

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Ingénierie de la cognition, de l'interaction, de l'apprentissage et de la création**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Nicolas DELORME

Thèse dirigée par **Nicolas DELORME**

préparée au sein du **Laboratoire Sport et Environnement Social**
dans l'**École Doctorale Ingénierie pour la santé, la cognition et l'environnement**

Stratégie fédérale et développement d'un sport spectacle. L'exemple du hockey sur glace en France. Socio-histoire d'un échec ?

Thèse soutenue publiquement le **20 mai 2011**,
devant le jury composé de :

Mr. Emmanuel BAYLE

Professeur, Université Lyon III (Président)

Mr. Pierre CHAIX

Maître de Conférences, Université Grenoble II (Membre)

Mr. Fabien OHL

Professeur, Université de Lausanne (Rapporteur)

Mr. Michel RASPAUD

Professeur, Université de Grenoble I (Directeur)

Mr. Claude SOBRY

Professeur, Université de Lille II (Rapporteur)



A André et Renée Courtial, *in memoriam*

« Telle est la vie des hommes. Quelques joies, très vite effacées par d'inoubliables chagrins. Il n'est pas nécessaire de le dire aux enfants. »

Marcel Pagnol

A Marc et Françoise Delorme, courageux gens de peu

« Ils possèdent un don, celui du peu, comme d'autres ont le don du feu, de la poterie, des arts martiaux, des algorithmes. »

Pierre Sansot

Remerciements

Je remercie Michel Raspaud qui a accepté de diriger ce travail doctoral. Merci de m'avoir accordé ta confiance et ton amitié. Je pense aussi à nos longues et nombreuses soirées d'échanges intellectuels passées... et à venir !

Je remercie Emmanuel Bayle, Pierre Chaix, Fabien Ohl et Claude Sobry de me faire l'honneur de siéger dans le jury et d'évaluer ce travail.

Je remercie les membres – passés et présents – du laboratoire SENS pour la bonne ambiance qui réside dans nos locaux et qui permet de conserver intacte notre motivation. Merci également pour les bons moments passés en dehors du labo au cours d'interminables soirées. Je citerai notamment Julie Boiché (pour nos collaborations antérieures et – je l'espère – à venir), Aïna Chalabaev (pour avoir radicalement changé ma vision de la danse), Elodie Paget (je pense notamment à un formidable week-end jurassien), Rémi Radel (pour les soirées à Domène), Florent Paquet (pour m'avoir fait découvrir les joies de l'hypothermie !), Aurélien Gloria (pour nos échanges intellectuels... et ceux qui l'étaient beaucoup moins !), Charlotte Amiel (pour sa légendaire bonne humeur), Marlène Tonini (pour sa capacité à faire des boulettes), Natalia Bazoge (pour toutes ces formidables soirées), Michaël Attali (pour sa « convivialité » !) et Yannick Stephan (notamment pour une fameuse soirée drômoise). Une mention toute particulière à Yohann Rech qui a été mon alter ego pendant ces années de doctorat. Merci pour nos nombreuses discussions intellectuelles, mais aussi pour ces multiples soirées qui finissaient à l'aube. Je pense également à nos sorties sportives (et gastronomiques) et au duo imbattable que nous formons à la coinche. Merci enfin pour ton amitié sincère.

Je remercie Pauline Raul pour notre collaboration fructueuse et tous les échanges amicaux et intellectuels que nous avons eus. J'espère que nous continuerons sur cette voie avec autant de réussite.

Je remercie tous mes amis de Vilafranca del Penedès : Marc, Sergi, Joan, Albert, Montse, Natalia, Irene, Chus, Pelle, Chavi, Alicia, Alejandro, Marcel, Angel... Merci pour ces bols d'air roboratifs en votre compagnie.

Je remercie la team des JackyMos Ailés pour les grands moments pokéristiques passés en votre compagnie. Merci notamment à Medhi qui me permet de passer des 5-bet light oop en toute quiétude !

Je remercie Elodie Wipf et Lucie Schoch pour tous les bons moments passés en votre compagnie lors des congrès de l'ISSA.

Je remercie mes parents qui m'ont donné les moyens matériels et le soutien nécessaire à la réalisation de mes études. Une pensée également pour ma sœur Stéphanie et pour ma tante Martine.

Last but not least, je remercie Nadège pour accomplir l'exploit de me supporter au quotidien. Merci pour ta compréhension et pour ton soutien indéfectible.

Sommaire

Introduction.....	16
A. Introduction.....	17
Analyse des recherches publiées et pré-enquête.....	20
A. Revue de littérature et analyse des recherches publiées.....	21
1. Recueil des données.....	23
2. Analyse descriptive du corpus.....	25
3. Analyse des recherches publiées sur le hockey sur glace.....	25
3.1.Les travaux en pédagogie et en didactique.....	26
3.2.Les travaux en histoire.....	26
3.3.Les travaux en psychologie.....	27
3.4.Les travaux en économie.....	27
3.5.Les travaux en sociologie.....	29
4. Quelques remarques supplémentaires.....	30
B. De l'utilité d'une pré-enquête.....	32
1. Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique.....	32
1.1.Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique dans la presse écrite française.....	33
1.2.Méthodologie.....	33
1.2.1. <i>Recueil des données</i>	33
1.2.2. <i>Analyse des données</i>	34
1.3.Une médiatisation qui varie en fonction du support.....	35
2. Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique sur les chaînes hertziennes françaises.....	40
2.1. Méthodologie.....	41
2.1.1. <i>Recueil des données</i>	41
2.1.2. <i>Analyse des données</i>	41
2.2.Une sous représentation systématique du hockey sur glace sur les chaînes de télévision	
3. Les premières pistes d'investigation.....	42
3.1.Méthodologie.....	43
3.2.Les faits les plus marquants.....	43
Cadre Général.....	48
A. Du Canada vers la France : sociogenèse, diffusion, professionnalisation et internationalisation du hockey sur glace.....	49
1. Genèse du hockey sur glace.....	49
1.2.Kingston, première ville reconnue officiellement comme lieu de naissance du hockey sur glace.....	49
1.3.Montréal : berceau du hockey sur glace ?.....	51
1.4.Windsor : un challenger pour Montréal ?.....	53
1.5.L'entrée en jeu d'une nouvelle concurrente ?.....	54
1.6.Quelques éléments de réflexion supplémentaires.....	54
2. Institutionnalisation et diffusion du hockey au Canada et aux Etats-Unis.....	57

2.1. Les débuts d'un sport organisé.....	57
2.2.La diffusion du hockey sur glace en Amérique du Nord.....	60
3. La professionnalisation du hockey sur glace nord-américain.....	61
3.1. Les prémices d'une professionnalisation.....	61
3.2.L'avènement de la puissante National Hockey League.....	62
4. Implantation, diffusion et institutionnalisation du hockey sur glace en France.....	64
4.1. L'implantation du hockey sur glace en France.....	64
4.2.La diffusion du hockey sur glace en France.....	65
5. L'institutionnalisation du hockey sur glace en France.....	66
5.1.La Fédération Française des Sports de Glace : structures et fonctionnement.....	66
5.2.De l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques à la Fédération Française des Sports de Glace.....	66
5.3.Les structures et le fonctionnement de la FFSG.....	68
5.3.1. <i>Le Conseil Fédéral</i>	68
5.3.2. <i>Le Bureau Exécutif</i>	70
5.3.3. <i>Les Commissions Nationales</i>	70
5.3.4. <i>La Commission Nationale de hockey sur glace</i>	72
5.3.5. <i>Les organes déconcentrés</i>	73
5.3.6. <i>La FFSG : une structure complexe en relation avec plusieurs organismes internationaux</i>	74
B. Economie du sport professionnel.....	75
1. Une activité économique spécifique.....	75
2. Les ligues professionnelles de sports collectifs : entre solidarité et concurrence.....	76
2.1. Ligues fermées et ligues ouvertes : deux organisations différentes pour les sports collectifs professionnels.....	77
2.1.1. <i>Les ligues fermées</i>	77
2.1.2. <i>Les ligues ouvertes</i>	81
2.2.Ligues fermées nord-américaines et ligues ouvertes européennes : sont-elles si différentes ?.....	85
2.2.1. <i>Les supporters</i>	85
2.2.2. <i>Les organisations sportives</i>	86
2.2.3. <i>Les objectifs des équipes</i>	86
3. Le marché du travail sportif et ses régulations.....	89
3.1. Un marché du travail binaire.....	89
3.2.La législation française concernant le sport professionnel et son financement.....	90
3.2.1. <i>La forme juridique des clubs</i>	90
3.2.1.1.La Société Anonyme à Objet Sportif (SAOS).....	92
3.2.1.2.L'Entreprise Unipersonnelle Sportive à Responsabilité Limitée (EUSRL).....	92
3.2.1.3.La Société Anonyme Sportive Professionnelle (SASP).....	92
3.2.1.4.Les relations entre l'association et la société.....	93
3.2.2. <i>Les subventions et le soutien des collectivités territoriales</i>	93
3.2.2.1.Les subventions pour missions d'intérêt général.....	94
3.2.2.2.Les achats de prestation de service.....	95
3.2.2.3.Les concours aux associations sportives.....	95
3.2.2.4.La mise à disposition d'équipement sportif.....	96
3.2.2.5.Les travaux d'entretien et d'amélioration des équipements sportifs.....	97
3.2.3. <i>La loi du 15 décembre 2004</i>	97
4. Les effets de la construction européenne sur le sport professionnel.....	98
4.1.Le Traité de Rome (1957).....	99
4.2.L'arrêt Walrave (1974).....	99

4.3.L'arrêt Donà (1976).....	100
4.4.L'arrêt Bosman (1995).....	101
4.5.L'arrêt Malaja (2002).....	104
4.6.L'arrêt Kolpak (2003).....	105
4.7.L'arrêt Simutenkov (2005).....	106
4.8.L'arrêt Kahveci (2008).....	106
5. Les conséquences de la législation européenne sur le sport professionnel.....	107
5.1.Les conséquences de la libre circulation des travailleurs.....	107
5.2.Les conséquences de la libre circulation des services et des capitaux.....	111
6. L'évolution du modèle de financement du sport professionnel en Europe.....	112
6.1.Les principales clientèles des clubs professionnels.....	113
6.1.1. <i>Le public direct</i>	113
6.1.2. <i>Les entreprises</i>	114
6.1.3. <i>Les collectivités territoriales</i>	115
6.1.4. <i>Les opérateurs télévisuels</i>	115
6.2.Le modèle « traditionnel » de financement du sport professionnel.....	116
6.3.Le modèle « contemporain » de financement du sport professionnel.....	117
6.4.SSSL et MMMMG : des stratégies de financements différentes.....	119
6.5.Les raisons de la transition du modèle SSSL au modèle MMMMG.....	121
6.6.Les externalités du sport professionnel.....	124
6.6.1. <i>Les externalités positives du sport professionnel</i>	125
6.6.2. <i>Les externalités négatives du sport professionnel</i>	125

Cadre théorique.....127

A. Professionnalisation et profession: définitions, dynamiques et résistances.....	128
1. « Professionnalisation » : un concept polysémique.....	128
2. Les critères de définition des professions.....	130
2.1.Les définitions communes à toutes les traditions sociologiques.....	131
2.2.Les critères de définition dans la tradition fonctionnaliste.....	131
2.3.Les critères de définition dans la tradition interactionniste.....	133
2.4.Les critères de définition dans les approches contemporaines.....	134
2.5.Et dans le domaine sportif ?.....	135
3. La dynamique du processus de professionnalisation.....	136
3.1.La dynamique du processus de professionnalisation des sports collectifs.....	137
3.2.Le caractère inéluctable de la professionnalisation des organisations sportives ?.....	140
4. Les formes de résistance à la professionnalisation.....	141
5. Les facteurs favorisant la professionnalisation des fédérations nationales.....	143
5.1.La forme de gouvernance.....	143
5.2.La qualité du maillage fédéral.....	145
5.3.La position de la fédération au sein de la filière économique.....	146
5.4.La nécessité des stratégies d'alliance et de coopération.....	149
6. Les facteurs influençant la professionnalisation et la performance du sport spectacle.....	150
6.1.La dimension géographique.....	150
6.2.L'efficacité des filières de formation des joueurs de haut-niveau.....	152
6.3.L'équilibre compétitif.....	153
B. L'analyse des organisations.....	156
1. La sociologie des organisations.....	156
1.1. L'acteur.....	156
1.1.1. <i>La rationalité limitée des acteurs</i>	157

1.1.2. <i>La stratégie</i>	159
1.2.Le pouvoir.....	160
1.2.1. <i>L'évolution de la définition du concept de pouvoir</i>	162
1.2.2. <i>Les différentes sources de pouvoir dans une organisation</i>	162
1.3.L'organisation comme un univers de conflits.....	163
1.4. Le jeu et les règles du jeu.....	163
1.5.L'environnement de l'organisation.....	164
1.5.1. <i>Les relais organisationnels</i>	165
1.6.Le système et le système d'action concret.....	166
2. L'action organisée.....	167
2.1.Les dimensions de l'action organisée.....	167
2.2.Les concepts de l'action organisée.....	168
2.2.1. <i>L'acteur</i>	169
2.2.2. <i>Le système</i>	170
2.2.3. <i>L'ordre local</i>	170
2.2.4. <i>Le pouvoir</i>	172
3. Les apports des approches complémentaires.....	172
3.1.Les nouvelles approches sociologiques des organisations.....	172
3.1.1. <i>Les valeurs de l'acteur</i>	174
3.1.2. <i>Les acteurs collectifs</i>	176
3.2.Les stratégies d'enracinement.....	176
Méthodologie.....	178
A. Méthodologie de l'enquête principale.....	179
1. La nécessité d'une démarche inductive.....	179
1.1.Nos questions de recherche initiales.....	179
2. L'enquête principale.....	180
2.1.Les sources écrites.....	180
2.2.Les sources orales.....	182
2.2.1. <i>Le choix des acteurs et le déroulement des entretiens</i>	183
2.2.2. <i>Le guide d'entretien</i>	185
2.2.3. <i>L'analyse des entretiens</i>	186
Résultats et discussion.....	188
A. Analyse des indicateurs structurels et fonctionnels.....	189
1. L'évolution géographique du hockey sur glace de haut-niveau : des Alpes vers la plaine.....	189
2. Un championnat de première division illisible.....	194
3. Un équilibre compétitif mitigé.....	197
3.1.Un phénomène difficile à mesurer.....	197
3.2.Méthodologie.....	201
3.2.1. <i>Récolte des données</i>	201
3.2.2. <i>Analyse des données</i>	202
3.3.Des équilibres compétitifs différents.....	203
3.4.L'impact de l'arrêt Bosman.....	206
3.5.Les limites de l'équilibre compétitif.....	210
4. Des infrastructures insuffisantes et inadaptées.....	212
5. L'évolution du nombre de licenciés.....	215
6. L'efficacité des filières de détection et de formation des joueurs.....	218
6.1.Méthodologie.....	218

6.1.1. Récolte des données.....	218
6.1.2. Analyse des données.....	218
6.2.Résultats.....	220
7. Des indicateurs structurels et fonctionnels ambivalents.....	221
B. Socio-histoire du hockey sur glace français et de sa professionnalisation.....	223
1. Les prémices d'une professionnalisation et l'avènement des clubs de plaine (1986-1991).....	223
1.1. L'ASG Tours : le pionnier du professionnalisme.....	223
1.2.Le retour des Français Volants et l'entrée dans le professionnalisme.....	224
1.3.La création de la Coupe Magnus et des trophées individuels.....	226
1.4.L'attribution des Jeux Olympiques d'Hiver à Albertville.....	226
1.5.Une année charnière : 1988.....	238
1.6.Le krach financier dans les Alpes.....	232
1.7.La « Ligue Nationale » rattrapée par le krach financier.....	233
2. Le hockey sur glace français de haut-niveau renoue avec la modestie (1992-1995).....	236
2.1. Les Jeux Olympiques d'Albertville (1992) comme support pour la contestation des hockeyeurs français.....	236
2.2.Quand l'Etat commence à s'intéresser aux problèmes du hockey sur glace et à la gestion de la FFSG.....	239
2.3.Le hockey sur glace renoue avec la modestie.....	240
2.4.Le hockey des montagnes et le hockey des plaines : deux cultures différentes.....	242
2.5.La fin du championnat à seize équipes.....	245
2.6.Les Jeux Olympiques de Lillehammer et le triomphe médiatique du patinage artistique.....	246
2.7.La création d'un premier contre-pouvoir.....	247
3. L'impact de l'arrêt Bosman sur le championnat français de hockey sur glace de première division.....	247
3.1.Un pourcentage de joueurs étrangers relativement stable.....	248
3.2.Une modification de la provenance géographique des joueurs étrangers.....	248
3.3.Des différences entre les clubs alpins et les clubs de plaine.....	250
3.4.L'exception française.....	250
4. Les multiples déboires juridiques de la FFSG et les prémices de la scission du hockey sur glace (1995-1998).....	251
4.1. Bounoure change radicalement la conception du hockey professionnel.....	251
4.2.La FFSG se retrouve exsangue et sous administration.....	255
4.3.La création d'une ligue indépendante (et éphémère) : la « Ligue Elite ».....	257
4.4.La FFSG dépose le bilan.....	261
5. Le hockey sur glace français de haut-niveau doit renouer (à nouveau) avec la modestie (1998-2002).....	262
5.1. Gailhaguet élu à la tête de la FFSG.....	262
5.2.La « Ligue Elite » retourne dans le giron de la FFSG.....	263
5.3.Le hockey sur glace traverse de nouvelles turbulences.....	264
5.4.L'Association des Joueurs de Hockey : une influence limitée.....	265
6. Des problèmes juridiques et économiques de la FFSG à la création de la FFHG (2002-2006).....	266
6.1. Le Ministère des Sports place à nouveau la FFSG sous surveillance.....	266
6.2.Du Super 16 à la Ligue Magnus.....	267
6.3.La tentative avortée de création d'un directoire du hockey sur glace et la création de l'association pour l'avenir du hockey français.....	269

6.4.La Fédération Internationale de Hockey sur Glace met la pression sur la FFSG...	271
6.5.De nouvelles difficultés financières qui entraînent la démission de Gailhaguet.....	271
6.6.La création de la FFHG.....	273
Limites et perspectives.....	275
A. Les limites et les perspectives de ce travail doctoral.....	276
1. Les limites.....	276
2. Les perspectives de recherche.....	277
Conclusion.....	279
Bibliographie.....	282
Annexes.....	318

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Les 20 revues scientifiques les plus utilisées pour publier les articles sur le hockey sur glace.

Tableau 2 : Répartition des principales thématiques transversales par sciences humaines et sociales.

Tableau 3 : Nombre et taille moyenne des articles de hockey sur glace et de patinage artistique.

Tableau 4 : Nombre et taille moyenne des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

Tableau 5 : Positionnement des articles de hockey sur glace et de patinage artistique.

Tableau 6 : Positionnement des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

Tableau 7 : Colorisation des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

Tableau 8 : Analyse de la distribution des articles de hockey sur glace et de patinage artistique (licences).

Tableau 9 : Analyse de la distribution des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique (licences).

Tableau 10 : Analyse de la distribution des articles de hockey sur glace et de patinage artistique (événements).

Tableau 11 : Analyse de la distribution des photographies de hockey et de patinage (événements).

Tableau 12 : Les dix sports les plus médiatisés dans L'Equipe, Le Monde et Le Figaro en 2007.

Tableau 13 : Temps d'antenne (en minutes) dévolu au patinage artistique et au hockey sur glace sur les chaînes hertziennes françaises (1992-2005).

Tableau 14 : Pourcentage de joueurs étrangers dans les clubs finalistes de la Ligue des Champions (2004-2008).

Tableau 15 : Part des joueurs étranger dans le football professionnel, avant et après l'application de l'arrêt Bosman (en %).

Tableau 16 : Evolution de la structure de financement des clubs professionnels de football français de première division (1970-1998).

Tableau 17 : Critères de définition des professions en fonction des différentes traditions sociologiques.

Tableau 18 : Equipes engagées en début de saison (1986-2006).

Tableau 19 : Equilibre compétitif des championnats de France, de Russie, de Suisse, de Finlande, de République Tchèque, de Suède et de NHL (1988-2006).

Tableau 20 : Equilibre compétitif entre les saisons (1988-2006).

Tableau 21 : Equilibre compétitif des championnats de France, de Russie, de Suisse, de Finlande, de République Tchèque, de Suède et de NHL avant et après l'arrêt Bosman.

Tableau 22 : Equilibre compétitif entre les saisons avant et après l'arrêt Bosman.

Tableau 23 : Evolution des licenciés en hockey sur glace et en patinage artistique (1986-2006)

Tableau 24 : Pays comptant plus de 10 000 licenciés en hockey sur glace (2010).

Tableau 25 : Analyse du RAE dans le championnat français de hockey sur glace (1986-2006).

Tableau 26 : Classement à l'issue de la saison 1986-1987.

Tableau 27 : Classement à l'issue de la saison régulière 1991-1992.

Tableau 28 : Pourcentage de joueurs étrangers en première division.

Tableau 29 : Provenance géographique des joueurs étrangers évoluant en première division.

Tableau 30 : Pourcentage de joueurs étrangers dans les clubs alpins et les clubs de plaine du championnat de première division.

Liste des Graphiques

Graphique 1 : Implantation des équipes en première division (1962-2006).

Graphique 2 : Répartition des titres de champion de France (1910-2006).

Liste des Figures

Figure 1 : Répartition des publications concernant le hockey sur glace en sciences humaines et sociales (1969-2005).

Liste des Cartes

Carte 1 : Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1910-1962).

Carte 2 : Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1962-1988).

Carte 3 : Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1988-2006).

Carte 4 : Implantation des patinoires en France métropolitaine (2006).

Liste des Abréviations

AAHF : Association pour l'Avenir du Hockey Français

CNHG : Commission Nationale du Hockey sur Glace

CNPA : Commission Nationale de Patinage Artistique

FFHG : Fédération Française du Hockey sur Glace

FIHG : Fédération Internationale de Hockey sur Glace

FFSG : Fédération Française des Sports de Glace

NHL : National Hockey League

RAE : Relative Age Effect

Introduction

A. Introduction.

En France, parmi les sports gérés par la Fédération Française des Sports de Glace (FFSG), le patinage artistique (et les différentes danses sur glace) constitue la discipline dominante en termes d'image et de résultats sportifs dans les compétitions internationales. Le grand public, sous les effets de la télévision et de ses commentateurs, connaît le nom de la plupart des champions du passé « lointain » (e.g., Alain Calmat, Alain Giletti) ou des années plus récentes (e.g., Isabelle et Paul Duchesnay, Surya Bonaly, Philippe Candeloro, Marina Anissina et Gwendal Peizerat, Brian Joubert). Aussi, les autres disciplines vivent dans l'ombre médiatique du patinage artistique :

- Le patinage de vitesse n'a jamais réussi à émerger en termes de performances et en nombre de pratiquants.
- Le curling est perçu comme un sport « désuet » par le grand public.
- Le bobsleigh demande des infrastructures très spécialisées et coûteuses.
- Quant aux autres disciplines (i.e., luge, skeleton, ringuette, roller), elles sont plus que marginales.

Dans ce cadre, le hockey sur glace, qui possède pourtant un nombre de licenciés supérieur au patinage artistique¹, apparaît très déficitaire en termes d'image et de présence dans les médias². Cependant, en 2005, il existe quinze clubs en première division regroupant plus de 250 hockeyeurs qui tirent tout ou partie de leurs revenus de la pratique professionnelle ou semi-professionnelle de ce sport. Pourtant, vers la fin des années 1980, la commission fédérale du hockey sur glace a envisagé les Jeux Olympiques d'Albertville (1992), et ceux – rapprochés – de Lillehammer (1994) comme un tremplin favorable à la professionnalisation, à la spectacularisation et à la médiatisation de cette discipline (Raspud, 1989). La condition jugée nécessaire et indispensable a été de passer d'un « hockey de montagne », essentiellement localisé dans les Alpes, à un « hockey de plaine », localisé dans des villes recelant les conditions démographiques et économiques nécessaires au développement de ce sport sous une forme professionnelle (Raspud, 1989). Cette logique a conduit une révolution en ce qui concerne le positionnement géographique (et identitaire) des clubs de première division, ceux originaires des Alpes ne tenant désormais plus le haut de l'affiche comme dans

¹ Cf. Tableau n° 23.

² Une analyse quantitative proposée dans notre pré-enquête sert de support à cette affirmation.

la période allant du début des années 1960 à la fin des années 1980. Malgré ces transformations, le hockey sur glace n'a pas obtenu la place médiatique escomptée, ni les résultats internationaux envisagés (au niveau de l'équipe nationale comme au niveau des clubs dans les différentes compétitions européennes).

Ce travail doctoral fait suite à une étude comparative, menée dans le cadre d'un Master 2 Recherche, sur la professionnalisation de deux clubs³ de hockey sur glace localisés dans les Alpes (Delorme, 2005). Dans la continuité cette première recherche, la présente thèse va s'intéresser – au niveau national – aux transformations du hockey sur glace sur une période allant de 1986 (date de l'obtention des Jeux Olympiques d'Hiver de 1992 à la France) à 2006 (date de la scission entre le hockey sur glace et la FFSG). Il s'agit d'un travail socio-historique⁴ qui portera son attention sur les structures fédérales (et leurs transformations) et sur l'évolution de la politique de la Commission Sportive Nationale de Hockey sur Glace (CNHG), notamment en ce qui concerne la mise en spectacle et la professionnalisation de ce sport au cours de la période que nous avons définie précédemment. Nous nous intéresseront également aux clubs évoluant (ou ayant évolué) en première division.

L'analyse, outre la stratégie globale, doit comprendre les jeux d'acteurs au sein de l'espace fédéral (CNHG et FFSG) et leurs rapports de force, les soubassements idéologique de l'action dans le cadre fédéral, mais aussi tenir compte du contexte sportif national avec le développement du sport-spectacle et du « star système » au cours des années 1980. Il s'agira également d'analyser la structuration du hockey sur glace sous forme professionnelle (e.g., ligue professionnelle, statut des clubs, syndicats (joueurs, clubs, arbitres), contrôle de gestion, etc.) et son positionnement à l'international avec les conséquences des différentes législations européennes (e.g., arrêt Bosman (1995), arrêt Malaja (2002)).

Dans une première partie, nous réaliserons une pré-enquête avec un double objectif : vérifier empiriquement notre première impression concernant le déficit de médiatisation du hockey sur glace (notamment par rapport au patinage artistique) et faire un premier état des lieux concernant les événements majeurs s'étant déroulés dans le hockey sur glace et dans la FFSG, de cibler les acteurs-clés (et leurs prises de positions sur certains sujets, leurs oppositions, leurs alliances, ...) et de découvrir certaines controverses liées à la

³ Il s'agit des clubs de Grenoble et de Villard-de-Lans.

⁴ Au-delà d'une analyse socio-historique, notre ambition est d'utiliser une approche pluridisciplinaire – inhérentes aux STAPS – pour éclairer notre objet avec des outils issues de disciplines connexes (e.g., géographie, économie, management).

professionnalisation du hockey sur glace. Nous réaliserons également une analyse des recherches publiées (Silverman & Skonie) sur le hockey sur glace dans cette pré-enquête.

Dans un second temps, nous présenterons différents éléments qui constitueront le cadre général de notre étude : genèse et diffusion du hockey sur glace ; implantation, diffusion et institutionnalisation de cette pratique en France ; économie du sport professionnel ; législation française et européenne en ce qui concerne le sport professionnel.

Dans une troisième partie, nous présenterons le cadre théorique retenu pour l'étude. Cette section nous permettra notamment de clarifier certaines terminologies, de présenter les concepts et les différents outils qui serviront à analyser nos données.

La quatrième partie de ce manuscrit sera consacré à la présentation des sources (écrites et orales) et de la méthodologie qui ont été utilisées pour notre enquête principale.

Enfin, une dernière partie rassemblera les résultats et leur discussion, ainsi que les limites et les perspectives du présent travail doctoral.

Analyse des recherches publiées et pré-enquête

A. Revue de littérature et analyse des recherches publiées

Malgré les moyens de communication et de traitement de l'information dont on dispose aujourd'hui, il reste difficile pour un chercheur de se tenir au courant de l'ensemble de la production scientifique sur un sujet donné dans un champ donné. Cette difficulté tient en partie au fait que cette production est à la fois internationale et multiforme (e.g., articles scientifiques, ouvrages, actes de colloques, thèses). Un résumé régulier de ces informations semble donc nécessaire (Hofmann, 2001). Comme le notent Gilbert et Trudel (2004), on peut trouver deux types de résumés communs des productions scientifiques : la revue de littérature et l'analyse des recherches publiées. Silverman et Skonie (1997) les distinguent par le fait que les analyses des recherches publiées « sont différentes des revues de littératures dans ce qu'elles catégorisent la recherche plutôt que d'en synthétiser les résultats » (p. 300). Si la revue de littérature est une pratique courante chez les chercheurs français (e.g., Irlinger, Louveau & Métoudi, 1992 ; Chantelat, 1996 ; Chantelat, 1999 ; Bois & Sarrazin, 2006), l'analyse des recherches publiées n'est pas pratiquée alors qu'elle est répandue chez les chercheurs nord-américains (e.g., Piéron, 1986 ; Silverman & Skonie, 1997 ; Gilbert & Trudel, 2004).

On se propose donc ici de réaliser une analyse des recherches publiées en sciences humaines et sociales sur le hockey sur glace. Cette discipline sportive, apparemment beaucoup étudiée en Amérique du Nord, reste confidentielle en Europe où elle n'a fait, *a priori*, l'objet que de peu de publications. Ce constat nous amène, dans un premier temps, à préférer l'analyse des recherches publiées à la revue de littérature. En effet, au regard de cette méconnaissance relative, il semble plus intéressant de catégoriser les principales thématiques explorées dans les différentes sciences humaines et sociales, permettant ainsi d'effectuer « une promenade dans la littérature » (Irlinger, Louveau & Métoudi, 1992) concernant cet objet tout en rassemblant des données dispersées dans la littérature internationale. Ce premier état des lieux servira à orienter ce travail doctoral.

1. Recueil des données.

A la suite de Gilbert et Trudel (2004), il apparaît pertinent de focaliser l'analyse sur la recherche publiée sous forme d'articles scientifiques, tout en étant conscient que d'autres sources existent (e.g., ouvrages, thèses, actes de colloques) et qu'il ne faut pas les sous-estimer quand on veut comprendre et étudier un objet. Cependant, les thèses sont souvent

difficilement accessibles, alors que les ouvrages n'ont pas forcément fait l'objet d'une expertise rigoureuse. Enfin, les actes de colloques ne jouent qu'un faible rôle dans la diffusion de la connaissance (Silverman & Skonie, 1997). Aussi, si ces autres sources seront consultées dans le cadre de ce travail doctoral, on décide toutefois de les exclure de cette analyse des recherches publiées.

La recherche des articles scientifiques a été limitée aux langues anglaise et française. D'une part car l'anglais est la langue de base que toutes les équipes de recherches peuvent interpréter et analyser (Gilbert & Trudel, 2004) ; d'autre part, du fait que la majorité de la production semble nord-américaine (i.e., Etats-Unis et Canada), les travaux de recherche des canadiens francophones doivent apparaître dans cette analyse⁵. Celle-ci s'est déroulée en trois phases.

Dans un premier temps, les bases de données *SportDiscus* et *Héraclès* ainsi que les moteurs de recherche des principaux éditeurs de revues scientifiques (i.e., *Sage Publications*, *Taylor & Francis*, *Human Kinetics*, *Blackwell Publishing*, *SpringerLink*, *Wiley InterScience*, *Cairn*, *De Boeck*) furent interrogés en utilisant les termes « hockey sur glace » et « ice hockey ». Pour être sélectionnés dans le corpus, les articles devaient répondre à deux conditions. D'une part il fallait qu'ils s'inscrivent dans les sciences humaines et sociales ; d'autre part, le hockey sur glace devait être l'objet principal de l'analyse proposée. Ainsi on été écartés du corpus les articles dans lesquels le hockey était en comparaison avec plus de trois sports différents. Cette précaution permettait de s'assurer d'un apport de connaissance minimal par rapport à l'objet. Au niveau des dates de publication, aucune limite inférieure d'ancienneté n'a été décidée. La recherche a été arrêtée à l'année 2005⁶. A l'issue de cette première phase et après l'application des critères d'éligibilité, le corpus était constitué de 278 articles scientifiques.

La deuxième étape rassemblait l'obtention puis la lecture des articles repérés précédemment. Le but de cette phase étant de cibler les articles scientifiques qui n'étaient pas apparus à l'issue de la recherche effectuée en première phase *via* les bases de données et les moteurs de recherche. Ainsi, en tenant compte des mêmes critères d'éligibilité que lors de la première étape, le corpus a été porté à 341 articles. Ces 63 nouvelles références furent récupérées puis lues. Elles ne permirent pas d'augmenter à nouveau le corpus.

⁵ Cela permettra également de faire apparaître les travaux francophones produits par les chercheurs des autres pays, notamment en France.

⁶ Ce recueil de données a été réalisé en décembre 2005.

Enfin, l'objectif de la dernière phase a été d'analyser le corpus. S'inspirant de précédents travaux similaires (i.e., Culvert, Gilbert & Trudel, 2003 ; Gilbert & Trudel, 2004 ; Silverman & Skonie, 1997), une grille a été mise en place afin de coder les variables suivantes : (a) nom et nationalité du ou des auteurs, (b) année de publication, (c) titre de l'article, (d) science concernée, (e) nationalité de la population concernée, (f) thématique(s) abordées dans l'article et (g) revue dans laquelle l'article fut publié. L'utilisation de ces données codées a permis, en plus de la catégorisation des recherches publiées, de fournir des statistiques descriptives qui ont enrichi l'analyse du corpus.

2. Analyse descriptive du corpus.

Le corpus rassemble 341 articles scientifiques publiés en sciences humaines et sociales entre 1969 et 2005. On constate une production de connaissances plus importante, en valeur absolue, au cours de ces dix dernières années. En effet, sur la période 1995-2005 on peut recenser la publication de 202 articles contre 139 pour la période 1969-1994, soit respectivement une publication moyenne annuelle de 20,2 articles contre 5,6 articles pour les périodes concernées.

On peut recenser 123 revues scientifiques différentes qui ont servi de support à la publication des 341 articles du corpus, montrant ainsi une importante dilution de la production scientifique en sciences humaines et sociales sur le hockey sur glace et confirmant par-là l'intérêt de rassembler cette production éparse dans le présent travail doctoral. Le tableau 1 présente la liste des vingt revues scientifiques les plus « populaires » du point de vue du nombre d'articles publiés.

Sociology of Sport Journal est la revue scientifique qui a publié le plus d'articles entre 1969 et 2005 ($n = 19$). Ces vingt revues scientifiques ont publié 49,27 % des articles du corpus. Quatorze de ces revues sont anglophones, cinq bilingues (i.e., *Canadian Public Policy*, *Canadian Journal of Applied Sport Sciences*, *Canadian Journal of History of Sport*, *Avante*, *Sport History Review*), une francophone et deux revendiquent explicitement leur caractère international.

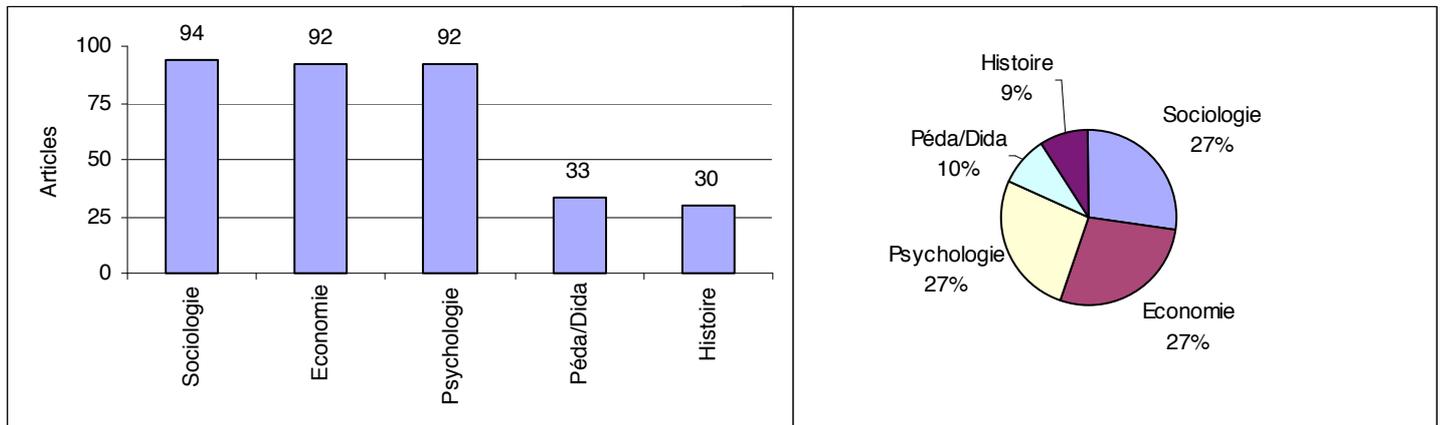
Tableau 1. Les 20 revues scientifiques les plus utilisées pour publier les articles sur le hockey sur glace.

Revue scientifique	Articles	
	<i>n</i>	%
Sociology of Sport Journal	19	5,57
Journal of Sport Behavior	12	3,52
Journal of Sports Economics	11	3,23
International Review for the Sociology of Sport	11	3,23
Canadian Public Policy	11	3,23
Journal of Sport and Social Issues	10	2,93
Perceptual and Motor Skills	10	2,93
Canadian Journal of Applied Sport Sciences	9	2,64
The Sport Psychologist	8	2,35
Canadian Journal of History of Sport	8	2,35
L'Actualité économique	7	2,05
Avante	7	2,05
Journal of Sport History	7	2,05
Sport History Review	6	1,76
International Journal of Sports Psychology	6	1,76
Atlantic Economic Journal	6	1,76
Journal of Sports Sciences	5	1,47
Journal of Sport Psychology	5	1,47
Journal of Sport and Exercise Psychology	5	1,47
Journal of Applied Sport Psychology	5	1,47

Le hockey sur glace semble être un objet d'étude ponctuel. En effet, on relève que sur les 393 auteurs qui ont signé ou cosigné un article sur ce sujet, 290 se sont arrêtés à une seule contribution (i.e., 73,8 %). Il y a donc peu d'auteurs qui se « spécialisent » sur cet objet.

Les travaux sur le hockey sur glace s'ancrent essentiellement en sociologie, économie et psychologie. Comme on peut le constater sur la figure 1, les productions en histoire, pédagogie et didactique sont plus marginales.

Figure 1. Répartition des publications concernant le hockey sur glace en sciences humaines et sociales (1969-2005).



Enfin, on note que la quasi-totalité de ces articles traite du hockey sur glace nord-américain (i.e., Etats-Unis et Canada), à la fois au niveau jeune, amateur, universitaire ou professionnel. En effet, sur 341 articles, seuls 14 articles (i.e., 4,1 %) ne portent pas sur cette aire géo-culturelle.

3. Analyse des recherches publiées sur le hockey sur glace⁷.

3.1. Les travaux en pédagogie et en didactique.

Les premiers travaux de pédagogie et de didactique prenant le hockey sur glace comme objet sont à mettre à l'actif de Proulx et Soucie en 1978 (136) et de Trudel et Brunnelle en 1985 (178). Ces premières tentatives ne feront guère d'émules. L'essentiel de la recherche sur ce sujet est produite entre 1995 et 2005 et est principalement le fait de deux chercheurs, Pierre Trudel et Wade Gilbert, qui signent respectivement 25 et 13 articles sur les 33 recensés (dont 13 en commun).

Les articles concernent principalement les variables influentes sur le coaching (54, 55, 57, 175, 179), la validation d'outils de mesure (53, 56, 179, 180, 183, 199), et la gestion de la violence chez les jeunes catégories afin de rendre la pratique plus sûre (136, 176, 177, 181, 182).

⁷ Afin de rendre la lecture du manuscrit plus agréable, les 210 références citées dans cette partie ont été remplacées par des chiffres. Ces références sont disponibles dans l'annexe n° 1 ainsi que les références des 131 autres articles constituant le corpus étudié (annexe n° 2).

3.2. Les travaux en histoire.

Les premiers travaux en histoire concernent les origines du hockey sur glace (63). Ce questionnement sur les origines et la diffusion de ce sport sera repris plusieurs fois (64, 67, 187, 188) ne permettant toutefois pas de trancher définitivement la question du berceau du hockey sur glace.

Les analyses historiques se concentrent sur l'utilisation de ce sport comme un ersatz d'affrontement lors de la guerre froide (31, 128, 200), mais aussi sur les aspects de reconnaissance identitaire au niveau international (112, 152, 201, 202), notamment dans la rivalité plus « locale » opposant le Canada à son voisin américain (51, 71). La thématique de la violence est également reprise par plusieurs auteurs, que ce soit sur la glace (27, 192) ou en dehors (43), tout comme celle des débuts du professionnalisme (115, 117, 122) et de la pratique féminine (12).

Enfin, il convient de relever les deux seuls travaux historiques ne concernant pas le hockey sur glace nord-américain réalisés par Baumann (10) sur le club TsSKA Moscou et son utilisation auprès de la population comme instrument de légitimation de l'idéologie militaire russe et par Hansen (66) sur la naissance du hockey sur glace suédois.

3.3. Les travaux en psychologie⁸.

Les travaux en psychologie sont essentiellement centrés sur trois grands thèmes : la violence et les agressions, la cohésion d'équipe et le « home advantage ». Chronologiquement, la violence fut la préoccupation initiale des chercheurs, les premiers travaux datant de 1973 (69). Concernant la cohésion d'équipe, une première approche fut effectuée en 1977 (23). Ceux portant sur le « home advantage » apparaîtront à partir de 1987 (50).

Au niveau de la violence, les travaux sont distribués dans six sous-thématiques : l'impact que la violence peut avoir sur l'affluence des spectateurs et réciproquement (37, 69, 143, 148), l'organisation de la violence lors des rixes dans les tribunes et ses différentes formes de gestion (6, 124, 144, 145, 146, 149), l'impact que peut avoir le fait de voir ou de jouer au hockey sur glace sur la violence dans la vie quotidienne (25, 68, 130, 147), les facteurs influençant ou prédisant les comportements violents sur la glace (13, 21, 84, 85, 121,

⁸ Nous incluons la psychologie sociale dans ce paragraphe.

165, 193, 198), la perception par les joueurs ou les coachs de la violence et sa légitimation (41, 106, 157, 190, 204) et les résultats des comportements violents et agressifs sur la performance (46, 108, 109, 110, 140, 156, 197).

Concernant la recherche sur la cohésion d'équipe, les travaux s'orientent vers les facteurs influençant cette cohésion (23, 42, 167) et les effets de la cohésion d'équipe sur la performance (150, 151, 158).

Enfin, les travaux sur le « home advantage » s'attachent à le conceptualiser (19, 50, 133) et à déterminer les facteurs pouvant l'influencer (2, 24, 38, 39, 132, 164, 205).

3.4. Les travaux en économie.

Les premiers travaux en économie traitant du hockey sur glace sont ceux de Jones en 1969 (76). L'auteur s'était attaché à décrire le fonctionnement économique de la National Hockey League (NHL), laissant entrevoir de nombreuses perspectives de recherche dans ce domaine. Cependant, il faudra attendre une décennie pour voir le sujet une nouvelle fois abordé (196). Les travaux économiques sur le hockey sur glace connaîtront un véritable essor au milieu des années 80 suite à une polémique sur l'existence d'une discrimination subies par les canadiens francophones au sein de NHL, mais la production scientifique ne sera quantitativement importante qu'à partir de l'année 2000. En effet, sur la période 1969-1999 (trois décennies), on recense 47 articles contre 45 articles sur la période 2000-2005. La majorité des travaux peut être regroupée dans six thématiques développées ci-dessous.

La plus explorée, regroupant 23 articles sur les 92 relevés (i.e., 25 %), est celle de la possibilité d'une discrimination des canadiens francophones au sein de la NHL. Le point de départ de cette production est l'analyse sociologique de Marple (114) qui pointe une sous-représentation des canadiens francophones dans la NHL. Si cette sous-représentation ne fut jamais discutée, les raisons l'entraînant furent, elles, prétexte à de nombreuses controverses.

Les premières analyses (17) invoquaient les coûts supplémentaires d'ajustement linguistique, nécessitant un surcoût supporté par les clubs (en termes de capital humain), qu'entraîne la présence de francophones dans une équipe anglophone. Cette thèse fut rejetée par la mise en évidence d'une performance supérieure des franco-québécois dans la NHL, invalidant l'idée d'un surcoût et attestant la réalité, selon les auteurs, d'une « discrimination à

l'entrée »⁹ des canadiens francophones (18, 32, 33, 94). Les facteurs pouvant expliquer cette sous-représentation seront alors sujets à de vives controverses (87, 91, 95, 96). Une interprétation systémique au problème de l'entrée des francophones dans la NHL, remettant en question l'idée d'une discrimination, sera également proposée (191).

Un nouvel éclairage (100) sera apporté en montrant que les francophones subissent une discrimination salariale en fonction de la localisation géographique des équipes. Ainsi, les canadiens francophones évoluant dans les équipes canadiennes non-francophones sont victimes de discrimination salariale¹⁰, alors qu'ils ne le sont pas dans les équipes canadiennes francophones et dans les équipes américaines. Cette thèse sera contestée (88) au motif d'un échantillon trop peu représentatif car ciblé sur une trop courte période. Après une réponse à ces critiques (101), Longley (102) montrera l'existence de cette discrimination salariale dans les équipes canadiennes anglophones sur la période 1943-1998. L'auteur note par ailleurs que celle-ci est à son paroxysme lors des poussées nationalistes québécoises. Entre temps, d'autres travaux seront proposés afin d'éclairer les raisons de la sous-représentation des canadiens francophones (36, 81, 92, 93, 103, 104).

Les économistes se sont également intéressés aux franchises de la NHL. Les travaux portent sur les déterminants économiques de la valeur des franchises (notamment leur localisation/relocalisation), sur leur recherche de maximisation des profits et sur leur survie (3, 28, 49, 51, 52, 77, 78, 155), mais aussi sur l'impact et les éventuelles retombées économiques de ces dernières au niveau local (73, 97).

Enfin, les économistes ont porté leur attention sur la violence et les comportements d'agression. Ainsi, on a pu établir les retombées économiques positives de la violence (79, 196), mais aussi l'influence de la recherche de la maximisation du profit sur cette violence (80, 166) et les décisions de justice qui ont pu en découler (82). L'application du modèle économique de la théorie du crime¹¹ à la NHL a stimulé une série de travaux qui a cherché à expliciter et rationaliser les comportements violents des joueurs (4, 5, 70, 98, 189).

⁹ On parle de « discrimination à l'entrée » quand seuls les éléments les plus productifs du groupe discriminé sont embauchés (Lundahl & Wadensjö, 1984). Cela se traduit par une productivité moyenne du groupe discriminé supérieure à celle du groupe pratiquant la discrimination.

¹⁰ Pour une productivité égale, un canadien francophone touche en moyenne un salaire inférieur à un canadien anglophone.

¹¹ La théorie du crime est un modèle économique qui postule qu'une augmentation des ressources « policières » entraînera une diminution du taux de crimes et donc par conséquent, que les « criminels » considéreront sérieusement le rapport entre les coûts et les bénéfices avant de se décider à commettre un « crime » (Becker, 1968).

En plus de ces trois thématiques dominantes, une attention plus particulière a été portée à la relation agent-joueur et agent-manager général (9, 20, 118, 119, 120), aux facteurs influençant l'affluence aux rencontres (59, 65, 131, 134, 206, 207, 208, 209, 210), et aux impacts économiques des changements de règles, à savoir la règle sur les prolongations (1, 45, 105) et la mise en place d'un second arbitre de champ (40, 98).

3.5. Les travaux en sociologie.

Les premiers travaux de sociologie prenant le hockey sur glace pour objet datent de 1974 (48, 159, 186). Comme pour les psychologues, la première préoccupation des sociologues sera de comprendre et d'analyser la violence véhiculée par ce sport, sur et en dehors de la glace.

L'étude de la violence et des comportements d'agression a donné lieu à de nombreuses publications. La plupart de ces travaux se sont centrés sur la recherche des déterminants de la violence (14, 29, 30, 48, 62, 72, 125, 127, 135, 139, 141, 142, 159, 160, 161, 162, 163, 168, 186). Des contributions ont également été apportées sur l'institutionnalisation de la violation de certaines règles (35, 184, 185) et sur la relation entre la pratique du hockey sur glace et la délinquance (154).

Tout comme en économie, les phénomènes de discrimination ont également été étudiés. Des travaux ont montré l'existence d'une discrimination systémique due au « relative age effect »¹² (7, 8, 16, 60, 61) et des propositions visant à la réduire ont été faites (73). La discrimination des canadiens francophones a, elle aussi, été discutée d'un point de vue sociologique (15, 89, 107, 114, 194, 195).

La légitimité d'une pratique féminine d'un sport connoté à la fois « violent » et « masculin » et les questions de genre, de représentation du corps et d'appropriation symbolique de cette pratique qui en découlent ont fait l'objet d'analyses relevant des « gender studies » (22, 34, 47, 83, 90, 169, 170, 171, 172, 173, 174).

La dimension culturelle de cette pratique a également généré des travaux. Ainsi, on trouve des études sur l'aspect culturel et identitaire que revêt le hockey sur glace pour les canadiens (11, 43, 126, 129, 137, 138), l'enjeu que représente ce sport comme rempart à l'« américanisation » du Canada (71, 116, 203) et comme moyen de légitimation au niveau international (86, 111). La mondialisation de ce sport a également été abordée dans certains

¹² Ce concept sera abordé plus loin dans le manuscrit.

travaux (26, 113). A un niveau plus local, l'impact des relocalisations des franchises au niveau des supporters a fait l'objet de quelques études (99, 123, 153).

4. Quelques remarques supplémentaires

L'objectif de cette partie était d'effectuer une analyse des recherches publiées sur le hockey sur glace en sciences humaines et sociales.

Dans un premier temps, une analyse statistique descriptive a permis de caractériser cette production. Ainsi, on a pu constater que la quasi-totalité des travaux sont nord-américains. La production, très éparse, s'ancre essentiellement en sociologie, économie et psychologie. On note que peu de chercheurs se spécialisent sur cet objet.

Dans une deuxième partie, on a catégorisé la production par sciences humaines et sociales. Une telle approche a un double avantage. D'une part elle permet au lecteur, étant donné leur importante dispersion, d'avoir un résumé synthétique des principaux travaux effectués, d'autre part, elle permet de détecter les thématiques communes et transversales aux différentes sciences humaines et sociales. La classification effectuée paraît pertinente étant donné que 210 articles (i.e. 61,6 %) du corpus ont pu être distribués dans les thématiques sélectionnées comme étant les plus étudiées. Le tableau 2 reprend les principales thématiques transversales.

Tableau 2. Répartition des principales thématiques transversales par sciences humaines et sociales.

	Sociologie	Economie	Psychologie	Histoire	Péda/Dida
Violence	X	X	X	X	X
Discrimination	X	X			
Localisation/Relocalisation	X	X			
Rôle identitaire	X			X	
Affluence		X	X		

On constate que la violence est la seule thématique qui soit transversale à toutes les sciences humaines et sociales. On dénombre, sur l'ensemble du corpus, 99 articles (i.e., 29 %) traitant ce sujet, confirmant par-là que les phénomènes de violence et d'agression autour de ce sport sont une préoccupation majeure pour la communauté scientifique.

Concernant les autres thématiques, seuls des éclairages bi-disciplinaires ont pour l'instant été apportés, ouvrant la porte à de futures recherches. Ainsi, si la discrimination des franco-canadiens au sein de la NHL a été étudiée en sociologie et en économie, aucune étude psychologique n'a été faite sur ce groupe discriminé. Ressentent-ils cette mise à l'écart ?

Comment la vivent-ils le cas échéant ? Dans un même ordre d'idée, les apports sociologiques concernant « l'allégeance » (99) ou la « mort subite » (123) ressentie par les supporters lors de la relocalisation d'une franchise mériteraient un éclairage psychologique.

En conclusion, on remarquera que le hockey sur glace est un objet qui est loin d'être épuisé. D'une part les études hors Amérique du nord sont quasi-inexistantes¹³, d'autre part on relève finalement que peu de thématiques, à l'exception peut-être de la violence, ont été réellement approfondies, notamment par un éclairage pluridisciplinaire. On retirera donc de la présente analyse des recherches publiées, outre une synthèse des travaux que l'on espère exhaustive, des pistes et des angles d'attaque différents qui viendront enrichir les réflexions futures concernant cet objet. Concernant plus spécifiquement le présent travail doctoral, ce constat nous conforte dans notre choix de privilégier une approche pluridisciplinaire. Nous notons également que – concernant les données sur le hockey sur glace en France – nous débutons cette thèse quasiment *ex nihilo*.

¹³ Ainsi, concernant le cas français, on ne relève que deux ouvrages (Branchu, 2007 ; FFGH, 2007) qui traitent surtout de manière factuelle des rencontres de première division.

B. De l'utilité d'une pré-enquête

Comme nous l'avons remarqué avec notre étude des recherches publiées, il n'existe quasiment aucune production scientifique concernant le hockey sur glace en France. Face à ce constat, la réalisation d'une pré-enquête s'imposait comme une évidence afin de poser les premiers jalons de notre investigation et de notre réflexion.

A partir d'une analyse diachronique de la presse quotidienne nationale et régionale¹⁴, notre pré-enquête répondait à deux objectifs distincts :

- D'une part, il s'agissait de vérifier empiriquement notre première impression concernant le déficit de médiatisation du hockey sur glace, notamment par rapport au patinage artistique.
- D'autre part, cela nous a permis de faire un premier état des lieux concernant les événements majeurs s'étant déroulés dans le hockey sur glace et dans la FFSG au regard de nos interrogations, de cibler les acteurs-clés (et leurs prises de positions sur certains sujets, leurs oppositions, leurs alliances,...) et de découvrir certaines controverses connexes à la professionnalisation du hockey sur glace.

En complément de ces sources écrites, nous avons également mené deux entretiens semi-directifs avec des journalistes ayant couvert régulièrement le hockey sur la période étudiée. L'objectif de ces entretiens était d'approfondir certains points, évoqués dans les articles, qui restaient flous et/ou incomplets.

1. Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique.

Dans un premier temps, nous allons mener une analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique dans la presse écrite française nationale et régionale. Puis, dans un second temps, nous ferons la même analyse en ce qui concerne la diffusion de ces deux sports sur les chaînes hertziennes françaises.

¹⁴ Les échantillons et la méthodologie employés sont précisés dans les parties qui suivent.

1.1. Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique dans la presse écrite française.

Afin de comparer la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique, on va analyser quatre quotidiens sur la période 1992-2006 : deux quotidiens nationaux généralistes, un quotidien national spécialisé et un quotidien régional généraliste.

Les deux quotidiens nationaux généralistes retenus sont *Le Monde* et *Libération*. Ces deux journaux nationaux d'information générale et politique sont situés au pôle « intellectuel » du champ journalistique (Marchetti, 2002b). Le quotidien national spécialisé qui sera analysé est *L'Equipe*. Sa position monopolistique en fait une référence incontournable dans le monde sportif et dans le champ journalistique. Duret (2001) note que ce quotidien « sert de modèle et son information est reprise dans d'autres journaux » (p. 126). Enfin, le quotidien régional sélectionné pour cette analyse comparative est *Le Dauphiné Libéré* dans son édition grenobloise¹⁵. Ohl (2000) s'est intéressé spécifiquement à la presse quotidienne régionale. Il montre que celle-ci bénéficie d'un degré d'autonomie plus important à l'égard des médias dominants (i.e., la télévision et le quotidien *L'Equipe*). Une des caractéristiques des quotidiens régionaux, comme le montre l'importance de leur tirage, est de conserver une position forte et stabilisée, contrairement à la presse nationale dont le lectorat s'effrite d'année en année (Charon, 1991 ; Albert, 2004). D'une manière générale, la place accordée aux sports dans l'information locale est plus importante que celle qui lui revient dans la presse nationale généraliste et bénéficie d'un traitement moins normalisé (Duret, 2001). Ainsi, Ohl (2000) montre comment la presse quotidienne régionale met en avant les particularismes locaux en termes de pratiques sportives (e.g., le rugby dans le sud-ouest). Les sports de glace étant des pratiques traditionnellement alpines, il était donc nécessaire d'inclure un quotidien régional dans la présente analyse.

1.2. Méthodologie.

1.2.1. Recueil des données.

Pour les années 1992 à 2006 incluses, chaque exemplaire de chacun des quatre quotidiens retenus pour la présente analyse a été consulté manuellement afin de rechercher les

¹⁵ En 2007, le titre couvre neuf départements avec vingt-deux éditions.

articles ayant pour sujet le patinage artistique ou le hockey sur glace. Quand des articles traitant de l'un ou de l'autre sport étaient repérés, ils étaient photographiés et une grille d'analyse était remplie. Cette grille a été construite *a priori* en s'inspirant des différents travaux comparatifs déjà réalisés sur la presse écrite sportive (i.e., Gelinas & Theberge, 1986 ; Crossman, Hyslop & Guthrie, 1994 ; Wann, Schrader, Allison & McGeorge, 1998 ; Jones, Murrell & Jackson, 1999 ; Urquhart & Crossman, 1999 ; Bernstein, 2002 ; Pedersen, 2002 ; Pedersen & Whisenant, 2002 ; Vincent, Imwold, Masemann & Johnson, 2002). Elle se structure en trois parties distinctes : l'identification, l'article, la photographie.

- La première partie sert à identifier l'article en précisant le titre du journal, le numéro, la date de publication, la localisation de l'article, le sport concerné et l'accompagnement éventuel d'une ou plusieurs « photographies »¹⁶.
- La seconde partie rassemble les données quantitatives et qualitatives concernant l'article : l'auteur, la localisation sur la page, la taille (en centimètres carrés), le sujet principal, les acteurs cités, et un résumé. Pour la localisation, c'est le titre de l'article qui permet d'attribuer la position : ainsi, un article commençant au milieu de la page et finissant en bas sera coché comme situé au milieu. Pour la taille, la mesure se fait à partir des bords extérieurs du texte sur chacun des côtés de l'article.
- La dernière partie réunit les données quantitatives et qualitatives des « photographies » accompagnant les articles : le type de coloration, le ou les sujets représentés (avec indication du sexe), la localisation dans la page, la taille (en centimètres carrés), le type de photographie et une description brève du document.

1.2.2. Analyse des données.

Pour tout ce qui concerne les différences de taille, des analyses de variance permettront de déterminer si les tailles moyennes des articles et des photographies varient suivant le sport considéré.

Ensuite, un chi-carré d'ajustement aidera à déterminer si une surreprésentation de l'un des deux sports existe au sein d'un même quotidien. Ce test permet de mesurer s'il existe une

¹⁶ Par « photographie », on entend tout document « visuel » en dehors du texte de l'article : photographie, schéma, dessin, caricature, graphique, etc.

différence statistiquement significative entre la distribution théorique attendue et la distribution réelle observée du nombre d'articles et de photographies entre les deux sports. La distribution théorique attendue sert de variable indépendante. Pour ce type d'analyse, il est conseillé de la calculer à partir du pourcentage de représentation, en termes de nombre de licenciés, au sein de la FFSG pour les deux sports considérés et pour chacune des années étudiées en utilisant des moyennes pondérées (e.g., Riffe, Lacy & Fico, 1998 ; Pedersen, 2002). Cependant, étant donné que ces deux pratiques s'inscrivent dans des temporalités différentes, il semble peu pertinent de retenir la proportion de licenciés pour calculer la distribution théorique attendue. En effet, le hockey sur glace est un sport collectif régi par un championnat et des coupes¹⁷ dont chaque journée est une opportunité de médiatisation alors que la saison de patinage artistique se concentre autour de quelques évènements. En plus de ces compétitions nationales, il convient également de prendre en compte les différentes compétitions internationales (e.g., Jeux Olympiques, Championnats du Monde, Championnats d'Europe, Grand Prix, Trophées). Aussi, on propose de calculer la distribution théorique attendue en fonction du pourcentage d'opportunité de médiatisation (i.e., calculé à partir du nombre de journées de compétition) pour chacune des années étudiées en utilisant des moyennes pondérées. Les deux méthodes de calcul de la distribution théorique attendue (i.e., à partir des licenciés ou à partir des opportunités de médiatisation) vont être utilisées afin de voir si des différences significatives émergent entre les résultats obtenus.

Tous les calculs ont été effectués avec le logiciel *Statistica* version 6.1 (StatSoft Inc.) et le seuil de significativité statistique a été fixé à $P < .05$.

1.3. Une médiatisation qui varie en fonction du support

Les tableaux 3 et 4 récapitulent respectivement le nombre total et la taille moyenne des articles et des photographies pour le hockey sur glace et le patinage artistique sur la période 1992-2006 pour les quatre quotidiens retenus.

Sur la période étudiée, et en valeur absolue, on relève plus d'articles concernant le hockey sur glace dans *L'Equipe* et dans *Le Dauphiné Libéré*. A l'inverse, le patinage artistique est plus présent dans *Le Monde* et *Libération*. La taille moyenne des articles traitant du patinage est significativement plus grande dans *L'Equipe* ($t = 4.52$, $p < .0001$), dans *Le*

¹⁷ Ainsi, à titre d'illustration, on a compté 47 journées de championnat en Ligue Magnus (i.e., 30 journées de saison régulière et 17 journées de play-off/barrages) et 6 journées de Coupe de France lors de la saison 2004-2005.

Monde ($t = 3.58, p <.0001$) et dans *Libération* ($t = 2.15, p <.05$). Concernant *Le Dauphiné Libéré*, ce sont les articles traitant du hockey qui sont significativement plus grands ($t = 10.26, p <.0001$).

Au niveau des photographies, on constate, en valeur absolue, que le patinage artistique est plus présent dans *L'Equipe*, *Le Monde* et *Libération* alors que le hockey sur glace est plus représenté dans *Le Dauphiné Libéré*. La taille moyenne des photographies de patinage est significativement plus grande dans *L'Equipe* ($t = 2.43, p <.05$) alors que dans *Le Dauphiné Libéré* ce sont celles sur le hockey qui le sont ($t = 4.67, p <.001$). L'analyse ne révèle pas de différences statistiquement significatives entre la taille moyenne des photographies de patinage artistique et de hockey sur glace dans *Le Monde* ($t = 0.21, p <.834$) et dans *Libération* ($t = 1.38, p <.169$).

Tableau 3. Nombre et taille moyenne des articles de hockey sur glace et de patinage artistique.

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Nombre	1918	1232	110	241	170	290	2131	1038
Taille (cm ²)	291.51	412.51	188.61	271.51	174.35	224.34	488.76	201.12

Tableau 4. Nombre et taille moyenne des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Nombre	644	868	11	47	65	140	912	488
Taille (cm ²)	99.08	133.26	97.63	101.71	132.25	163.60	183.71	109.85

Les tableaux 5 et 6 rassemblent respectivement les résultats sur le positionnement des articles et des photographies dans les journaux étudiés.

Au niveau des articles on constate que dans *L'Equipe*, *Le Monde* et *Libération*, le patinage artistique est l'activité la plus mise en avant alors que dans *Le Dauphiné Libéré*, c'est le hockey sur glace.

A l'instar des articles, dans *L'Equipe* et *Le Monde* le patinage est l'activité la plus mise en avant par les photographies alors que dans *Le Dauphiné Libéré*, ce sont les photographies de hockey qui sont mises en exergue. Le fait que l'on ne trouve pas de différences significatives dans *Libération* est dû à la mise en page spécifique de ce quotidien qui, sur la période étudiée, met le plus souvent les photographies en haut de pages et les textes d'articles en dessous.

Tableau 5. Positionnement des articles de hockey sur glace et de patinage artistique.

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Haut	714 (37.2%)	588 (47.7%)	28 (25.5%)	105 (43.6%)	82 (48.2%)	161 (55.5 %)	1412 (66.3%)	406 (39.1%)
Milieu	700 (36.5%)	448 (36.4%)	48 (43.6%)	81 (33.6%)	43 (25.3%)	57 (19.7%)	503 (23.6%)	423 (40.8%)
Bas	504 (26.3%)	196 (15.9%)	34 (30.9%)	55 (22.8%)	45 (26.5%)	72 (24.8%)	216 (10.1%)	209 (20.1%)

Tableau 6. Positionnement des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Haut	336 (52.2%)	504 (58.1%)	7 (63.6%)	37 (78.7%)	55 (84.6%)	117 (83.6%)	604 (66.2%)	202 (41.4%)
Milieu	224 (34.8%)	266 (30.6%)	4 (36.4%)	7 (14.9%)	4 (6.2%)	19 (13.5%)	206 (22.6%)	195 (39.9%)
Bas	84 (13%)	98 (11.3%)	0	3 (6.4%)	6 (9.2%)	4 (2.9%)	102 (11.2%)	91 (18.7%)

Le tableau 7 reporte les résultats concernant la coloration des photographies.

Dans *Le Monde*, les photographies de patinage sont plus souvent en couleur que celles de hockey sur glace et vice-versa dans *Le Dauphiné Libéré*. Dans *Libération*, il n'apparaît pas de différences significatives entre les deux sports dans la colorisation des photographies. Enfin, étant donné que sur la période étudiée *L'Equipe* est passé du tout monochrome au tout polychrome, les résultats n'avaient plus aucune pertinence dans une visée comparatiste et ont donc été retirés de l'analyse.

Tableau 7. Colorisation des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique.

	<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Couleur	3 (27.3%)	28 (59.6%)	4 (6.2%)	11 (7.9%)	603 (66.1%)	205 (42%)
N & B	8 (72.7%)	19 (40.4%)	61 (93.8%)	129 (92.1%)	309 (33.9%)	285 (58%)

Après ces analyses descriptives, il convient maintenant de tester s'il existe une surreprésentation ou une sous-représentation statistiquement significative des deux sports dans les différents quotidiens retenus. Comme vu précédemment, on a décidé de calculer la distribution théorique du chi-carré de deux manières différentes, soit en fonction de la représentativité en termes de licenciés, soit en fonction du nombre d'événements sportifs ayant eu lieu pour chacun de ces deux sports. Les résultats concernant les articles, et calculés

à partir des licenciés, sont rassemblés dans le tableau 8 ; ceux concernant les photographies dans le tableau 9.

La lecture du tableau 8 permet de constater que le patinage artistique est significativement surreprésenté (et le hockey sur glace sous-représenté) dans les articles du *Monde* et de *Libération* alors que les résultats inverses sont observés dans *L'Equipe* et dans *Le Dauphiné Libéré*.

Concernant les photographies, on relève une surreprésentation statistiquement significative du patinage (et une sous-représentation du hockey sur glace) dans *L'Equipe*, *Le Monde* et *Libération*. Dans *Le Dauphiné Libéré*, c'est le hockey sur glace qui est surreprésenté.

Tableau 8. Analyse de la distribution des articles de hockey sur glace et de patinage artistique (licences).

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Distribution observée	1918	1232	110	241	170	290	2131	1038
Distribution théorique	1451	1699	162	189	212	248	1460	1709
Chi-carré	278.67 (<.0001)		30.99 (<.0001)		15.43 (<.0001)		571.84 (<.0001)	

Tableau 9. Analyse de la distribution des photographies de hockey sur glace et de patinage artistique (licences).

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Distribution observée	644	868	11	47	65	140	912	488
Distribution théorique	697	815	27	31	94	111	645	755
Chi-carré	7.48 (<.01)		17.74 (<.0001)		16.52 (<.0001)		204.95 (<.0001)	

Les tableaux 10 et 11 reportent respectivement les distributions des articles et des photographies calculées à partir du nombre d'évènements sportifs.

La lecture du tableau 8 permet de constater que le patinage artistique est significativement surreprésenté (et le hockey sur glace sous-représenté) dans les articles des quatre quotidiens analysés.

Concernant les photographies, on relève également une surreprésentation statistiquement significative du patinage (et une sous-représentation du hockey sur glace) dans l'ensemble des quotidiens.

Tableau 10. Analyse de la distribution des articles de hockey sur glace et de patinage artistique (événements).

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Distribution observée	1918	1232	110	241	170	290	2131	1038
Distribution théorique	2650	500	295	56	387	73	2666	503
Chi-carré	1274.37 (<.0001)		732.65 (<.0001)		766.70 (<.0001)		676.69 (<.0001)	

Tableau 11. Analyse de la distribution des photographies de hockey et de patinage (événements).

	<i>L'Equipe</i>		<i>Le Monde</i>		<i>Libération</i>		<i>Le Dauphiné</i>	
	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage	Hockey	Patinage
Distribution observée	644	868	11	47	65	140	912	488
Distribution théorique	1272	240	49	9	172	33	1178	222
Chi-carré	1953.90 (<.0001)		184.47 (<.0001)		421.95 (<.0001)		378.02 (<.0001)	

En ce qui concerne la presse écrite, la présente analyse confirme notre première impression, à savoir que le hockey sur glace souffre d'un important déficit de médiatisation par rapport au patinage artistique.

Ensuite, nos résultats confirment qu'il est plus pertinent de se baser sur les opportunités de médiatisation de chaque sport pour calculer la distribution théorique attendue du chi-carré d'ajustement. En effet, quand deux pratiques s'inscrivent dans des temporalités très différentes, se baser sur la représentativité en termes de licenciés n'a plus beaucoup de sens et peut biaiser de manière importante les résultats.

Enfin, malgré les différences relativement importantes que nous avons décelé, il convient de noter que ces deux pratiques sont des sports qui restent globalement peu médiatisés dans la presse écrite. En effet, comme nous pouvons le constater sur le Tableau 12, ces deux sports ne font pas partie des dix sports les plus médiatisés dans *L'Equipe*, *Le Monde* ou *Le Figaro* en 2007. Cela signifie que pour chacun de ces quotidiens, ces sports représentent respectivement moins de 2%, 2,3% et 2,2% de l'ensemble des articles analysés¹⁸.

¹⁸ Pour chaque titre, cent-deux numéros de l'année 2007 ont été choisis en utilisant un échantillonnage aléatoire stratifié. Ainsi, des échantillons de 307 articles pour *Le Monde*, 463 articles pour *Le Figaro* et 2984 articles pour *L'Equipe*, ont été analysés par les auteurs.

Tableau 12. Les dix sports les plus médiatisés dans *L'Equipe*, *Le Monde* et *Le Figaro* en 2007.

L'Equipe (n = 2984)		Le Monde (n = 307)		Le Figaro (n = 463)	
Football	31.7 %	Football	23.8 %	Football	24.8 %
Rugby	14.5 %	Rugby	21.8 %	Rugby	19.4 %
Tennis	7.9 %	Tennis	7.5 %	Tennis	10.8 %
Cyclisme	7.2 %	Cyclisme	7.5 %	Voile	9.1 %
Basket Ball	5.9 %	Voile	5.5 %	Cyclisme	7.1 %
Athlétisme	5.2 %	Golf	4.2 %	Formule 1	4.8 %
Formule 1	2.9 %	Athlétisme	3.6 %	Athlétisme	4.3 %
Handball	2.5 %	Handball	3.6 %	Handball	2.6 %
Rallye	2.1 %	Formule 1	3.6 %	Rallye	2.6 %
Ski	2.0 %	Ski	2.3 %	Natation	2.2 %

Source : Delorme & Raul (2010).

2. Analyse comparative exploratoire de la médiatisation du hockey sur glace et du patinage artistique sur les chaînes hertziennes françaises.

Si l'analyse de la médiatisation, dans la presse écrite, du hockey sur glace et du patinage artistique s'est avérée intéressante, il ne faut pas oublier que c'est la télévision qui est le média dominant du champ journalistique (Bourdieu, 1996a ; Bourdieu, 1996b), également en ce qui concerne le sous-champ spécialisé du journalisme sportif (Marchetti & Ruellan, 2001 ; Marchetti, 2002a ; Marchetti 2002b). Cette domination est suffisamment forte pour prescrire le contenu journalistique de la presse écrite (Bourdieu, 1996b), le journalisme sportif n'échappant pas à cette hétéronomie (Delorme & Raul, 2010). Avoir une lisibilité télévisuelle est un avantage crucial pour les sports en termes de retombées économique et de diffusion/popularisation de la pratique (cf. *infra*). Ces enjeux importants ont d'ailleurs été intégrés par de nombreuses fédérations qui ont modifié – parfois radicalement – leurs règles de manière à augmenter significativement la lisibilité télévisuelle de leur pratique.

Aussi, bien que les résultats concernant une certaine presse écrite tendent à la nuancer, « l'invisibilité médiatique » dont semble souffrir le hockey sur glace est sans doute due à son absence de médiatisation par la télévision comparativement au patinage artistique. Ici encore, afin d'évacuer toute conclusion hâtive provenant d'idées reçues, il convient de mener une analyse comparative des volumes horaires de diffusion consacrés à chacune des deux pratiques.

2.1. Méthodologie.

2.1.1. *Recueil des données.*

Pour les années 1992 à 2005 incluses, les volumes de diffusion du sport sur les chaînes hertziennes ont été récupérés auprès du Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA). Une des missions de cette instance est de quantifier la programmation des chaînes de télévision. Nous avons décidé de circonscrire l'analyse aux chaînes hertziennes gratuites car seule une minorité de la population¹⁹ à accès aux chaînes payantes sur la période étudiée (Besson, 2004 ; Enquête Budget de Famille INSEE 2006).

2.1.2. *Analyse des données.*

Comme pour la presse écrite, la comparaison entre la médiatisation des deux pratiques se fera en utilisant un chi-carré d'ajustement. Compte-tenu des résultats de notre précédente analyse sur la presse écrite, la distribution théorique attendue sera calculée en prenant en compte le pourcentage d'opportunité de médiatisation (i.e., calculé à partir du nombre de journées de compétition) pour chacune des années étudiées en utilisant des moyennes pondérées.

2.2. Une sous représentation systématique du hockey sur glace sur les chaînes de télévision.

Comme nous pouvons le remarquer à la lecture du Tableau 13, le hockey sur glace est systématiquement et significativement sous-représenté, par rapport au patinage artistique, sur les chaînes hertziennes françaises. Nous constatons également que ce sport n'a bénéficié d'aucun temps d'antenne en 1993, 1999, 2000, 2003, 2004 et 2005. D'une manière générale, si nous faisons abstraction de certaines années olympiques (i.e., 1992, 1998 et 2002), où la diffusion des matchs de l'équipe de France²⁰, des phases finales et de la finale olympique lui donne une certaine visibilité, le hockey sur glace est quasiment absent des retransmissions télévisuelles. Comme nous l'expliquerons plus loin, cette absence de médiatisation – dans la

¹⁹ Sur la période étudiée, moins de 9 % des français ont accès aux chaînes payantes (Besson, 2004 ; Enquête Budget de Famille INSEE 2006).

²⁰ Quand elle est présente.

presse écrite mais surtout à la télévision – est un frein à la professionnalisation du hockey sur glace, notamment en ce qui concerne l'évolution de son modèle économique.

Ici encore, même si le patinage artistique est en meilleure posture que le hockey sur glace, ces deux disciplines n'ont qu'un petit temps d'antenne quand on les compare aux autres disciplines sportives, notamment le football, le tennis, le cyclisme, le rugby ou la Formule 1. Sur l'ensemble de la période analysée, le palmarès annuel publié par le CSA et repris par *La Lettre de l'Economie du Sport*, confirme que ces deux pratiques sportives sont rarement présentes à l'antenne par rapport aux disciplines citées précédemment.

Tableau 13. Temps d'antenne (en minutes) dévolu au patinage artistique et au hockey sur glace sur les chaînes hertziennes françaises (1992-2005).

	Patinage (Δ)	Hockey (Δ)	χ^2	P
1992	2061 (+1650)	527 (-1650)	7881.80	<.0001
1993	1465 (+1233)	0 (-1233)	7766.25	<.0001
1994	2609 (+2185)	64 (-2185)	13375.02	<.0001
1995	3138 (+2595)	284 (-2595)	14738.15	<.0001
1996	1813 (+1516)	60 (-1516)	9187.40	<.0001
1997	1326 (+1108)	45 (-1108)	6711.90	<.0001
1998	1740 (+1136)	2063 (-1136)	2543.65	<.0001
1999	1041 (+876)	0 (-876)	5518.55	<.0001
2000	1711 (+1439)	0 (-1439)	9070.35	<.0001
2001	2307 (+1921)	125 (-1921)	11365.33	<.0001
2002	3363 (+2408)	2655 (-2408)	7216.27	<.0001
2003	1653 (+1391)	0 (-1391)	8762.88	<.0001
2004	1114 (+937)	0 (-937)	5905.53	<.0001
2005	1287 (+1083)	0 (-1083)	6822.64	<.0001

Note : Δ représente la différence en la valeur observée et la valeur théorique attendue.

3. Les premières pistes d'investigation.

Si dans un premier temps, cette pré-enquête nous a permis de montrer empiriquement le déficit de médiatisation du hockey sur glace dans la presse écrite et à la télévision, elle nous a également permis de faire un premier état des lieux concernant les événements majeurs s'étant déroulés dans le hockey sur glace et dans la FFSG au regard de nos interrogations. Nous avons ainsi pu cibler certains acteurs-clés (et leurs prises de positions, leurs oppositions, leurs alliances et leurs stratégies) et mettre à jour quelques controverses concernant la professionnalisation du hockey sur glace.

3.1. Méthodologie

Sur l'ensemble de la période étudiée (1986-2006), nous avons consulté manuellement chaque exemplaire des quotidiens nationaux et régionaux retenus dans notre échantillon. Nous avons pris une photographie de chaque article traitant du hockey sur glace ou de la FFSG. L'échantillon des quotidiens nationaux était composé des titres suivants : *Le Monde*, *Le Figaro*, *L'Equipe*, *Libération*, *La Croix*, *L'Humanité*, *Aujourd'hui en France* / *Le Parisien* et *Les Echos*. En ce qui concerne les quotidiens régionaux, nous nous sommes appuyés sur *Le Dauphiné Libéré* et *Le Progrès*.

Nous avons également récupéré l'ensemble des dépêches de l'Agence France Presse (AFP) et de Reuters, sur les mêmes sujets et sur la même période, à partir de la base de données de la bibliothèque municipale de Grenoble.

Enfin, nous avons aussi utilisé l'ensemble des magazines spécialisés traitant du hockey sur glace, à savoir : *Instants Hockey* (2000-2006), *Le Journal du Hockey* (1996-2001), *Hockey Magazine* (1994-2006), *Slapshot Mag* (2000-2006).

A l'issue du traitement de ces sources écrites, nous avons également mené deux entretiens semi-directifs avec des journalistes ayant couvert régulièrement le hockey sur la période étudiée. L'objectif de ces entretiens était d'approfondir certains points, évoqués dans les articles, qui restaient flous et/ou incomplets.

3.2. Les faits les plus marquants.

Sans faire ici un bilan exhaustif des multiples apports de cette pré-enquête, nous mentionnerons toutefois les points suivants qui ont structuré le début de notre réflexion et initié notre démarche inductive :

- Il semblerait que le processus de professionnalisation n'a été déclenché ni par la FFSG, ni par les clubs, mais par les joueurs de l'équipe de France qui ont profité de l'écho médiatique des Jeux Olympiques d'Albertville (1992) pour accuser la FFSG de ne rien faire pour développer le hockey sur glace sous une forme professionnelle²¹. Ils

²¹ Nos résultats ultérieurs ont réfuté cette première impression. Le processus de professionnalisation a été déclenché par le club de Tours puis par celui des Français Volants (cf. *infra*).

évoquent même la menace de faire une grève²² s'ils ne sont pas entendus par les dirigeants de la fédération.

- En janvier 1994, aux Jeux Olympiques de Lillehammer, le patinage artistique obtient 61,1% des parts d'audience et devient un sport « médiatique ». En juillet, un accord est envisagé avec TF1. Bernard Goy, le Président la FFSG, annonce que le hockey profitera également d'une exposition médiatique et des retombées financières associées dans l'éventualité où le contrat serait signé. En novembre, TF1 obtient l'exclusivité des compétitions de la FFSG pour 5 ans et 75 millions de francs. Contrairement à ce qui avait été promis, en tout et pour tout, seuls deux matchs de hockey sur glace seront diffusés sur TF1, aux environs de minuit. C'est donc le patinage artistique qui bénéficiera de ce contrat en quasi-totalité.
- Pour la saison 1994, Goy attribue une subvention fédérale de 400 000 francs pour les clubs de hockey car il estime qu'ils ont trop peu de ressources.
- En 1996, le Ministère des Sports commande un rapport d'enquête sur la gestion de la FFSG. Il décide de ne pas verser le solde de la subvention prévue faute d'obtenir des informations comptables fiables.
- Lors de la saison 1996, les Présidents des clubs de première division forment une coalition et menacent de former une fédération indépendante afin de permettre le développement du hockey sur glace. En octobre, neuf clubs rompent avec la FFSG et fondent l'Association Nationale des Clubs de Hockey sur Glace (ANCHG). Le Comité National de Hockey sur Glace²³ prend également position en faveur d'une autonomie complète. A l'issue d'une Assemblée Générale Extraordinaire, le hockey sur glace reste dans la FFSG moyennant un plan de restructuration.
- En avril 1997, suite aux problèmes financiers de la FFSG, Goy demande la mise en place d'un administrateur provisoire. En juillet 1997, la FFSG est mise en

²² Cette menace ne sera toutefois pas mise à exécution.

²³ Comme nous le verrons plus loin, il s'agit de l'organisme fédéral qui a en charge la gestion du hockey sur glace au sein de la FFSG.

redressement judiciaire et dépose le bilan. Ce dépôt de bilan annule le contrat signé avec TF1 trois ans auparavant.

- Lors de la saison 1998, de nombreux acteurs se plaignent du fait que le dépôt de bilan de la FFSG handicape sérieusement la préparation de l'équipe de France pour les Jeux Olympiques.
- En septembre 1998, Didier Gailhaguet est élu président de la FFSG en jouant sur les dissensions qui opposent les dirigeants du hockey sur glace²⁴. Il transige avec un des candidats à la présidence en échange d'une promesse d'autonomie du hockey sur glace et de vote de nouveaux statuts renforçant l'exécutif.
- En mai 2001, suite à plusieurs saisons émaillées de nombreux dépôts de bilan et de tensions parmi les dirigeants, des Etats Généraux du hockey sur glace sont organisés à Grenoble²⁵. Pour de nombreux acteurs, le hockey sur glace doit « renouer avec la modestie »²⁶. Les tensions se cristallisent notamment entre deux groupes de dirigeants : d'un côté les « traditionalistes », majoritairement issus des clubs des Alpes, qui s'opposent à la professionnalisation radicale de l'activité ; de l'autre, des dirigeants, majoritairement issus des clubs de plaine, qui prônent la mise en place d'un hockey s'inspirant grandement du modèle de la NHL.
- En 2002, de nouveaux problèmes dans la gestion de la FFSG entraînent la mise en place d'une mission d'inspection ministérielle. Le rapport de cette dernière dénonce la gestion de Gailhaguet. Par conséquent, Lamour lie l'octroi de la subvention d'état à la mise en place d'un plan de restructuration.
- Gailhaguet est partie prenante dans le scandale des Jeux Olympiques de Salt Lake City.

²⁴ Gailhaguet vient du patinage artistique. Lors de cette Assemblée Générale Elective, les dirigeants du hockey sur glace étaient en position de prendre la présidence de la FFSG s'ils s'étaient entendus pour ne présenter qu'un seul candidat.

²⁵ L'organisation de ces Etats Généraux est confiée à Luc Tardif, futur président de la FFHG.

²⁶ *Le Monde*, 25 avril 2001.

- En 2003, Gailhaguet présente les grandes lignes d'une réforme du fonctionnement de la FFSG. Il propose notamment la création de directoires auxquels le bureau exécutif déléguerait des pouvoirs. Toutefois, lors de l'Assemblée Générale, le quorum n'est pas atteint, ce qui a pour conséquence d'empêcher l'intégration statutaire des directoires.
- En 2003, *France Télévisions* se dit intéressée par le hockey. Une réunion est prévue mais elle est annulée au dernier moment par la FFSG. Gailhaguet annulera ensuite à trois reprises cette même réunion. Frédéric Chevit, le directeur des sports de *France Télévisions*, dénonce alors des « méthodes bizarres » tout en observant « qu'il [lui] paraissait pourtant intéressant pour le hockey d'avoir une diffusion sur une chaîne hertzienne »²⁷. Cette même année, Luc Tardif, qui était en train de négocier la diffusion de cinq rencontres avec *Sport +*, se voit opposer le veto de Gailhaguet.
- Toujours en 2003, la Fédération Internationale de Hockey sur Glace, met la pression sur la FFSG pour que le hockey sur glace devienne autonome. Elle menace en effet la France de n'être plus qu'un « membre associé sans droit de vote » et avec « peu de chance d'organiser un championnat international »²⁸. Le Ministère quant à lui s'oppose à l'idée d'une fédération indépendante en affirmant qu'il n'a pas les moyens financiers pour la mettre en place.
- Luc Tardif entre en dissidence avec quelques dirigeants du hockey sur glace. Ils créent l'Association pour l'Avenir du Hockey Français (AAHF).
- En avril 2004, Gailhaguet est contraint de céder les commandes de la FFSG à l'administrateur qui avait été mis en place en 1997 car le Ministère des Sports lui accorde un pouvoir de contrôle renforcé. Cela se traduit notamment par la création d'une cellule chargée de surveiller les comptes fédéraux. Un mois après cet événement, Gailhaguet annonce sa démission de la présidence de la FFSG.
- Le 29 avril 2006, le hockey sur glace se réunit à Amiens en Assemblée Générale Constitutive, en présence – et avec l'assentiment – de Jean-François Lamour. Luc Tardif est élu à la présidence de la nouvelle FFHG.

²⁷ *L'Equipe*, 2 octobre 2003.

²⁸ *L'Equipe*, 23 octobre 2003.

En plus d'avoir posé les bases de notre réflexion et de nous avoir apporté une meilleure connaissance de notre terrain d'étude, cette pré-enquête nous a également permis de dresser une première liste de trente-deux acteurs à interroger dans le cadre de notre enquête principale.

Cadre général

A. Du Canada vers la France : sociogenèse, diffusion, professionnalisation et internationalisation du hockey sur glace.

1. Genèse du hockey sur glace²⁹.

Contrairement à l'affirmation peu circonspecte de Caron et Pelchat (1984, p. 7) qui avancent à propos du hockey sur glace que « sa courte histoire est connue dans les moindres détails », la question de ses origines n'est aujourd'hui pas tranchée et reste prétexte à de vives controverses dans les milieux universitaires et politiques nord-américains. Joe Handley, Premier Ministre canadien des Territoires du Nord-Ouest, s'est insurgé suite à la retransmission télévisée par la chaîne *CBC* d'un documentaire traitant de l'origine du hockey sur glace. Il a publiquement et violemment critiqué ce programme qui a négligé de parler d'une des villes du nord-ouest comme potentiel lieu d'origine de cette pratique³⁰.

De fait, les historiens ne s'entendent ni sur la date de naissance de ce sport ni sur ses origines. Le seul point sur lequel ils s'accordent est le fait que ce sont des canadiens anglophones qui ont commencé à jouer les premiers au hockey sur glace (Metcalf, 1987). Ainsi, les villes de Kingston, Ottawa, Halifax, Dartmouth, Windsor et Montréal se disputent féroce l'enfantement du sport national canadien (Vigneault, 2001).

1.2. Kingston, première ville reconnue officiellement comme lieu de naissance du hockey sur glace.

Suite aux controverses passionnées déclenchées par la question du berceau du hockey sur glace, la Canadian Amateur Hockey Association (CAHA) met en place en 1941 un comité³¹ chargé de découvrir la date et le lieu de la création de ce sport (Howell & Howell, 1970).

Le président de ce comité est le Capitaine James Sutherland, Président de l'Ontario Hockey Association, membre influent de la CAHA et résidant de Kingston. En avril 1942, le comité conclut que la première partie de hockey sur glace s'est déroulée le 24 décembre 1855 sur le lac Ontario en face de la ville de Kingston, faisant de cette dernière le lieu de naissance

²⁹ Le lecteur intéressé par une analyse précise et exhaustive de la sociogenèse du hockey sur glace, des prémices de son implantation et de sa diffusion au Canada se reportera au travail doctoral de Michel Vigneault (2001) et à l'ouvrage de Donald Guay (1990).

³⁰ *National Post*, 19 septembre 2006.

³¹ Ce comité était composé de trois personnes : J.T. Sutherland, W.A. Hewitt et G.H. Slater (Howell & Howell, 1970).

de cette pratique. Cette version est officialisée par la CAHA qui entérine ce rapport le 14 septembre 1943 (Vigneault, 2001).

Forte de ce rapport, une délégation de Kingston propose à la CAHA de construire le « Hall of Fame »³² du hockey sur glace dans leur cité. Quand cette proposition est conjointement acceptée par la CAHA et la Ligue Nationale de Hockey (LNH) en 1945, les dirigeants du hockey, suivis par de nombreux citoyens, des villes de Montréal et de Halifax, vont s'opposer à ce projet, ce qui aura pour conséquence de relancer de « très longs et fougueux débats » sur la question des origines de ce sport (Gruneau & Whitson, 1993).

Les conclusions présentées par le comité mandaté par la CAHA sont donc sérieusement remises en cause. Après enquête contradictoire, il va s'avérer qu'aucune partie de hockey ne fut jouée le 24 décembre 1855 sur le lac Ontario. En fait, il s'agissait d'un divertissement au cours duquel plus d'une centaine de militaires, en garnison à Kingston, avaient joué une partie de shinny³³ pratiquée sur la glace (Vigneault, 2001). L'historien canadien Donald Guay (1990) va même jusqu'à remettre en question l'authenticité de cette partie.

Depuis les années 1970, la majorité des historiens s'accordent sur le fait que le succès prématuré de la ville de Kingston à être reconnue comme lieu de naissance du hockey doit plus au lobbying efficace du Capitaine James Sutherland qu'à des preuves historiques (Gruneau & Whitson, 1993).

Finalement, le « Hall of Fame » du hockey sur glace sera construit en 1961 dans la ville de Toronto, malgré le fait qu'elle ne puisse se prévaloir d'être le berceau de ce sport.

³² Le « Hall of Fame » (aussi appelé « Temple de la renommée » par les Canadiens francophones) a été inauguré le 26 août 1961 par le Premier Ministre canadien John Diefenbaker. Cette institution vise à honorer les personnes ayant apporté une contribution majeure au hockey sur glace et à son développement (joueurs, entraîneurs, dirigeants et arbitres) en leur garantissant une sorte d'« immortalité » symbolique. En réalité, cette organisation est fondée depuis 1943, mais ce n'est qu'en 1961 que sera construit l'édifice visant à accueillir les légendes du hockey. Pour être admis au « Hall of Fame », le dossier de chaque pétitionnaire doit passer devant les dix-huit membres d'un comité et recevoir un minimum de quinze votes positifs. Chaque année sont admis au maximum quatre joueurs, deux « bâtisseurs » (i.e. dirigeant ou entraîneur) et un arbitre. En plus de rassembler les objets ayant appartenu aux légendes de la discipline et de célébrer leurs mémoires, le « Hall of Fame » gère également un centre de ressources sur l'histoire du hockey sur glace qui constitue la plus importante réserve archivistique sur cette discipline. Le lecteur intéressé par cette institution peut consulter son site Internet : www.hhof.com. Pour une analyse critique sur son fonctionnement, se reporter à Kidd (1996).

³³ Le shinny (parfois appelé shinty) est un jeu folklorique écossais, importé au Canada par des colons, qui est une adaptation hivernale dérivée du hockey sur gazon (Vigneault, 2001). Cependant, ce jeu n'a que peu de choses en commun avec le hockey sur glace tel que nous le connaissons, mis à part le fait qu'il s'agit d'une pratique physique ludique jouée sur la glace avec un bâton. Ce jeu folklorique se pratiquait selon des règles locales non-écrites et fortement variables avec peu ou pas d'organisation. C'était une forme d'amusement populaire pratiquée quand le temps l'autorisait. La taille de l'aire de jeu dépendait de la quantité de glace praticable disponible et la partie durait tant qu'il y avait des joueurs d'accord pour participer. L'utilisation de patins n'était pas obligatoire (Gruneau & Whitson, 1993).

Il fut montré par la suite que les parties sur lesquelles se basaient les revendications des villes d'Ottawa et de Halifax étaient également des parties de shinny (Vigneault, 2001). Cependant, contrairement à Kingston, ces deux villes ne seront jamais auréolées d'une reconnaissance – bien qu'erronée – institutionnelle leur attribuant le titre officiel, et prestigieux de par son symbolisme, de lieu de naissance du hockey sur glace.

1.3. Montréal : berceau du hockey sur glace ?

La première mention d'une partie de hockey sur glace dans la presse³⁴ eut lieu à Montréal le 3 mars 1875. Le quotidien *The Gazette* annonça le déroulement d'une partie de hockey à la patinoire Victoria le soir même. L'auteur de cet article précisait qu'un « morceau de bois plat et circulaire » allait remplacer la balle habituellement utilisée. Cette dernière ayant tendance à quitter facilement l'aire de jeu, elle représentait un « danger imminent » pour les spectateurs. La substitution de la balle par le « morceau de bois plat et circulaire » permettait de prévenir tout danger que celui-ci quitte la surface de la glace³⁵.

Le lendemain, un compte-rendu de la partie était publié³⁶. Le journaliste rapporte qu'une « très grande assistance » avait été témoin d'une « compétition sur glace originale ». Tentant d'expliquer le but du jeu, l'auteur précise que le shinty, qualifié de « vieux jeu local », était la pratique qui permettait de se faire « la meilleure idée » de ce que peut être le hockey. Le match, opposant deux équipes de neuf joueurs, fut « intéressant », « très engagé » et se solda par une victoire sur le score de deux à un en faveur de l'équipe emmenée par James Creighton.

Il est cependant permis de penser que la pratique du hockey à Montréal est antérieure à cette partie du 3 mars 1875. En effet, dans l'article annonçant le match, le journaliste prédit qu'un « grand amusement peut être attendu étant donné que certains des joueurs sont réputés pour être excessivement experts dans ce jeu ». Vigneault (2001) rapporte qu'un groupe

³⁴ *The Gazette*, 3 mars 1875.

³⁵ La substitution de la balle par le palet n'est pas le seul changement induit par la présence de spectateurs. Howell & Howell (1970) rapportent que la durée des parties a été modifiée suite à l'entrée du hockey sur glace dans des patinoires couvertes. Avant, à l'instar de lacrosse, le match prenait fin dès qu'une des équipes avait marqué trois buts. Cette règle introduisait une trop grande incertitude quant à la durée de la partie : elle pouvait prendre fin en cinq minutes ou durer plusieurs heures. Or cette incertitude semblait inappropriée étant donné que les spectateurs payaient un droit d'entrée pour assister à une partie qui risquait de prendre fin prématurément. Cette anecdote montre bien comment des facteurs exogènes – ici des spectateurs payants – peuvent influencer radicalement la « logique interne » d'une pratique physique.

³⁶ *The Gazette*, 4 mars 1875.

d'étudiants de l'université McGill jouait sur des surfaces glacées à l'extérieur depuis 1874 jusqu'à ce que le gérant de la patinoire³⁷ Victoria les laisse jouer à l'intérieur. Ce serait à ce moment qu'un reporter du quotidien *The Gazette* aurait eu connaissance de cette pratique et aurait réalisé les articles des 3 et 4 mars 1875.

La première publication de ces deux articles concernant une partie disputée entre deux équipes dont les joueurs sont identifiés et où on indique le score final fait pencher la balance en faveur de la ville de Montréal. A ce jour, aucune autre description antérieure d'une rencontre de hockey accompagnée d'un pointage n'a été découverte. De plus, au cours de ce match, une nouveauté en rupture avec les autres jeux de balle et de bâton britanniques connus jusque-là est introduite : la mise en place d'un gardien de but (Vigneault, 1996). La Fédération Internationale de Hockey sur Glace (FIHG), à l'instar de nombreux chercheurs, se range du côté de la ville de Montréal comme ville d'origine du hockey sur glace.

D'autres évènements viennent soutenir la prétention de Montréal en démontrant la progression manifeste de ce sport en ce lieu. Tout d'abord, dans la foulée de la partie du 3 mars 1875, la tenue d'une nouvelle partie rapportée par voie de presse à la patinoire Victoria. Ensuite, la formation d'une équipe de hockey à l'université McGill en janvier 1877³⁸ s'accompagnant de la publication³⁹ des premiers règlements écrits le 27 février de la même année à l'occasion du compte-rendu du match de hockey s'étant déroulé à la patinoire Victoria entre l'équipe St James et l'équipe du Metropolitan Club. S'en suit la tenue d'un tournoi fortement publicisé⁴⁰ au Carnaval d'Hiver de Montréal en 1883 (Vigneault, 1996). Enfin, l'Amateur Hockey Association of Canada (AHAC) est fondée à Montréal le 8 décembre 1886 et marque les débuts de l'institutionnalisation de ce sport⁴¹ (Gruneau & Whitson, 1993). C'est la première ligue officielle de hockey sur glace organisée au monde.

³⁷ Mason (1998) rapporte l'existence d'une douzaine de patinoires au Canada dans les années 1870. Ces premières patinoires furent construites « pour des raisons semi-commerciales par des canadiens de la classe moyenne supérieure qui s'en servaient pour patiner, pour les mascarades et pour d'autres activités sociales. » (p. 2).

³⁸ *McGill University Gazette*, 1^{er} février 1877. Un entrefilet dans la gazette de l'Université McGill présente les premiers étudiants élus dirigeants de ce club : A.D. Taylor (président), R.J. Howard (secrétaire et trésorier) et H. Abbott (capitaine de l'équipe). Ce triumvirat est complété par trois autres membres élus : F. Torrence, L. Campbell et W. Redpath.

³⁹ *The Gazette*, 27 février 1877. Ce compte-rendu très détaillé comprenait les sept premières règles écrites du hockey sur glace. A l'exception de la référence faite à la glace dans la règle cinq, les règles étaient identiques à celles du hockey sur gazon (Vigneault, 2001).

⁴⁰ *The Montreal Daily Star*, 27 janvier 1883. Ce tournoi fut remporté par l'équipe de l'Université McGill, vainqueur de la coupe Birks, premier trophée de l'histoire du hockey sur glace.

⁴¹ Cf. *infra*.

Ainsi, à la lumière de ce faisceau d'événements, Montréal semble être l'épicentre du développement du hockey sur glace au Canada et acquiert par-là la légitimité, à fort capital symbolique, de ville d'origine du sport d'hiver national canadien⁴².

1.4. Windsor : un challenger pour Montréal ?

La cause de Windsor est ardemment défendue par le Dr. Garth Vaughan et par la Windsor Hockey Heritage Society (WHHS). Vaughan (1996) base essentiellement ses affirmations sur une citation extraite d'un roman de Thomas Chandler Haliburton (1844). Dans cet ouvrage, un des personnages se moque des souvenirs que son compagnon de voyage gardera de son enfance au collège King de Windsor, notamment le « hurly sur la glace du grand étang ». Pour Vaughan (1996), ce roman est largement autobiographique et le « hurly » mentionné par Haliburton a été puisé directement dans ses souvenirs d'enfance, vers 1810.

Suite à ces affirmations répétées conjointement par Vaughan et la WHHS, la Society for International Hockey Research (SIHR) met en place, le 19 mai 2001, un comité chargé d'examiner les allégations concernant la ville de Windsor.

Dans la première partie de son rapport⁴³, ce comité s'attache à définir le hockey sur glace. Cette définition est un enjeu crucial afin de déterminer les origines et le lieu de naissance de ce sport. S'inspirant très largement de la définition précoce proposée par Daniel Webster (cité par Farrell, 1899), le comité formule la définition suivante : « le hockey est un jeu pratiqué sur une patinoire, où s'affrontent deux équipes de patineurs qui utilisent des bâtons recourbés pour pousser une petite rondelle, une balle ou un bloc dans ou à travers le but adverse ». On notera que cette définition ne précise pas si ces buts doivent être gardés, entretenant par-là des risques de confusion avec certains jeux de balle et de bâton britanniques.

Le comité conclut que Vaughan et la WHHS n'apportent pas de preuves satisfaisantes et crédibles pour soutenir leurs allégations, notamment en objectant que la principale source sur laquelle se base leurs assertions est une œuvre de fiction. Le comité ne prend cependant pas position sur la date et le lieu de naissance du hockey. Il se limite à « prendre note d'un

⁴² Officialisé par la loi C-212 du 12 mai 1994. Lacrosse étant son homologue estival. Au dix-neuvième siècle, avant l'avènement du hockey sur glace, le sport national hivernal canadien était la raquette à neige (Poulter, 2003).

⁴³ *Report of the Sub-Committee Looking into Claim that Windsor, Nova Scotia, is the Birthplace of Hockey*, mai 2002. Ce rapport est disponible à l'adresse suivante : www.sihrhockey.org/origins_main.cfm.

match à la patinoire Victoria de Montréal le 3 mars 1875 », tout en précisant qu'il s'agit « à la connaissance du comité du premier témoignage d'un match précis de hockey en un lieu spécifique à une heure précise, avec un score enregistré, entre deux équipes identifiées ».

1.5. L'entrée en jeu d'une nouvelle concurrente ?

Des recherches archivistiques récentes⁴⁴ menée par l'historien canadien Joseph Nieforth ont ajouté la localité de Deline⁴⁵ à la liste des villes candidates et ont provoqué la colère du Premier Ministre Joe Handley suite à son omission dans un documentaire télévisuel retransmis par la CBC. Certains documents révèlent que des hommes placés sous l'autorité de John Franklin, explorateur de l'Arctique, patinaient et jouaient au « hockey » sur un petit lac près du Grand Lac de l'Ours le 25 octobre 1825 (Davis, 1998). De plus, dans un ouvrage biographique, Traill (1896) reproduit un courrier envoyé par Franklin, en novembre 1825, au géologue Murchison, dans lequel il rend compte des « occupations et des amusements mentaux et physiques de prisonniers ». Dans cette correspondance, Franklin précise que « le jeu du hockey joué sur la glace était le sport du matin » (p. 126).

Cependant, ces différents textes ne précisent pas si ces joueurs patinaient en jouant au « hockey » ou s'il s'agissait de deux activités distinctes pratiquées à différents moments de la journée. Il s'agit d'un détail primordial car, dans la lignée des définitions formulées par Farrell (1899) et par le comité de la SIHR (2002), pour que le sport pratiqué soit considéré comme du hockey sur glace, on convient généralement que les pratiquants doivent être chaussés de patins à glace.

1.6. Quelques éléments de réflexion supplémentaires.

Dans le cadre de ce travail doctoral et dans le but d'apporter une contribution à ce débat, on a mené des recherches archivistiques dans les différents supports écrits (e.g. livres, périodiques, revues scientifiques) ayant été produits au Canada (notamment au Québec) et en Angleterre au cours du dix-neuvième siècle. On constate effectivement que les précédentes recherches n'ont mis à jour que peu de témoignages écrits concernant ce sport au cours de cette période. Les résultats de ces investigations se sont révélés fructueux et permettent d'enrichir significativement les discussions sur la sociogenèse du hockey sur glace.

⁴⁴ *National Post*, 19 septembre 2006.

⁴⁵ Cette ville était anciennement nommée Fort Franklin.

Jusqu'à présent, et exception faite des articles parus dans *The Gazette*, le manuel d'Arthur Farrell (1899) était considéré comme la première contribution significative concernant le hockey sur glace. Dans ce précieux témoignage, l'auteur aborde tour à tour les origines et le développement du hockey, les principes du jeu, la préparation physique des joueurs, les qualités à déployer, les dangers liés à la pratique, les spécificités des différents postes, les fondamentaux collectifs et individuels, l'arbitrage et les différentes règles à respecter. Malheureusement, le chapitre traitant des origines de cette pratique n'apporte pas d'éclairage à propos de son lieu de naissance : l'auteur se limite à faire une recension des anciens jeux traditionnels desquels pourrait dériver le hockey sur glace.

Les recherches menées ont permis de mettre à jour plusieurs témoignages antérieurs à l'ouvrage de Farrell (1899).

Tout d'abord, Oxley (1895) consacre huit pages de son ouvrage à présenter les principes et les règles essentielles du hockey sur glace. Pour lui, cette pratique « partant de Montréal s'est développée à Halifax et St John à l'est, et à Ottawa et Toronto à l'ouest » (p. 341). Dans un roman de Machar (1893), l'héroïne se fait expliquer ce qu'est le golf par un ami. Ce dernier fait un parallèle avec le « hockey » qu'il appelle aussi « shinty ». On trouve également une étude de Davis (1886) où ce dernier compare des jeux indiens avec le hockey. Dans un article sur les personnes voyageant dans l'Arctique, Markham (1875) rapporte que pendant l'hiver « les garçons jouent au hockey » (p.182). On notera que cette publication est contemporaine de l'article de *The Gazette* décrivant la partie de hockey s'étant jouée à la patinoire Victoria de Montréal.

Ensuite, Robertson (1897), dans un article comparant la pratique féminine du hockey sur gazon et du hockey sur glace, mentionne la présence d'équipes féminines dans la ville de Toronto ainsi que dans plusieurs villes de l'Ontario.

Enfin, la découverte la plus intéressante est sans conteste l'article écrit par Lawrence (1857) dans la revue médicale scientifique *The Medical Chronicle*. Sir William Lawrence⁴⁶

⁴⁶ William Lawrence est né le 16 juillet 1783 à Cirencester (Royaume-Uni). Après des études à Elmore il devient assistant du Dr. John Abernethy à l'hôpital londonien St. Bartholomew en 1801. Il obtient une rapide reconnaissance auprès de ses pairs en remportant, en 1806, le Prix Jacksonian pour un essai traitant de la meilleure façon de soigner les hernies. Douze ans plus tard, le 13 mars 1813, il devient assistant chirurgien dans cette même institution. En 1824, il obtient un poste de chirurgien titulaire à St Bartholomew. Au bout de cinq ans, il succède à Abernethy en tant que maître de conférences en chirurgie. Il devient alors un personnage très influent du monde médical britannique. Il fut notamment l'un des pères fondateurs de l'ophtalmologie au Royaume-Uni et publie en 1833 un traité reconnu sur les maladies de l'œil. Fort de sa solide réputation, il devient le chirurgien officiel de la Reine en 1858 avant d'être anobli baronnet le 30 avril 1867. Il meurt le 5

fut un chirurgien réputé et influent travaillant au renommé Hôpital St. Bartholomew de Londres (Moore, 1918).

Dans cet article, Lawrence rapporte l'histoire d'un « curieux cas ». Au cours de l'hiver 1850 on lui amène un patient qui dit s'être blessé en jouant sur la glace à un jeu appelé « hockey », jeu dont le docteur – de son propre aveu – ne connaît pas la nature exacte mais où il s'agit de « taper fort dans une balle ou de taper fort dans une balle dure », cette dernière ayant frappé le « pauvre jeune homme » au tibia. Ce garçon raconte à Lawrence que « sur le coup il n'a rien senti et que ça ne l'a pas empêché de continuer à jouer ». Cependant au cours de la partie, il « reçoit malheureusement un second coup, mais avec le bâton de « hockey » cette fois, exactement au même endroit »⁴⁷.

Ce témoignage est intéressant à double titre. D'une part car il rapporte l'existence d'un jeu se pratiquant sur glace avec une « balle » et un « bâton » appelé « hockey » dès 1850, soit vingt-cinq ans avant l'article publié dans *The Gazette*. D'autre part parce que ce jeu à lieu au Royaume-Uni – et non au Canada – le patient étant originaire de Brighton (Lawrence, 1857, p. 465). Faut-il voir ici un des jeux traditionnels britanniques de balles et bâtons (i.e. shinny, hurley, ricket), se jouant sur glace, rapportés par Gruneau & Whitson (1993, p. 31-33) ? Il est vrai que le récit de Lawrence (1857) ne mentionne pas précisément comment se déroule le jeu, notamment s'il se pratique avec des patins. Cependant, il convient de relever l'utilisation spécifique du terme « hockey » pour un jeu se pratiquant sur la glace aux alentours de 1850 en Angleterre.

Comme on vient de le voir plus haut, la controverse sur la date et le lieu de naissance du hockey sur glace est compliquée à trancher. La difficulté vient surtout des problèmes liés à la définition de cette pratique qui se transforment en véritables enjeux de lutte. Le hockey sur glace ayant une place importante dans le projet identitaire des Canadiens (Gruneau & Whitson, 1993 ; Nixon, 1976 ; Robidoux, 2002), notamment au Québec (Augustin & Poirier, 2000 ; Bélanger, 1996 ; Poirier, 2007), pouvoir se prévaloir de la genèse de ce sport représente un fort potentiel symbolique. Les quelques recherches archivistiques effectuées dans le cadre de ce travail doctoral permettent d'enrichir modestement ce débat passionné en

juillet de la même année après avoir été subitement frappé de paralysie et avoir perdu l'usage du langage. Le lecteur intéressé par Sir William Lawrence pourra se reporter à l'ouvrage de Moore (1918) ainsi qu'aux articles de Mudford (1968) et de Wells (1971).

⁴⁷ C'est l'auteur qui met entre guillemets.

mettant à jour de nouveaux documents, notamment le témoignage de Lawrence (1857) qui peut éventuellement ouvrir de nouvelles perspectives d'investigations.

2. Institutionnalisation et diffusion du hockey au Canada et aux Etats-Unis.

2.1. Les débuts d'un sport organisé.

Les premiers clubs organisés voient le jour à Montréal entre 1881 et 1883 (Farrell, 1899 ; Vigneault, 2001). Cependant, on ne trouve pas de traces de championnats structurés avant 1883. C'est à l'occasion du premier Carnaval d'Hiver de Montréal⁴⁸, en janvier 1883, qu'est organisé sur une semaine le premier tournoi de hockey sur glace. Deux autres éditions suivront en 1884 et 1885. Le tournoi du Carnaval d'Hiver de Montréal inaugure donc l'organisation structurée de cette pratique et popularisera le hockey tel que joué à Montréal, car il existe alors plusieurs formes de hockey (Vigneault, 1996). Le comité d'organisation met en place un règlement⁴⁹ lors de l'édition de 1884 afin d'homogénéiser la pratique lors du Carnaval d'hiver.

Le Carnaval sert aussi de prélude à la compétition organisée. En effet, jusqu'en 1885, les parties jouées en dehors du Carnaval ne sont que des défis ponctuels lancés entre les clubs (Vigneault, 2001). Le Carnaval n'organisant plus de tournoi de hockey lors de son édition 1886, les clubs s'étant rencontrés lors des précédentes éditions décident de relancer un tournoi, mais sur de nouvelles bases. Plutôt que de se rencontrer pendant une semaine, quatre clubs de Montréal (les Victorias, les Crystals, l'Université McGill et le Montréal Hockey Club) décident de s'affronter tout au long de l'hiver. En mars, le gagnant rencontrera le gagnant d'une rencontre entre Ottawa et Québec afin de déterminer le vainqueur du tournoi du Dominion (Vigneault, 1996). Le championnat du Dominion de 1886 illustre donc une première tentative d'organisation.

⁴⁸ Cf. Vigneault (1996). Ce carnaval fut lancé à l'initiative des clubs de raquettes anglophones de Montréal. Il y eut sept éditions entre 1883 et 1889, mais le hockey n'y fut une activité que lors des trois premières. Lors du premier tournoi, trois équipes furent présentes : l'Université McGill, les Victorias de Montréal et Québec. Au second, on décompte cinq formations : les Victorias de Montréal, les Wanderers de Montréal, les Crystals de Montréal, l'Université McGill et Ottawa. Enfin, le dernier tournoi rassemble six clubs : les Victorias de Montréal, le Montréal Hockey Club, le Montréal Football Club, l'Université McGill, les Crystals de Montréal et Ottawa. La première édition fut remportée par l'Université McGill, la seconde par Ottawa et la dernière par le Montréal Hockey Club.

⁴⁹ Le lecteur intéressé par les différentes évolutions du règlement du hockey sur glace au cours de son histoire se reportera à Vigneault (2001, p. 84-107).

Cette tentative se concrétisera en décembre quand les clubs qui se sont affrontés pendant le championnat du Dominion décident de créer la première ligue senior qui confirmera un calendrier de parties : l'Amateur Hockey Association of Canada (AHAC). Cette nouvelle association adopte des règles sur le nombre de joueurs, sur l'équipement et sur la manière de jouer. Celles-ci sont essentiellement basées sur celles utilisées par les clubs montréalais au début des années 1880, alors qu'ils dominent la discipline (Gruneau & Whitson, 1993). Comme indiqué dans sa dénomination, cette association promeut explicitement l'amateurisme. Cinq clubs entreront dans cette ligue fraîchement créée : les Victorias de Montréal, les Crystals de Montréal, l'Université de McGill, le Montréal Hockey Club et Ottawa. Québec ne rejoindra la ligue qu'en 1890 (Vigneault, 1996). Comme le note Metcalfe (1987), l'appellation « Association Canadienne de Hockey Amateur » est sans aucun doute « grandiose » pour une structure qui est essentiellement une organisation locale. Cependant, l'AHAC est la première organisation constituée formelle qui se fixe comme objectif de définir la nature du hockey afin d'obtenir une large audience, de populariser une nouvelle pratique et de la réguler efficacement. On a donc, dès 1886, des preuves d'un début d'institutionnalisation du hockey sur glace au Canada. Pour Gruneau & Whitson (1993, p. 39), cette première organisation « a été créée avec un mandat, en théorie du moins, pour définir *une* manière particulière de jouer au hockey parmi *les* manières d'y jouer »⁵⁰. Pour Farrell (1899, p. 29), la création de l'AHAC « avec les effets positifs qu'elle a produits, constitue la seconde époque de l'histoire du jeu, parce qu'à partir de cette date, le hockey fait de rapides enjambées dans son avancement en tant que sport populaire *scientifique* »⁵¹. L'AHAC aura donc permis d'uniformiser les règles au Québec et en Ontario. Un an après la

⁵⁰ Ce sont les auteurs qui soulignent.

⁵¹ C'est moi qui souligne. Tout au long de son ouvrage, Farrell (1899) insiste fortement et de manière redondante sur l'aspect « scientifique » du hockey sur glace. Il emploie ce qualificatif à vingt-deux reprises et intitule le chapitre quatre « la science du hockey ». Pour lui, le hockey est le sport qui est « le plus fascinant, le plus excitant, le plus scientifique » (p. 15) et l'équipe la plus performante sera celle possédant « la combinaison de joueurs la plus scientifique » (p. 37). Farrell, en revendiquant le caractère scientifique du hockey, cherche à mettre une barrière nette entre ce sport « royal » et les jeux traditionnels populaires beaucoup plus « vulgaires ». Ainsi, il écrit que « à partir du moment où le hockey s'est développé en un jeu scientifique à partir du grossier shinny, le talent et l'expérience ont transformé l'art de la fabrication de patins pour le hockey en une science, et depuis quelques temps, chaque année successive a vu la disparition d'un modèle dépassé remplacé par un nouveau » (p. 52). Dans la même optique, une équipe voulant optimiser sa prestation devra procéder de manière « scientifique » (p. 66) et disposer de « joueurs scientifiques » (p. 67). A cette époque, le hockey sur glace est dirigé par une bourgeoisie anglophone (Genest, 1996) et pratiqué par des joueurs issus des classes sociales les plus privilégiées (Mason, 1998 ; Mason & Duquette, 2004). Ceux-ci trouvent donc dans cette pratique un moyen de se différencier de la masse et en retirent des profits de distinction (Bourdieu, 1979, 1984), à l'instar de ce qui s'est passé avec l'apparition du football et du rugby dans les Public Schools anglaises à la fin du dix-neuvième siècle. Insister sur le caractère « scientifique » du hockey permet à la fois d'asseoir la distanciation sociale avec les jeux populaires traditionnels, mais souligne aussi l'idée d'un sport difficilement accessible aux classes populaires qui ne possèdent pas le capital culturel et économique nécessaire pour une telle « pratique scientifique ».

création de cette ligue senior, la Junior Amateur Hockey Association (JAHA) sera mise en place (Howell & Howell, 1970).

L'AHAC ne restera pas longtemps la seule ligue senior organisée au Canada. Le 27 novembre 1890, la Ontario Hockey Association⁵² (OHA) est créée à Toronto. Pendant les dix premières années de son existence, l'OHA est une petite organisation provinciale dont les membres sont, pour une grande majorité, localisés à l'est de Toronto. L'exécutif est dominé par Toronto⁵³ avec plus de soixante pour cent de membres élus issus de cette ville (Metcalf, 1992). Profitant de la popularité grandissante du hockey sur glace, l'OHA va mettre en place trois championnats : un championnat senior (1890), un championnat junior (1893) et un championnat « intermédiaire » (1896).

A l'instar de l'AHAC, l'amateurisme est la valeur fondamentale prônée par cette organisation. Concernant le professionnalisme, l'OHA va articuler son fondement idéologique sur une approche de type binaire : « une fois professionnel, toujours professionnel » (Metcalf, 1992, p. 7). Tout joueur convaincu de professionnalisme sera immédiatement radié *ad vitam aeternam* de l'organisation. Pour Metcalf (1992), c'est « la menace du professionnalisme et la protection de l'amateurisme qui vont s'imposer au cœur de l'OHA et qui seront au fondement de son pouvoir » (p. 7). Ainsi, en 1904, l'organisation va se donner pour mission la protection de la « pureté » du hockey amateur en mettant en place un système de règles et d'homologations permettant l'octroi d'une « carte d'amateur ». La mise en place de cette carte va restreindre l'accès à l'OHA à certains groupes spécifiques (Young, 1989). Ce pouvoir de labelliser les joueurs amateurs va dès lors faire de l'OHA une puissante organisation qui imposera la définition légitime de la pratique et des pratiquants (Metcalf, 1992). En effet, bien que le pouvoir territorial de cette organisation se limite à l'Ontario, Metcalf (1992), Young (1989) et Gruneau & Whitson (1993) montrent comment elle va avoir un impact significatif sur l'ensemble du hockey au Canada en imposant sa vision hautement restrictive et punitive de l'amateurisme comme standard. Contrairement à Kivinen *et al.* (2001, p. 56) qui avancent que le hockey professionnel a été adopté au Canada en 1908 après un « court débat », Metcalf (1992) montre que l'OHA et les organisations lui ayant prêté serment d'allégeance seront en guerre ouverte contre le professionnalisme jusqu'à sa dissolution en 1936.

⁵² Pour une analyse socio-historique de l'OHA, se reporter à Young (1989) et Metcalf (1992).

⁵³ Notamment par le fait qu'en 1891, la rédaction des statuts de l'organisation a été confiée à un comité de quatre Torontoniens (Metcalf, 1992).

Metcalf (1992) avance également que le pouvoir de cette organisation réside dans sa grande stabilité. Tout au long de son existence, l'OHA sera une oligarchie dirigée par un triumvirat qui contrôlera la sélection de ses propres successeurs.

2.2. La diffusion du hockey sur glace en Amérique du Nord.

Une fois les règles uniformisées, les institutions sportives deviennent le principal vecteur de la diffusion du hockey sur glace grâce au travail d'expansion réalisé par l'AHAC (Guay, 1990). Cette association va reproduire avec mimétisme le modèle organisationnel mis en place dans les autres sports collectifs, à savoir une structuration basée sur des clubs rassemblés dans des ligues ainsi qu'un découpage en catégories établi en fonction de l'âge des joueurs.

Dans le milieu des années 1890, le hockey organisé est encore très largement concentré dans l'est du Canada, en particulier dans les grandes villes. Il va mettre environ une décennie avant de se propager au travers du pays (Gruneau & Whitson, 1993). Montréal sera l'épicentre du développement du hockey dans l'Ontario. Kingston et Ottawa seront les premières villes de l'ouest à adopter ce nouveau sport. Pour Farrell (1899), la propagation vers l'ouest du pays sera notamment le fait des cadets du Collège Militaire Royal qui en rentrant chez eux colporteront ce sport nouveau-né. De Toronto à Winnipeg, le hockey sur glace sera reçu avec un grand succès : des clubs seront formés dans toutes les villes et des ligues verront le jour afin de réguler le jeu et de planifier des calendriers de rencontres (Farrell, 1899). Cette pratique continuera son expansion d'est en ouest et atteindra Calgary en 1893, Edmonton en 1894 et enfin Vancouver en 1895.

L'introduction de ce sport aux Etats-Unis est le fait d'un Montréalais, C. Shearer, alors étudiant à l'Université John Hopkins de Baltimore (Farrell, 1899). Il va monter une équipe avec les étudiants de cette université et va réussir, en 1895, à persuader l'équipe de Québec de venir se confronter à leur formation lors de deux rencontres (Howell & Howell, 1970). Ce sera la première équipe canadienne traversant la frontière pour participer à une série de matchs. Cette même année, deux formations de Montréal, les Shamrocks et les Montrealers, feront des matchs d'exhibition à New York, Washington et Baltimore. Ces rencontres draineront de nombreux spectateurs et contribueront à populariser le hockey sur glace aux Etats-Unis (Farrell, 1899). Une fois constitué en sport national et suite à son élargissement à l'extrême nord-est des Etats-Unis, le hockey sur glace va se diffuser à l'ensemble de ce pays.

Pour Augustin (2005, p. 65) « les phases classiques de la diffusion sont aisément identifiables ». Il distingue quatre phases correspondant à « des étapes précises de la diffusion du hockey sur glace ». Tout d'abord, la phase de « l'invention et de la création du jeu » qu'il situe approximativement « entre 1870 et 1880 ». Ensuite vient la « phase d'expansion » qui débute en 1880 et se traduit par une organisation de la pratique au sein « de ligues » et « de fédérations », notamment au niveau des collèges et des universités. Puis, dans une période allant de la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'aux années soixante-dix, apparaît une « phase de condensation » consistant en une multiplication massive des équipes et en un hockey professionnel efficient. Enfin, il considère qu'une « phase de saturation » débute dans le milieu des années soixante-dix avec « la progression des sports individuels de loisirs ».

3. La professionnalisation du hockey sur glace nord-américain.

3.1. Les prémices d'une professionnalisation.

Alors que les associations amateurs canadiennes cherchent à interdire les joueurs professionnels dans leurs clubs et leurs ligues (Metcalf, 1992), une ligue semi-professionnelle⁵⁴ va être créée à Pittsburgh : la Western Pennsylvania Hockey League (WPHL). Cette ligue, composée de quatre équipes, est principalement alimentée par les joueurs bannis des rangs amateurs au Canada qui trouvent là un moyen de continuer leur carrière tout en touchant une participation financière (Mason, 1998). Au même moment, la première équipe ouvertement professionnelle, le Portage Lakes Hockey Club, va être formée à Houghton dans le Michigan (Mason & Schrodt, 1996).

En 1904, cinq ligues situées aux Etats-Unis et en Ontario vont former l'International Hockey League (IHL). Cette ligue, résolument professionnelle, va ouvrir une nouvelle voie pour le hockey sur glace. La perte de leurs meilleurs joueurs au bénéfice d'une nouvelle ligue professionnelle implantée aux Etats-Unis va entraîner une lutte âpre pour le contrôle des droits d'exclusivité sur ces joueurs et parallèlement initier le déclin de l'amateurisme au Canada. Cependant, l'IHL ne va opérer que trois saisons et sera dissoute fin 1907. La disparition de cette ligue est traditionnellement attribuée à un manque de spectateurs (Howell & Howell, 1970 ; Roche, 1953). Or, Mason (1998) rejette cette explication et montre que la

⁵⁴ Cette ligue était considérée comme « semi-professionnelle » étant donné que les joueurs ne touchaient que de petites sommes, insuffisantes pour leur permettre de vivre de la seule pratique du hockey (Mason, 1998).

principale raison du trépas de la ligue réside dans la perte de ses joueurs. En effet, les ligues amateurs canadiennes vont sortir de leurs retranchements et vont commencer à se professionnaliser car le seul moyen d'empêcher leurs joueurs vedettes de migrer vers l'IHL était de leurs payer des salaires comparables. La lutte pour le contrôle des joueurs d'élite sera finalement remportée par les ligues canadiennes qui étaient déjà solidement établies dans l'organisation et la régulation de ce sport. En dépit de sa brève existence, l'IHL aura joué un rôle moteur crucial en catalysant la professionnalisation du hockey sur glace.

3.2. L'avènement de la puissante National Hockey League.

En 1909 une nouvelle ligue professionnelle est formée⁵⁵ : la National Hockey Association (Howell & Howell, 1970). Au bout d'une saison, elle s'impose comme la seule organisation capable de régir le hockey professionnel (Augustin, 2005). Après une décennie d'existence, la National Hockey Association va devenir l'actuelle National Hockey League (NHL).

Depuis 2007, la NHL rassemble trente franchises⁵⁶ (situées au Canada et aux Etats-Unis) et fonctionne sur le modèle d'une ligue fermée⁵⁷. Ces franchises sont actuellement réparties dans six divisions de cinq équipes :

- Les divisions « Atlantique », « Nord-Est » et « Sud-Est » qui forment la « Conférence de l'Est ».
- Les divisions « Nord-Ouest », « Centrale » et « Pacifique » qui forment la « Conférence de l'Ouest ».

Actuellement, chaque franchise dispute quatre-vingt-deux rencontres (quarante-et-une à domicile et quarante-et-une à l'extérieur) réparties de la manière suivante :

- Six rencontres contre chacune des franchises de la même division (soit vingt-quatre rencontres).
- Quatre rencontres contre chacune des dix autres franchises de la même conférence (soit quarante rencontres).

⁵⁵ Cette ligue sera originellement composée de cinq équipes : Montreal Canadiens, Cobalt, Haileybury, Renfrew et Montreal Wanderers (Howell & Howell, 1970).

⁵⁶ Ces trente franchises représentent 836 joueurs lors de la saison 2008-2009 (Delorme, 2010).

⁵⁷ Les caractéristiques spécifiques des ligues fermées et des ligues ouvertes seront présentées plus loin dans le manuscrit.

- Une rencontre contre douze des quinze franchises de l'autre conférence et deux rencontres contre les trois équipes restantes de l'autre conférence (soit dix-huit rencontres).

A l'issue de la saison régulière, les huit premières équipes de chaque conférence disputent des play-offs basés sur des séries éliminatoires au meilleur des sept matchs (i.e., la première équipe remportant quatre rencontres est qualifiée pour le tour suivant).

Pour le premier tour des séries éliminatoires, appelé quart de final de Conférence, les trois franchises championnes de division sont classées aux trois premiers rangs⁵⁸, suivies des cinq autres équipes selon leur nombre de points en saison régulière. Ensuite, l'équipe classée première joue contre celle classée huitième, la seconde contre la septième, la troisième contre la sixième et la quatrième contre la cinquième.

Les franchises passant le premier tour sont ensuite reclassées⁵⁹ de un à quatre pour les demi-finales de Conférence, puis de un à deux pour les finales de Conférence. Les vainqueurs de chaque finale remportent le titre de champion de Conférence et se qualifient pour la finale de la NHL qui se joue également au meilleur des sept matchs. Le vainqueur remporte la Coupe Stanley.

Le hockey sur glace en général, et la NHL en particulier, occupent une part importante dans la culture nord-américaine, notamment au Canada où ce sport véhicule des enjeux identitaires forts (e.g., Nixon, 1976 ; Earle, 1995 ; Bélanger, 1996 ; Mason, 2002) qui se traduisent en particulier par l'utilisation de ce dernier comme rempart à l' « américanisation » du pays (e.g., Jackson, 1994 ; Holman, 2007), mais aussi comme moyen de légitimation au niveau international (e.g., McIntosh & Greenhorn, 1993 ; Robidoux, 2002). Aux Etats-Unis, on notera toutefois que le hockey sur glace a un impact inférieur aux autres ligues professionnelles (i.e., la National Basketball Association, la National Football League et la Major League of Baseball) en termes de notoriété et de consommation sportive (Gruneau & Whitson, 2001). Cette popularité a permis à la NHL de générer un chiffre d'affaire d'environ 2,7 milliards de dollars⁶⁰ à l'issue de la saison 2009-2010. Ce championnat est aujourd'hui considéré comme le plus relevé au monde.

⁵⁸ En fonction leur nombre de points en saison régulière.

⁵⁹ Toujours en fonction des résultats de la saison régulière.

⁶⁰ *La Presse Affaire*, 9 octobre 2010.

4. Implantation, diffusion et institutionnalisation du hockey sur glace en France.

4.1. L'implantation du hockey sur glace en France⁶¹.

Le hockey sur glace est apparu en France à la fin du dix-neuvième siècle. La première démonstration de ce sport eu lieu en 1894 à la patinoire Pôle Nord de Paris (Genest, 1990). C'est un canadien de Montréal, Georges Alfred Meagher⁶², qui va introduire ce sport dans la capitale (Farrell, 1899). Arrivé à Paris avec des crosses de hockey dans ses bagages, il profite de son séjour de sept mois pour mettre en place un mini-championnat où les équipes se rencontrent quatre fois par semaine, au sein du premier club français de hockey sur glace : le Hockey Club de Paris.

Mais le club qui marquera le plus les débuts du hockey français est le Club des Patineurs. Son assemblée générale constitutive se tient le 20 février 1896 au domicile de Lucien Tignol, son premier Président. Il compte déjà plus d'une soixantaine de membres lorsque son existence est officialisée par l'autorisation du préfet de police le 25 mars de la même année. Le Club des Patineurs organisera peu à peu en son sein plusieurs disciplines : des épreuves de figures, des courses de vitesse, mais aussi tout un ensemble d'activités regroupées sous le nom de « gymkhana »⁶³.

Le hockey sur glace, quant à lui, contribuera grandement à l'essor du club, mais il aura fallu attendre près de sept ans pour qu'il y soit admis. Le 14 décembre 1902, le Club des Patineurs organise un match de hockey sur le lac d'Enghien en collaboration avec le journal *L'Auto-Vélo* et le Hockey Club de Paris et d'Enghien, émanation du Hockey Club de Paris, qui s'est mis plus ou moins en veille depuis la fermeture de la patinoire Pôle Nord en 1898. Cinq jours plus tard, Henri Couturier demande au nom de l'ancien Hockey Club de Paris l'intégration au sein du Club des Patineurs, qui devient alors « de Paris » sur la requête des hockeyeurs. Le hockey sur glace devient la grande affaire au sein du Club des Patineurs de Paris, qui contribue à la multiplication de ses adhérents (qui passeront de 20 en 1904 à 300 en 1909).

⁶¹ La majorité des faits relatés dans cette partie – notamment en ce qui concerne l'implantation du hockey sur glace en France – proviennent du travail historique effectué par Branchu (2007). Quand ce n'est pas le cas, les auteurs sont clairement indiqués dans le texte.

⁶² Georges Alfred Meagher est né le 6 décembre 1866 à Kingston (Canada). Il fut champion du monde de patinage artistique amateur en 1891 à Ottawa (Canada), puis champion du monde professionnel à Vienne (Autriche) en 1898. Son frère Daniel a participé à la rencontre de hockey sur glace qui a eu lieu à la patinoire Victoria le 3 mars 1875.

⁶³ Il s'agit d'un ensemble de différents jeux réalisés avec des patins à glace comme par exemple des courses d'obstacle ou des sauts en longueur.

4.2. La diffusion du hockey sur glace en France.

Après s'être développé dans la capitale, le hockey sur glace va se diffuser en province. Le premier club provincial sera le Sporting Club de Lyon qui sera créé en 1904⁶⁴. A la même date, le hockey sur glace se développe aussi à Chamonix. La pratique ne s'institutionnalisera cependant qu'en 1910 avec la création du Hockey Club de Chamonix. Suite à la disparition du hockey lyonnais, et compte-tenu du manque d'infrastructures adaptées en France, c'est dans les Alpes que la pratique va se développer grâce – dans un premier temps – aux patinoires extérieures dont disposent les villes alpines. Aussi, des clubs vont se créer à Villard-de-Lans (1931), Megève (1931), Briançon (1933), Gap (1937) et Saint Gervais (1937). Ces clubs vont devenir très vite de solides bastions du hockey sur glace français. Parallèlement, à Paris, plusieurs clubs virent le jour mais beaucoup n'eurent qu'une existence relativement éphémère, fusions et scissions étant très fréquentes.

Les Jeux Olympique d'Hiver de Grenoble (1968) ont eu un effet catalyseur sur la création de patinoires en France (Delorme, 2005). Plus globalement, ils ont servi de déclic à l'expansion des sports de montagne, de neige et de glace. Ce fut d'ailleurs à l'occasion de ces Jeux Olympiques que la France avait véritablement découvert le hockey sur glace (*via* la télévision). En effet, le tournoi olympique de hockey sur glace, et sa finale URSS – Tchécoslovaquie à l'aune du Printemps de Prague, avait bénéficié d'une importante couverture médiatique qui a favorisé l'expansion de ce sport en France⁶⁵ (Delorme, 2010).

On relève la construction de cinquante-quatre patinoires, la plupart dans des grandes villes de plaine, entre 1969 et 1974 (Lacouture, 1995). Cette multiplication des infrastructures va entraîner une diffusion du hockey sur glace à l'ensemble de l'Hexagone, du moins au niveau amateur dans un premier temps. Ainsi, à partir du début des années 70, de nouveaux clubs sont créés dans les villes de plaine.

A l'instar des Jeux Olympiques de Grenoble (1968), les Jeux Olympiques d'Albertville (1992) vont avoir un impact significatif sur la construction de patinoires en France : quarante-neuf nouvelles enceintes sont construites juste avant et juste après les Jeux (Lacouture, 1995). Dès lors, le hockey sur glace s'est diffusé quasiment à l'ensemble du

⁶⁴ L'existence du hockey à Lyon sera de courte durée. En 1909, l'immeuble qui abrite la patinoire lyonnaise est vendu à une société qui ferme cette dernière pour la remplacer par une autre activité commerciale. Aussi, faute de patinoire, le Sporting Club de Lyon doit cesser ses activités. Le hockey sur glace lyonnais va disparaître pendant quarante-quatre ans jusqu'à la construction d'une nouvelle patinoire.

⁶⁵ Le hockey passe ainsi de 300 licenciés en 1968 à 10368 en 1987 (Delorme, 2010).

territoire français, cette diffusion étant fortement dépendante des infrastructures (cf. *infra*). Ainsi, lors de la saison 2009-2010, la FFHG compte cent-onze clubs répartis dans soixante treize départements⁶⁶.

5. L'institutionnalisation du hockey sur glace en France.

Alors que le hockey sur glace est introduit en France en 1894, comme nous l'avons vu précédemment, il faudra cependant attendre 1903 pour que soit publié un premier règlement concernant la pratique de cette activité. La formalisation des règles du hockey sur glace était la condition *sine qua non* pour que cette pratique puisse rejoindre l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques. Dès 1903, le hockey sur glace va effectivement être intégré dans l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques. Cinq ans plus tard, la Fédération Française des Sports d'Hiver, ancêtre de l'actuelle FFSG, sera créée. Le hockey sur glace sera une des disciplines gérées par cette fédération. Ainsi, jusqu'en 2006, le développement du hockey sur glace en France et son institutionnalisation, se feront dans le cadre de la FFSG (et de ses ancêtres). C'est pourquoi nous allons maintenant nous intéresser à l'institutionnalisation des sports de glace ainsi qu'aux structures et au fonctionnement de la FFSG.

5.1. La Fédération Française des Sports de Glace : structures et fonctionnement.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le hockey sur glace est une discipline de la FFSG sur l'ensemble de la période étudiée (1986-2006). Le but de cette partie est donc, après avoir esquissé un bref historique de la création de cette fédération multisports, de décrire ses différentes structures et son fonctionnement.

5.2. De l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques à la Fédération Française des Sports de Glace

L'histoire institutionnelle des sports de glace peut se résumer en quatre étapes principales :

⁶⁶ Données fournies par la FFHG.

- De 1903 à 1908, l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques prend en charge la gestion des sports de glace en France. Cette Union regroupe toutes les disciplines des sports d'hiver, à l'exception du ski.
- En 1908, sous l'impulsion de Louis Magnus⁶⁷, la Fédération Française des Sports d'Hiver s'émancipe de l'Union des Sociétés Françaises des Sports Athlétiques. Cette fédération regroupe alors sept pratiques : le patinage artistique, la danse sur glace, le patinage de vitesse, le bobsleigh, la luge, le curling et le hockey sur glace.
- En 1920, la Fédération Française des Sports d'Hiver laisse la place à l'Union des Fédérations Françaises de Sports d'Hiver. Cette Union rassemble en son sein trois Fédérations autonomes : la Fédération Française de Patinage sur Glace, la Fédération Française de Hockey sur Glace et la Fédération Française de Bobsleigh et de Tobogganing.
- En 1941, sous l'impulsion de Georges Guérard et de Jacques Laccarière, ces trois Fédérations fusionnent pour former la Fédération Française des Sports de Glace. Un an plus tard, le 4 novembre 1942, cette dernière recevra son agrément ministériel⁶⁸.
Jusqu'à aujourd'hui, la FFSG a conservé l'appellation qui lui a été donnée en 1941.

Depuis cette date, douze présidents différents⁶⁹ se sont succédés à sa tête :

- Georges Guérard (1941-1961).
- Edouard Lafonta (1962-1963).
- Philippe Potin (1964-1967).
- Jacques Favart (1968-1969).
- Antoine Faure (1970-1971).
- Jean Heckly (1972-1980).
- Pierre Courbe-Michollet (1980-1984).
- Jean Ferrand (1984-1990).
- Bernard Goy (1990-1998).
- Didier Gailhaguet (1998-2004).
- Norbert Tourne (2004-2006).
- Claude Ancelet (2006-2007)
- Didier Gailhaguet (depuis 2007)

⁶⁷ C'est également Louis Magnus qui est à l'origine de la création de la Ligue Internationale de Hockey sur Glace, le 15 mai 1908 à Paris (Delorme, 2010). Cette dernière est l'ancêtre de l'actuelle FIHG. Magnus en devient le premier Président.

⁶⁸ Agrément ministériel n°1391.

⁶⁹ Il convient également de mentionner les intérim, entre la démission du Président et la tenue d'une Assemblée Générale Elective, de Robert Olléon en 1970, de Marc Faujanet en 2004 et de Anne Hardy-Thomas en 2007.

5.3. Les structures et le fonctionnement de la FFSG⁷⁰

Dans ses statuts⁷¹ et son règlement intérieur⁷², la FFSG se donne pour objet :

- De régir, d'organiser et de développer tous les sports qui se pratiquent sur la glace et notamment le patinage artistique, la danse sur glace, le patinage de vitesse, le bobsleigh, la luge, le skeleton, le curling, le patinage synchronisé, les ballets sur glace et le patinage sur glace en général.
- D'établir tous les règlements concernant les activités qu'elle régit.
- D'orienter, de coordonner et de surveiller l'activité des associations sportives affiliées.
- De contribuer au rayonnement des sports de glace par tous moyens appropriés et notamment par la promotion du spectacle sportif sur glace qui peut participer de l'insertion sociale et professionnelle des sportifs de haut niveau.
- De contribuer au développement de la pratique des sports de glace, notamment par la promotion des équipements qui leurs sont dédiés, par la formation aux métiers induits par la gestion, l'exploitation et l'animation de ces équipements.
- De veiller au respect de la charte de déontologie du sport établie par le CNOSF.

Pour atteindre ces différents objectifs, la FFSG s'est dotée, dans ses Statuts et son Règlement Intérieur, d'un Conseil Fédéral, d'un Bureau Exécutif, de Commissions Nationales et d'organes déconcentrés. Nous allons maintenant aborder chacune de ses structures.

5.3.1. Le Conseil Fédéral

La FFSG est administrée par un Conseil Fédéral, élu par l'Assemblée Générale, de trente-et-un membres ayant voix délibérative. Ce conseil comprend obligatoirement⁷³ :

- Un médecin licencié.
- Un éducateur sportif licencié, titulaire d'un diplôme permettant d'exercer les fonctions définies à l'Article L 363-1 du code de l'éducation et exerçant de telles fonctions.

⁷⁰ Sur la période étudiée, aucun changement majeur n'est intervenu au niveau des structures de la FFSG (et de leur fonctionnement) ou niveau des Statuts et du Règlement Intérieur. Les indications de cette partie sont donc valables pour toutes les saisons de notre étude.

⁷¹ Article 1 des Statuts de la FFSG.

⁷² Article 1 du Règlement Intérieur de la FFSG.

⁷³ Article 11.3 des Statuts de la FFSG.

- Un Athlète de haut niveau licencié figurant sur la liste officielle des Sportifs de Haut Niveau établie par le Ministre chargé des Sports ou ayant déjà été inscrit depuis moins de dix ans sur ladite liste, si le nombre des athlètes de haut niveau, à la date de l'élection du Conseil Fédéral est inférieure à dix, ou deux athlètes de haut niveau licenciés si leur nombre est égal ou supérieur à dix.
- Un arbitre ou un juge licencié.
- Un jeune de moins de vingt six ans licencié.
- Huit membres élus représentant chacune des Commissions Nationales.
- Neuf représentants des Ligues avec voix délibérative, soit un représentant par Ligue choisi et élu parmi les membres des Comités Directeurs des Ligues et élus par l'Assemblée Générale fédérale.

Le Conseil Fédéral a notamment pour mission⁷⁴ de :

- Exercer une fonction générale de surveillance et de contrôle.
- Contrôler l'exécution du budget.
- Contrôler l'exécution des orientations de politique générale.
- Contrôler la conformité de tous les actes de la vie fédérale aux statuts, règlement intérieur, et tous textes en vigueur dont il est garant.
- Elire le Président du Conseil Fédéral à la majorité simple des présents ou représentés.
- Pouvoir mettre fin au mandat du Président de la Fédération et aux fonctions du Bureau Exécutif par un vote à la majorité des deux tiers des membres le composant. Dans ce cas, le Président du Conseil Fédéral assure l'intérim⁷⁵ de Président de la FFSG, le Conseil Fédéral étant réputé démissionnaire, convoque dans les plus brefs délais une nouvelle Assemblée Générale pour élire un nouveau Président de la FFSG et un nouveau Conseil Fédéral.
- Elire les membres du Bureau Exécutif proposés par le Président de la FFSG, individuellement à la majorité simple des présents ou représentés.
- Elire parmi les membres du Bureau Exécutif et du Conseil Fédéral pour un an l'un des deux représentants de la FFSG au CNOSF. Le Président de la Fédération étant de droit l'un des deux représentants.

⁷⁴ Article 8 du Règlement Intérieur de la FFSG. Nous ne présentons ici que les missions principales de cet article.

⁷⁵ Ce cas de figure est arrivé trois fois depuis la création de la FFSG.

- Accréditer chaque année auprès des organismes nationaux et internationaux les représentants de la FFSG.

5.3.2. *Le Bureau Exécutif*

La FFSG est gérée par un Bureau Exécutif qui est composé, outre le Président de la Fédération, de six membres dont un Secrétaire Général, un Trésorier Général, élus au scrutin secret par le Conseil Fédéral⁷⁶ sur proposition du Président de la FFSG pour un mandat de quatre ans.

Le Bureau Exécutif a pour missions principales⁷⁷ :

- D'administrer la Fédération.
- De préparer le budget qu'il présente au Conseil Fédéral et soumet à l'Assemblée Générale.
- D'exécuter le budget adopté par l'Assemblée Générale.
- De concevoir et présenter le projet de politique fédérale au Conseil Fédéral et le soumettre à l'assemblée Générale.
- De mettre en œuvre la politique fédérale adoptée par l'Assemblée Générale.

5.3.3. *Les Commissions Nationales*

La représentation, la promotion et l'organisation spécifique à chaque discipline régie par la FFSG, sont assurées par les Commissions Sportives Nationales⁷⁸, spécialement créées à cet effet⁷⁹. Sur la période étudiée, on en dénombre huit⁸⁰ :

- La Commission Nationale de Hockey sur Glace (CNHG).
- La Commission Nationale de Curling (CNC).
- La Commission Nationale de Danse sur Glace (CNDG).
- La Commission Nationale de Patinage Artistique (CNPA).
- La Commission Nationale de Patinage Synchronisé (CNPS).
- La Commission Nationale de Ballets (CNB).
- La Commission Nationale de Patinage de Vitesse (CNPV).

⁷⁶ Article 16 des Statuts de la FFSG.

⁷⁷ Article 10 du Règlement Intérieur de la FFSG.

⁷⁸ Au début de notre période d'analyse, ces Commissions Nationales s'appelaient des Comités Nationaux. Leurs rôles, fonctions et attributions étaient toutefois les mêmes au regard des Statuts de la FFSG.

⁷⁹ Article 11 du Règlement Intérieur de la FFSG.

⁸⁰ Depuis 2006, elles sont au nombre de sept, le hockey sur glace ayant fait scission.

- La Commission Nationale de Bobsleigh, Luge, Skeleton (CNBLS).

Le Président de chaque Commission Nationale est élu par les clubs de la discipline. Chaque Commission Nationale comprendra en outre 2 représentants des Ligues (4 pour le patinage artistique, la danse sur glace et le hockey sur glace) élus par l'Assemblée Générale de la discipline sur une liste composée des candidats présentés par les Ligues Régionales à raison d'un candidat par la Ligue et par discipline. Chaque Président de Commission Nationale propose ensuite au Bureau Exécutif un bureau de trois membres maximum (dont lui-même).

Chaque Commission met en place son propre Règlement Intérieur (sous réserve qu'il ne contrevienne pas aux dispositions des Statuts, du Règlement Intérieur de la FFSG, des lois et règlements en vigueur) qui devra être soumis au Conseil Fédéral. Le Règlement Sportif, partie intégrante du Règlement Intérieur de chaque discipline, est approuvé par l'Assemblée Générale des groupements sportifs.

Les Commissions Nationales ont en charge plusieurs attributions⁸¹ :

- Elles élaborent le programme de développement de leur discipline et le soumettent, à l'Assemblée Générale des clubs de la discipline. Elles le coordonnent et en suivent l'exécution en relation avec les Ligues.
- Elles élaborent les programmes de formation des juges, arbitres, officiels et dirigeants dans leur discipline sportive. Elles les coordonnent et en suivent la bonne exécution.
- Elles sont en charge du bon déroulement des tournois, compétitions et championnats nationaux de leur discipline qu'elles organisent ou dont elles délèguent l'organisation.
- Elles organisent leur discipline et élaborent son règlement sportif.
- Elles sont associées à la mise en œuvre, au suivi et à l'évaluation des contrats d'objectifs passés entre les ligues et la Fédération.
- Elles recensent, identifient et analysent les politiques sportives locales départementales et régionales de leur discipline.
- Elles harmonisent ces politiques et contribuent, à la définition du projet sportif fédéral de leur discipline.
- Elles contribuent, à la définition des orientations de politique sportive pour le haut niveau.

⁸¹ Nous ne mentionnons ici que les principales attributions. La liste complète est présente dans l'article 11 du Règlement Intérieur de la FFSG.

- Elles rendent compte de leur activité devant le Bureau Exécutif.
- Elles animent les Assemblées Générales de leur discipline et rendent compte de leur activité devant les représentants des clubs affiliés de leur discipline.

Nous constatons donc que les Commissions Nationales bénéficient d'une grande autonomie, même si elles doivent rendre des comptes auprès du Bureau Exécutif et de l'Assemblée Générale des clubs de la discipline.

5.3.4. La Commission Nationale de hockey sur glace

Depuis la création de la FFSG, la CNHG a été dirigée par quatorze Présidents différents :

- Maurice Delvalle (1941).
- Jacques Lacarrière (1942-1944).
- Albert De Rauch (1945-1946).
- Jacques Lacarrière (1946-1961).
- Pierre Catella et Philippe Potin⁸² (1962-1963).
- Antoine Faure (1964-1969).
- Jean Ferrand (1970-1983).
- Henri Lafit (1984-1985).
- Patrice Pourtanel (1986-1987).
- Bernard Goy (1988-1990).
- Patrice Pourtanel (1991-1992).
- François Désérable (1993-1995).
- Patrice Pourtanel (1996-1997).
- Michel Margerit (1998-1999).
- Jean-Louis Millon (2000-2002).
- Luc Tardif (2002-2003).
- Jean-Louis Million (2003-2004).
- Luc Tardif (2004-2006).

⁸² Bien que les Statuts ne permettent pas cette situation, la CNHG sera co-présidée pendant deux ans. A l'heure où nous écrivons ces lignes, nos investigations ne nous ont toutefois pas encore permis de déterminer les raisons (et les enjeux) de cette coprésidence.

On notera par ailleurs que quatre d'entre eux ont ensuite exercé le poste de Président de la FFSG : Philippe Potin (1964-1967), Antoine Faure (1970-1971), Jean Ferrand (1984-1990) et Bernard Goy (1990-1998). De même, Luc Tardif a été élu Président de la FFHG lors de son Assemblée Générale Constitutive. Comme nous le verrons plus loin, le mode d'élection des Présidents de la FFSG, prévu par les Statuts, favorise les dirigeants du hockey sur glace et du patinage artistique qui sont les deux disciplines rassemblant le plus de licenciés.

5.3.5. *Les organes déconcentrés*

La FFSG constitue en son sein, sous la forme d'associations déclarées, des organes déconcentrés dont les Statuts doivent être compatibles avec les siens⁸³ :

- Des Comités Départementaux des Sports de Glace (respectant le ressort territorial des services déconcentrés du Ministre chargé des Sports).
- Des Ligues Régionales des Sports de Glace (respectant le ressort territorial des services déconcentrés du Ministère chargé des Sports).

L'ensemble des Comités Départementaux des Sports de Glace est réuni dans les neuf Ligues Régionales des Sports de Glace, à savoir :

- La Ligue Ile de France Centre.
- La Ligue Rhône-Alpes Provence Côte d'Azur.
- La Ligue Nord Picardie Champagne Ardennes.
- La Ligue de Bretagne.
- La Ligue de l'Est.
- La Ligue Languedoc-Roussillon Midi-Pyrénées.
- La Ligue de Normandie.
- La Ligue du Sud Ouest Auvergne.
- La Ligue de Saint Pierre et Miquelon.

Ces organismes déconcentrés ont deux objectifs principaux⁸⁴ :

- Mettre en œuvre la politique sportive déconcentrée en favorisant l'accessibilité des pratiques et en aidant au développement quantitatif et qualitatif de la pratique non compétitive.

⁸³ Article 8 des Statuts de la FFSG et article 5 du Règlement Intérieur de la FFSG.

⁸⁴ Article 5 du Règlement Intérieur de la FFSG.

- Contribuer au développement de la pratique compétitive, notamment au plan de la détection et du suivi des jeunes talents.

5.3.6. *La FFSG : une structure complexe en relation avec plusieurs organismes internationaux*

Comme nous venons de le voir, la FFSG, en tant que Fédération multisports, est un organisme complexe, tant dans sa structuration que dans son fonctionnement. Cette complexité se retrouve également au niveau supranational puisqu'elle est en relation simultanée avec cinq organismes internationaux :

- La Fédération Internationale de Patinage.
- La Fédération Internationale de Hockey sur Glace.
- La Fédération Internationale de Luge.
- La Fédération Internationale de Bobsleigh et de Tobogganing.
- La Fédération Internationale de Curling.

Une telle complexité structurelle est à même de favoriser l'existence d'un nombre important de *zones d'incertitude* (cf. *infra*) qui pourront être exploitées comme des sources de pouvoir par différents acteurs.

B. Economie du sport professionnel.

1. Une activité économique spécifique.

L'économie du sport professionnel⁸⁵ s'est attachée à analyser les relations marchandes (et financières) et la gestion des clubs professionnels, ceux-ci étant considérés comme des entreprises. Ces travaux se sont notamment penchés sur le marché du travail des sportifs professionnels, sur la concurrence entre les clubs⁸⁶ ainsi que sur les stratégies des ligues professionnelles. Récemment, on relève l'entrée en force des industriels, des médias et du capital dans le sport professionnel (Andreff & Nys, 2002).

Le sport professionnel reste toutefois une activité économique spécifique compte-tenu des caractéristiques de ce produit (Neale, 1964 ; Primault & Rouger, 1996 ; Andreff & Nys, 2002 ; Sobry, 2003 ; Bourg & Gougnet, 1998, 2005, 2006). En effet, le spectacle sportif présente un caractère unique et éphémère, ce qui en fait un bien non-durable. Primault et Rouger (1996) soulignent que « seule la retransmission télévisée, produit joint au spectacle lui-même, le transforme en bien durable » (p. 34). Les moyens médiatiques actuels – toujours plus performants – atténuent significativement le caractère éphémère du spectacle sportif. On peut donc aujourd'hui facilement « stocker » les spectacles sportifs, ce qui permet, en plus de la valorisation directe (i.e., vente au public *in situ*), une valorisation indirecte beaucoup plus importante (e.g., droits de retransmission, vente de DVD, Internet, V.O.D.). C'est cette valorisation indirecte qui permet à ce secteur – par essence déficitaire – de prélever sur le secteur productif (*via* le sponsorisme par exemple) les revenus qui vont lui permettre de faire face aux déficits auxquels il serait voué (Andreff & Nys, 1987).

Concernant le sport professionnel, Bayle et Durand (2000) proposent une typologie composée de trois catégories. Tout d'abord, ils distinguent les « sports à domination privée » qui sont principalement des pratiques individuelles à l'instar du golf, du cyclisme ou de la Formule 1. Dans ces sports, les auteurs notent la primauté des fabricants, des organisateurs privés et des propriétaires d'équipes. Le rôle des institutions fédérales reste très secondaire : il se limite souvent à celui d'instances réglementaires qui n'ont pas ou peu d'emprise sur les décisions organisationnelles et financières. La seconde catégorie rassemble les « sports à forte présence des instances fédérales historiques » comme le judo, le volley-ball ou encore

⁸⁵ Pour une revue de littérature exhaustive concernant l'économie des sports collectifs professionnels, le lecteur se reportera utilement à l'article de Cairns, Jennett et Sloane (1986).

⁸⁶ Cette concurrence se situant à la fois au sein d'un même sport au niveau national (voire européen), mais également au niveau local par rapport aux clubs des autres disciplines sportives.

l'athlétisme. Ici, on relève la prééminence des instances fédérales dans la gouvernance du système professionnel. Pour Bayle et Durand (2000), celle-ci s'explique par deux facteurs : d'une part, compte-tenu d'une faible médiatisation et/ou d'un faible nombre de pratiquants⁸⁷, ces pratiques ont peu d'intérêts économiques et stratégiques pour les privés ; d'autre part, les instances fédérales de ces disciplines ont été les premières (et sont les seules) à organiser des compétitions professionnelles. Dans la majorité des cas, ces structures ont su créer des barrières à l'entrée pour écarter les organisations privées. Généralement, c'est le monopole d'accès aux compétitions majeures⁸⁸ (i.e., Championnats du Monde et Jeux Olympiques) *via* les compétitions qu'elles organisent qui permet d'écarter les organisations privées. Le hockey sur glace français se classerait *a priori* dans cette seconde catégorie. Enfin, la dernière catégorie est composée des « pratiques en équilibre » tels que le football, le basket-ball ou le rugby. Ici on constate l'existence d'un compromis entre les composants du système : les entreprises privées (et les clubs) d'une part, et les instances fédérales d'autre part, s'accordent sur un équilibre qui ne met pas en péril la hiérarchie des compétitions. On relève donc la présence d'évènements privés et de compétitions fédérales dans le cadre d'un calendrier partagé. Pour les auteurs, ce groupe de sports professionnels se caractérise par une double particularité : « d'une part, des enjeux commerciaux importants et une forte médiatisation ; d'autre part, une histoire ancienne (à l'échelle du sport) où les compétitions entre pays revêtent une importance considérable et bénéficient d'une antériorité qui en légitime l'existence » (p. 158). On notera que cette dernière catégorie rassemble majoritairement des sports collectifs.

2. Les ligues professionnelles de sports collectifs : entre solidarité et concurrence.

Dans les sports collectifs professionnels, le processus de production du spectacle sportif est spécifique (Quirk & El Hodiri, 1974). En effet, pour qu'un match puisse avoir lieu, il faut l'intervention conjointe de deux « entreprises » différentes (i.e. deux clubs) qui seront partenaires dans la production du spectacle mais concurrentes sur le plan sportif pour remporter la rencontre et – à plus long terme – le championnat et/ou une coupe. Le spectacle sportif vendu résulte donc d'une « production jointe » entre les protagonistes (Flynn &

⁸⁷ Les auteurs notent également que ce sont des pratiques peu instrumentés.

⁸⁸ Bayle et Durand (2000) mentionnent également d'autres stratégies comme la mise en place de lois et de réglementations spécifiques, l'excellence (et donc la légitimité) des compétitions déjà existantes auprès des athlètes ou encore la menace de sanctions à l'encontre des sportifs qui participeraient à un événement organisé par un opérateur privé (e.g., amende, suspension, radiation).

Gilbert, 2001). Les relations entre les clubs présentent par conséquent une ambivalence fondamentale entre les aspects sportifs et économiques : ils sont des concurrents sportifs et des partenaires économiques (Vrooman, 1995 ; Flynn & Gilbert, 2001). Le spectacle sportif se construit donc entre solidarité et concurrence. Contrairement aux entreprises « classiques » et compte-tenu d'un positionnement monopolistique (cf. *infra*), l'élimination de la concurrence aboutirait à ne plus pouvoir être en mesure de proposer des rencontres crédibles et risquerait de produire un désintérêt de la part des consommateurs de ces spectacles sportifs (Quirk & Fort, 1992). Aussi, il semble être dans l'intérêt économique d'une ligue professionnelle⁸⁹ (et de ses clubs) de s'assurer d'un minimum d'équilibre compétitif⁹⁰ (*competitive balance*) afin de garantir l'intérêt des spectateurs (et téléspectateurs) pour son ou ses championnat(s).

2.1. Ligues fermées et ligues ouvertes : deux organisations différentes pour les sports collectifs professionnels.

Pour Andreff (2007), l'organisation et le bon fonctionnement d'un championnat de sport professionnel exigent l'institution d'une ligue rassemblant les équipes des clubs professionnels qui programmera les rencontres de la saison sportive. Partant de là, deux modèles institutionnels existent : les ligues fermées et les ligues ouvertes⁹¹. Certaines différences fondamentales caractérisent ces deux modèles d'organisation du sport professionnel.

2.1.1. Les ligues fermées.

C'est la forme adoptée par les quatre ligues majeures⁹² nord-américaines de sports collectifs. Bien que plus rares, et contrairement à une idée reçue qui oppose de manière binaire le modèle nord-américain des ligues fermées et le modèle européen des ligues ouvertes, certains

⁸⁹ Certains sports n'ont pas de ligue professionnelle. Le secteur du haut-niveau est donc géré directement par la fédération. En ayant cette précision à l'esprit, et par commodité pour le lecteur en évitant ainsi de nombreuses redondances, nous nous limiterons à écrire « ligue professionnelle » qui devra être entendu comme « ligue professionnelle et/ou fédération ».

⁹⁰ Le concept d'équilibre compétitif sera discuté plus loin dans le manuscrit.

⁹¹ Comme nous l'avons déjà mentionné, il peut s'agir d'un championnat organisé par une fédération et non par une ligue professionnelle. Cette différence ne changera cependant en rien les observations qui vont être faites dans cette partie concernant le fonctionnement des ligues/championnats ouvert(e)s.

⁹² La Major League Baseball (MLB), la National Football League (NFL), la National Basketball Association (NBA) et la National Hockey League (NHL).

sports collectifs européens sont organisés en ligues fermées, à l'instar du basket-ball professionnel masculin lituanien (Cingiène, 2000). Les ligues fermées sont généralement administrées par un commissaire (*commissioner*) qui représente les propriétaires de clubs. Les principales caractéristiques d'une ligue fermée sont les suivantes :

- C'est une organisation indépendante qui rassemble des clubs membres. On dit qu'elle est fermée à cause de la franchise qui est le droit d'entrée⁹³ que chaque propriétaire de club doit payer pour intégrer la ligue. Tout nouveau candidat doit convaincre au moins 75 % des membres que son entrée augmentera les revenus de la ligue. L'admission dans une ligue repose donc sur des critères économiques et non sportifs. Contrairement aux ligues ouvertes, il n'y a pas de sortie par relégation dans une ligue inférieure à l'issue de la saison. Le nombre important de clubs dans chaque ligue génère un nombre important de matchs sans enjeux et impose la mise en place de phase finale (i.e., les playoffs) pour maintenir une incertitude sur l'équipe qui remportera la saison.
- Le nombre et l'identité (i.e., le nom et l'ensemble du merchandising qui lui est associé) des franchises sont fixes d'une saison sur l'autre. La mise en vente d'une « franchise d'expansion » est le seul moyen d'entrée sur ce marché, sous réserve de la cooptation par les autres membres évoquée dans le point précédent.
- Chaque club à l'exclusivité absolue d'une zone urbaine où il est le seul à pouvoir organiser des matchs de la ligue. Contrairement aux ligues ouvertes, il a donc le monopole de son spectacle sportif sur le marché local⁹⁴. Si ce marché local ne génère pas suffisamment de revenus, le club peut se délocaliser⁹⁵ dans une autre ville qui sera plus rentable, sous réserve de l'accord de la ligue. Dans une ligue fermée, la mobilité des clubs est donc géographique et vise à maximiser les profits par la recherche de zones de chalandises plus importantes et plus lucratives.
- La ligue s'assure un pouvoir de monopsonne sur le marché du travail sportif en imposant des restrictions au recrutement et à la mobilité des joueurs. Ainsi, les nouveaux joueurs, qu'ils proviennent des structures universitaires nord-américaines ou de l'étranger, sont obligés de passer par la « draft » pour intégrer la ligue (cf. point

⁹³ Andreff (2009) rapporte que le montant de la franchise était, en 2004, de 158 millions de dollars en NHL, de 326 millions de dollars en NBA, de 376 millions de dollars en MLB et de 897 millions de dollars en NFL.

⁹⁴ Dans de nombreuses capitales européennes, et notamment en ce qui concerne le football, plusieurs clubs d'une même ligue professionnelle cohabitent. Dans ce domaine, la France fait figure d'exception.

⁹⁵ Andreff (2009) comptabilise 48 délocalisations pour les quatre ligues majeures nord-américaines de leur création à 2005 : 7 en NFL, 9 en NHL, 12 en MLB et 20 en NBA.

suisant). Les nouveaux entrants ne peuvent donc pas choisir le club dans lequel ils évolueront au sein de la ligue.

- Les clubs ont un droit à l'embauche qui est limité et régulé par la « draft »⁹⁶. Chaque nouvel entrant doit s'inscrire à la « draft » qui a lieu à l'issue de chaque saison. Puis, le club classé en dernier à la fin de la saison choisit en premier un joueur de la liste, puis c'est au tour de l'avant dernier et ainsi de suite. Le vainqueur de la saison choisit donc en dernier. Il y a ensuite un nouveau tour de « draft » jusqu'à épuisement de la liste. Ce mode de fonctionnement peut induire des stratégies de la part des clubs qui ne sont plus en course pour les phases finales et qui vont perdre volontairement des matchs de manière à être moins bien classé et donc vont améliorer leur place pour le choix des meilleurs joueurs pour la saison suivante (Kahane, 2006). Les tours de « draft » sont également une monnaie d'échange qui est utilisée par les propriétaires de clubs lors des transferts de joueurs⁹⁷. En plus de la « draft » qui sert à réguler qualitativement le recrutement des joueurs, les clubs sont également limités quantitativement au niveau de leur composition d'équipe où le nombre de joueurs est plafonné. Ces mécanismes servent à conserver l'équilibre compétitif de la ligue⁹⁸.
- La limitation, voire l'interdiction pour la NFL et la MLB, des transactions d'achat-vente des joueurs en argent participent également à la faible mobilité de ces derniers. Comme nous l'avons vu précédemment, les transferts sont principalement des échanges de joueurs, parfois accompagnés de tours de « draft ». Dans ce cadre, Szymanski (2004) observe que la concurrence pour un même joueur est quasiment nulle.
- Une négociation collective entre les propriétaires de clubs et les syndicats de joueurs permet de fixer les conditions de travail et de salaires des joueurs. Ainsi, un salaire minimal est garanti à chaque joueur (Késenne, 2000c). Certaines ligues ont également négocié un plafonnement de la masse salariale de chaque club. Ce plafonnement permet de se prémunir de l'inflation du salaire des joueurs et donc d'éviter qu'un club riche concentre tous les meilleurs joueurs, ce qui *pourrait* être néfaste à l'équilibre

⁹⁶ La « draft » fut instituée en 1936 en NFL, en 1963 en NHL, en 1965 en MLB et en 1984 en NBA.

⁹⁷ Ainsi, un club bien classé peut échanger avec un club mal classé un joueur de très bonne qualité contre un joueur d'une moins bonne qualité assorti d'un tour de draft. Ainsi, au moment de la draft, le club bien classé pourra quand même être dans les premiers à effectuer son choix et donc sélectionnera un joueur de meilleure qualité. Les tours de draft peuvent donc servir à équilibrer les échanges de joueurs.

⁹⁸ Dans un pays ultra libéral comme les Etats-Unis, ce mode d'embauche peut sembler étonnant pour ne pas dire illégal. Nous reviendrons sur ce point un peu plus loin dans le manuscrit.

compétitif de la ligue⁹⁹. Andreff (2009) observe toutefois que cela est également un moyen pour les ligues de préserver leur rente de monopsonne depuis l'abandon de la « clause de réserve »¹⁰⁰.

- Au niveau national¹⁰¹, les droits de retransmissions télévisuels sont vendus collectivement puis redistribués aux clubs. C'est grâce au *Sports Broadcasting Act* (1961) que les ligues professionnelles bénéficient d'une exemption de la loi anti-trust et possèdent donc un monopole sur ce produit. La redistribution des revenus concerne également les droits d'entrée¹⁰² (entre les locaux et les visiteurs) et le merchandising (redistribution collective par la ligue). Les ligues justifient ces collusions économiques par l'obligation de maintenir un équilibre compétitif nécessaire à leur viabilité.
- La majorité des clubs ne sont pas cotés en bourse¹⁰³. Cela permet d'éviter l'entrée indésirable d'un nouveau venu *via* les différents mécanismes boursiers.

Comme nous venons de le voir, une ligue est donc un cartel de clubs qui maximise son profit joint et qui le répartit entre ses clubs. Ce fonctionnement est une exception légale à la loi anti-trust en vigueur aux États-Unis. Ainsi, une majorité d'économistes s'accorde à dire que l'objectif des clubs est la maximisation du profit étant donné qu'aucune équipe ne risque la relégation (Fort, 2003a). Aussi, quand un club n'est plus dans la course au titre, cet objectif financier l'emporte sur l'objectif sportif. En fait, la seule menace concurrentielle que peut subir une ligue fermée serait la création d'une ligue majeure rivale dans la même discipline. Ce scénario s'est déjà produit par le passé : soit les ligues rivales ont disparu ; soit elles ont fusionné avec la ligue déjà en place (Andreff, 2007).

De nombreux économistes américains déplorent le fait que les ligues professionnelles soient exemptées de la loi anti-trust¹⁰⁴ : ils contestent leur efficacité économique et ne voient dans leurs règles constitutives qu'une manière de capturer des rentes et de protéger la valeur

⁹⁹ Nous reviendrons plus loin sur ce point.

¹⁰⁰ Par le passé, à l'instar de ce qui se passait dans le football européen, une « clause de réserve » interdisait au joueur de changer de club sans l'accord du propriétaire du club où il avait signé son premier contrat de travail. Cette clause fut attaquée au titre de la loi anti-trust en 1922 mais la Cour Suprême rejeta cet argument au motif que le sport est une exhibition et non un commerce (Andreff, 2007). Après plusieurs conflits entre les propriétaires et les joueurs, cette clause fut abandonnée au cours des années 1970.

¹⁰¹ Au niveau local, les droits de retransmissions télévisuels ne sont pas redistribués.

¹⁰² Le pourcentage de partage diffère en fonction des ligues.

¹⁰³ Seule la NFL l'interdit formellement à ses franchises (Andreff, 2009).

¹⁰⁴ Cela ne semble apparemment pas toujours avoir été le cas. Ainsi, quelques années auparavant, Andreff (2007) notait que « la majorité des économistes américains sont partisans du maintien des ligues fermées. » (p. 6), tout en précisant que « cependant, l'un des plus influents d'entre eux (Noll, 2002), après avoir étudié les résultats obtenus par le système de promotion-relégation dans le football anglais, suggère qu'il gagnerait à être implanté en Amérique du Nord. » (p. 6).

des franchises (Andreff, 2009). Pour eux, le maintien de l'équilibre compétitif, qui est à l'origine de cette exception, ne serait qu'un argument des propriétaires pour abaisser les salaires compte-tenu du « principe d'invariance »¹⁰⁵ (e.g., Fort & Quirk, 1995 ; Vrooman, 1995 ; Surdam, 2006).

2.1.2. Les ligues ouvertes

Les ligues européennes de sports collectifs professionnels sont majoritairement des ligues ouvertes. L'organisation de ces ligues fait une place plus importante à la concurrence. Ce phénomène s'est d'ailleurs amplifié suite à l'arrêt Bosman (1995) (cf. *infra*) qui a entraîné une dérégulation du marché des footballeurs professionnels qui s'est ensuite propagée aux autres sports collectifs. Si comme nous l'avons vu, les ligues fermées cherchent à maintenir un certain équilibre compétitif, dans les ligues ouvertes, un déséquilibre compétitif est entretenu par un déséquilibre financier important entre les clubs (Andreff, 2007, 2009). Les principales caractéristiques d'une ligue ouverte sont les suivantes :

- Une structure de gouvernance intègre dans une hiérarchie mondiale le championnat professionnel de chaque pays où il est soumis à une fédération nationale. Pour les compétitions internationales, c'est la fédération qui sélectionnera les joueurs de l'équipe nationale en utilisant les joueurs de son championnat professionnel¹⁰⁶. Les fédérations internationales ne reconnaissent qu'une seule fédération nationale par pays pour leurs compétitions. Les fédérations nationales ont donc une position de quasi-monopole sur la pratique professionnelle de leur discipline.

¹⁰⁵ En se basant sur les travaux de Rottenberg (1956), Andreff (2009) explique de manière claire en quoi consiste le « principe d'invariance » en économie : « Rottenberg a soutenu que la clause de réserve ne modifie pas l'équilibre compétitif comparé à ce qu'il serait si le marché du travail était concurrentiel et les joueurs avaient la liberté de contracter. Il a contesté que, sur un marché du travail concurrentiel, les clubs riches en surenchérissant sur les clubs pauvres accaparaient les meilleurs joueurs de la ligue. Si un joueur peut être vendu à un autre club à un prix supérieur à ce qu'il rapporte à son club actuel, ce dernier acceptera de le vendre à ce prix, malgré la clause de réserve. Il s'ensuit que les joueurs se répartiront entre les clubs de façon à ce que chaque joueur opère dans le club qui en tire le plus fort rendement, résultat identique à celui auquel on parviendrait sur un marché libre du travail. La répartition du talent sportif est invariante par rapport à qui est titulaire des revenus créés par les joueurs. La seule différence est que, avec la clause de réserve, une partie du prix des services du joueur est payée au club qui vend son contrat, alors qu'en marché libre le joueur l'obtient en totalité. L'équilibre compétitif n'est pas affecté par la répartition initiale des droits de propriété sur les services des joueurs quand les clubs maximisent le profit : c'est le principe d'invariance. » (pp. 598-599).

¹⁰⁶ Ou des championnats professionnels étrangers compte-tenu de la mobilité actuelle des joueurs. Si cela est particulièrement vrai pour les sports comme le football ou le basket-ball français, on notera toutefois que les internationaux français de hockey sur glace ne s'exportent que rarement à l'étranger.

- Les ligues ouvertes fonctionnent selon un système de promotion/relégation. Ainsi, à l'issue de chaque saison, des nouveaux clubs du niveau inférieur rejoignent le plus haut-niveau en lieu et place des équipes les moins bien classées. Ainsi, contrairement aux ligues fermées, la mobilité des équipes n'est pas géographique, mais verticale le long de la hiérarchie pyramidale mise en place par les fédérations et elle est liée aux performances sportives de chaque club. L'accès au championnat professionnel ne se fait donc pas sur la base de franchise. N'importe quel club partant de la plus basse division peut gravir les échelons lui permettant d'arriver dans le championnat professionnel. La plupart du temps, les clubs entrant dans les championnats professionnels doivent toutefois présenter des garanties financières pour pouvoir prendre part à la compétition. Ce système de promotion/relégation stabilise le nombre d'équipe d'une saison sur l'autre¹⁰⁷, cependant l'identité des promus et des relégués change chaque année.
- Le fonctionnement des ligues ouvertes avec leur système de promotion/relégation réalise un rééquilibrage automatique des forces en présence en reléguant les clubs les plus faibles pour les remplacer par les clubs les plus forts de la division inférieure. Pour Andreff (2009), c'est un système qui fonctionne comme un « mécanisme incitatif ». En effet, les clubs doivent déployer des efforts importants pour éviter d'être relégués en division inférieure ou pour être récompensés par un titre, une accession au niveau supérieur ou une qualification pour un championnat européen. Aussi, l'auteur relève qu'il y a beaucoup plus de matchs « à gros enjeu »¹⁰⁸ dans les ligues ouvertes que dans les ligues fermées. Cela est vrai dans le sens où une promotion, une accession aux championnats européens ou une relégation ont un impact important sur les revenus financiers que peut espérer un club.
- Dans les ligues ouvertes, il n'existe pas d'exclusivité territoriale ou de monopoles locaux. En effet, comme nous l'avons noté précédemment, dans de nombreuses capitales européennes, et notamment en ce qui concerne le football, plusieurs clubs d'une même ligue professionnelle peuvent cohabiter sur une même aire géographique. En Europe, la France est une des rares exceptions à cette règle (Ravenel, 1998).

¹⁰⁷ Hormis quand les instances de la ligue professionnelle ou de la fédération décident d'augmenter ou de réduire le nombre d'équipe du championnat professionnel.

¹⁰⁸ On notera toutefois qu'en fin de saison dans les ligues ouvertes, les matchs des équipes qui forment le « ventre mou » du championnat (i.e., qui ne jouent pas le titre et/ou une accession au niveau européen et qui ont déjà assuré mathématiquement leur maintien) n'ont plus qu'un faible enjeu.

- Si la mobilité des joueurs était fortement contrainte auparavant¹⁰⁹, l'arrêt Bosman (1995) a supprimé toute restriction au libre choix des joueurs sur le marché du travail (cf. *infra*). Cet arrêt a également rendu caduques les quotas de joueurs nationaux que devait respecter chaque club pour pouvoir prendre part au championnat professionnel. Contrairement aux ligues fermées, il n'y a pas donc de « draft » pour l'entrée des nouveaux joueurs. On note également que les échanges de joueurs sont rares, la majorité des transferts se faisant contre de l'argent.
- Suite à l'arrêt Bosman, les ligues ouvertes ont subi une dérégulation du marché du travail qui a entraîné une forte mobilité des joueurs au sein d'une même ligue et entre les ligues. Le corollaire à cette dérégulation fut une importante inflation du salaire des joueurs et des montants de transferts. Contrairement aux ligues fermées nord-américaines et à leur exemption anti-trust, les ligues ouvertes européennes ont peu de succès dans leurs tentatives d'échapper à la politique de concurrence prônée par l'Union Européenne (Andreff, 2009).
- Contrairement aux ligues nord-américaines, les processus de négociations collectives sont beaucoup moins développés, notamment à cause du taux de syndicalisation des joueurs qui reste faible (Bourg & Gougnet, 2005). Si des salaires minimums sont garantis, dans la majeure partie des cas, on ne relève cependant pas de plafonnement salarial (Andreff, 2009).
- A l'inverse des ligues fermées, il n'y a pas d'interdiction concernant l'introduction des clubs en bourse¹¹⁰. Les clubs indépendants sur le plan financier et responsables de l'exécution de leur budget. Cette indépendance financière nécessite toutefois d'adopter des formes juridiques particulières qui seront développées *infra*.
- Hormis quelques sports phares, comme le football ou le rugby en France, peu de championnats professionnels bénéficient d'une couverture télévisuelle significative et régulière sur les chaînes publiques¹¹¹. Quand c'est le cas, on constate généralement que les droits de retransmission sont vendus collectivement avec une redistribution entre les clubs (Andreff, 2007). N'ayant pas les avantages des ligues américaines concernant l'exemption anti-trust, de nombreuses ligues professionnelles ont été

¹⁰⁹ Ainsi, en ce qui concerne le football français, on constate l'existence d'un contrat à vie jusqu'en 1968, puis d'un système de réservation avec transfert des joueurs en fin de contrat (Faure & Suaud, 1999).

¹¹⁰ La France est le dernier pays européen à avoir levé l'interdiction de cotation des clubs en bourse (Aglietta, Andreff & Drut, 2008). Cependant, au moment où nous écrivons ces lignes, seul le club de l'Olympique Lyonnais a franchi le pas en entrant en bourse *via* la holding OL Groupe.

¹¹¹ Ces pratiques sportives peu médiatiques doivent même souvent participer aux frais de retransmission pour espérer avoir quelques matchs télévisés, à l'instar du hockey sur glace.

attaquées par des clubs qui voulaient obtenir la propriété individuelle de leurs droits télévisuels (Szymanski, 2001 ; Andreff, 2009). A l'heure où nous écrivons ces lignes, c'est notamment le cas pour les championnats professionnels de football espagnol, grec et portugais. Dans les autres ligues, on ne constate pas de distribution égale des droits télévisuels négociés collectivement : la répartition est pondérée en fonction des performances sportives et de la notoriété de chaque club (Andreff & Bourg, 2006). Enfin, on ne trouve généralement pas de partage des revenus liés aux entrées payantes ni de redistribution collective de ceux générés par le merchandising.

Contrairement aux ligues fermées dont l'objectif est la maximisation des profits, les clubs évoluant dans les ligues ouvertes et visant une montée (ou cherchant à éviter une relégation) ont un objectif de maximisation des victoires sportives sous contrainte d'équilibre budgétaire (e.g., Noll, 2002 ; Noll, 2004 ; Andreff, 2007). Ainsi, l'incitation à investir en talents sportifs est beaucoup plus forte que dans les ligues fermées et elle serait même infinie si la contrainte budgétaire n'existait pas (Andreff, 2009). Cela se traduit notamment par un surinvestissement en termes de joueurs : il y a un nombre plus important de remplaçants dans les clubs des ligues ouvertes que dans les clubs des ligues fermées qui sont, comme nous l'avons mentionné précédemment, soumis à des quotas quantitatifs.

Le système promotion/relégation additionné à l'impératif de maximisation des victoires contraint les clubs des ligues ouvertes à ce que Sanderson (2002) appelle une « course à l'armement ». Chaque club tente de recruter les meilleurs joueurs pour dominer ses adversaires qui eux-mêmes sont forcés de surenchérir. Chacun cherchant à maximiser les victoires, la demande en talent sportif de chaque club est excessive et les entraîne dans une spirale inflationniste, que ce soit au niveau du salaire des joueurs ou des indemnités de transfert. Or Rosen (1986) montre que les investissements en recrutements supplémentaires sont inefficaces quand un club tente par tous les moyens permis de prendre un ascendant significatif sur ses adversaires car cela les oblige à adopter le même comportement pour rester concurrentiels. Le principal problème de cette spirale inflationniste, c'est qu'il n'y aura que quelques clubs qui bénéficieront vraiment de cette stratégie : ceux accédant au niveau supérieur et ceux se qualifiant pour les compétitions européennes¹¹². Or tous les autres clubs seront touchés par cette hausse généralisée des coûts, d'autant qu'elle n'est pas freinée par la

¹¹² En ce qui concerne le football notamment, la participation aux compétitions européennes est très lucrative, que ce soit au niveau des droits télévisuels, mais aussi, dans une moindre mesure, au niveau des entrées payantes et du merchandising.

maximisation du profit (comme c'est le cas dans les ligues fermées), ce qui risque fortement de se traduire par des déficits financiers importants et, en dernier ressort, par des dépôts de bilan en chaîne¹¹³.

2.2. Ligues fermées nord-américaines et ligues ouvertes européennes : sont-elles si différentes ?

Pour beaucoup d'auteurs, les ligues fermées nord-américaines et les ligues ouvertes européennes relèvent de deux logiques bien différentes qui se cristallisent notamment autour de la dichotomie maximisation des profits / maximisation des victoires. On trouve toutefois quelques auteurs (e.g., Hoehn & Szymanski, 1999), à l'instar de Fort (2000), qui soutiennent le fait qu'il existe finalement une convergence assez importante entre ces deux systèmes et que dans les précédents travaux comparatifs « les différences entre les sports européens et nord-américains l'emportent de manière spectaculaire sur les similitudes » (p. 431). Les ressemblances entre ces deux systèmes auraient donc été régulièrement sous-estimées dans la littérature au profit de leurs différences. Fort (2000) précise que dans les précédents travaux, les prétendues différences entre les ligues nord-américaines et les ligues européennes concernent majoritairement trois aspects principaux : les supporters, les organisations sportives et les objectifs des équipes.

2.2.1. Les supporters

Au niveau des supporters, Fort (2000) constate que les différentes études concernant leurs attentes révèlent des résultats très similaires, que ce soit pour le football européen (e.g., Rivett, 1975 ; Bird, 1982 ; Peel & Thomas, 1988) ou pour les quatre ligues majeures professionnelles nord-américaines (Fort & Rosenman, 1999). Ainsi, dans les deux cas, l'auteur note que « la demande a tendance à diminuer légèrement, les *income effects* sont en vigueur et typiquement négatifs, les coûts de déplacement sont un facteur important, la demande est moins élastique pour les plus hauts niveaux de jeu, la télévision ne semble pas faire diminuer l'affluence *in situ* et les changements dans la structuration de la ligue qui impactent la compétitivité altèrent également l'affluence » (p. 433).

¹¹³ Ainsi, au début des années 1990, de nombreux clubs de hockey sur glace français de première division vont se lancer dans cette « course aux armements », ce qui se traduira par de très nombreux dépôts de bilan au sein de l'élite (Delorme, 2010).

2.2.2. *Les organisations sportives*

En ce qui concerne les organisations sportives, Fort (2000) pointe trois différences majeures entre les deux systèmes : (a) les rencontres des ligues européennes se déroulent à la fois sur le plan national (i.e. championnat national) mais aussi à l'échelon international (i.e., coupes d'Europe) ce qui entraîné la création d'organisations spécifiques pour gérer ces différents niveau de compétition ; (b) les ligues nord-américaines n'ont pas le système de promotion/relégation qui caractérise les ligues européennes et (c) il n'y a pas de financement du sport amateur par le sport professionnel en Amérique du Nord. Au-delà de ces différences, l'auteur note qu'en Amérique du Nord, il existe une importante similitude avec les structures sportives présentes en Europe, notamment en ce qui concerne le fonctionnement des « US colleges ». En effet, ces derniers, qui ont entre autres un rôle de détection des futurs joueurs des ligues professionnelles, fonctionne sur un modèle de promotion/relégation fortement identique à ce qui se fait en Europe. Aussi, si le plus haut niveau de pratique nord-américain ne possède pas de système de promotion/relégation, les structures nationales qui permettent de l'atteindre en sont pourvues. En complément à cette remarque de Fort (2000) il convient également de noter que le système promotion/relégation des ligues européennes n'est pas si ouvert qu'il en à l'air. En effet, de nombreuses ligues/fédérations, demandent de solides garanties financières aux clubs pouvant prétendre à l'élite à l'issue de la saison sportive. Dans plusieurs disciplines et à plusieurs reprises, on a constaté que des clubs, ayant pourtant acquis sportivement leur montée au plus haut niveau de pratique, se voyaient refuser leur promotion sur ce critère économique. De même, on voit régulièrement des clubs appartenant à l'élite qui sont rétrogradés dans les divisions inférieures pour les mêmes raisons alors qu'ils avaient assuré leur maintien sportif.

2.2.3. *Les objectifs des équipes*

Enfin, pour ce qui est des objectifs des équipes, Fort (2000) note « qu'il n'y a rien de plus omniprésent dans la littérature sur les sports européens que l'idée que les équipes ne recherche pas le profit » (p. 439). En effet, comme nous l'avons vu précédemment, de nombreux travaux en économie du sport, qu'il soient « anciens » (e.g., Sloane, 1971 ; Cairns, Jennett & Sloane, 1986) ou plus récents (e.g., Késenne & Jeanrenaud, 1999 ; Noll, 2004 ; Andreff, 2009), précisent que le but des clubs européens est de maximiser les victoires plutôt

que les profits. Ainsi par exemple, Késenne et Jeanrenaud (1999) précisent que « la différence la plus importante entre les Etats-Unis et l'Europe est que les clubs américains sont des compagnies d'affaires qui cherchent à faire des profits alors que le seul but de la majorité des clubs européens est d'être couronné de succès sur le terrain » (p. 2). Ceci étant dit, Fort (2000) fait observer qu'il ne faut cependant pas oublier que la victoire joue également un rôle prépondérant dans les systèmes cherchant à maximiser le profit : tous les modèles théoriques incluent des équipes choisissant de maximiser les victoires dans le but de maximiser les profits. L'auteur note de plus que l'idée que le système promotion/relégation soit une force conductrice de la maximisation des victoires renvoie directement à l'observation que ce système caractérise également – bien que de manière différente – le monde nord-américain de la maximisation des profits, que ce soit au niveau du sport professionnel ou du sport universitaire. En effet, dans le système promotion/relégation, une descente va faire que des supporters d'un endroit donné vont délaisser une équipe pour laquelle ils étaient prêts à payer quand elle évoluait au plus haut niveau et vice-versa. Fort (2000) remarque que le même phénomène se produit dans les ligues professionnelles nord-américaines quand une équipe se délocalise ou quand la ligue augmente son nombre de franchises mais également dans le cas des « college sports » où le classement entraîne des promotions et des relégations (cf. *supra*). Pour finir, Fort (2000) remarque que la plupart des résultats des précédents travaux sur les championnats professionnels européens (e.g., Sloane, 1971 ; Wiseman, 1977 ; Vamplew, 1982 ; Szymanski & Smith, 1997) se basent sur les bilans d'exercice, lesquels ne laissent apparaître pas ou peu de profits d'où la conclusion que ces équipes maximisent les victoires plutôt que les profits. Or, pour l'auteur, cela pose une question cruciale compte-tenu de l'objet analysé : pourquoi les précédents travaux prennent pour argent comptant les bilans financiers des clubs professionnels ? En procédant ainsi les chercheurs se basent sur les profits *économiques* plutôt que sur les profits *comptables*, ce qui est une erreur fondamentale selon Fort (2000). En effet, l'auteur argue que dans le système européen, notamment à cause de la politique de concurrence prônée par l'Union Européenne qui fait que ces ligues ne disposent pas de l'exemption anti-trust nord-américaine (cf. *supra*), l'objectif principal de ces bilans est de minimiser autant que faire se peut les profits comptables pour des raisons liées aux différentes taxations. Aussi, compte-tenu de ces stratégies, il semble que la dichotomie maximisation des profits/maximisation des victoires ne soit plus autant tranchée que ne pourrait le laisser penser les différentes analyses. A ce sujet, Zimbalist (1992) cite le propriétaire d'une franchise de base-ball nord-américaine : « Ceux qui parlent des profits d'un club de base-ball sont à côté de la plaque. En respectant les principes comptables

généralement admis, je peux transformer un profit de quatre millions de dollars en une perte de deux millions de dollars et je peux avoir tous les vérificateurs aux comptes du pays qui seront d'accord avec moi » (p. 62). Compte-tenu de ces jeux d'écritures, les bilans d'exercice se relèvent donc être de mauvais indicateurs des profits économiques qui ont été « vraiment » réalisés par un club (ou une franchise). Il est donc discutable de conclure que les clubs européens n'ont que pour objectif de maximiser les victoires.

Sans aller jusqu'à conclure comme Fort (2000) que « les similitudes l'emportent largement sur les quelques différences qui existent vraiment entre les marchés sportifs européens et nord-américains » (p. 451), il faut toutefois ne plus opposer les ligues fermées et les ligues ouvertes de manière si radicale, compte-tenu de certaines ressemblances dans leurs fonctionnements et dans leurs objectifs.

D'ailleurs, plusieurs économistes se basent sur la comparaison de ces deux modèles et le constat d'une certaine convergence pour émettre quelques préconisations. Ainsi, Noll (2002) évalue favorablement l'efficacité du modèle européen et conseille aux ligues nord-américaines de s'en inspirer. Poursuivant cette ligne de recherche, l'auteur (Noll, 2004) recommande aux ligues professionnelles nord-américaines d'introduire le système de promotion/relégation et aux ligues professionnelles européennes d'introduire systématiquement des play-offs¹¹⁴. Face au constat de l'« américanisation » de certaines disciplines, à l'instar du football¹¹⁵ (Hoehn & Szymanski, 1999), Lavoie (2005) exhorte les ligues européennes à ne pas adopter un modèle de ligue fermée, surtout en ce qui concerne le plafonnement des salaires.

¹¹⁴ A l'issue de la saison régulière, un certain nombre d'équipes est qualifié pour les phases finales. Dès lors, des tours à élimination directe en plusieurs matches se jouent entre les équipes, les mieux classées rencontrant les moins bien classés. Le vainqueur des play-offs remportera le titre. Une des principales critiques faites à ce système est que l'équipe classée première à l'issue de la saison régulière peut ne pas passer le premier tour. On assiste parfois également à des stratégies où les équipes assurées d'aller en play-off laissent leur meilleurs joueurs au repos pour éviter les blessures avant ces phases finales et faussent donc le championnat, notamment en ce qui concerne les équipes menacées de relégation.

¹¹⁵ En France, ce sont surtout le basket-ball (depuis 2000) et le hockey sur glace (depuis 2006) qui subissent une « américanisation », que ce soit au niveau structurel comme au niveau réglementaire.

3. Le marché du travail sportif et ses régulations.

3.1. Un marché du travail binaire.

Les juristes et les économistes tombent d'accord pour faire de la contrainte inhérente au rapport salarial le critère de repérage du sportif professionnel (Andreff & Nys, 2002). Les juristes insistent sur la subordination à l'employeur aux termes d'un contrat de travail et sur le véritable travail rémunéré que représente l'activité sportive de haut niveau. Les économistes ajoutent à cela les sujétions résultant de la division du travail entre sportifs professionnels, organisée sous l'autorité de l'employeur, et de la discipline au travail obtenue par le salaire et par l'existence d'un marché du travail (compte-tenu notamment que le chômage est possible). Comme nous l'avons vu précédemment, même si le degré de professionnalisation du sport de haut niveau est très variable en fonction des disciplines sportives, certains sports comme le football, remplissent tous les critères nécessaires à la constitution d'une profession ou d'un groupe professionnel (cf. *infra*). Dès lors, il existe un marché du travail sportif dans ces disciplines¹¹⁶. Jusqu'en 1995, Andreff et Nys (2002) observent que le marché du travail sportif est segmenté de manière binaire : d'une part, il existe un marché « primaire », assez restreint, rassemblant les joueurs professionnels et les espoirs français évoluant dans les équipes nationales auxquels il convient d'ajouter les joueurs étrangers (qui sont également pour la plupart des internationaux) ; d'autre part, il existe un marché « secondaire », beaucoup plus large, qui rassemble les autres joueurs professionnels qui n'appartiennent pas à la première catégorie. Les joueurs appartenant au marché « primaire » touchent des salaires élevés et bénéficient d'une certaine sécurité alors que leurs homologues du marché « secondaire » ont un salaire moins important et sont soumis à une forte instabilité professionnelle : souvent remplaçants et/ou ayant peu de temps de jeu, descente en division inférieure, chômage, voire éventuellement sortie du professionnalisme. Si les joueurs du marché « secondaire » sont souvent dans une situation précaire (e.g., Roderick, 2006), sur le marché « primaire », la mobilité interclubs des joueurs les plus demandés s'effectue à des prix de transfert toujours plus élevés et s'accompagne d'une hausse de leurs revenus et d'une

¹¹⁶ Ceci n'empêche pas que le travail sportif rémunéré se soit répandu hors des sports à statut professionnel et ne soit plus réservé aux niveaux de pratique les plus élevés.

valorisation de leur statut¹¹⁷. Comme nous l'avons vu précédemment, la mobilité des joueurs reste toutefois assez limitée dans les ligues ouvertes.

3.2. La législation française concernant le sport professionnel et son financement.

La législation française va imposer certaines contraintes aux clubs de haut-niveau de hockey sur glace. Ces contraintes se situent essentiellement à deux niveaux :

- Sur la forme juridique du club.
- Sur les financements/subventions (i.e., l'argent public) versés par les collectivités locales et les collectivités territoriales.

Dans la partie qui suit, nous allons donc aborder ces deux aspects¹¹⁸ et les différentes évolutions qu'ils ont subies au cours de la période que nous analysons dans le cadre de ce travail doctoral (1986-2006).

3.2.1. *La forme juridique des clubs.*

Fidèles à l'idéal qui les avait vus naître, les clubs sportifs français se sont créés à l'origine sous la forme d'associations à but non lucratif qui relèvent de la « loi 1901 ». L'aspect non lucratif ne signifie pas que les associations ne peuvent ou ne doivent pas faire des bénéfices ni développer une activité commerciale. En fait, ce qui distingue les associations des entreprises marchandes, c'est l'interdiction de redistribuer les bénéfices à leurs membres, ainsi que l'obligation de les investir dans l'activité développée par l'association.

Progressivement, alors que le poids économique de certaines disciplines sportives se renforçait, il est apparu que le régime des associations de type « loi 1901 » correspondait mal aux attentes des clubs comptant une section professionnelle (ou semi-professionnelle) en leur sein (Monneret, 1998 ; Bayeux, 2006 ; Bourg & Nys, 2006). C'est ainsi que le statut des clubs sportifs a évolué, plusieurs lois successives jalonnant cette adaptation au cours de la période que nous étudions (1986-2006), notamment la loi du 29 octobre 1975 prolongée par la loi du 16 juillet 1984, qui fut modifiée en 1999. De même, la mise en place d'un code du sport a contribué à régler le sport professionnel

¹¹⁷ Cette valorisation/reconnaissance leur permet également d'aller chercher des revenus complémentaires à leur salaire de sportif professionnel, notamment sur le marché publicitaire.

¹¹⁸ Nous nous baserons notamment sur les données du rapport public thématique « les collectivités territoriales et les clubs sportifs professionnels » de la Cour des Comptes.

Ainsi, les associations sportives, dès lors que les recettes qu'elles tirent des manifestations ou que les rémunérations qu'elles versent à des sportifs sont supérieures à certains seuils financiers, ont l'obligation de créer des sociétés commerciales¹¹⁹, tout en continuant à exister sous la forme d'associations support. En effet, cette création est obligatoire dès lors que l'un ou l'autre des seuils suivant est dépassé¹²⁰ :

- 1,2 millions d'euros pour les recettes liées à l'organisation de manifestations payantes (e.g., billetterie, recettes publicitaires, droits de diffusion) à l'exclusion des subventions publiques.
- 800 000 euros pour les rémunérations nettes versées aux sportifs employés par le club, hors les charges sociales et fiscales afférentes à ces rémunérations.

Compte tenu des seuils précités, la formule de l'association sportive seule ne se rencontre plus que dans les disciplines où la professionnalisation est récente (e.g., volley-ball). Un club sportif qui participe aux compétitions organisées par une ligue professionnelle peut en conséquence se présenter sous deux formes juridiques distinctes :

- Soit sous celle d'une association sportive ayant une section professionnelle, si elle se situe en deçà des montants de recettes et de rémunérations mentionnés ci-dessus.
- Soit sous la forme conjointe d'une association sportive support qui porte les aspects liés au sport amateur, et d'autre part d'une entreprise privée, qui gère l'activité professionnelle du club (société commerciale dite également société sportive).

La loi n° 99-1124 du 28 décembre 1999 a défini les régimes juridiques applicables aux sociétés commerciales et mis en extinction¹²¹ les Sociétés Anonymes d'Economie Mixte Sportive Locales¹²² (SAEMSL), créées par la loi « Mazeaud » de 1975. La loi a maintenu l'option pour la Société Anonyme à Objet Sportif (SAOS), créée par la loi « Avice » de 1984, et a ajouté deux autres formes juridiques : l'Entreprise Unipersonnelle Sportive à Responsabilité Limitée (EUSRL), qui se rencontre assez peu, et la Société Anonyme Sportive Professionnelle (SASP).

¹¹⁹ Article L. 122-1 du code du sport.

¹²⁰ Article R. 122-1 du code du sport.

¹²¹ Les SEMSL existantes à la date de la promulgation de la loi n'ont pas été tenues de changer de statut, mais il ne peut plus en être constitué de nouvelles.

¹²² Introduit en 1975, ce statut, qui donnait aux collectivités locales un pouvoir d'orientation considéré comme la contrepartie de leurs apports financiers au sport professionnel, a été largement utilisé dans les années 1980

3.2.1.1. La Société Anonyme à Objet Sportif (SAOS).

La SAOS est une société commerciale, régie par le code du commerce, sous réserve de dispositions dérogatoires prévues par la loi du 16 juillet 1984 (i.e., interdiction de distribuer des dividendes et de rémunérer les dirigeants). L'association support doit détenir au minimum un tiers du capital social¹²³, ce qui constitue une limite à leur financement (i.e., augmentation de capital notamment).

3.2.1.2. L'Entreprise Unipersonnelle Sportive à Responsabilité Limitée (EUSRL).

L'EUSRL est une société à responsabilité limitée dont l'associé unique est l'association support. Il s'agit donc d'un régime idéal pour les dirigeants qui souhaitent conserver un lien exclusif avec la société commerciale qu'ils doivent créer pour gérer leur activité professionnelle. Ce statut interdit, par construction, la possibilité de voir des partenaires extérieurs financer, *via* la société, la section professionnelle. A l'image des SAOS, l'EUSRL ne peut distribuer de bénéfices : quand ils existent, ils sont obligatoirement affectés à la constitution de réserves. En revanche, elle peut rémunérer ses dirigeants¹²⁴.

Peu utilisé, le régime de l'EUSRL convient en fait aux groupements sportifs dont les besoins de financement sont des plus limités. Il permet pour certaines associations sportives le passage, par étapes, d'une gestion à but désintéressé à une gestion plus commerciale, avec la possibilité, à tout moment, d'opter pour la formule de la société anonyme.

3.2.1.3. La Société Anonyme Sportive Professionnelle (SASP).

Créée par la loi du 28 décembre 1999, la SASP est la forme juridique la plus proche du droit commun des sociétés commerciales. Elle présente, en effet, certaines caractéristiques qui la distinguent des SAOS et, bien sûr, des SAEMSL. Elle peut, notamment, distribuer des dividendes et rémunérer ses dirigeants, ce qui est souhaitable au-delà d'un certain niveau d'investissement en fonds propres et de taille de budget à gérer. Toutefois, l'article premier des statuts types prévoit que l'association support est actionnaire de la SASP, sans pour autant préciser la quotité de sa participation. Le Conseil d'Etat, lors de l'examen des statuts types, a

¹²³ Décret n° 86-409 du 11 mars 1986.

¹²⁴ En l'espèce, souligne l'instruction n° 01-126 du 4 juillet 2001, il s'agit d'un gérant tiers, personne physique désignée par l'associé unique (décret n° 2001-148 du 16 février 2001).

estimé qu'aucune de leurs stipulations n'interdisait à l'association, après la constitution de la société, de céder ses parts, dans le respect des dispositions relatives à la cession d'actions.

Ces dispositions rendent la SASP particulièrement attractive pour les investisseurs intéressés par le sport professionnel, mais qui ne souhaitent pas devoir composer avec une association détentrice d'une minorité de blocage (ce qui est le cas de la SAOS). Aussi, la SASP constitue la solution vers laquelle convergent la majorité des clubs, le hockey sur glace ne faisant pas exception.

3.2.1.4. Les relations entre l'association et la société.

Une fois que la forme juridique de la société est choisie, une convention doit être passée avec l'association support¹²⁵. Celle-ci va fixer les relations entre l'association et la société, notamment sur les points suivants :

- La répartition des activités : la convention doit préciser que l'association sportive reste en charge du secteur amateur et qu'elle confie la gestion des activités sportives à caractère professionnel à la société. La gestion d'un éventuel centre de formation peut être confiée à l'une ou à l'autre des deux structures.
- La durée et le renouvellement de la convention : la durée maximale de la convention est de quatre ans. Une fois cette échéance atteinte, la convention ne pourra être renouvelée qu'expressément, à nouveau pour une durée maximale de quatre années.
- Les conditions d'utilisation de la dénomination, de la marque et de tous les autres signes distinctifs (e.g., logos, slogans).
- Les compétences respectives de l'association et de la société commerciale, ainsi que les moyens qui sont affectés à chacune.

3.2.2. *Les subventions et le soutien des collectivités territoriales.*

Les clubs sportifs professionnels ont toujours bénéficié de subventions de la part des collectivités territoriales (Durand, Ravenel & Helleu, 2005). A la suite d'un certain nombre d'affaires, concernant principalement des clubs professionnels de football ayant enregistré des déficits très importants, et pour lesquelles les communes avaient été appelées à intervenir, des limites aux concours financiers des collectivités ont été fixées en 1994 (Bayeux, 2006). Ces

¹²⁵ Article 11 de la loi du 16 juillet 1984.

dispositions législatives¹²⁶ ont mis en place un système dégressif d'aides¹²⁷ qui devait, en tout état de cause, prendre fin le 31 décembre 1999. Cette orientation a très vite été contestée parce qu'elle ne prenait pas assez en compte la situation économique très inégale des clubs professionnels (Bourg & Nys, 2006). En effet, la plupart des disciplines sportives, ne mobilisant qu'un public restreint, étaient dans l'incapacité de trouver dans des délais réduits des financements privés se substituant à ceux des collectivités. Cet argument a été pris en compte par les parlementaires, et c'est à leur initiative qu'a été rétabli en 1999, le versement de subventions des collectivités territoriales aux clubs professionnels¹²⁸. Ces subventions sont cependant encadrées de manière stricte et prennent différentes formes que nous allons développer ci-dessous.

3.2.2.1. Les subventions pour missions d'intérêt général.

L'article L.113-2 du Code du Sport prévoit que « pour des missions d'intérêt général, les associations sportives ou les sociétés sportives peuvent recevoir des subventions publiques ». Ces subventions font nécessairement l'objet de conventions¹²⁹ et nécessitent de fournir différents documents pour appuyer la demande¹³⁰. Les différentes missions prévues par la loi¹³¹, et pouvant bénéficier d'une subvention, sont les suivantes :

- La formation, le perfectionnement et l'insertion des jeunes sportifs accueillis dans les centres de formation agréés.
- La participation à des actions d'éducation, d'intégration ou de cohésion sociale.
- La mise en œuvre d'actions visant à l'amélioration de la sécurité du public et à la prévention de la violence dans les enceintes sportives.

Le montant cumulé des subventions pour missions d'intérêt général, apprécié toutes collectivités confondues, ne peut excéder 2,3 millions d'euros¹³² par saison sportive.

¹²⁶ Article 78 de la loi portant diverses dispositions d'ordre économique et financier du 8 août 1994.

¹²⁷ Le décret n° 96-71 du 24 janvier 1996 a établi des seuils dégressifs de subvention en fonction des disciplines sportives.

¹²⁸ Article 5 de la loi n° 99-1124 du 28 décembre 1999 modifiant l'article 19-3 de la loi n° 84-610 du 16 juillet 1984 relative à l'organisation et à la promotion des activités physiques et sportives.

¹²⁹ Article R.113-5 du Code du Sport.

¹³⁰ L'article R.113-3 du Code du Sport prévoit qu'à l'appui de leurs demandes de subventions, les associations sportives ou les sociétés doivent fournir les bilans et comptes de résultat des deux derniers exercices clos, ainsi que le budget prévisionnel de l'année sportive pour laquelle la subvention est sollicitée, un rapport retraçant l'utilisation des subventions versées par les collectivités territoriales et leurs groupements au titre de la saison sportive précédente et un document prévisionnel qui indique l'utilisation prévue des subventions demandées.

¹³¹ Article R.113-2 du Code du Sport.

¹³² Décret n° 2001-828 du 4 septembre 2001 et article R.113-1 du Code du Sport.

De même, les collectivités ne peuvent intervenir sous la forme de garanties d'emprunt ou de cautionnement¹³³. L'article L.113-1 du Code du Sport atténue, depuis le 6 juillet 2000, cette interdiction, en autorisant les collectivités territoriales à accorder leur garantie aux emprunts contractés en vue de l'acquisition de matériels ou de la réalisation d'équipements sportifs par des associations sportives dont le montant annuel des recettes n'excède pas 75 000 euros.

3.2.2.2. Les achats de prestation de service.

Le législateur a également souhaité encadrer certaines pratiques qui consistaient à acheter des prestations de services aux clubs sportifs professionnels, afin de contourner la limitation dégressive du montant des subventions instituée par la loi de 1994 dont nous avons parlé précédemment. L'article L.113-324 du Code du Sport prévoit ainsi que « les sommes versées par les collectivités territoriales aux sociétés sportives en exécution de contrats de prestations de services, ou de toute convention dont l'objet n'entre pas dans le cadre des missions d'intérêt général, ne peuvent excéder un montant fixé par décret ».

Ces prestations de services¹³⁴ sont habituellement constituées par l'achat de places dans les enceintes sportives ou d'espaces publicitaires lors de manifestations sportives, ainsi que par l'apposition du nom ou du logo de la collectivité territoriale sur divers supports de communication (e.g., programme de la rencontre, site Internet du club)

Concernant les achats de prestation de service, le montant maximum¹³⁵ versé par les collectivités est fixé à 30 % du total des produits du compte de résultat de l'année précédente de la société, dans la limite de 1,6 million d'euros par saison sportive.

3.2.2.3. Les concours aux associations sportives.

Les associations sportives situées en deçà des seuils spécifiés précédemment, ainsi que les associations sportives qui ont créé une société commerciale, peuvent recevoir, comme toute autre association du type loi 1901, des subventions de la part des collectivités territoriales. Les développements qui suivent concernent les subventions permettant de

¹³³ Interdiction imposée initialement dans le dispositif « Bredin ».

¹³⁴ La circulaire du 29 janvier 2002 du Ministre de l'intérieur et du Ministre de la jeunesse et des sports, relative aux concours financiers des collectivités territoriales aux clubs sportifs, dresse une liste indicative de ces prestations de services.

¹³⁵ Article D.113-6 du Code du Sport.

financer des activités n'entrant pas dans le cadre des missions d'intérêt général mentionnées ci-dessus.

S'agissant des associations sportives, la loi du 16 juillet 1984 n'a pas prévu de dispositions spécifiques et n'a donc pas organisé d'encadrement pour les aides qu'elles peuvent recevoir des collectivités locales. Par conséquent, elles peuvent bénéficier, en tant qu'organismes à but non lucratif, de concours financiers des collectivités sans restriction particulière, dans la mesure où leur activité présente un intérêt public local, au bénéfice direct des administrés.

Les associations destinataires doivent toutefois se conformer à certaines obligations¹³⁶ :

- Quand la subvention dépasse un montant annuel de 23 000 euros, la collectivité territoriale doit conclure une convention avec l'association, définissant l'objet, le montant et les conditions d'utilisation de la subvention.
- Quand la subvention est affectée à une dépense déterminée, l'association bénéficiaire doit produire un compte rendu financier attestant la conformité des dépenses avec l'objet de la subvention dans les six mois suivant la fin de l'exercice pour lequel elle a été octroyée.

3.2.2.4. La mise à disposition d'équipement sportif.

La plupart des équipements sportifs utilisés par les clubs professionnels français, contrairement à ce qui peut être observé dans d'autres pays européens, ne sont pas la propriété des sociétés sportives, mais celle des collectivités territoriales, essentiellement des communes et, plus récemment, des communautés de communes ou d'agglomération, par l'effet des transferts de compétences des premières vers les secondes.

L'appartenance de ces infrastructures sportives au domaine public signifie que les biens en cause sont destinés à l'usage du public ou au fonctionnement des services publics. L'utilisation privative de ces mêmes biens déroge donc au principe d'une libre utilisation ouverte à tous et ne peut être admise qu'en vertu d'une autorisation expresse accordée par la personne publique propriétaire au bénéficiaire de ladite utilisation.

Aussi, cette autorisation doit être formalisée par une convention d'occupation du domaine public et ce contrat doit prévoir le paiement d'une redevance. L'occupation privative du domaine public des collectivités est en effet soumise à un principe général de non-gratuité.

¹³⁶ Article 10 de la loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 et Décret n° 2001-495 du 6 juin 2001.

La redevance¹³⁷ constitue donc la contrepartie des avantages individuels conférés au bénéficiaire de l'autorisation d'occupation.

Dans son rapport public thématique « les collectivités territoriales et les clubs sportifs professionnels », la Cour des Comptes observe que « les conditions dans lesquelles les collectivités mettent à disposition des clubs professionnels des équipements sportifs et, le cas échéant des locaux, constituent souvent un soutien indirect » (p. 14).

3.2.2.5. Les travaux d'entretien et d'amélioration des équipements sportifs.

L'entretien par les collectivités territoriales de leurs infrastructures sportives représente un enjeu d'importance pour les clubs professionnels. En effet, la réglementation imposée par les ligues qui gèrent les championnats professionnels, subordonne la participation des clubs sportifs au respect de normes en matière de capacité des stades, de sécurité ou d'installations permettant des retransmissions télévisées. Le respect de ces textes peut nécessiter la construction (ou le réaménagement), par les collectivités, de nouveaux équipements sportifs, dont le club professionnel local pourra être le principal bénéficiaire. Ici encore, il s'agit alors d'une forme de soutien indirect.

3.2.3. La loi du 15 décembre 2004.

L'adaptation de la législation au contexte européen s'est également traduite par l'adoption de la loi du 15 décembre 2004¹³⁸, qui répondait à la volonté d'améliorer la compétitivité économique des clubs sportifs professionnels français vis-à-vis de leurs homologues européens et de conserver les meilleurs talents en France. Ses dispositions définissaient notamment un droit d'image collectif ouvert aux clubs constitués sous la forme de sociétés sportives. Encadré par le code du travail¹³⁹, le dispositif visait à ne pas considérer comme salaire, et donc à exonérer de charges sociales, la part de la rémunération versée à un sportif professionnel qui correspond à la commercialisation de l'image collective de l'équipe à laquelle le sportif appartient. Il ne s'appliquait qu'aux rémunérations supérieures de deux à

¹³⁷ S'agissant du montant de la redevance, la circulaire du 29 janvier 2002 indique que certaines occupations peuvent être consenties à titre gratuit ou moyennant des redevances réduites lorsqu'un intérêt public le justifie, ce qui peut être le cas d'une association sportive à but non lucratif. En revanche, lorsque le contrat d'occupation du domaine public est conclu au profit d'une société susceptible de percevoir des recettes importantes de l'exploitation de l'équipement, la mise à disposition à titre gratuit ne peut être admise.

¹³⁸ Loi n° 2004-1366 du 15 décembre 2004 portant diverses dispositions relatives au sport professionnel.

¹³⁹ Articles L.785-1 à L.785-3 du Code du Travail.

quatre fois le plafond de la sécurité sociale, dans la limite de 30 % de la rémunération brute totale versée au sportif. La régulation a en outre concerné l'obligation de mise en place d'un contrôle de la gestion des clubs professionnels¹⁴⁰ (quel que soit leur statut), la fixation des conditions de retransmission audiovisuelle des compétitions et de commercialisation des droits qui y sont associés, la réglementation de l'exercice de la profession d'agent sportif, ainsi que l'encadrement des aides financières apportées par les collectivités territoriales.

4. Les effets de la construction européenne sur le sport professionnel.

Conséquence de la construction européenne, l'organisation binaire du marché du travail dont nous avons parlé précédemment, avec une mobilité limitée des joueurs a cependant pris fin en 1995. Même si l'Union Européenne ne fera figurer le mot « sport » qu'à partir de 1997 dans les annexes du Traité d'Amsterdam¹⁴¹ (Pautot, 2009), elle jouera cependant un rôle décisif sur l'évolution du marché du travail sportif avec l'arrêt Bosman rendu le 15 décembre 1995 par la Cour de justice des Communautés Européennes. En effet, le Traité de Rome posant les principes de libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux¹⁴², et compte-tenu de la primauté du droit communautaire qui prévaut sur le droit national (et qui en cas de conflit l'emporte¹⁴³), l'application de la législation européenne au domaine du sport a bouleversé le fonctionnement du sport professionnel, notamment en ce qui concerne la mobilité des athlètes et les stratégies mises en place par les clubs pour dominer leurs championnats respectifs. Bien que la littérature scientifique se soit principalement consacrée à l'arrêt Bosman (1995) et aux effets de son application sur le sport professionnel européen (e.g., Husting, 1998 ; Jeanrenaud & Késenne, 1999 ; Szymanski, 1999 ; Késenne, 2000 ; De Waele & Husting, 2001 ; Gouguet, 2005), nous allons voir par la suite que d'autres textes, à la fois antérieurs et postérieurs, ont également modifié le marché du travail sportif en Europe. Nous allons donc dans un premier temps présenter les différents arrêts européens puis nous analyserons l'impact qu'ils ont eu sur le marché du travail sportif.

¹⁴⁰ La loi a prévu la création d'un organisme assurant le contrôle juridique et financier des associations et sociétés qui participent aux compétitions organisées par les ligues professionnelles. Il s'agit des Directions Nationales chargées du Contrôle de Gestion (DNCG).

¹⁴¹ Le mot « sport » qui figure dans le Traité de Lisbonne (2007) était absent du Traité de Rome (1957), de l'Acte unique européen (1986), du Traité de Maastricht (1992), mais il avait fait l'objet d'une déclaration dans les annexes des Traités d'Amsterdam (1997) et de Nice (2000) (Pautot, 2009). La reconnaissance du sport dans les traités européens ne s'est donc faite que tardivement et sans doute à cause des répercussions de l'arrêt Bosman.

¹⁴² Article 3 du Traité de Rome.

¹⁴³ Arrêt Costa Enel du 15 juillet 1964.

4.1. Le Traité de Rome (1957).

Avant de présenter les différents arrêts et leur impact sur le marché du travail sportif, il convient de récapituler brièvement certains principes posés par le Traité de Rome. Tout d'abord, ce traité énonce l'existence d'un marché intérieur à la Communauté Européenne qui est caractérisé par l'abolition, entre les Etats membres, des obstacles à la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux¹⁴⁴. Ainsi, telle qu'elle est conçue par ce texte, la libre circulation des travailleurs doit s'analyser d'un point de vue économique comme le droit pour une personne d'exercer une activité professionnelle¹⁴⁵ dans un Etat membre autre que le sien (Pautot, 2009). Ensuite, le Traité de Rome pose le principe de l'interdiction de la discrimination en raison de la nationalité pour les travailleurs appartenant à l'espace européen¹⁴⁶. Ainsi, la libre circulation des travailleurs implique l'abolition de toute discrimination en ce qui concerne l'emploi, la rémunération et les autres conditions de travail¹⁴⁷. Enfin, le Traité de Rome prévoit que les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un Etat membre dans le territoire d'un autre Etat membre soient interdites¹⁴⁸. La Cour de justice des Communautés européennes a eu un rôle essentiel dans l'interprétation et l'application aux sportifs professionnels des règles communautaires régissant la libre circulation des travailleurs. Elle a ainsi rendu plusieurs arrêts qui auront un impact fondamental sur l'évolution du sport professionnel européen.

4.2. L'arrêt Walrave (1974).

L'affaire Walrave et Koch concernait deux entraîneurs cyclistes professionnels néerlandais qui souhaitaient travailler pour des équipes cyclistes appartenant à d'autres Etats membres de l'Union Européenne. Or, les règlements de l'Union Cycliste Internationale (UCI) obligeaient les entraîneurs à être de la même nationalité que leurs coureurs. Walrave et Koch vont attaquer l'organisme international arguant du fait que cette règle était une violation des articles communautaires relatifs à la libre circulation des travailleurs au sein de l'espace européen. La Cour de justice des Communautés européennes va se ranger du côté des

¹⁴⁴ Article 3 du Traité de Rome.

¹⁴⁵ Ce droit est reconnu aux travailleurs salariés (Article 39 du Traité de Rome) et aux travailleurs indépendants (Article 42 du Traité de Rome).

¹⁴⁶ Article 12 du Traité de Rome.

¹⁴⁷ Article 39.2 du Traité de Rome.

¹⁴⁸ Article 43 du Traité de Rome.

requérants en jugeant que le Traité de Rome est applicable au sport professionnel si celui-ci constitue une activité économique au sens de l'article 2 du traité. Ce qui est le cas du cyclisme professionnel compte-tenu que la réglementation de l'UCI vise « à régler, de façon collective, le travail salarié et les prestations de service ». La Cour de justice des Communautés européennes va toutefois fixer une limite en ce qui concerne la composition des équipes nationales : « L'interdiction de discrimination fondée sur la nationalité [...] ne concerne pas la composition d'équipes sportives, en particulier sous forme d'équipes nationales, la formation de ces équipes étant une question intéressant uniquement le sport, et, en tant que telle, étrangère à l'activité économique »¹⁴⁹.

4.3. L'arrêt Donà (1976).

L'affaire Donà concerne la Fédération Italienne de Football où l'affiliation – condition obligatoire pour prendre part aux compétitions professionnelles – était strictement réservée aux joueurs de nationalité italienne. Le président du club italien de Rovigo a chargé Gaetano Donà de chercher dans les championnats étrangers des joueurs susceptibles de jouer pour son club. Dans ce but, Donà fit paraître une annonce de recrutement dans un journal sportif belge. Le président du club de Rovigo refusera de prendre en considération les offres qui lui sont parvenues et ne voudra pas rembourser à Donà les frais de l'annonce, prétextant que seuls les joueurs affiliés à la Fédération italienne peuvent participer aux rencontres et qu'il ne pouvait ignorer que la condition *sine qua non* de cette affiliation est qu'ils soient de nationalité italienne. Donà décide alors de saisir la Cour de justice des Communautés européennes car il estime que la réglementation de la Fédération italienne est contraire à la législation communautaire. Dans son arrêt du 14 juillet 1976, la Cour donne raison au requérant et déclare que le règlement de la Fédération italienne est contraire aux dispositions du Traité de Rome, confirmant par-là la décision prise en 1974 dans l'arrêt Walrave : « Est incompatible [...] une réglementation ou pratique nationale, même édictée par une organisation sportive, réservant aux seuls ressortissant de l'Etat membre concerné le droit de participer, en tant que joueurs professionnels ou semi-professionnels, à des rencontres de football »¹⁵⁰. Réserver l'affiliation à la Fédération Italienne de Football aux seuls italiens est donc illégal au regard du droit européen. A l'instar de l'arrêt Walrave, la Cour fixe cependant à nouveau une exception à cette interdiction : « à moins qu'il ne s'agisse d'une réglementation ou pratique excluant les

¹⁴⁹ Arrêt Walrave, 12 décembre 1974.

¹⁵⁰ Arrêt Donà, 14 juillet 1976.

joueurs étrangers de la participation à certaines rencontres pour des motifs non économiques tenant au caractère et au cadre spécifique de ces rencontres et intéressant donc uniquement le sport en tant que tel »¹⁵¹.

L'aspect principal retenu par la Cour est donc la pratique rémunérée qui fait des joueurs professionnels des travailleurs au sens du droit européen. Malgré ces deux jurisprudences européennes, les fédérations sportives maintiennent leurs quotas concernant les joueurs étrangers¹⁵². Pautot (2009) précise toutefois que « les premiers arrêts rendus par la Cour sont d'une importance capitale pour l'appréhension de la liberté de circulation » (p. 39).

4.4. L'arrêt Bosman (1995).

En 1990, à la fin de son contrat de joueur professionnel avec l'équipe belge du Royal Football Club de Liège qui évoluait alors en première division, Jean-Marie Bosman se voit proposer par ce club une reconduction pour un an, mais au salaire minimum prévu par la réglementation fédérale. Alors que le joueur touchait 120 000 francs belges par mois avec son ancien contrat, la nouvelle proposition du club belge ramène sa rémunération mensuelle à 30 000 francs belges, soit le quart de ce qu'il gagnait auparavant. Bosman se retrouve alors face à un dilemme : soit il accepte de continuer à jouer avec ce faible salaire, soit il arrête le football professionnel. Ayant refusé de signer ce nouveau contrat, Bosman est finalement placé sur la liste des transferts du club belge. Cependant, compte-tenu des dispositions imposées par l'UEFA, un club souhaitant reprendre ce joueur avait l'obligation de payer une indemnité de transfert, même si celui-ci est en fin de contrat. Le montant de cette indemnité est notamment calculé en fonction de l'âge du joueur et de ses précédents revenus. Pour Bosman, l'indemnité se montait à 11 743 000 francs belges, une somme qu'aucun club n'était apparemment prêt à déboursier pour ce joueur. Etant donné qu'aucune équipe n'avait manifesté le désir de s'attacher les services de Bosman dans ces conditions, le joueur a pris contact avec le club français de l'Union Sportive de Dunkerque qui évoluait alors en seconde division. Un contrat est alors conclu entre le club belge et le club français : Bosman¹⁵³ sera

¹⁵¹ Arrêt Donà, 14 juillet 1976.

¹⁵² Dans les sports collectifs professionnels européens, les fédérations/ligues limitaient dans leurs règlements le nombre d'étrangers qu'un club pouvait aligner dans sa composition d'équipe pour les rencontres. Ces règles étaient variables en fonction des pays et des disciplines. On assistait donc à de nombreuses naturalisations des joueurs étrangers, notamment en ce qui concerne le hockey sur glace français où de nombreux joueurs canadiens ne pouvant pas évoluer en NHL demandaient et obtenaient la nationalité française (ou la double nationalité) ce qui permettait aux clubs d'augmenter leur nombre d'étrangers sans dépasser les quotas imposés (cf. *infra*).

¹⁵³ Le club français propose au joueur un salaire mensuel de 100 000 francs belges assorti d'une prime d'engagement de 900 000 francs belges.

prêté au club français pour une saison moyennant le versement d'une indemnité de 1 200 000 francs belges¹⁵⁴. Ce contrat contient cependant une condition résolutoire : il sera caduc si l'Union Royale Belge des Sociétés de Football Association (URBSFA) ne transmet pas le certificat de transfert à la Fédération Française de Football (FFF) avant le 2 août 1990. Ayant des doutes sur la solidité financière du club français, le club belge décide alors de ne pas demander à l'URBSFA d'envoyer le certificat de transfert à la FFF : le contrat reste donc sans effet. Le joueur décide alors d'engager des procédures judiciaires où il conteste la légalité des indemnités de transfert des joueurs en fin de contrat mais aussi celle des clauses de nationalité¹⁵⁵. Le 31 août 1990, le club belge décide de suspendre Bosman, ce qui l'empêchera de jouer pendant toute la saison. Ayant épuisé tous les autres recours, le joueur va porter l'affaire devant la Cour de justice des Communautés européennes. Entre-temps, bien que la justice lui ait permis de jouer à nouveau au football en tant que professionnel, Késenne (2000) observe que Bosman sera « la victime d'un boycott mondial par les fédérations de football belge et internationale » (p. 95). Le 15 décembre 1995, après cinq années de combat juridique, la Cour de justice des Communautés européennes rend son verdict et donne raison à Bosman contre l'UEFA : elle déclare illégaux au regard du droit européen les quotas de joueurs communautaires et les indemnités de transfert des joueurs en fin de contrat. Si en ce qui concerne l'illégalité des quotas de joueurs communautaires, la Cour ne fait que reprendre la jurisprudence antérieure des arrêts Walrave et Donà, la vraie nouveauté de l'arrêt Bosman réside dans l'illégalité des indemnités de transfert des joueurs en fin de contrat.

La Cour précise donc que « [compte tenu des] objectifs de la Communauté, l'exercice des sports relève du droit communautaire dans la mesure où il constitue une activité économique [...]. Tel est le cas de l'activité des joueurs de football, dès lors qu'ils exercent une activité salariée ou effectuent des prestations de service rémunérées »¹⁵⁶. Partant de-là et en s'appuyant sur l'arrêt Walrave, la Cour précise que le Traité de Rome s'applique également aux réglementations privées concernant le travail salarié : « il importe de rappeler que, comme la Cour l'a dit pour droit dans l'arrêt Walrave, précité, point 17, [l'article 48 du Traité de Rome] ne régit pas seulement l'action des autorités publiques, mais s'étend également aux réglementations d'une autre nature visant à régler, de façon collective, le

¹⁵⁴ Le club belge propose également au club français une option irrévocable sur le transfert définitif du joueur pour un montant supplémentaire de 4 800 000 francs belges.

¹⁵⁵ Les clauses de nationalité figuraient dans les règlements de l'UEFA ainsi que dans ceux de la plupart des fédérations nationales de football en Europe. Ces clauses imposaient la règle du « 3 + 2 » aux équipes : pour chaque rencontre officielle, un club ne pouvait pas aligner plus de trois joueurs ressortissant d'autres Etats membres auxquels pouvaient se rajouter deux joueurs étrangers assimilés en raison de leur période d'activité dans l'Etat membre d'accueil (i.e., plus de cinq ans de pratique professionnelle dans l'Etat du club).

¹⁵⁶ Arrêt Bosman, 15 décembre 1995.

travail salarié. [...] Dès lors, il y a lieu de conclure que l'article 48 du Traité s'applique à des règles édictées par des associations sportives telles que l'URBSFA, la FIFA ou l'UEFA qui déterminent les conditions d'exercice d'une activité salariée pour des sportifs professionnels »¹⁵⁷.

Cette précision étant faite, la Cour conclut que les règles relatives aux transferts des joueurs en fin de contrat sont une entrave à la libre circulation des travailleurs, ce qui est prohibé par le Traité de Rome : « Ainsi que la Cour l'a constaté à maintes reprises, la libre circulation des travailleurs constitue un des principes fondamentaux de la Communauté. [...] Dès lors qu'elles prévoient qu'un joueur professionnel de football ne peut exercer son activité au sein d'un nouveau club établi dans un autre Etat membre si ce club n'a pas payé à l'ancien l'indemnité de transfert dont le montant a été convenu par les deux clubs ou déterminé conformément aux règlements des associations sportives, lesdites règles constituent une entrave à la libre circulation des travailleurs »¹⁵⁸. Il conviendra cependant de prendre note de l'observation de Pautot (2009) qui remarque que ce principe de libre circulation « ne s'applique pas au cas d'un joueur qui serait transféré d'un club à l'autre à l'intérieur de l'Etat membre dont il est le ressortissant » (p. 46).

En ce qui concerne les clauses de nationalité qui imposent des quotas de joueurs étrangers, la Cour se base sur l'arrêt Donà pour rappeler que de telles pratiques constituent des discriminations qui sont interdites par le Traité de Rome (cf. *supra*) : « [...] la libre circulation des travailleurs implique l'abolition de toute discrimination fondée sur la nationalité, entre les travailleurs des Etats membres, en ce qui concerne l'emploi, la rémunération et les conditions de travail. [...] Le même principe s'oppose à ce que les clauses contenues dans les règlements des associations sportives limitent le droit des ressortissants d'autres Etats membres de participer, en tant que joueurs professionnels à des rencontres de football. [...] A cet égard, la circonstance que les clauses ne concernent pas l'emploi de ces joueurs, qui n'est pas limité, mais la possibilité pour leurs clubs de les aligner lors d'un match officiel, est indifférente. Dans la mesure où la participation à ces rencontres constitue l'objet essentiel de l'activité d'un joueur professionnel, il est évident qu'une règle qui la limite restreint également les possibilités d'emploi du joueur concerné »¹⁵⁹. Compte-tenu de ce jugement, un club professionnel d'un pays européen peut, s'il le décide, aligner dans son

¹⁵⁷ Arrêt Bosman, 15 décembre 1995.

¹⁵⁸ Arrêt Bosman, 15 décembre 1995.

¹⁵⁹ Arrêt Bosman, 15 décembre 1995.

championnat national professionnel une équipe qui ne serait composée que de joueurs communautaires appartenant à plusieurs autres Etats membres.

4.5. L'arrêt Malaja (2002).

Contrairement aux trois précédents arrêts, l'arrêt Malaja n'a pas été rendu par la Cour de justice des Communautés européennes mais par le Conseil d'Etat français. Il fera toutefois jurisprudence pour celle-ci dans les arrêts ultérieurs qu'elle rendra (cf. *infra*).

Malaja est une joueuse de basket-ball polonaise qui signe en juin 1998 un contrat de travail avec le Racing Club de Strasbourg Basket Pro Féminin. Or, le club français compte déjà deux joueuses étrangères extracommunautaires dans son effectif. L'application de la règle des quotas mise en place par la Fédération Française de Basket-Ball (FFBB) impose un nombre maximum de deux joueuses extracommunautaires dans les compétitions officielles. Le club de Strasbourg se retrouve dans cette situation à cause d'Ilevia, une joueuse bulgare qui devait être naturalisée par la Grèce (et donc devenir une joueuse communautaire) et qui s'est vu refuser cette naturalisation au dernier moment. Le club français a donc une joueuse étrangère extracommunautaire de trop et décide par conséquent de ne pas faire jouer Malaja. La joueuse demande alors à bénéficier de l'accord d'association¹⁶⁰ signé entre l'Union Européenne et son pays (qui à l'époque ne faisait pas parti de l'espace européen), et notamment de son article 37¹⁶¹, afin de pouvoir être considérée comme une joueuse communautaire, étant donné qu'elle disposait d'un titre de séjour et d'un contrat de travail. Elle se voit cependant opposer un refus par la FFBB. Elle saisit alors le Comité National Olympique Français (CNOSF) afin d'engager une procédure de conciliation. Le 7 octobre 1998, le conciliateur du CNOSF rend un avis favorable à Malaja et engage la FFBB à procéder à l'assimilation de la joueuse polonaise. La fédération rejette cette proposition de conciliation et la joueuse décide alors de saisir le Tribunal administratif de Strasbourg. Le 27 janvier 1999, celui-ci rejette la demande d'assimilation de Malaja. La joueuse fait appel de

¹⁶⁰ A partir des années 1990, l'Union Européenne a signé des accords d'association avec certains pays.

L'association suppose un lien d'une intensité particulière avec la Communauté Européenne, qu'il soit envisagé de façon durable ou seulement comme une étape préalable à l'adhésion (Debard, Le Bau-Ferrarese, & Nourissat, 2007). Les pays alors concernés sont : la Pologne, la Hongrie, la Bulgarie, la République Slovaque, la République Tchèque, la Roumanie, la Lituanie, l'Estonie, la Lettonie, la Slovénie et la Turquie.

¹⁶¹ La Pologne et l'Union Européenne ont signé leur accord d'association le 16 décembre 1991. L'article 37 de cet accord rejoint les dispositions de Traité de Rome concernant les discriminations des travailleurs liées à leur nationalité : « Sous réserve des conditions et modalités applicables dans chaque Etat membre, les travailleurs de nationalité polonaise légalement employés sur le territoire d'un Etat membre ne doivent faire l'objet d'aucune discrimination fondée sur la nationalité, en ce qui concerne les conditions de travail, de rémunération ou de licenciement, par rapport aux ressortissants dudit Etat membre ».

cette décision et le 3 février 1999, la Cour administrative d'appel de Nancy juge illégale cette interdiction et procède à l'assimilation de la polonaise en application de l'accord d'association signé entre la Pologne et l'Union Européenne. La FFBB se pourvoit alors en cassation, mais le 30 décembre 2002, le Conseil d'Etat clot définitivement le litige en confirmant la décision de la Cour administrative d'appel de Nancy : il considère qu'étant donné que la joueuse disposait d'un contrat de travail et d'un titre de séjour régulier, elle était légalement employée au sens de l'article 37 de l'accord d'association et que par conséquent elle n'avait pas à être victime de discrimination compte-tenu de sa nationalité.

4.6. L'arrêt Kolpak (2003).

Kolpak est un joueur de handball slovaque qui évolue dans l'équipe allemande de deuxième division du TSV Östringer eV Handball Club. Comme Malaja, il dispose d'un contrat de travail et d'un titre de séjour en règle. La fédération allemande de handball décide toutefois de lui délivrer une licence de « joueur étranger extracommunautaire ». Arrivant en fin de contrat et arguant qu'une telle licence opère à son détriment pour des recrutements futurs, le joueur demande à la fédération allemande de handball de lui délivrer une licence qui ne l'assimilerait pas à un ressortissant étranger extracommunautaire, en utilisant les mêmes arguments que Malaja concernant l'accord d'association signé entre son pays et l'Union Européenne. Devant le refus de la fédération, le joueur saisit la Cour de justice des Communautés européennes. Celle-ci s'inspire de la jurisprudence Malaja et, le 8 mai 2003, juge en faveur du joueur : « L'article 38, paragraphe 1, premier tiret, de l'accord européen établissant une association entre les Communautés européennes et leurs Etats membres, d'une part, et la République Slovaque, d'autre part, [...] doit être interprété en ce sens qu'il s'oppose à l'application à un sportif professionnel de nationalité slovaque, régulièrement employé par un club établi dans un Etat membre, d'une règle édictée par une fédération sportive du même Etat, selon laquelle les clubs ne sont autorisés à aligner, lors des matchs de championnat ou de coupe, qu'un nombre limité de joueurs originaires de pays tiers qui ne sont pas partie à l'accord sur l'Espace économique européen »¹⁶². L'arrêt Kolpak et l'arrêt Malaja ouvrent donc la libre circulation au sein de l'Union Européenne et l'interdiction de quotas concernant les joueurs professionnels dont les pays ont signé un accord d'association (cf. *supra*).

¹⁶² Arrêt Kolpak, 8 mai 2003.

4.7. L'arrêt Simutenkov (2005).

Simutenkov est un joueur de football professionnel russe qui évoluait dans l'équipe espagnole du Club Deportivo Tenerife avec une licence fédérale de joueur extracommunautaire. Suivant la logique de Malaja et de Kolpak, étant donné qu'il dispose d'un contrat de travail et d'un titre de séjour, le joueur demande en janvier 2001 à la Fédération espagnole de football de changer sa licence de joueur extracommunautaire en licence de joueur communautaire en invoquant l'accord de coopération¹⁶³ existant entre l'Union Européenne et la Russie. La Fédération va rejeter cette requête et Simutenkov va porter l'affaire devant la Cour de justice des Communautés européennes. Le 12 avril 2005, dans la lignée des précédents jugements de ce type, la Cour va donner raison au joueur en statuant, dans des termes quasiment similaires à l'arrêt Kolpak, que les accords de coopération doivent être appliqués en ce qui concerne la pratique professionnelle du sport : « L'article 23, paragraphe 1, de l'accord de partenariat et de coopération établissant un partenariat entre les Communautés européennes et leurs Etats membres, d'une part, et la Fédération de Russie, d'autre part, [...] doit être interprété en ce sens qu'il s'oppose à l'application à un sportif professionnel de nationalité russe, régulièrement employé par un club établi dans un Etat membre, d'une règle édictée par une fédération sportive du même Etat, selon laquelle les clubs ne sont autorisés à aligner, dans les compétitions organisées à l'échelle nationale, qu'un nombre limité de joueurs originaires de pays tiers qui ne sont pas partie à l'accord sur l'Espace économique européen »¹⁶⁴. La libre circulation au sein de l'Union Européenne et l'interdiction de quotas s'applique désormais également aux joueurs professionnels dont les pays ont signé un accord de coopération.

4.8. L'arrêt Kahveci (2008).

Kahveci est un joueur de football professionnel turc qui évoluait dans l'équipe espagnole du Real Sociedad avec une licence fédérale de joueur extracommunautaire. A l'instar de Kolpak, il veut obtenir une licence fédérale communautaire étant donné que la Turquie a signé un accord de d'association avec l'Union Européenne (cf. *supra*). Loin d'être

¹⁶³ Ces accords de coopération, à l'instar des accords d'association, posent eux-aussi le principe de l'interdiction de la discrimination en raison de la nationalité en ce qui concerne les conditions de travail. Les pays concernés par les accords de coopération sont : l'Ukraine, la Fédération de Russie, la Moldavie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Biélorussie, la Géorgie, l'Arménie, l'Azerbaïdjan, l'Ouzbékistan, le Maroc, l'Algérie et la Tunisie.

¹⁶⁴ Arrêt Simutenkov, 12 avril 2005.

échaudée par sa défaite dans l'affaire similaire qui l'avait opposé à Simutenkov, la Fédération espagnole de football rejette la demande du joueur turc. Celui-ci porte alors le litige devant la Cour de justice des Communautés européennes. Sans surprise, la Cour lui donne raison le 25 juillet 2008 pour les mêmes raisons qui ont été exposées dans l'arrêt Kolpak, l'affaire étant identique en tous points.

5. Les conséquences de la législation européenne sur le sport professionnel.

Comme nous venons de le voir, l'application et l'interprétation de la législation européenne a des conséquences importantes sur le sport professionnel. Compte-tenu des accords d'association et de coopération, l'impact et les conséquences de ces lois vont bien au-delà de l'espace économique de l'Europe des 27¹⁶⁵. Aussi, dans cette partie, nous allons évoquer les principaux bouleversements introduits par la libre circulation des travailleurs et par la libre circulation des services et des capitaux¹⁶⁶.

5.1. Les conséquences de la libre circulation des travailleurs.

Comme nous l'avons vu, l'application et l'interprétation du droit européen a eu des conséquences importantes sur la libre circulation des joueurs professionnels qui ont été assimilés à des travailleurs au sens du Traité de Rome (Pautot, 2009 ; Miège, 2010). De plus, l'application dans les différents arrêts vus précédemment des articles prohibant la discrimination des travailleurs, en fonction de leur nationalité, dans l'espace européen a permis l'ouverture du marché du travail sportif aux joueurs professionnels des pays ayant un accord d'association ou de coopération avec l'Union Européenne. Cette libre circulation « étendue » a eu des conséquences importantes et soudaines sur le sport professionnel européen :

- L'interdiction des quotas, et la forte mobilité internationale des joueurs qui en découle, a exacerbé le cosmopolitisme des clubs professionnels européens. Suite à l'arrêt Bosman et aux suivants, le réservoir potentiel de joueurs talentueux s'est élargi de

¹⁶⁵ Au moment où nous écrivons ces lignes, l'Union Européenne est composée de 27 membres : France, Allemagne, Italie, Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Portugal, Autriche, Finlande, Suède, Chypre, Hongrie, Malte, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Slovénie, Estonie, Lituanie, Lettonie, Bulgarie et Roumanie.

¹⁶⁶ Cette partie propose une synthèse issue notamment des travaux suivants : Maguire & Stead (1998), Husting (1998), Szymanski (1999), Késenne (2000), Pautot (2000), Gougnet (2005), Pautot (2009).

manière importante. Cela a profité aux clubs (et aux championnats) les plus riches qui ont pu attirer à la fois les meilleurs joueurs européens mais également ceux des pays ayant signé des accords d'association ou de coopération. L'internationalisation¹⁶⁷ de certains championnats à l'instar de l'Angleterre ou de l'Espagne en ce qui concerne le football, s'est traduite par des migrations massives des meilleurs joueurs d'autres championnats qui ont vu leur niveau moyen baisser (e.g., Maguire & Stead, 1998). Par exemple, Késenne (2000) note que suite à l'arrêt Bosman, « un petit pays comme la Belgique a subi un exode de tous ses joueurs stars vers des pays de football plus importants en Europe » (p. 97). En même temps, l'ensemble des pays européens ont également connu un afflux de joueurs aux faibles rémunérations en provenance des pays de l'Est et d'Afrique¹⁶⁸ (Cornelissen, 2007), ce qui a eu pour corollaire de réduire encore les opportunités d'emploi pour les joueurs nationaux. L'accroissement de la mobilité internationale des joueurs a renforcé la segmentation du marché du travail entre les vedettes et les autres joueurs que nous avons évoquée précédemment, mais elle a également porté atteinte aux efforts de formation des joueurs au sein des grands clubs (Gouguet & Primaut, 2003 ; Andreff, 2007). Ainsi, on a constaté une internationalisation des championnats professionnels européens avec des championnats importateurs et des championnats exportateurs (e.g., Stead & Maguire, 1998 ; Stead & Maguire, 2000). L'abolition des règles de quotas ont donc permis à certains clubs professionnels de s'offrir un nombre important de vedettes internationales (e.g., Magee & Sugden, 2002). Cette tendance au cosmopolitisme trouve une illustration parlante dans les résultats de Pautot (2009) qui constate que parmi les dix clubs ayant disputé la finale de la « Champions League » depuis 2004, sept clubs ont présenté entre 57,14 % et 85,72 % de joueurs étrangers (cf. Tableau 14). De même, le Tableau 15 montre que le nombre de joueurs étrangers a significativement augmenté dans les principaux championnats européens.

¹⁶⁷ Nous préférons le concept d' « internationalisation » plutôt que celui de « globalisation ». En effet, ce dernier est biaisé dans le sens où il ne parvient pas à saisir les différentes manières par lesquelles le fonctionnement du marché du travail sportif est socialement incorporé. Le lecteur voulant approfondir les différences entre ces deux concepts se reportera utilement à l'article de McGovern (2002).

¹⁶⁸ L'Union européenne a aussi signé l'accord de Cotonou le 23 juin 2000 (accord révisé le 25 juin 2005), qui est un accord de partenariat avec 76 pays appartenant à l'Afrique, aux Caraïbes et à la zone Pacifique. Cet accord pose également le principe d'interdiction de la discrimination en raison de la nationalité en ce qui concerne les conditions de travail. Aussi, un joueur ressortissant de ces Etats et qui serait titulaire d'un titre de séjour et d'un contrat de travail peut venir travailler sans discrimination dans l'un des Etats membre de l'Union Européenne.

Pour Andreff¹⁶⁹ (2001, 2007), la « mondialisation libérale du marché du travail sportif » a un coût social élevé en ce qui concerne « l'exode des muscles »¹⁷⁰ des athlètes mineurs (ou tout juste majeurs) en provenance des pays du Tiers Monde. L'auteur (2007) affirme que ces migrations contribuent à détruire la « substance sportive » des pays en développement en détournant vers l'étranger les plus talentueux, c'est à dire « l'infime minorité qui a eu la chance de bénéficier des rares entraîneurs et des rares équipements sportifs disponibles dans leurs pays d'origine » (p. 14). Tshimanga Bakadiababu (2001) constate en effet que pendant les années 1990, un nombre grandissant de joueurs de moins de 16 ans ont été transférés vers des clubs européens sans signer de contrat de travail et si leur essai avec le groupe professionnel n'était pas probant, ils se retrouvaient laissés à eux-mêmes, sans source de revenu ni assistance. Cette tendance semble s'être accentuée après l'arrêt Bosman (Andreff, 2007).

- La mise en application immédiate de l'arrêt Bosman a entraîné des problèmes de transition d'ordre économique. En effet, beaucoup de clubs avaient incorporé la valeur de transfert en fin de contrat de leurs joueurs comme un actif et avaient utilisé cet actif comme garantie auprès des établissements bancaires pour leurs emprunts (Késenne, 2000). Or, la suppression des indemnités de transfert des joueurs en fin de contrat (introduite par l'arrêt Bosman) a fait que, du jour au lendemain, la valeur de transfert de fin de contrat de ces joueurs a chuté à zéro. La solidité financière des clubs auprès des établissements bancaires a donc été sérieusement entamée, compte-tenu qu'ils présentaient dorénavant des garanties bien moins conséquentes. D'autres clubs ont également perdu beaucoup d'argent en investissant dans des nouveaux joueurs juste avant l'arrêt Bosman. En effet, le coût de transfert payé pour ces joueurs n'a pas forcément été recouvré lorsqu'ils ont quitté le club à la fin de leur contrat compte-tenu de la disparition des indemnités de transfert des joueurs en fin de contrat. Les clubs devaient donc essayer de revendre ces joueurs avant l'échéance de leurs contrats pour

¹⁶⁹ L'auteur est particulièrement engagé sur ce point. S'inspirant de la taxe Tobin qui visait à ponctionner les revenus du capital, il a proposé de mettre en place une taxe « Coubertobin » (Andreff, 2004). Cette taxe a quatre objectifs : (a) couvrir au moins le coût de formation et d'entraînement, qu'a subi le pays en développement d'origine, de tout joueur transféré à l'étranger ; (b) être une incitation négative à transférer un joueur d'un pays en développement d'autant plus forte que le joueur est jeune à la date du transfert ; (c) ralentir l'exode des muscles vers le marché professionnel des pays développés ; et (d) procurer des revenus permettant d'abonder un fond de développement des sports dans le pays en développement d'origine. La taxation de 1% pour les joueurs majeurs augmente en dessous de l'âge de 18 ans en étant progressivement majorée à mesure que l'âge baisse au moment du transfert.

¹⁷⁰ Cette expression est également reprise par Bourg et Gouguet (2006).

pouvoir prétendre à des indemnités de transfert leur permettant de ne pas faire une forte moins-value sur l'ensemble de l'opération. On peut se questionner sur l'absence d'une période de transition qui aurait permis aux clubs professionnels de gérer au mieux cette nouvelle donne économique. Késenne (2000) explique « qu'à la fois les avocats de Bosman et l'avocat général H.O. Lenz étaient en faveur d'une période de transition [...]. C'est uniquement le lobbying politique éhonté des associations de football nationales et européenne qui a choqué la Cour européenne et l'ont rendu si intransigeante » (p. 97).

- Compte-tenu du point abordé précédemment, une autre conséquence de la libre circulation des joueurs est l'allongement de la durée des contrats. En effet, tant que le contrat d'un joueur n'est pas arrivé à échéance, un club est autorisé à le « vendre » à un autre club et touchera des indemnités de transfert, sous réserve que les droits du joueur ne soient pas enfreints¹⁷¹. L'investissement dans de jeunes joueurs se calcule donc en fonction de leurs futures performances, mais aussi de leur futur potentiel économique en termes d'indemnités de transfert.
- L'arrêt Bosman a entraîné une dérégulation du marché qui s'est traduite entre autres par une augmentation significative du salaire des joueurs, notamment en ce qui concerne les joueurs vedettes. La fin de l'exploitation monopolistique des joueurs (notamment *via* les indemnités de transfert de fin de contrat) a permis aux athlètes de faire jouer la concurrence. En effet, la législation européenne a rendu impossible pour les clubs d'obliger les joueurs en fin de contrat à rester si ces derniers estiment être sous-payés, de sorte que le monopole discriminatoire de l'exploitation individuelle des joueurs a pris fin. D'autres raisons expliquent également l'augmentation du salaire des joueurs, notamment le fait que les revenus issus des droits télévisuels et du merchandising sont en augmentation et qu'ils sont en partie dépensés pour le salaire des joueurs (Késenne, 2000). La dérégulation du marché des joueurs et la spirale inflationniste des salaires qui en découle ont toutefois été mal gérées par de nombreux clubs professionnels européens et dans de nombreuses disciplines. On a ainsi assisté à de multiples crises financières dans le sport professionnel qui se traduisaient par de grandes difficultés budgétaires voire par des dépôts de bilan. Bien qu'étant le sport véhiculant les plus importants flux d'argent en Europe, le football ne fut pas exempt de cette crise financière. Ainsi, les clubs des « grands » championnats, comme l'Italie

¹⁷¹ Le joueur doit être d'accord avec la rupture du contrat et le changement de club.

(Baroncelli & Lago, 2006), l'Angleterre (Buraimo, Simmons & Szymanski, 2006), et l'Espagne (Ascari & Gagnepain, 2006), ou ceux des championnats plus « modestes » comme le Portugal (Pestana Barros, 2006), l'Ecosse (Morrow, 2006) ou la Belgique (Dejonghe & Vandeweghe, 2006), ont tous eu à faire face à une crise économique engendrée par la libéralisation du marché des joueurs. Le cas du championnat français semble plus nuancé : certains montrant qu'il est l'exception qui confirme la règle (Gouguet & Primault, 2006), d'autres montrant qu'il subit bel et bien une crise économique (Andreff, 2007b) à l'instar des autres championnats européens.

Tableau 14. Pourcentage de joueurs étrangers dans les clubs finalistes de la Ligue des Champions (2004-2008).

Club finaliste	Etrangers ayant disputé la finale
FC Porto 2004 (vainqueur)	28,58 % de joueurs étrangers
Milan AC 2007 (vainqueur)	35,72 % de joueurs étrangers
AS Monaco 2004 (finaliste)	50 % de joueurs étrangers
Manchester United 2008 (vainqueur)	57,14 % de joueurs étrangers
Milan AC 2005 (finaliste)	71,43 % de joueurs étrangers
FC Barcelone 2006 (vainqueur)	71,43 % de joueurs étrangers
Liverpool FC 2007 (finaliste)	71,43 % de joueurs étrangers
Chelsea FC 2008 (finaliste)	71,43 % de joueurs étrangers
Liverpool FC 2005 (vainqueur)	85,72 % de joueurs étrangers
Arsenal 2006 (finaliste)	85,72 % de joueurs étrangers

Source : Pautot (2009), p. 68.

Tableau 15. Part des joueurs étranger dans le football professionnel, avant et après l'application de l'arrêt Bosman (en %).

Championnats de division 1	1995-96	1998-99	2003-04
France	18	22	38
Italie	17	33	31
Angleterre	34	37	61
Allemagne	27	39	59
Espagne	29	40	37

Source : Bourg et Gouguet (2005), p. 35.

5.2. Les conséquences de la libre circulation des services et des capitaux.

Bien que la littérature ne se soit pas beaucoup penchée sur ce sujet, la libre circulation des services et des capitaux a également eu un impact sur le sport professionnel. Si le récent ouvrage de Pautot (2009) les aborde de manière exhaustive, nous retiendrons surtout les deux points suivants :

- Avec la directive européenne « Télévision sans frontières » du 30 septembre 1997, l'Union Européenne impose aux Etats membres la confection d'une liste d'évènements sportifs d'importance majeure sur lesquels les cessions de droits sont limitées : aucune chaîne à accès limité ne pourra en détenir l'exclusivité. Cette directive vise à favoriser l'accès à l'information sportive afin que la majorité des personnes ne soit pas privée de la possibilité de suivre les grands événements sportifs sur une chaîne de télévision publique. En France, un décret¹⁷² fixe une liste de 21 événements sportifs majeurs pour lesquels aucune chaîne privée ne pourra détenir l'exclusivité. Cette liste concerne les Jeux Olympiques, le football, le rugby, le tennis, le cyclisme, la Formule 1, le basket-ball, le handball et l'athlétisme. On constate – sans surprise – que le hockey sur glace ne fait pas partie de ladite liste. Pour ces événements, le décret précise diverses modalités concernant les diffusions intégrales ou non, en direct ou en différé. Compte-tenu de la véritable manne financière rapportée par la vente et l'exploitation des droits télévisuels et des audiences de plus en plus élevées (cf. *infra*) on comprend l'intérêt que portent les chaînes de télévisions – publiques et privées – à obtenir l'exclusivité des grands événements sportifs. Ces nouvelles dispositions européennes entraînent une redistribution significative des cartes en ce qui concerne le marché des droits télévisuels sportifs.
- Concernant la libre circulation des capitaux, l'Union européenne a contraint certains pays (dont la France) à modifier leur législation par rapport à l'appel public à l'épargne des clubs sportifs. En effet, dans plusieurs pays, la loi¹⁷³ interdisait aux sociétés sportives de recourir publiquement à l'épargne (notamment par l'introduction en bourse des clubs professionnels) ce qui était une violation à la libre circulation des capitaux prévue par le Traité de Rome¹⁷⁴. Ainsi, en ce qui concerne la France, les sociétés anonymes à objet sportif peuvent maintenant faire un appel public à l'épargne depuis décembre 2006¹⁷⁵.

6. L'évolution du modèle de financement du sport professionnel en Europe.

Comme nous venons de le voir, les différents jugements rendus au niveau européen concernant la libre circulation des joueurs et des capitaux ont provoqué des changements

¹⁷² Décret n° 2004-1392 du 22 décembre 2004 publié au Journal Officiel du 24 décembre 2004.

¹⁷³ En ce qui concerne la France, il s'agissait de l'article 13 de la loi sur le sport du 16 juillet 1984.

¹⁷⁴ Articles 56.1 et 56.2 du Traité de Rome.

¹⁷⁵ Loi n° 2006-1770 du 30 décembre 2006.

radicaux pour les clubs de sports collectifs évoluant dans des championnats professionnels. Aussi, bien que quelques modifications apparaissaient concernant le modèle de financement du sport professionnel en Europe avant l'arrêt Bosman, cette décision de justice a eu pour effet d'accélérer fortement ces changements. Andreff (2000) constate toutefois que les débats auxquels donnent lieu le modèle européen du sport ne se consacrent que peu au financement du sport professionnel. Or, les travaux de Andreff et Staudohar (2000) et de Andreff (2000) ont montré que la structure de financement des clubs professionnels en Europe a subi d'importantes modifications conduisant à une évolution ou à un changement du modèle de financement du sport professionnel sur cette aire géographique. Ces auteurs distinguent quatre modèles de financements : le sport européen amateur, le sport européen professionnel traditionnel, le sport européen professionnel contemporain et le modèle américain. Nous ne reviendrons pas sur ce dernier, qui a déjà été traité *supra*, ni sur le premier qui ne concerne que la sphère amateur. Nous allons donc nous concentrer sur l'évolution s'étant opérée entre le modèle « traditionnel » et le modèle « contemporain » de financement du sport professionnel en Europe. Avant cela, nous allons également dresser un très bref aperçu des clientèles principales des clubs professionnels.

6.1. Les principales clientèles des clubs professionnels.

En ce qui concerne les sports collectifs professionnels, la littérature recense quatre principales clientèles qui seront autant de sources de revenus pour les clubs professionnels (e.g., Andreff & Nys, 2002 ; Durand, Ravenel & Helleu, 2005) : le public direct, les entreprises, les collectivités territoriales et les opérateurs télévisuels.

6.1.1. *Le public direct.*

Pour Durand, Ravenel et Helleu (2005), le public direct est une composante essentielle pour deux raisons majeures. D'une part, à cause de l'accroissement quantitatif¹⁷⁶ mais surtout qualitatif du public. En effet, concernant le football, les auteurs notent que « les classes populaires quittent le stade devenu trop cher » (p. 66) pour être remplacée par une clientèle plus aisée qui est demandeuse de services de grande qualité¹⁷⁷, ce qui permet aux

¹⁷⁶ Durand, Ravenel et Helleu (2005) notent qu'en France, les affluences aux rencontres de football et les recettes ont été respectivement multipliées par 1,5 et 1,7.

¹⁷⁷ C'est notamment le cas des « clientèles d'entreprise ».

clubs de proposer des prestations de relation publiques utilisant les rencontres comme support avec notamment des réceptions d'avant et/ou d'après-match. Cette stratégie commerciale permet d'augmenter significativement les revenus tirés des spectateurs (Andreff & Nys, 2002). D'autre part, il est important pour la qualité du spectacle sportif que les enceintes sportives soient pleines. En effet, le public est à la fois acteur mais aussi spectateur de sa propre mise en scène et participe donc au spectacle sportif depuis les tribunes (Bromberger, 1995). Au-delà du spectacle en lui-même, il est également important pour les clubs d'avoir un bon taux de remplissage afin de légitimer les subventions des collectivités locales¹⁷⁸, les participations des partenaires/sponsors (qui attendent un retour sur investissement) et les droits de retransmission demandés aux opérateurs télévisuels. Aussi, les clubs ont mis en place différentes stratégies visant à fidéliser leurs publics, notamment en proposant différentes formules d'abonnement et en assurant un suivi commercial de leurs clientèles.

6.1.2. *Les entreprises.*

La recherche d'entreprises partenaires est très prisée par les clubs. En effet, celles-ci s'avèrent être relativement inélastiques au prix¹⁷⁹ et généralement solvables, même si pour les structures plus modestes (e.g., les PME), les dépenses allouées aux partenariats sportifs restent très corrélées à la conjoncture économique (Durand, Ravenel & Helleu, 2005). Les entreprises peuvent investir dans un club professionnel de deux façons, soit par le sponsoring, soit par l'investissement direct. Dans le premier cas, l'entreprise achète un espace publicitaire (e.g., flocage du maillot des joueurs, panneau publicitaire dans l'enceinte sportive) ou une prestation, souvent de type « relations publiques » (e.g., loge « VIP », accès au « club house »). Dans le second, une ou plusieurs entreprises sont propriétaires du club professionnel. Le sport est alors utilisé comme un vecteur de communication – interne et/ou externe – ou alors, plus rarement, comme un support permettant de faire des bénéfices supplémentaires en diversifiant ses actifs¹⁸⁰. Les clubs professionnels cherchent à multiplier les partenariats dans la double visée d'un cumul quantitatif et d'une diversification des sources de financement.

¹⁷⁸ En plus des subventions, ce sont également les collectivités locales qui financent largement la construction/rénovation des enceintes sportives.

¹⁷⁹ L'élasticité « prix/demande » mesure les effets de la hausse des prix sur les quantités demandées par les clients. Une demande inélastique signifie que la hausse du tarif ne diminue pas sensiblement les ventes.

¹⁸⁰ En se basant sur les exemples de Canal + (avec le club de football du Paris Saint-Germain) et de Pinault (avec le club de football du Stade Rennais), Durand, Ravenel et Helleu (2005) notent toutefois qu'en France, cette seconde approche déçoit souvent les investisseurs.

6.1.3. Les collectivités territoriales.

Les collectivités territoriales locales soutiennent les clubs professionnels avec la prise en charge de la majeure partie des coûts de construction/rénovation et d'entretien des enceintes sportives, mais aussi par le biais d'aides financières directes et/ou indirectes (e.g., subventions, exonérations diverses, achat d'espaces publicitaires). Pour Durand, Ravenel et Helleu (2005), bien que les raisons de cet appui financier soient multiples, on peut toutefois les regrouper en trois grandes catégories. Tout d'abord, le sport de haut-niveau permet de répondre à un besoin de communication externe en véhiculant l'image des collectivités territoriales à l'échelle nationale voire européenne. Ensuite, le sport professionnel peut également être utilisé à des fins de communication interne en créant une émulation autour de l'équipe locale qui se traduira par un sentiment d'appartenance fédérateur. Enfin, la présence d'une équipe de haut-niveau, *via* son activité induite, est à même de générer des retombées économiques¹⁸¹ sur les territoires locaux (e.g., hôtellerie, restauration).

6.1.4. Les opérateurs télévisuels.

Les chaînes de télévisions sont devenues une ressource financière conséquente pour les ligues professionnelles¹⁸² (et donc pour les clubs). En effet, on note que les heures d'antenne consacrées au sport, ainsi que les dépenses liées aux droits de retransmission, n'ont cessé d'augmenter au fil des années afin de répondre à la demande de spectacle sportif télévisé (Sobry, 2003). En France, cette manne financière ne concerne toutefois qu'un nombre limité de disciplines, principalement le football, le rugby, le cyclisme et le tennis (cf. *supra*). Les autres disciplines tendent donc à évoluer dans le but d'augmenter leur lisibilité télévisuelle afin de pouvoir profiter également de cette source de revenus (cf. *infra*). Les relations économiques entre le sport et la télévision sont basées sur une convergence d'intérêts (Andreff & Nys, 2002) : le sport attire les diffuseurs car il permet d'avoir de bonne audience (et donc des revenus publicitaires plus importants) et les diffuseurs attirent les sports qui trouvent là un gisement financier conséquent.

¹⁸¹ Ce dernier point suscite toutefois de vives controverses entre les chercheurs, la réalité de ce fait ayant du mal à être scientifiquement établie.

¹⁸² Du moins en ce qui concerne la France. En effet, dans d'autres pays, les clubs restent propriétaires de leurs droits et négocient individuellement avec les diffuseurs.

Nous venons de brièvement évoquer les principaux clients des clubs professionnels de sports collectifs. Nous allons voir maintenant que dans une perspective diachronique, l'importance de chacune de ses sources de financement évolue, notamment en fonction du stade de professionnalisation (cf. *infra*) où se trouve la discipline concernée.

6.2. Le modèle « traditionnel » de financement du sport professionnel.

Si avant la première guerre mondiale et pendant l'entre-deux-guerres, l'essentiel des recettes provenait des spectateurs payant un droit d'entrée, Andreff et Staudohar (2000) et Andreff (2000) remarquent que très vite, le sport professionnel va attirer l'attention de l'Etat, des collectivités territoriales locales (e.g., municipalité) et du mécénat industriel (e.g., Peugeot qui finance le Football Club de Sochaux) et donc diversifier ses sources de revenus avec des subventions et des dons privés. Ces derniers vont ensuite être de plus en plus souvent remplacés par des revenus publicitaires, puis à partir des années 1960-1970 par du sponsoring. Les auteurs constatent que les sponsors, attirés par les retombées symboliques (en termes d'image et de notoriété) et financières (en termes de vente et d'audience), viennent remplacer les anciens mécènes qui étaient plus ou moins désintéressés du point de vue financier. Comme on peut le remarquer à la lecture du Tableau 16, lors de la saison 1970-1971, les spectateurs représentent 81 % des recettes totales du championnat de France de football de première division. Sur cette même saison, les subventions représentent la deuxième source de revenus (18 %) alors que la publicité et le sponsoring n'apportent qu'une recette marginale (1 %). Les spectateurs sont donc la principale source de revenus du sport professionnel à cette époque. On notera toutefois que la part de financement issue des sponsors va aller en augmentant au fur et à mesure des saisons (cf. Tableau 16). Partant de l'observation que ce sont d'abord les spectateurs locaux¹⁸³ qui paient pour accéder au sport professionnel, mais aussi les subventions municipales et les sponsors, qui génèrent les revenus, les auteurs ont étiqueté le modèle traditionnel de financement du sport professionnel européen avec l'acronyme SSSL pour « Spectateurs-Subvention-Sponsors-Local ».

¹⁸³ A cette époque, on constate également que les subventions proviennent essentiellement du niveau local *via* les municipalités.

6.3. Le modèle « contemporain » de financement du sport professionnel.

A partir des années 1980, on assiste à l'émergence de nouvelles sources de financement et à la régression de la part relative des anciennes. Cette mutation débute avec l'arrivée dans le sport professionnel des chefs d'entreprises et des hommes d'affaires qui ne se conçoivent plus comme des mécènes, mais comme des investisseurs visant à rentabiliser leur placement au niveau symbolique avec la réussite sportive et au niveau économique avec les résultats financiers du club¹⁸⁴. La gestion de nombreux clubs va donc être prise en main par des professionnels et leurs finances profitent de leurs compétences, mais aussi et surtout, de la capacité de financement de ces nouveaux investisseurs. En effet, étant à la tête d'importantes entreprises industrielles, ces nouveaux venus peuvent plus facilement mobiliser des fonds auprès des établissements bancaires. Andreff (2000) note que « les publicitaires et les sponsors [...] se sont trouvés concurrencés par les nouveaux entrants dans l'industrie du spectacle sportif que sont ces magnats industriels, ainsi que par les médias. Les uns et les autres cherchant à maîtriser l'intégration verticale de cette industrie, allant de la production d'événements sportifs et d'images associées jusqu'à la commercialisation des images et des produits dérivés ».

Vers le milieu des années 1990, les droits de retransmission deviennent une source majeure de financement pour le sport professionnel. Si par le passé les médias avaient déjà pris part au financement du sport professionnel¹⁸⁵, on constate depuis les années 1990 que les chaînes de télévision publiques et privées se livrent une concurrence féroce pour retransmettre compétitions les plus prestigieuses qui sont synonymes de fortes audiences et qui permettent d'augmenter les recettes liées aux espaces publicitaires. Même si des restrictions ont été imposées par la directive européenne « Télévision sans frontières » (cf. *supra*), les ligues et les clubs profitent de cette concurrence pour négocier des droits de retransmission toujours plus importants (cf. *infra*). En effet, la privatisation et la déréglementation du secteur des médias imposées par la législation européenne a mis fin à la position de monopole d'une chaîne publique sur le marché des retransmissions (Karaca, 2004). Cette surenchère dans le domaine des droits de retransmission a fait passer les médias du statut de source de fonds

¹⁸⁴ Ainsi en France, des hommes d'affaires comme Jean-Luc Lagardère (Matra-Racing), Bernard Tapie (Olympique de Marseille) ou Alain Afflelou (Girondins de Bordeaux) vont investir dans un club de football.

¹⁸⁵ On peut par exemple citer *L'Auto* (puis *L'Equipe*) qui a apporté un soutien financier au cyclisme professionnel.

auxiliaires à celui de principale source de financement pour le sport professionnel¹⁸⁶ (cf. Tableau 16).

Plus récemment, deux nouvelles sources de financement ont fait leur apparition. La première est le merchandising qui se traduit par l'utilisation commerciale à grande échelle de l'image et de la notoriété de la ligue/des clubs pour vendre différents objets à l'emblème du club (e.g., maillots de joueurs, t-shirts, porte-clés, tasses). Le merchandising permet aux clubs professionnels de générer eux-mêmes d'autres revenus que les droits d'entrée. La seconde, encore peu développée en France, est l'introduction en bourse du club professionnel¹⁸⁷. Andreff et Staudohar (2000) notent que les capitaux ainsi récoltés ont des usages multiples : modernisation des stades/salles, remboursement des dettes, formation des jeunes joueurs ou recrutement de joueurs « stars »¹⁸⁸. L'introduction en bourse reste toutefois une stratégie risquée et dépendante des performances de l'équipe. En effet, à l'instar des entreprises, les clubs professionnels sont soumis à la logique des marchés et doivent rendre des comptes à leurs actionnaires. Si les résultats de l'équipe ne répondent pas aux attentes, le cours de l'action – et donc la capitalisation du club – baissera. De même, si le club n'est pas suffisamment rentable pour verser des dividendes réguliers, les investisseurs ne seront pas intéressés par cette valeur¹⁸⁹. Pour éviter ces problèmes, certains clubs ont préféré se lancer dans l'émission d'obligations (Andreff, 2000).

Ces nouvelles tendances ont modifié radicalement la répartition et le poids des sources de financement pour le sport professionnel (cf. Tableau 16). Aussi, pour Andreff (2000) et Andreff et Staudohar (2000), le modèle « contemporain » de financement du sport professionnel est fondé sur quatre sources : les médias, les magnats, le merchandising et les marchés. Les auteurs notent que dans ce modèle, il n'y a plus forcément de lien entre la nationalité des clubs et celles des investisseurs, des médias, des banques ou encore même des joueurs de l'équipe. Cette tendance à la globalisation du financement des clubs professionnels se détache donc du financement local que nous avons décrit précédemment dans le modèle SSSL. Aussi, les auteurs ont étiqueté le modèle contemporain de financement du sport

¹⁸⁶ En tout cas, pour les sports professionnels qui ont la chance d'être télévisés (cf. *infra*).

¹⁸⁷ Sur ce point, nous avons mentionné précédemment le rôle qu'a joué législation européenne.

¹⁸⁸ Ces derniers permettront également d'augmenter les revenus liés au merchandising, notamment par la vente des répliques de leurs maillots.

¹⁸⁹ En effet, les actions des clubs professionnels sont par essence un placement risqué étant donné que leur cours dépend essentiellement des performances sportives de l'équipe (par exemple la capacité d'une équipe à se qualifier pour une compétition européenne qui permettra de toucher des droits de retransmission télévisuelle supplémentaires et conséquents). Le versement d'un dividende permet aux investisseurs de diminuer le risque pris à miser sur une valeur cyclique.

professionnel européen avec l'acronyme MMMMG pour « Médias-Magnats-Merchandising-Marchés-Global ».

Tableau 16. Evolution de la structure de financement des clubs professionnels de football français de première division (1970-1998).

En %	70-71	74-75	80-81	85-86	90-91	93-94	96-97	97-98
Spectateurs	81	62	65	50	29.4	25.4	21.9	19.9
Subventions	18	29	20	21	23.8	19.4	14.7	11.8
Sponsors et publicité	1	9	14	22	25.6	24.7	26.3	20.5
Droits de télévision	0	0	1	7	21.1	22.7	32.4	42.5
Divers (dont merchandising)	0	0	0	0	0	7.8	4.7	5.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Note : Tableau adapté à partir de Andreff et Staudohar (2000)

6.4. SSSL et MMMMG : des stratégies de financements différentes.

Pour Andreff (2000), « le passage du modèle SSSL au modèle MMMMG est, en première approche, une inflexion allant de l'accent mis sur des variables quantitatives vers la prépondérance accordée à des variables qualitatives » (p. 186). En effet, Andreff et Staudohar (2000) notent que dans le modèle SSSL, les clubs ont des variables d'action simples pour augmenter les recettes tirées des spectateurs comme l'optimisation du taux de remplissage, l'incitation à la prise d'abonnements ou encore l'augmentation du nombre de matchs joués à domicile (*via* les différentes coupes nationales et les différentes compétitions européennes). Plutôt que de jouer sur le prix du billet¹⁹⁰ pour augmenter l'affluence, Andreff (2000) préconise de jouer sur des variables qualitatives comme le confort des installations ou les facilités d'accès et de stationnement. Or, les infrastructures sportives sont généralement la propriété des municipalités¹⁹¹ et il est difficile pour les dirigeants des clubs professionnels de les convaincre d'engager des dépenses importantes pour en améliorer le confort.

Comme nous l'avons vu précédemment, les subventions publiques locales représentent la deuxième source de revenus des clubs professionnels dans le modèle SSSL. Le montant de ces subventions est basé sur différents critères (e.g., niveau de compétition, nombre de licenciés) et fait souvent l'objet d'un contrat d'objectif. Au niveau local, un club professionnel

¹⁹⁰ En effet, hormis pour quelques matchs « phares » (e.g., finale de coupe ou de championnat, derby), une augmentation trop importante et/ou régulière du prix des billets aurait une influence négative sur l'affluence. De même, Andreff (1981) a montré qu'une baisse du prix des billets, dans le but d'attirer plus de spectateurs, n'a jamais eu le succès escompté compte-tenu de la faible élasticité-prix de la demande de spectacle sportif.

¹⁹¹ Dans les rares cas – en France du moins – où le club professionnel est propriétaire de ses installations, en améliorer le confort (ou procéder à un agrandissement) le pousse à s'engager dans une stratégie lourde d'investissement notamment par un financement obtenu sur le marché du capital. Cette stratégie relève plutôt du modèle MMMMG et reste donc limitée à quelques disciplines sportives majeures.

est en concurrence avec les clubs des autres disciplines sportives (qu'ils soient professionnels ou pas) pour l'attribution des subventions des collectivités territoriales. Aussi, les capacités de lobbying et de marchandage sont essentielles pour obtenir des subventions importantes. Ces subventions n'étant pas acquises, certains événements, comme une descente en division inférieure ou un mauvais bilan financier, peuvent influencer grandement leurs montants.

Les sponsors sont le troisième pilier du modèle SSSL. Les financements obtenus par ce biais dépendent de la capacité du club à les attirer (e.g., relations, lobbying, marchandage). Ici encore, la concurrence des autres clubs locaux est un facteur important.

Les trois sources de financement du modèle SSSL restent toutefois très dépendantes de la localisation géographique du club professionnel. En effet, plus le club sera situé dans une aire urbaine peuplée, plus sa zone de chalandise sera importante (et vice-versa). Il sera donc plus facile pour un club d'avoir une grande affluence, d'obtenir des subventions importantes et de trouver des sponsors, quand il est implanté sur une aire urbaine très vaste et dense.

En opposition avec le modèle SSSL, Andreff (2000) souligne que « le modèle MMMMG repose davantage sur des variables de prix et de qualité que sur une approche quantitative de la gestion du club professionnel » (p. 187). Cela peut sembler paradoxal dans un modèle dont le financement repose majoritairement sur les médias. En effet, le nombre de téléspectateurs peut sembler être une variable incontournable étant donné que c'est l'audimat qui détermine le montant des revenus publicitaires et qui attire les sponsors potentiels. Ce sont également entre autres les taux d'audience potentiels qui détermineront le montant des droits de retransmission. Or, dans le modèle MMMMG, c'est bien le montant de ces droits qui importe. Cependant, plus que l'audience potentielle, il est surtout corrélé à la situation sur le marché des droits de retransmission télévisuels. En effet, Bourg et Gougnet (1998) ont montré qu'en cas de monopole d'une ligue professionnelle vendant ses compétitions à plusieurs chaînes concurrentes, le montant des droits est bien plus élevé et augmente plus vite d'un contrat sur l'autre, que dans le cas d'une situation de monopsonne d'une chaîne publique négociant les droits avec plusieurs clubs concurrents (ou avec une ligue professionnelle)¹⁹². La concurrence sur le marché des droits de retransmissions est donc un facteur plus important que les audiences potentielles en ce qui concerne le montant desdits droits.

L'arrivée de managers professionnels dans les clubs a induit de nombreuses modifications dans leurs stratégies de développement, notamment au niveau de l'actif qui est

¹⁹² C'est ce qui se passait dans le modèle SSSL pour la majorité des sports professionnels télévisés en Europe jusqu'au début des années 1980 (Andreff, 2000 ; Andreff & Staudohar, 2000).

devenu une variable stratégique centrale de leur gestion (Andreff, 2000). Dans cette perspective, Andreff et Staudohar (2000) notent que les installations et l'immobilier appartenant au club, la valeur marchande des joueurs, la fidélisation du public (notamment par la création de fan clubs ou d'associations de supporters) et la rentabilité commerciale du spectacle sportif jouent maintenant un rôle prépondérant dans la stratégie de gestion des clubs professionnels. Si dans le modèle SSSL, la réussite sportive était importante pour augmenter le nombre de rencontres à domicile (et donc augmenter les revenus *via* la vente de billets d'entrée), dans le modèle MMMMG, la qualification pour les compétitions européennes joue un rôle crucial compte-tenu des importantes recettes télévisuelles négociées par les organismes organisant ces compétitions. Une autre caractéristique du modèle MMMMG est l'apparition du merchandising. Andreff (2000) précise que « là où le modèle SSSL permettait au club de jouer essentiellement sur des économies d'échelle (croissance du nombre de spectateurs), le modèle MMMMG permet de tirer également partie des économies de variétés (*economies of scope*) engendrées par l'étendue de la gamme des produits offerts. Le premier est adapté au développement quantitatif, le second à une croissance plus qualitative du sport professionnel » (p. 188). Cette tendance trouve une confirmation dans l'utilisation du marché des joueurs comme source de financement complémentaire, *via* la vente ou le prêt de joueurs, sur lequel c'est le talent sportif et la valeur financière (i.e. critère qualitatif), et non le nombre de joueurs prêtés ou vendus (i.e., critère quantitatif) qui conditionneront le montant des transactions.

6.5. Les raisons de la transition du modèle SSSL au modèle MMMMG.

Andreff (2000) et Andreff et Staudohar (2000) avancent quelques pistes pour expliquer le passage du modèle de financement SSSL au modèle MMMMG.

Tout d'abord, les auteurs évoquent des facteurs d'environnement économique. Ils observent qu'en Europe, avant les années 1980, les économies étaient davantage régulées et l'Etat faisait preuve d'un interventionnisme significatif dans le domaine du sport. N'échappant pas à cette tendance ; l'économie du sport professionnel était donc moins internationalisée et moins ouverte à la concurrence. L'apparition de l'économie de marché, avec sa globalisation financière, commerciale et productive, a imposé la logique de rentabilité à tous les secteurs professionnels, y compris celui du sport. Considéré comme un service et suite à l'application de la législation européenne (cf. *supra*), le spectacle sportif (et ses dérivés) a alors fait l'objet d'une activité marchande internationalisée. Andreff (2000) note que « la transformation de

certaines clubs professionnels en sociétés par action et l'exigence qu'il soient suffisamment rentables pour que les cours des actions ne s'effondrent pas est l'aboutissement du modèle MMMMG qui traduit, dans le sport professionnel, les effets cumulés de la déréglementation (concurrence des chaînes de télévision), de la financiarisation (règle de gestion et gouvernance des clubs définies par les actionnaires) et de la globalisation (internationalisation des compétitions et de tous les marchés du sport) de l'économie » (pp. 188-189).

Les auteurs constatent ensuite que des facteurs d'épuisement du modèle SSSL sont apparus au niveau micro-économique que représentent les clubs professionnels. Ces derniers font en effet face à un besoin croissant de financements à cause de l'augmentation exponentielle du salaire des joueurs étant donné qu'il n'existe pas de mécanismes qui permettent de réguler/limiter leurs masses salariales¹⁹³. Aussi, malgré quelques plans d'assainissement financiers, on constate un déséquilibre permanent entre les recettes et les dépenses des clubs ce qui entraîne donc la nécessité de rechercher de nouveaux financements (Andreff & Nys, 2002).

Andreff (2000) et Andreff et Staudohar (2000), soulignent également que compte-tenu de l'impératif de maximisation du nombre de victoires, la demande d'acquisition des joueurs les plus talentueux est très importante pour augmenter la capacité des clubs à remporter un nombre important de rencontres. Or, ici encore et depuis l'arrêt Bosman (1995), on constate qu'il n'existe aucun mécanisme de régulation du marché des joueurs¹⁹⁴. Aussi, avant l'arrêt Bosman (1995) la forte demande de recrutement de joueurs talentueux ne pouvait être satisfaite que partiellement sur les marchés internationaux compte-tenu des quotas de joueurs étrangers qui étaient imposés. La demande de recrutement de joueurs talentueux se centrerait donc sur le marché national des joueurs professionnels qui était le marché pertinent dans le modèle SSSL compte-tenu de sa dimension « locale ». Or, cet excès de demande non comblé à cause d'une offre moins importante a créé un déséquilibre entraînant une surévaluation de la valeur des meilleurs joueurs de ce marché national et se traduisant notamment par une forte inflation des salaires. Cette inflation salariale, combinée au prix élevé des indemnités de transfert, a fini par être incompatible avec la contrainte budgétaire des clubs professionnels, cette dernière étant déterminée par les sources de financement limitées du modèle SSSL (cf. *supra*). Ce point de rupture va entraîner une crise économique qui traversera, à de rares exceptions près, l'ensemble des sports professionnels collectifs européens (cf. *supra*). Comme nous l'avons vu précédemment, dans le modèle SSSL la solution pour faire face aux déficits

¹⁹³ C'est le rôle joué par le « salary cap » en Amérique du nord (cf. *supra*).

¹⁹⁴ C'est le rôle joué par la « draft » en Amérique du nord (cf. *supra*).

financiers est d'augmenter le nombre de rencontres¹⁹⁵ afin de générer plus de revenus. Or on atteint là l'épuisement du modèle SSSL. En effet, si les rencontres sont trop fréquentes, la qualité moyenne du spectacle sportif va diminuer entraînant une diminution de l'intérêt des spectateurs et donc une baisse des recettes. Ce cercle vicieux touchera également les sponsors qui ne voudront plus investir dans un spectacle sportif de qualité moyenne. En ce qui concerne les subventions, troisième pilier du modèle SSSL, leur élasticité est limitée¹⁹⁶ et elles ne peuvent donc pas se substituer aux autres sources de financement du modèle.

L'application de la législation européenne au secteur sportif a entraîné une dérégulation du marché des joueurs professionnels qui a provoqué une crise du modèle SSSL. Pour Andreff et Staudohar (2000) la sortie d'un modèle SSSL arrivé à épuisement nécessite d'une part de suivre un plan d'assainissement financier rigoureux (e.g., interdiction d'acquérir de nouveaux joueurs, rétrogradation automatique des clubs en faillite financière) et d'autre part d'avoir un recours accru à de nouvelles sources de financement, précisément celles du modèle MMMMG. Andreff (2000) montre que c'est ce qui s'est passé avec le football professionnel européen au cours des années 1990 avec un apport d'argent frais en provenance des sources de financement MMMM.

On constate toutefois que peu de disciplines sportives peuvent facilement muter du modèle SSSL vers le modèle MMMMG, ne serait-ce qu'au niveau de la source de financement liée aux droits de retransmission télévisuels. En effet, les médias focalisent leur attention sur quelques disciplines sportives et délaissent la majorité des autres les privant d'une manne financière importante (cf. *supra*). Partant de là, beaucoup de championnats professionnels de sports collectifs s'appuient encore sur une structure de financement proche du modèle SSSL ou sur une structure de financement « hybride » se situant entre le modèle SSSL et le modèle MMMMG¹⁹⁷.

Si Andreff (2000) prédit que le modèle de financement MMMMG va s'inscrire dans la durée au niveau des championnats professionnels européens, Andreff et Staudohar (2000) pointent certaines de ses dérives. Tout d'abord, c'est un modèle de financement qui favorise la domination des clubs riches. L'absence de mécanisme de régulation du marché des joueurs fait que ces clubs concentrent les joueurs les plus talentueux créant un championnat à deux

¹⁹⁵ On peut par exemple créer une nouvelle compétition comme une Coupe ou alors augmenter le nombre d'équipes évoluant dans le championnat professionnel.

¹⁹⁶ Elles ne sont pas non plus systématiques.

¹⁹⁷ C'est le cas par exemple des clubs professionnels qui, bien qu'étant basés sur un modèle SSSL avec un apport financier important de la part des spectateurs et des sponsors, ont cherché à diversifier leurs sources de revenus en faisant appel au merchandising et en confiant la gestion financière du club à des managers.

vitesse¹⁹⁸ ce qui est néfaste en terme d'équilibre compétitif (cf. *infra* et *supra*). Ensuite, ce modèle donne une importance prépondérante aux financements issus des droits télévisuels et placent les diffuseurs dans une position où ils disposent d'un contrôle significatif sur les compétitions sportives. Ils peuvent imposer des modifications, qui touchent parfois à la logique interne même de l'activité, pour rendre une discipline plus « télévisuelle » et/ou plus « vendable » en jouant par exemple sur les durées de jeu (e.g., apparition des tie-breaks au tennis ; apparition des « temps-morts TV » au basket-ball). Conscientes de cette nouvelle donne, certaines disciplines sportives, pas ou peu médiatisées, ont changé leurs règles pour devenir plus spectaculaire et/ou plus adaptée à une retransmission télévisuelle. Enfin, certains auteurs (e.g., Watrin, 1998 ; Andreff & Staudohar, 2000) pensent que le modèle MMMMG, notamment en ce qui concerne le football professionnel européen, a amplifié les phénomènes de corruption¹⁹⁹ et de dopage²⁰⁰ (cf. *infra*).

6.6. Les externalités du sport professionnel.

La valeur d'un spectacle sportif est généralement mesurée par le consentement à payer des spectateurs (directs et indirects), ce qui est censé traduire l'utilité sociale engendrée par ce bien (Bourg & Gougnet, 2005). Les auteurs remarquent toutefois que cette manière de procéder (i.e., en se limitant à la seule valeur marchande du spectacle sportif) ne tient pas compte des externalités liées au spectacle sportif dont la valeur réelle est finalement biaisée. Pour Bourg et Gougnet (2006), une externalité se définit comme : « l'impact des actions d'un individu sur le bien-être d'autrui sans que cet impact soit pris en considération par le marché. Si cet impact est négatif, on parle d'externalité négative ou de déséconomie externe ; si l'impact est positif, d'externalité positive ou d'économie externe » (p. 60). La production et la consommation d'un spectacle sportif produisent donc des externalités, positives et négatives, qu'il faut internaliser pour déterminer la valeur totale de ce bien et donc la réelle utilité sociale nette ainsi générée. Il est cependant très difficile d'évaluer et d'internaliser les effets externes liés au spectacle sportif et donc de mesurer la valeur économique réelle de celui-ci (Andreff & Nys, 2002 ; Bourg & Gougnet, 2005, 2006). Dans le cadre de ce travail doctoral, nous ne prendrons pas position sur ce sujet qui est encore très controversé. Il nous semble

¹⁹⁸ Le pire scénario étant que certains clubs moins solides financièrement tentent quand même de les concurrencer sur ce créneau et s'endettent de manière irrémédiable provoquant leur dépôt de bilan.

¹⁹⁹ Au niveau de la France, on peut par exemple citer l'affaire « Valenciennes-Olympique de Marseille » en 1993 qui a valu huit mois de prison à Bernard Tapie.

²⁰⁰ A ce sujet, se reporter à l'analyse économique faite par Bourg (2000).

toutefois important de mentionner dans cette partie la typologie des externalités positives et négatives dressée par Bourg et Gouguet (2005) afin d'avoir un panorama plus complet du sport professionnel et de son économie.

6.6.1. Les externalités positives du sport professionnel.

Le sport professionnel génère deux principaux types d'externalités positives : du lien social et de la dynamique territoriale.

Si le lien social créé par le sport professionnel est variable en fonction de plusieurs facteurs (e.g., ampleur de l'événement, discipline sportive concernée, localisation), Bourg et Gouguet (2005) avance que, globalement, celui-ci améliore la cohésion sociale, voire produit de la reconnaissance sociale. Pour les auteurs, le sport « peut constituer un facteur d'accélération de mutation en matière d'intégration sociale » car il est « porteur de valeurs universelles (respect d'autrui, respect de l'adversaire quelles que soient sa race, sa religion...) qui, grâce aux médias, peuvent être diffusées à grande échelle et acquérir force d'exemple » (p. 97).

Concernant la dynamique territoriale, les auteurs avancent que les externalités se traduisent par des conséquences sociales positives découlant de l'impact économique du sport professionnel (e.g., diminution des tensions liées au chômage, de la drogue ou de la délinquance), mais aussi par l'amélioration de l'image du territoire concerné, que ce soit au niveau économique ou social, ce qui est bénéfique pour son attractivité.

6.6.2. Les externalités négatives du sport professionnel.

Selon Bourg et Gouguet (2005), les externalités négatives du spectacle sportif touchent les mêmes secteurs que les externalités positives, à savoir les relations sociales et la dynamique territoriale.

En ce qui concerne le lien social, les externalités négatives se traduisent par des comportements de violence (e.g., le hooliganisme). Pour les auteurs, cette violence est révélatrice d'un rejet des différentes formes de contrôle social et/ou du rejet d'autrui : « au lieu d'être l'expression de l'identification d'une communauté à une équipe, le spectacle sportif devient au contraire le prétexte pour faire valoir, de façon violente, sa différence ou son mal de vivre par rapport à la société dominante ou à d'autres supporters » (pp. 97-98). Les externalités négatives liées à la cohésion sociale prennent également la forme d'une perte de

crédibilité due aux dérives inhérentes au sport de haut-niveau (e.g., dopage, tricheries). Ces comportements déviants participent à remettre en question l'image du sport et des valeurs qu'il souhaite véhiculer (e.g., Attali, 2004), notamment quand les médias s'en emparent.

Au niveau de la dynamique territoriale, Bourg et Gougnet (2005) observent que les externalités négatives du sport professionnel se matérialisent de trois manières. Tout d'abord, il existe des « effets d'évictions »²⁰¹ dus aux craintes de saturation du territoire concerné lors d'une épreuve sportive : des visiteurs vont reporter – voire annuler – leur voyage pour éviter d'être confrontés à la surpopulation ponctuelle (et ses éventuels débordements) générée par cet événement. Ensuite, dans le cas des événements sportifs internationaux ponctuels tels que les Jeux Olympiques, il arrive que les territoires s'endettent lourdement sans obtenir le retour sur investissement escompté en terme de développement économique. L'échelonnement de la dette ainsi contractée s'étale sur de nombreuses années et son remboursement se fait au détriment de nouveaux investissements. Enfin, toujours à propos des événements sportifs internationaux ponctuels, Bourg et Gougnet (2005) mentionnent la nécessité de prendre en compte les « risques de dualisation spatiale » qui feraient suite aux restructurations urbaines réalisées pour accueillir ces compétitions. A titre d'illustration, les auteurs prennent l'exemple des Jeux Olympiques de Barcelone (1992) qui ont entraîné la disparition d'un quartier populaire, dans le but de construire le village olympique, et provoqué le relogement des personnes concernées dans des quartiers très excentrés.

²⁰¹ Nous parlons au début de ce paragraphe des difficultés de mesurer et d'internaliser certaines externalités. Les « effets d'évictions » sont notamment une des variables les plus difficiles – et pourtant nécessaires – à prendre en compte dans la mesure de l'impact économique d'un spectacle sportif.

Cadre théorique

A. Professionnalisation et profession: définitions, dynamiques et résistances.

Dans le domaine sportif, le professionnalisme fait généralement référence à deux objets d'étude différents : soit le sport professionnel, soit le processus de professionnalisation qui s'opère dans les organisations sportives (Bayle, 2010). Dans un premier temps, nous allons donc nous intéresser au concept de « professionnalisation » et aux différentes dimensions qu'il recouvre.

1. « Professionnalisation » : un concept polysémique.

Au début des années 2000, la « professionnalisation » du sport et de ses organisations a été au centre de nombreuses interrogations sociologiques dans la littérature francophone (Loirand, 2004). Un des points communs à tous ces travaux est l'écueil polysémique que représente ce concept et la nécessité de le définir afin de pouvoir l'opérationnaliser. En d'autres termes, il convient donc d'explicitier ce qu'on entend par « professionnalisation » des organisations sportives. Chantelat (2001b) observe à juste titre que « la délimitation de l'objet et du champ de la professionnalisation des organisations sportives se heurte d'emblée à la polysémie de cette notion que l'on situe au niveau du sens commun ou au niveau du discours des sciences sociales » (p. 16).

Pour ce qui est du sens commun, l'auteur précise que la « professionnalisation » recouvre généralement deux dimensions. D'une part, il s'agit de la voir comme un processus d'officialisation de la rémunération des sportifs. D'autre part, il s'agit du fait pour le sportif de rompre avec les habitudes de l'amateurisme en se consacrant entièrement à son sport, de manière rigoureuse et ininterrompue. On attend alors du sportif professionnel qu'il témoigne de son attachement et de son engagement envers le club qui le paie.

En ce qui concerne le regard des sciences sociales, Chantelat (2001b) précise que « la professionnalisation des organisations sportives est tour à tour abordée comme la rationalisation des techniques de l'entraînement sportif (Wahl & Lanfranchi, 1995 ; Terret et al., 1996 ; Waser, 1998 ; Louveau & Waser, 1999), comme la transformation d'une activité « gratuite » en une activité rémunérée (Thibault et al., 1991 ; Horch, 1994 ; Slack, 1997 ; Faure & Suaud, 1999 ; Louveau & Waser, 1999), comme la rationalisation du fonctionnement organisationnel (Koski & Heikkala, 1998), et comme la structuration institutionnelle d'une profession (Waser & Allain, 1996 ; Bayle et al., 1998 ; Bayle, 2000a) » (pp. 16-17). Ces différents angles d'attaque témoignent de la pluralité des dimensions liées à ce processus, qui

pour Chantelat (2001b) sont davantage complémentaires que concurrentes étant donné que chacune d'elles éclaire un aspect du phénomène. Partant de ce constat, l'auteur formule une définition commune et provisoire qui a pour but d'être très largement acceptée : la professionnalisation des organisations est « un processus de rationalisation des activités sportives associatives, c'est-à-dire la façon dont se structurent les actions collectives en vue de la « production » d'activités sportives. Il s'agit d'un processus à la fois d'ordre sportif, économique-juridique, organisationnel et institutionnel par lequel « l'amateurisme cède le pas à la rationalisation, à l'efficacité et à la conduite des actions par projet (Koski & Heikkala, 1998, 11) »²⁰² (p. 17). L'auteur conçoit donc chacun des angles d'attaque évoqué précédemment comme représentatif des dimensions majeures du processus. La modélisation du processus de professionnalisation s'articule donc autour de quatre dimensions :

- *La dimension sportive.* Il s'agit notamment de la rationalisation du geste sportif, des méthodes d'entraînement et des règles sportives avec pour objectif d'améliorer la performance sportive.
- *La dimension économique-juridique.* Cette dimension rassemble tout ce qui découle de la marchandisation du sport : commercialisation du spectacle sportif, merchandising, rémunération des différents acteurs (e.g., athlètes, staff technique, staff médical, staff administratif). Elle renvoie également à l'arrivée de nouveaux acteurs économiques (e.g., médias télévisuels, industriels, sponsors) dans la gestion et l'organisation du sport spectacle, mais aussi aux transformations des structures juridiques des clubs.
- *La dimension organisationnelle.* Il s'agit de la manière dont se structurent les organisations sportives dans le but de « fabriquer » des activités, des résultats sportifs, du lien social et des emplois. Il convient donc de comprendre comment la division sociale du travail est construite dans ces structures et d'analyser les rapports de pouvoirs qui en découlent. Cette dimension renvoie également à la façon dont les ressources internes (i.e., humaines, matérielles et économiques) et les ressources externes (i.e., relations avec l'environnement économique ou politique) sont utilisées par les organisations sportives pour permettre le développement de leurs activités.
- *La dimension institutionnelle.* Cette dernière dimension renvoie aux mécanismes de structuration et de légitimation d'une « profession »²⁰³. La création d'un groupe professionnel s'analysera à partir de plusieurs indicateurs comme par exemple la création de syndicats d'employés (e.g., joueurs, entraîneurs, arbitres) ou d'employeurs

²⁰² C'est l'auteur qui souligne.

²⁰³ Cf. les critères de définition des professions précisés plus loin dans le manuscrit.

(e.g., syndicat des présidents de clubs professionnels), par la mise en place de dispositifs de formation précisant les compétences requises pour exercer le métier ou encore par l'apparition de négociations collectives qui viseront à trouver un terrain d'entente quant aux conditions de travail et de rémunération.

Chantelat (2001b) observe que, bien qu'étant « relativement interdépendantes », ces quatre dimensions ne sont toutefois pas nécessairement indissociables : « [...] la rationalisation des méthodes et des techniques sportives ne va pas toujours de pair avec un processus d'économisation. De même, la rationalisation organisationnelle ne se traduit pas forcément par la rémunération ou la salarisation du personnel... Autrement dit, ces dimensions sont *relativement* indépendantes, elles ne forment pas un véritable système au sens strict du terme. Comprendre la professionnalisation d'un ensemble d'organisations sportives consiste donc à rendre compte de la façon dont ces quatre dimensions se combinent entre elles »²⁰⁴ (p. 18). Partant de-là, une analyse qui négligerait une ou plusieurs de ces dimensions ne rendrait compte que très partiellement du processus de professionnalisation de l' (ou des) organisation(s) sportive(s) étudiée(s). Aussi, même si l'étude de la (des) stratégie(s) mise(s) en place pour le développement d'un sport spectacle (i.e., dimensions économique-juridique et institutionnelle) sera privilégiée dans ce travail doctoral, nous tenterons toutefois d'analyser la professionnalisation du hockey sur glace français au prisme de ces quatre dimensions afin d'essayer de saisir ce processus dans sa globalité.

2. Les critères de définition des professions.

Comme nous venons de le voir, la dimension institutionnelle du processus de professionnalisation des organisations sportives renvoie aux mécanismes de structuration et de légitimation d'une « profession » (i.e., la création d'un groupe professionnel reconnu en tant que tel). A l'instar du concept de professionnalisation, on ne peut faire l'économie d'une réflexion sur les critères qui permettent de définir ce qu'est une profession. L'analyse de la littérature scientifique francophone et anglophone (e.g., Hughes, 1958 ; Wilensky, 1964 ; Maurice, 1972 ; Chapoulie, 1973 ; Freidson, 1986, 2001 ; Abbott, 1988 ; Couture, 1988 ; Dubar & Tripier, 2003 ; Menger, 2003) révèle plusieurs critères de définition des professions qui sont rattachés à différentes traditions sociologiques (cf. Tableau 17).

²⁰⁴ C'est l'auteur qui souligne.

2.1. Les définitions communes à toutes les traditions sociologiques.

Tout d'abord, une profession suppose de se consacrer à une *activité exclusive*. En effet, la reconnaissance publique d'une identité professionnelle suggère (ou interdit) d'en avoir une autre. Aussi, il ne faut pas mélanger plusieurs identités car cela crée des difficultés à les reconnaître, d'où une codification et une rationalisation du travail légal (Dubar & Tripier, 2003). Dans le contexte sportif, ce critère exclut tous les athlètes qui ne se consacrent pas uniquement à la pratique de leur discipline (e.g., ceux qui ont un métier à côté de leur pratique à haut-niveau).

Ensuite, une profession est une activité dont on tire des *revenus réguliers*. Ce critère restreint de manière importante la définition de profession en excluant toutes les activités, même réalisées à un haut degré d'expertise ou de spécialisation, qui n'apportent pas de rémunération récurrente à leurs auteurs (e.g., le travail bénévole). Ici encore, on constate que de nombreux sports pratiqués à haut-niveau de compétition ne peuvent être assimilés à des professions car ils ne permettent pas aux athlètes de se procurer des revenus réguliers²⁰⁵.

2.2. Les critères de définition dans la tradition fonctionnaliste.

Les thèses de Durkheim (1902) quant à la division sociale du travail ont inspiré les sociologues anglo-saxons (e.g., Carr-Saunders, 1928 ; Carr-Saunders & Wilson, 1933 ; Parsons, 1939) qui vont faire des « professions », en tant que système alternatif au « monde des affaires », un élément essentiel de contrôle social dans les sociétés modernes. Ces auteurs vont s'attacher à fonder empiriquement et à articuler logiquement une représentation globale des sociétés modernes et une argumentation sur le professionnalisme défini comme mode de régulation, à la fois économiquement efficace et moralement désirable. Pour eux, les professions répondent donc à des fonctions sociales. Certaines objections ont été formulées à l'encontre des travaux fonctionnalistes sur les professions : d'une part, ils véhiculeraient une vision idéalisée des professions en postulant une certaine homogénéité ; d'autre part, ils accentuent le poids des institutions et des contraintes qui pèsent sur l'activité professionnelle

²⁰⁵ Même si certains athlètes bénéficient souvent d'avantages financiers et/ou matériels pour leur pratique à haut-niveau, il existe encore aujourd'hui de nombreuses disciplines, marginales en termes de licenciés, dans lesquels les athlètes évoluant à haut-niveau ne perçoivent guère que des retombées symboliques.

(Dubar & Tripier, 2003). Les travaux fonctionnalistes ont fait émerger cinq critères principaux de définition des professions.

En premier lieu, une profession suppose que l'on rende un *service à la communauté* (e.g., Carr-Saunders, 1928 ; Parsons, 1939). On constate que les premières activités qui ont obtenu le statut de profession sont la médecine et le droit. La mise en exergue précoce de ces activités s'explique par le fait que guérir les gens et rendre la justice était perçu comme des fonctions importantes pour la société (Dubar & Tripier, 2003). Dans le domaine sportif, certains auteurs arguent que le sport spectacle sert la communauté²⁰⁶ par le divertissement qu'il propose et par les valeurs qu'il véhicule (e.g., Attali, 2004).

En second lieu, une profession suppose l'acquisition de *compétences* dans un domaine spécifique (e.g., Parsons, 1939 ; Wilensky, 1964 ; Abbott, 1988). Les compétences étant définies comme un ensemble de savoirs et de savoir-faire qui suppose le recours à des connaissances théoriques liées à ces activités (Wilensky, 1964). Cette compétence technique serait la source de l'autorité professionnelle car elle contraint le client à abandonner toute idée de diagnostic et de résolution du problème qui lui est posé. Dans le domaine sportif, les compétences physiques, techniques et tactiques des athlètes évoluant à haut-niveau entrent dans ce cadre.

En troisième lieu, une profession suppose une formation dans des *écoles spécialisées* (e.g., Carr-Saunders, 1928 ; Freidson, 1986). Les compétences acquises dans ces écoles spécialisées sont balisées par des diplômes, ce qui constitue une sorte de garantie, une incitation à faire confiance au professionnel. Dans le domaine sportif, des formations spécialisées permettent d'obtenir des diplômes fédéraux (e.g., diplôme d' « entraîneur jeune » au basket-ball) ou nationaux (e.g., brevet d'Etat, brevet professionnel) qui attestent de l'acquisition de compétences spécifiques dans le domaine de l'entraînement et du coaching des joueurs. Du côté des athlètes, et même si aucun diplôme ne vient sanctionner un niveau de compétence, les centres de formation fédéraux et les centres de formations des clubs peuvent également être assimilés à des écoles spécialisées où les individus développeront les compétences spécifiques leur permettant d'évoluer à haut-niveau.

En quatrième lieu, une profession doit posséder une ou plusieurs *organisations professionnelles* légales (e.g., Carr-Saunders & Wilson, 1933 ; Merton, 1957). Ces

²⁰⁶ D'autres auteurs, à l'inverse, voient le sport en général, et le sport spectacle en particulier, comme une politique d'encadrement pulsionnel des foules et un moyen de contrôle social qui permet la résorption de l'individu dans la masse anonyme (e.g., Brohm, 1992 ; Brohm, 2006 ; Brohm & Pereleman, 2006 ; Escriva & Vaugrand, 1996 ; Vassort, 1999).

organisations doivent veiller à renforcer les compétences des membres de la profession. Ce sont également des instances régulatrices qui exercent un contrôle de leurs membres. Elles visent surtout à défendre les intérêts de la profession vis-à-vis des professions concurrentes tout en permettant le développement d'un secteur économique. Dans le domaine sportif, les différentes ligues professionnelles (e.g., Ligue de Football Professionnel, Ligue Nationale de Basket-ball) visent par exemple à atteindre ces mêmes objectifs.

Enfin, une profession doit fonder ses pratiques sur un *code de déontologie* (e.g., Parsons, 1939 ; Wilensky, 1964 ; Freidson, 1986). C'est le code que doivent suivre les professionnels dans leur pratique. Il offre un certain nombre de garanties morales au professionnel (i.e., accroissement de sa moralité) et il signale par son existence que celui-ci doit suivre certaines règles de conduite ce qui entraîne un accroissement de la confiance du client. On constate que les professions qui se dotent d'un code de déontologie ont une grande stabilité historique. Dans le domaine sportif, certaines disciplines ont adopté des codes de déontologie (e.g., basket-ball).

2.3. Les critères de définition dans la tradition interactionniste.

Les critères²⁰⁷ de définition proposés par le courant interactionniste ont été institués pour rompre avec le fonctionnalisme²⁰⁸ et ouvrir un panorama figé sur les différentes professions médicales. Dans cette perspective, les professions, loin d'être figées une fois pour toute, se construisent par des interactions, ce qui exclut les traits forcés. A l'instar du courant fonctionnaliste, certaines objections ont été formulées à l'encontre du courant interactionniste, se focalisant notamment autour d'un manque de rigueur et de l'absence de l'aspect cumulatif inhérent à la démarche scientifique (Dubar & Tripiet, 2003). Les travaux interactionnistes ont fait émerger trois critères principaux de définition des professions.

Tout d'abord, une profession résulte du processus d'interaction et d'*auto-organisation* (e.g., Freidson, 1986 ; Abbott, 1988). Ainsi, même quand une profession répond à une demande, elle peut apparaître, disparaître ou évoluer au cours du temps. Il y a donc des ajustements au sein d'une profession qui résultent d'influences externes (e.g., conflit entre deux groupes) et/ou internes (e.g., division à l'intérieur d'une même profession car il y a des

²⁰⁷ Il convient toutefois de noter ici que les interactionnistes n'accepteraient pas de les reconnaître comme des « critères ».

²⁰⁸ Au niveau institutionnel, cela se traduira notamment par une opposition entre les écoles de pensée de Harvard (fonctionnalistes) et de Chicago (interactionnistes).

désaccords entre différents acteurs). Pour les interactionnistes, et en reprenant l'exemple médical, il n'existe pas « un » médecin avec un grand « m » comme dans la vision fonctionnaliste, mais plusieurs types de médecins (e.g., praticiens, chercheurs) ce qui fait que l'on ne peut pas parler de la même profession. Dans ce contexte, les groupes relativement homogènes représentent des « segments professionnels ». Les différences existant entre les différents types de médecins sont des sources de disparités qui vont engendrer des conflits à l'intérieur de la profession.

Ensuite, une profession se construit par référence à un *discours identitaire* (Hughes, 1952, 1958 ; Becker, 1979). En effet, les professionnels eux-mêmes se donnent une image stéréotypée auprès du public. Ces discours identitaires se retrouvent même dans les « pratiques » illégales (e.g., pickpockets). Il s'agit alors de mettre l'accent sur le prestige de la profession, notamment en soulignant les « exploits » accomplis dans le cadre de l'exercice de celle-ci.

Enfin, une profession est un espace de *savoir-faire ordinaires* (e.g., routines, codes) (e.g., Friedson, 1986). En effet, les compétences ne résident pas dans la somme des savoirs formels. Elles consistent aussi en des savoirs tacites, peu explorés car ils se soustraient généralement à l'analyse, et qui sont pourtant fondamentaux. Parmi ces savoirs tacites, nous pouvons par exemple citer la capacité à trouver sa place dans l'univers professionnel.

2.4. Les critères de définition dans les approches contemporaines.

Certains auteurs ont voulu approfondir les travaux fonctionnalistes et interactionnistes déjà existants. Cela s'est notamment traduit par un renouveau des approches marxistes et une investigation des professions mobilisant un arrière plan politico-juridique (Dubar & Tripier, 2003). Ces travaux ont fait émerger deux critères principaux de définition des professions.

D'une part, une profession est *monopolistique* et vise à clôturer le marché du travail (e.g., Larson, 1977 ; Paradeise, 1988 ; Friedson, 2001). En effet, une profession veille sur ses intérêts si elle est en situation de monopole. Une des stratégies les plus utilisées pour s'assurer un pouvoir monopolistique consiste à fermer l'accès au savoir (e.g. *numerus clausus* à l'entrée des facultés de médecine) ce qui aura pour effet de fermer l'accès à la profession et par la même occasion de fermer l'accès au marché..

D'autre part, une profession vise la *légitimation politico-juridique* de son monopole (e.g., Johnson, 1972 ; Larson, 1977 ; Dubar & Tripier, 2003). En effet, on peut jouer sur la

configuration de cet espace de monopole mais pour cela il est nécessaire d'obtenir la confiance de l'Etat, ce qui se traduit souvent par le développement d'un argumentaire méritocratique. L'engagement dans ce processus de légitimation politico-juridique d'un monopole est totalement contingent : il résulte de l'effet d'une lutte politique pour leur statut afin que les professionnels obtiennent des garanties et parviennent à les faire renouveler.

2.5. Et dans le domaine sportif ?

Nous venons de synthétiser les principaux critères²⁰⁹ permettant de définir ce qu'est une profession et nous avons vu que tous trouvaient une illustration dans le domaine sportif. Au regard de ces critères, il convient toutefois de souligner que peu d'athlètes peuvent finalement prétendre au statut de « sportif professionnel », c'est-à-dire comme appartenant à un « groupe professionnel » au sens de la sociologie des professions. Par exemple, les deux critères communs à toutes les traditions sociologiques, et faisant d'une profession une activité *exclusive* dont on tire des revenus *réguliers*, suffisent à eux-seuls à exclure de nombreux athlètes évoluant pourtant à haut-niveau de la définition de « sportif professionnel ». Comme nous l'avons mentionné précédemment, la professionnalisation est un processus qui s'articule autour de quatre dimensions (i.e., sportive, économique-juridique, organisationnelle et institutionnelle). La dimension institutionnelle de ce processus renvoie notamment aux mécanismes de structuration et de légitimation d'une « profession » (i.e., la création d'un groupe professionnel reconnu en tant que tel). Aussi, dès qu'une discipline sportive de haut-niveau remplit les critères de définition d'une profession, on peut considérer que son processus de professionnalisation est achevé. On notera par ailleurs que les critères de définition que nous avons mentionnés ci-dessus prennent en compte les trois autres dimensions du processus de professionnalisation évoquées par Chantelat (2001b). En effet, la lecture du Tableau 17 montre que la dimension sportive (C4, C5 et C10), la dimension économique-juridique (C1, C2, C3 et C11) et la dimension organisationnelle (C6, C7, C8, C11 et C12) sont bien prises en compte dans les différents critères de définition d'une profession. Partant de là, on constate que certains sports de haut-niveau remplissent déjà tous ces critères (e.g. le football) alors que d'autres (e.g., le tir sportif) n'en remplissent que certains et ne peuvent pas encore prétendre au statut de « groupe professionnel ». Ces différences rappellent

²⁰⁹ Certaines professions ont des critères de définition spécifiques qui viennent s'ajouter à ceux que nous venons de développer. Nous pouvons par exemple citer les travaux de Karpik (1995) concernant les critères spécifiques de définition des professions libérales.

que la professionnalisation des organisations sportives est un processus dynamique dont nous allons préciser les différentes étapes dans la partie qui suit.

Tableau 17. Critères de définition des professions en fonction des différentes traditions sociologiques.

Définitions communes	
C1	Une profession suppose de se consacrer à une <i>activité exclusive</i>
C2	Une profession est une activité dont on tire des <i>revenus réguliers</i>
Tradition fonctionnaliste	
C3	Une profession suppose que l'on rende un <i>service à la communauté</i>
C4	Une profession suppose l'acquisition de <i>compétences</i> dans un domaine spécifique
C5	Une profession suppose une formation dans des <i>écoles spécialisées</i>
C6	Une profession doit posséder une ou des <i>organisations professionnelles</i> légales
C7	Une profession doit fonder ses pratiques sur un <i>code de déontologie</i>
Tradition interactionniste	
C8	Une profession résulte d'un processus d'interaction et d' <i>auto-organisation</i>
C9	Une profession se construit par référence à un <i>discours identitaire</i>
C10	Une profession est un espace de <i>savoir-faire ordinaires</i>
Approches contemporaines	
C11	Une profession est <i>monopolistique</i> : elle vise la clôture du marché du travail
C12	Une profession vise la <i>légitimation politico-juridique</i> de son monopole

3. La dynamique du processus de professionnalisation.

Comme nous venons de le voir, il convient d'appréhender la professionnalisation comme un processus dynamique composé de plusieurs étapes. Pour Bayle (2000a), une telle analyse ne peut se faire sans distinguer les pratiques sportives en fonction de leur logique interne. Ainsi, l'auteur différencie les « sports purement individuels » (e.g., golf, judo), les « sports individuels par équipes » (e.g., cyclisme, formule 1) et les « sports collectifs » (e.g., football, basket-ball) et remarque – à juste titre – que les caractéristiques de ces formes de pratiques créent des différences d'organisation sportive et économique qui sous-tendent des formes de professionnalisation spécifiques et hétérogènes²¹⁰. Dans le cadre de ce travail doctoral, nous allons donc nous focaliser sur la dynamique du processus de professionnalisation dans les sports collectifs.

²¹⁰ Ainsi, l'auteur souligne que « la distinction effectuée entre les trois types de sport recoupe en partie celle qui existe entre joueurs salariés d'une part (sports collectifs) et travailleurs indépendant d'autre part (sports individuels). Dans le premier cas, les employeurs sont également les entités économiques organisatrices de la compétition (clubs) ; dans le second, les organisateurs ne sont que très rarement les employeurs des sportifs professionnels » (p. 34).

3.1. La dynamique du processus de professionnalisation des sports collectifs.

Si dans la littérature internationale, la dynamique du processus de professionnalisation des sports collectifs a été analysée dans plusieurs pays (Chantelat, 2001a), nous allons plus particulièrement nous intéresser aux travaux de Bayle (1999, 2000a, 2000b, 2001) qui a analysé ce phénomène pour le cas français, notamment en ce qui concerne les exemples du football, du basket-ball et du rugby (Bayle, 2000a). L'analyse de ces trois sports collectifs, dont la date d'entrée dans le processus de professionnalisation est différente, a permis à l'auteur de distinguer quatre étapes essentielles :

- *La naissance d'un professionnalisme officieux d'un marché du travail sportif rémunéré* (étape 1). Pour l'auteur, c'est l'existence de flux financiers²¹¹, qui font suite à la transformation d'une discipline en spectacle sportif, qui va jeter les bases d'un professionnalisme officieux, notamment autour de la question du partage des recettes. La recherche de domination par les clubs les plus riches va entraîner le recrutement de quelques joueurs étrangers²¹² pour qui la pratique sportive compétitive sera une activité exclusive et fournissant des revenus réguliers permettant d'en vivre. Ces pratiques poseront les prémices d'un marché du travail sportif à l'échelle nationale et internationale. On relève lors de cette première étape certaines pressions collectives émanant des meilleurs clubs (qui cherchent à mettre en place un championnat professionnel) et des meilleurs joueurs (qui cherchent à obtenir un statut social plus avantageux et clairement défini). De ces tentatives de pressions collectives²¹³ peuvent parfois déjà émerger des structures de représentation (e.g., syndicat de joueurs) bien que le professionnalisme en soit à ses balbutiements.
- *La reconnaissance officielle et statutaire fédérale (nationale ou internationale) du professionnalisme dans la discipline concernée* (étape 2). Pour Bayle (2000a), ce deuxième stade a trait au verrou idéologique et culturel que constitue la reconnaissance par les organismes nationaux/internationaux du professionnalisme. La difficulté et le temps pour obtenir cette reconnaissance sont très variables en fonction des disciplines étudiées. Une fois obtenue, elle nécessite une organisation spécifique du professionnalisme afin d'assurer sa viabilité et sa pérennité. L'auteur note que

²¹¹ Principalement par le biais de la vente de billet et de subventions, ce qui marque l'entrée dans le modèle SSSL de financement du sport (cf. *infra*).

²¹² Issus des pays/championnats qui dominent la discipline (e.g. les Américains pour le basket-ball).

²¹³ Elles se traduisent également parfois par des perturbations du championnat par différents moyens (e.g., grève des joueurs).

l'étape de reconnaissance symbolique et juridique est marquée par la création d'une ligue professionnelle²¹⁴ ainsi que par la définition d'un statut du joueur professionnel. Même si les fédérations délèguent aux ligues professionnelles la gestion des championnats éponymes, Bayle (2000a) observe que généralement, ce sont les clubs qui possèdent le pouvoir décisionnaire²¹⁵ compte-tenu du fait qu'ils sont majoritaires dans ces structures. Compte-tenu de ce déséquilibre, l'auteur pointe les risques de confusion entre la défense des intérêts individuels (i.e., des clubs) et collectifs (i.e., de la ligue professionnelle) que ce soit dans la gestion économique comme dans la gestion sportive.

- *La mise en œuvre d'une gestion sportive et économique spécifique de championnats professionnels* (étape 3). Ce troisième stade recouvre principalement la mise en place de stratégies d'organisation sportive et économique des championnats professionnels. Il se caractérise par la mise en place d'une réflexion commune entre les syndicats de joueurs, les unions de clubs et la ligue quant au statut des différents acteurs : joueurs, arbitres et entraîneurs. Pour chacune de ces catégories, il s'agit alors de fixer les conditions de rémunérations/indemnités²¹⁶ et de statut social. Cette réflexion commune englobe également les conditions économiques et sportives de participation des clubs aux différentes compétitions organisées par la ligue. Ces négociations se concrétisent dans l'établissement de différents textes qui viendront réguler les relations entre les différents acteurs : statuts et règlements généraux de la ligue, règlements spécifiques (e.g. sportifs, financiers), contrôle de gestion, convention entre la fédération et la ligue, convention entre les médias et la ligue, etc. Bayle (2000a) observe également que cette étape est marquée par des modifications importantes au niveau de la structure des budgets des clubs : augmentation de la masse salariale et donc des charges sociales et fiscales, dégradation du budget de certains clubs. L'auteur note l'apparition de nouvelles compétitions à but économique (e.g. coupe de la ligue) ainsi que la participation de certains clubs à des compétitions européennes. Comme nous l'avons vu précédemment, la multiplication du nombre de rencontres²¹⁷ est une des principales stratégies sous le modèle de financement SSSL pour augmenter les

²¹⁴ La ligue professionnelle disposera ainsi de la personnalité juridique.

²¹⁵ L'auteur relève par exemple qu'au moment de son étude, la ligue nationale de rugby donne 48 voix aux clubs professionnels sur les 58 possibles.

²¹⁶ C'est surtout le cas pour les arbitres. Aujourd'hui, peu de disciplines considèrent leurs arbitres comme des professionnels bien que la législation ait récemment évolué sur ce point.

²¹⁷ Bayle (2000) rapporte toutefois que dans certaines disciplines, des syndicats de joueurs font pression pour limiter le nombre de rencontres annuelles.

recettes des clubs. Plus globalement, on assiste au cours de ce stade à l'apparition (formelle ou non) de la définition d'un statut de club professionnel assorti d'un certain nombre de contraintes : budget minimum, capacité d'accueil minimum, mise en place de centre de formation, changement de structure juridique, etc. Enfin, on constate également l'apparition des premières négociations collectives club/joueur ainsi que le transfert du pouvoir commercial des clubs vers la ligue, notamment en ce qui concerne les droits de retransmission télévisuels.

- *La recherche d'une optimisation de la gestion sportive et économique par la détention par la ligue professionnelle d'un véritable pouvoir de marché* (étape 4). Ce stade consiste à concentrer la régulation économique et sportive au niveau de la ligue professionnelle afin que celle-ci puisse développer un véritable pouvoir de marché qui se traduira par la recherche d'une maîtrise du contexte concurrentiel. Bayle (2000a) observe qu'à cette étape, on assiste à un processus de professionnalisation avancé sur plusieurs plans (i.e., plans sociaux, juridiques, organisationnels et économiques) qui débouchera sur la signature de conventions et d'accords collectifs qui seront le signe de la mise en place d'une gestion partagée du sport professionnel. Dans ce contexte visant une certaine parité dans les institutions, l'auteur note que les employeurs eux-mêmes se regroupent dans des structures ayant pour but de les représenter (e.g., unions, syndicats). A cette étape du processus de professionnalisation, les ligues professionnelles ont un pouvoir économique accru et s'occupe de répartir entre les clubs professionnels les différentes ressources financières (e.g., droits de retransmission télévisuels, partenariats, sponsoring, publicité) qu'elles auront négocié en leurs noms²¹⁸. Bayle (2000a) note d'ailleurs qu'en plus de la signature du premier accord collectif, la signature d'un contrat de concession centralisant les droits de retransmission (et/ou du merchandising) des clubs au niveau de la ligue est un signe fort de cette quatrième étape. Le pouvoir de marché accordé à la ligue lui permet également de réguler l'activité des clubs qui subiraient des dysfonctionnements (e.g. déficits, spirale inflationniste salariale non maîtrisée) en leur imposant des contraintes sociales et fiscales. La mise en place de commissions de contrôle de gestion permet de

²¹⁸ Lors de l'étape précédente, même si les clubs trouvent un intérêt commun au développement d'un championnat professionnel, le partage des ressources financières va poser des problèmes entre les « grands » clubs, qui jouent un rôle majeur dans l'attractivité de ce marché, et les « petits » clubs. La ligue professionnelle va alors devoir trouver des compromis entre les « grands » et les « petits » clubs afin de garantir un certain équilibre économique entre eux. En effet, à moyen terme, un trop grand déséquilibre risquerait de nuire significativement à l'équilibre compétitif (cf. *supra* et *infra*) du championnat professionnel qui deviendrait alors moins attractif pour les spectateurs, médias, sponsors et autres partenaires.

surveiller l'activité des clubs et d'éventuellement prononcer des sanctions économiques (e.g., amendes) et/ou disciplinaires (e.g., points retirés au classement, rétrogradation au niveau inférieur, interdictions de recrutement). Enfin, Bayle (2000a) remarque que cette dernière étape pourrait voir « la mise en place d'une politique d'aménagement du territoire sportif afin de sécuriser ou de développer l'assise économique des clubs, et donc de la ligue ». L'auteur reprend l'idée de Quantin (1993) qui propose une optimisation de la répartition géographique des clubs professionnels de manière à permettre un financement complémentaire et concerté des villes et des collectivités territoriales dont le club dépendrait. Ce scénario n'est cependant pas envisageable actuellement étant donné que l'accession à l'élite se fait par un système de promotion/relégation. L'aspect culturel est également important et on constate dans de nombreux sports un déséquilibre géographique dans l'implantation des clubs de haut-niveau dû essentiellement à ce facteur (Augustin, 2005).

L'analyse comparative menée par Bayle (2000a) a donc permis d'isoler les quatre étapes du processus de professionnalisation que nous venons de développer. Pour chaque étape, nous avons pu déterminer certains indicateurs qui nous permettront de saisir la dynamique du processus de professionnalisation du hockey sur glace dans une perspective diachronique. On relèvera notamment que chacune d'elles est marquée par une augmentation de la spécialisation et de la différenciation des fonctions et des tâches. L'auteur adresse toutefois une mise en garde en précisant que la succession de ces étapes n'a pas forcément un caractère linéaire dans le temps et s'avère en fait être souvent discontinu. En effet, les exemples du basket-ball et du rugby traités dans son étude, montrent que certains indicateurs de l'étape 3 (e.g., négociation collective des droits télévisuels) peuvent apparaître de manière précoce (i.e., avant que les étapes 1 et 2 soient « complètes ») alors que des indicateurs de l'étape 2 (e.g., création d'une commission fédérale chargée de la gestion des championnats élite) peuvent apparaître tardivement (i.e., après que des indicateurs de l'étape 3 soient déjà apparus).

3.2. Le caractère inéluctable de la professionnalisation des organisations sportives ?

Le caractère inéluctable de la professionnalisation des organisations sportives est un sujet qui fait débat dans la littérature (Chantelat, 2001b). Plusieurs facteurs sont avancés pour l'expliquer.

En premier lieu, Chelladurai (2001) argue que c'est l'essence même de la compétition sportive et de sa quête d'excellence qui entraîne les clubs vers le professionnalisme. En effet, pour obtenir des résultats réguliers dans l'élite, ces derniers n'ont d'autres choix que d'améliorer leur efficacité, que ce soit sur le plan sportif comme sur les plans administratifs et managériaux, ce qui les pousse inéluctablement à se professionnaliser.

Ensuite, d'autres auteurs (Maguire, 1988 ; Dunning, 1994), s'appuyant sur une sociologie figurationnelle, notent que l'amplification des interdépendances entre les acteurs du système sportif conduit inéluctablement à la disparition du « sport pour soi » et à l'apparition d'un « sport pour autrui » mondialisé. Partant de là, la mise en spectacle du sport de haut-niveau (qui est à l'origine de sa valeur marchande) et sa professionnalisation deviennent inévitables. Ainsi Sheard (1997, 2001) montre que l'intérêt croissant des médias pour le rugby britannique a poussé les joueurs et les structures à se professionnaliser. En effet, l'auteur note que suite à la mise en place d'une planification des rencontres (i.e., tous les matchs ont lieu le samedi au lieu d'être programmés aléatoirement) qui va concentrer l'attention des médias et des spectateurs, le rugby va améliorer son image et gagner en popularité. C'est cette médiatisation (i.e., cette mise en spectacle) qui va enclencher le processus de professionnalisation : « l'augmentation de la popularité du rugby entraîne des implications non seulement au niveau des pressions supportées par les joueurs, mais aussi au niveau des compensations psychologiques et matérielles, issues de leur participation. Les compensations matérielles augmentèrent parallèlement à l'évolution grandissante de la commercialisation, mais de telles compensations ont également imposé aux joueurs d'améliorer leurs performances et de justifier ces compensations » (2001, p. 140).

Enfin, certains auteurs développant une critique radicale du sport (e.g., Brohm, 1992 ; Brohm, 2006 ; Brohm & Pereleman, 2006 ; Escriva & Vaugrand, 1996 ; Vassort, 1999) voient la compétition sportive, qu'elle soit ou non pratiquée à haut-niveau, comme la reproduction du système capitaliste. Partant de là, la recherche maximale du profit, inhérente à ce système économique, ne peut qu'entraîner inéluctablement le sport vers la professionnalisation.

4. Les formes de résistance à la professionnalisation.

Face au caractère apparemment inéluctable de la professionnalisation des organisations sportives, certains travaux ont mis en exergue différentes formes de résistance à ce processus, que ce soit au niveau des clubs ou des organismes nationaux/internationaux (e.g., Bayle, 2000a ; Nier, 2001 ; Viallon & Chantelat, 2001). En effet, le processus de

professionnalisation bouleverse les logiques traditionnelles du fonctionnement associatif basé sur le bénévolat, notamment par l'avènement de professionnels salariés au sein des structures. Si la question du pouvoir entre les professionnels salariés et les dirigeants élus est centrale (e.g., Seippel, 2002 ; Hoye & Cuskelly, 2003 ; Amis, Slack & Hinings, 2004 ; Mu Yeh & Taylor, 2008), la construction de nouvelles relations sociales et l'identité même de la pratique associative sont également en jeu (Chantelat, 2001b). Ces enjeux catalysent la résistance au processus de professionnalisation avec la mise en avant du pouvoir destructeur de l'argent qui donne une image négative de la professionnalisation accusée d'éliminer la convivialité présente dans les organisations sportives (Viallon & Chantelat, 2001).

Ainsi, en se basant sur l'étude monographique d'un club de rugby écossais, Nier (2001) montre les stratégies mises en place par celui-ci pour maintenir son identité (basée sur un ethos amateur²¹⁹) en dépit de la professionnalisation et de la marchandisation du rugby national et international. Ce club subit une « contrainte d'évolution » économique qui lui impose de s'approprier ce nouveau facteur et de le retraduire dans le langage de l'associationnisme et de l'ethos amateur qui sont l'essence de son identité. Plutôt que de se convertir à la logique marchande les dirigeants préfèrent s'y adapter sans renoncer toutefois aux valeurs fondatrices de leur club. Ainsi, la logique marchande ne peut jamais s'imposer totalement étant donné qu'un club doit nécessairement transiger avec la tradition qui l'enracine dans les identités locales (Chantelat, 2001b).

De son côté, Bayle (2000a) fait état d'« alliances conservatrices »²²⁰ au niveau des organismes nationaux et internationaux qui visent à freiner le processus de professionnalisation des organisations sportives. Ainsi, l'auteur relève une « alliance conservatrice idéologique » entre le Comité International Olympique et les Fédérations Internationales et une « alliance conservatrice juridique » entre l'Etat français et les Fédérations Sportives Nationales (cf. *infra*).

Concernant les différentes formes de résistance, Chantelat (2001b) se demande si ces arrangements seront pérennes ou si ce ne sont que des solutions momentanées vouées à disparaître. L'auteur note par ailleurs que « les discours managériaux ont su s'adapter aux critiques et aux peurs du mouvement sportif » (p. 24). Dans ce cadre, l'accent n'est plus mis sur la transformation des organisations sportives en entreprises marchandes mais sur le fait de

²¹⁹ Cet ethos, développé dans les *public schools*, possédait trois dimensions principales (Bourdieu, 1984) : (a) l'inclination à l'activité pour rien (i.e., pratiquer juste pour le plaisir et non pour la victoire), (b) la retenue et le self-control (i.e., ne pas manifester ouvertement sa joie dans la victoire ou sa déception dans la défaite) et (c) le fair-play (i.e., le respect des règles et de l'adversaire).

²²⁰ Ces « alliances conservatrices » s'opposent aux « alliances motrices » qui visent à accélérer le processus de professionnalisation des organisations sportives (Bayle, 2000).

les aider à concrétiser leurs projets en gardant à l'esprit que le pouvoir décisionnaire reste l'apanage des dirigeants élus. Aussi, pour Chantelat (2001b) on assiste au passage d'une professionnalisation structurée autour des conflits amateurs/professionnels à une professionnalisation se construisant à partir d'une dialectique entre le « profane » et le « professionnel ». L'auteur constate que « la question n'est plus 'pour ou contre la professionnalisation ?', mais 'quels types de professionnalité pour les organisations sportives ?' » (p. 24). Au-delà de cette question, il convient maintenant de déterminer les facteurs facilitant la professionnalisation des organisations sportives.

5. Les facteurs favorisant la professionnalisation des fédérations nationales.

La question des facteurs favorisant la professionnalisation des fédérations nationales a été abordée à plusieurs reprises dans la littérature (Chantelat, 2001a). Le cas des fédérations sportives françaises a plus particulièrement été examiné par Bayle (1999, 2000a, 2000b, 2001). En se basant sur l'étude d'une quarantaine d'entre elles, l'auteur aborde la question des conditions favorables à la professionnalisation et identifie trois facteurs centraux : la forme de gouvernance, la qualité du maillage fédéral et la position de la fédération au sein de la filière économique. Pour Chantelat (2001a), « chacun de ces facteurs prédispose les fédérations à l'adoption ou au rejet d'un projet de professionnalisation » (p. 28).

5.1. La forme de gouvernance.

Les travaux de Bayle (1999, 2000b) ont permis de dresser une typologie composée de quatre modes de gouvernances présent dans les fédérations sportives nationales :

- *Le mode « présidentiel fort »*. Dans ce mode de gouvernance, c'est le président de la fédération qui prend les décisions cruciales et qui contrôle l'ensemble de la structure. Pour ce faire, il s'entoure de deux collaborateurs qui sont en principe le directeur administratif et le directeur technique national (DTN). Tout le pouvoir est donc centralisé par le président. Bayle (2001) observe que « ce mode de gouvernance, parfois autoritaire, peut provenir d'un désengagement des différents élus dans la gestion fédérale et également des permanents » (p. 157). Dans ce contexte, l'adoption (ou le rejet) d'un processus de professionnalisation va dépendre uniquement du président et sera fonction de sa personnalité et de sa légitimité.

- *Le mode « présidentiel couple »*. Dans ce mode de gouvernance, le pouvoir est reparti équitablement entre le président de la fédération et un permanent dominant (e.g. le directeur administratif ou le DTN). Ce mode de gouvernance est utilisé quand le président a besoin de s'appuyer sur un « homme fort » pour imposer sa légitimité²²¹. En effet, si ce dernier est présent dans la structure depuis longtemps, il contrôlera plusieurs sources de pouvoir et/ou zones d'incertitude (e.g., la connaissance des règles formelles, la maîtrise des flux informationnels) (cf. *infra*) qui feront que le président aura l'obligation de collaborer avec lui pour créer son pouvoir. Bayle (2001) note que l'« on retrouve plutôt cette forme de gouvernement dans les petites fédérations, peu différenciées, au niveau de la structure administrative, dans la mesure où le DTN joue souvent, dans ce type de fédération, un rôle de directeur général » (pp. 157-158). Si initialement l'asymétrie d'informations avantage le permanent, ce rapport de force peut s'inverser au cours du temps et entraîner le basculement sur le mode de gouvernance « présidentiel fort ». Ce mode de gouvernance a des conséquences très variées sur le processus de professionnalisation, pouvant même se terminer par une déprofessionnalisation²²².
- *Le mode « présidentiel éclaté »*. Dans ce mode de gouvernance, le président de la fédération s'entoure de plusieurs directeurs salariés à qui il confie la gestion d'un secteur d'activité spécifique, que ce soit d'un point de vue technique comme stratégique. Le président tient alors un rôle de coordinateur aidé par les dirigeants élus du bureau à qui il confie des activités de contrôle et de supervision. Bayle (2001) précise que ce mode, « caractérisant la gouvernance des structures très différenciées, de par sa complexité de fonctionnement, nécessite un fort degré de confiance et de maîtrise des équilibres de pouvoir entre les directeurs salariés, entre les dirigeants bénévoles et entre dirigeants bénévoles et salariés. La position du président dans l'arbitrage des prérogatives et des responsabilités apparaît tout à fait centrale ; dans les systèmes de gouvernance où la légitimité présidentielle est contestée, il apparaît un risque de scléroses, de dysfonctionnements et/ou d'inertie » (p. 158). On voit que le processus de professionnalisation peut être arrêté (ou remis en cause) si la légitimité du président est questionnée ou alors être catalysé si ce dernier possède un charisme important. Comme dans le mode de gouvernance précédent, on constate que le type

²²¹ C'est le cas par exemple quand un nouveau président, qui n'avait jamais été membre élu de cette structure auparavant, prend la tête d'une fédération.

²²² Bayle (2001) rapporte que ce fut le cas de la fédération d'haltérophilie.

« présidentiel éclaté » peut avoir des effets très variables sur le processus de professionnalisation.

- *Le mode « managérial »*. Dans ce mode de gouvernance, un permanent²²³ (e.g. un directeur salarié ou le DTN) contrôle de manière formelle ou informelle le pouvoir décisionnaire et bénéficie d'un fort degré de confiance de la part des bénévoles élus. Bayle (2001) constate que « ce type de gouvernance s'avère complexe par la détermination des prérogatives formelles et informelles entre les principaux acteurs. Il peut être également fragile car soumis à la position que tiennent les acteurs bénévoles du système (effacés ou non) vis-à-vis de l'acteur permanent dominant » (p. 159). En effet, on comprend aisément qu'un changement de l'équipe dirigeant suite à une assemblée générale électorale et/ou le départ de l'acteur permanent dominant peuvent avoir un impact important sur le processus de professionnalisation.

Bayle (2001) note que le système de gouvernance n'est pas stable mais évolutif et que l'équilibre des pouvoirs entre les permanents salariés et les bénévoles élus est lié au cycle de vie de l'organisation. Ainsi, l'auteur observe que les modes de gouvernance « présidentiel fort » et « présidentiel couple » sont surtout caractéristiques des fédérations ayant une structure administrative encore peu développée. A l'inverse, les fédérations dotées d'une structure administrative plus complexe auront plus souvent un mode de gouvernance de type « présidentiel éclaté » ou « managérial ». Analyser le mode de gouvernance d'une fédération nous permettra donc d'obtenir des informations sur la place occupée par les professionnels ce qui nous permettra de mieux caractériser le processus de professionnalisation en termes d'intensité (i.e. important ou faible), de rythme (i.e., continu ou discontinu) et de forme (i.e., distribution du pouvoir entre permanents salariés et élus bénévoles).

5.2.La qualité du maillage fédéral.

Comme nous l'avons vu précédemment, le système sportif français fédéral est organisé de manière pyramidale avec à sa base les comités/districts départementaux suivis des ligues régionales puis des fédérations qui constituent le dernier échelon national. Pour Bayle (2000b), la capacité qu'a une fédération à créer une solidarité entre ces différents échelons, pour qu'ils n'entrent pas en concurrence, est un critère de performance très important. Pour

²²³ Bayle (2001) précise que cet acteur dominant peut obtenir sa légitimité de diverses manières : grâce à ses compétences, grâce à son parcours fédéral (i.e., ancien champion), grâce à de précédents bon résultats, grâce à l'acceptation de son pouvoir par les élus ou bien encore grâce à son ancienneté dans la structure.

créer cette émulation, une fédération doit prendre en compte les trois principales zones de tension qui existent entre les organisations suite à la répartition des attributions et aux relations économiques, à savoir :

- Entre la fédération internationale et la fédération nationale.
- Entre les ligues régionales et les comités/districts départementaux.
- Entre les clubs professionnels, la ligue professionnelle et la fédération.

Pour l'auteur, la mise en place de conventions, notamment en ce qui concerne l'affectation précise des moyens financiers, est à même de garantir une certaine « paix sociale », à condition d'être assortie d'un fonctionnement transparent et d'une communication qui le soit tout autant en direction de différents acteurs comme les médias, le public ou les partenaires privés. Partant de là, la gestion d'une fédération doit être pensée comme celle d'un système composé de différents maillons qui auraient tous un rôle et des missions spécifiques à leur niveau de fonctionnement. Bayle (2000b) observe toutefois que dans la plupart des fédérations, les comités/districts départementaux semblent être « le maillon faible du système fédéral », notamment en termes de professionnalisation.

La mise en œuvre uniformisée de la politique fédérale semble cependant compliquée compte-tenu que chaque maillon dispose d'une autonomie politique et juridique due à son statut d'association loi 1901. Aussi, on constate parfois que certaines structures sont utilisées comme des contre-pouvoirs à l'encontre d'une autre structure du maillage fédéral. Dans ce contexte, « tout l'enjeu et la difficulté pour les fédérations reviennent à amener les comités régionaux et départementaux (et les clubs) à jouer chacun leur rôle dans l'application de la politique fédérale, tout en les aidant à s'affirmer comme des acteurs locaux parfaitement en prise avec leur environnement et capables d'agir sur lui (exploiter les opportunités de financement, capacité à collaborer et à contracter avec les acteurs locaux et les partenaires privés...) ». Cet impératif est incontournable si les dirigeants de la fédération veulent éviter de se couper de leurs structures de base que sont les districts/comités départementaux.

5.3. La position de la fédération au sein de la filière économique.

Bayle (2001) précise que le terme de filière économique doit s'entendre au sens large et en propose la définition suivante : « il s'agit de la richesse économique créée, dans un secteur sportif particulier (le football, le tennis), par les fabricants de matériel, par les structures professionnelles ou les éducateurs professionnels diffusant la discipline, les événements sportifs organisés. Les acteurs, à l'origine de la création de richesse économique,

peuvent être à la fois des acteurs publics (Etat et collectivités locales), commerciaux (TV, fabricants d'articles de sport et d'équipements sportifs, entreprise de services de loisirs sportifs...) et associatif (le système fédéral : les clubs, la fédération, les sportifs et les éducateurs...) » (p. 160). Partant de là, l'auteur constate que les fédérations sportives occupent une place plus ou moins centrale²²⁴ dans la filière économique de leur(s) sport(s) qui est liée notamment à leur histoire et à l'évolution de leur positionnement stratégique. C'est pourtant un enjeu crucial pour les fédérations car plus elles occuperont une place centrale dans la filière économique, plus elles profiteront des retombées financières de leur(s) discipline(s) et augmenteront leur capacité à accroître leurs ressources²²⁵. Aussi, la démarche d'ouverture en direction d'autres publics est un vecteur primordial de professionnalisation pour déplacer une pratique vers le centre de sa filière économique (Bayle, 2000b).

En s'inspirant des précédentes études menées par Thibault, Slack et Hinings (1993, 1994) sur la stratégie des fédérations et en se basant sur ses travaux concernant les fédérations nationales sportives françaises, Bayle (2000b, 2001) propose un modèle, composé de sept facteurs, qui permet de déterminer l'intensité économique de la filière économique d'une discipline et les conditions de positionnement de sa fédération au sein de celle-ci. Ce modèle va permettre de déterminer les potentialités de financement qui vont être influencées soit par les caractéristiques de la pratique (i.e., les deux premiers facteurs), soit par les caractéristiques de l'environnement (i.e., les cinq autres facteurs) :

- *L'intensité commerciale autour de la pratique.* Ce facteur varie en fonction de la saisonnalité, mais aussi en fonction de la nature touristique et de loisir de la discipline concernée qui déterminera le potentiel d'attraction de la pratique. Bayle (2001) note que ce potentiel, qui peut être appréhendé *via* le nombre de pratiquants, constitue un marché captif pour les fédérations.
- *Le coût de la pratique.* Ce facteur est fonction des caractéristiques de la discipline pratiquée mais aussi des circuits de diffusion et de l'accessibilité des équipements nécessaires à la pratique.
- *La puissance des industries des articles de sport.* Ce facteur peut s'analyser via le chiffre d'affaire des industries d'articles de sport dans la discipline considérée et sert à en déterminer le potentiel économique. Bayle (2000b) observe que tous les sports ne sont pas égaux face au développement commercial. Ainsi, les sports très

²²⁴ Bayle (2001) observe toutefois que certaines disciplines sont de « modestes satellites » à l'instar de l'haltérophilie qui demeure largement en dehors du marché – pourtant actif et lucratif – de la forme.

²²⁵ Ce qui pourra, entre autres, permettre de financer des actions de formation en direction du sport de haut-niveau.

instrumentalisés (e.g., les sports nautiques) ou ceux dont le coût de pratique est élevé (e.g., le ski) voient leurs produits être très commercialisés et profitent donc d'un impact commercial bien plus fort que les sports scolaires et/ou peu onéreux (e.g., le hand-ball).

- *L'intensité de la professionnalisation de la filière enseignante.* Le fait que la filière enseignante soit plus ou moins professionnalisée et le fait qu'elle soit localisée ou non dans l'offre associative détermineront le potentiel de professionnalisation technique de la discipline concernée.
- *Le(s) circuit(s) de diffusion de la pratique.* Une discipline sportive peut être diffusée par des circuits variés qui caractériseront un type d'offre de pratique : municipaux, scolaires, associatifs, commerciaux ou auto-organisés. Bayle (2001) note que « la configuration des circuits de diffusion de la pratique détermine le potentiel d'offre (capacité d'accueil des clubs) et donc de l'intensité de la concurrence que subit le système fédéral » (p. 161).
- *La densité des événements fédéraux.* Ces événements, qui sont commercialisés sous la forme d'un spectacle sportif et qui appartiennent au patrimoine de la fédération, détermineront le potentiel événementiel de la discipline concernée.
- *La quantité et l'accessibilité des équipements nécessaires à la pratique.* Ces facteurs détermineront le potentiel d'absorption de la pratique. C'est une limite significative pour le développement des sports qui nécessitent des installations coûteuses et donc rares.

Bayle (2001) note que « ces sept facteurs déterminent une combinaison de ressources plus ou moins favorable qui permet un positionnement central ou périphérique de la fédération au sein de la filière économique et conditionnent au final son potentiel de professionnalisation. [...] Le positionnement de la FSN [fédération sportive nationale] dans la filière traduit le potentiel économique dont elle dispose, mais c'est sa stratégie, à travers la combinaison des ressources, qui détermine au final sa capacité à attirer des moyens financiers et à les utiliser »²²⁶ (p. 162).

²²⁶ L'auteur précise que deux éléments stratégiques sont notamment essentiels pour expliquer le potentiel économique d'une fédération sportive et le champ d'opportunités de ses dirigeants. D'une part, il s'agit de savoir si les revenus liés à l'organisation et à la commercialisation du spectacle sportif reviennent directement à la fédération (ce qui est le cas des sports collectifs *via* la ligue professionnelle). D'autre part, il s'agit de savoir si les revenus générés par les activités de loisir qui existent dans sa/ses discipline(s) reviennent eux-aussi directement à la fédération. Ces deux points sont cruciaux pour déterminer le positionnement et l'évolution d'une fédération au sein de la filière économique.

5.4. La nécessité des stratégies d'alliance et de coopération.

Comme nous venons de le voir, trois facteurs centraux (i.e., la forme de gouvernance, la qualité du maillage fédéral et la position de la fédération au sein de la filière économique) jouent un rôle essentiel dans le processus de professionnalisation des fédérations sportives nationales. On constate que les deux derniers facteurs nécessitent d'augmenter la capacité contractuelle d'une fédération, ce qui va se concrétiser par des stratégies d'alliance et de coopération (Bayle, 2000b). En effet, les fédérations, dans le but d'obtenir et/ou de renouveler leurs sources de financement, doivent affirmer leur utilité et leur légitimité (e.g., *via* une convention d'objectifs) auprès de divers acteurs et institutions. Pour Bayle (2000b), « une stratégie de conventionnement multiple permet de fixer un cadre de réalisation de la performance et favorise l'acquisition de savoir-faire (sic) ». L'auteur relève ainsi que dans le domaine sportif, le conventionnement se réalise à plusieurs niveaux qui sont eux-mêmes combinés les uns aux autres :

- *Les partenariats verticaux*. Il s'agit essentiellement des conventionnements entre la fédération et ses instances décentralisées (i.e., comités/districts départementaux et ligues régionales) qui sont nécessaires pour optimiser la qualité du maillage fédéral (cf. *supra*).
- *Les partenariats horizontaux*. Il s'agit de conventionnements passés avec les autres fédérations en vue de développer des synergies stratégiques et financières de développement. C'est notamment le cas quand plusieurs disciplines utilisent un équipement commun (e.g. un gymnase ou une piscine). Par exemple, ces fédérations ont intérêt à collaborer pour augmenter leur capacité de négociation auprès d'un équipementier²²⁷.
- *Les partenariats systémiques*. Il s'agit des conventionnements passés avec l'Etat (e.g., Ministère des Sports), avec les institutions sportives (e.g., Comité National Olympique Sportif Français) et avec les sponsors/partenaires.

Pour Bayle (2000b), « tous ces systèmes de conventionnement et de partenariat disposent d'un impact favorable pour améliorer la performance et le potentiel de performance des fédérations (amélioration des relations partenariales et plus largement de la démarche de services offerts aux parties prenantes internes et externes de ces organisations) ; le seul

²²⁷ C'est le cas notamment pour les équipementiers qui fournissent les tableaux d'affichage utilisé par plusieurs sports (e.g., basket-ball, handball, volley-ball). En signant avec un même équipementier, ces fédérations auront un pouvoir de négociation accru quant au prix de ce matériel.

inconvéniént concerne ici le coût d'agence lié à la maîtrise du développement de ces contrats : réalisation et suivi de tableaux de bord, contrôle de gestion (...) ».

6. Les facteurs influençant la professionnalisation et la performance du sport spectacle.

En nous basant largement sur les travaux de Bayle (1999, 2000a, 2000b, 2001), nous venons de décrire les facteurs favorisant la professionnalisation des fédérations nationales françaises. En reprenant la typologie de Chantelat (2001b), on constate que ces travaux nous renseignent surtout sur les dimensions économique-juridiques et organisationnelles du processus de professionnalisation. Il s'agit maintenant de se pencher sur les facteurs influençant la professionnalisation et la performance du sport spectacle, notamment au travers des dimensions sportives et institutionnelles.

6.1. La dimension géographique.

La géographie des sports collectifs professionnels est une dimension structurelle qui influe de manière significative sur la performance du sport spectacle, en particulier au niveau économique (e.g., Ravenel, 1998 ; Augustin, Bourdeau & Ravenel, 2008 ; Jakobsen, Gammelsæter & Fløysand, 2009). En effet, l'emplacement géographique d'un club professionnel va déterminer son potentiel local qui sera notamment fonction des caractéristiques démographiques de la zone urbaine considérée (Durand, Ravenel & Bayle, 2005 ; Durand, Ravenel & Helleu, 2005). Comme nous l'avons vu précédemment, les clubs professionnels reposent sur quatre grands types de clientèles dont les médias (principalement les opérateurs télévisuels), les entreprises, les collectivités territoriales et les spectateurs directs. Même si la contribution au financement du sport professionnel de ces derniers a nettement diminué au cours du temps (Andreff, 2000 ; Andreff & Staudohar, 2000), elle demeure toutefois une pierre angulaire de celui-ci, notamment avec l'intensification récente du merchandising (Durand, Ravenel & Bayle, 2005) : plus l'aire urbaine sur laquelle le club est installé sera dense et prospère, plus les revenus tirés des spectateurs directs seront importants. On fait également le même constat en ce qui concerne les entreprises et les collectivités locales. L'implantation géographique d'un club va donc déterminer sa zone de chalandise sur laquelle il est susceptible de trouver ses différents types de clientèles.

L'analyse du potentiel local doit être envisagée dans un cadre de concurrence concentrique²²⁸ (Durand, Ravenel & Helleu, 2005). En effet, il faut prendre en compte les autres clubs sportifs professionnels²²⁹ qui sont susceptibles de proposer une offre de spectacle sportif concurrente, dans une autre discipline (voire dans la même²³⁰), sur la même zone de chalandise. Moins un club professionnel sera en concurrence sur son aire géographique, plus il pourra espérer des revenus importants. Si le potentiel local joue donc un rôle essentiel au bon fonctionnement d'un club professionnel, il ne suffit cependant pas à assurer la viabilité financière de celui-ci.

En effet, toute la difficulté pour un club professionnel consiste en la transformation de ce marché potentiel en performances économiques et financières (Durand, Ravenel & Helleu, 2005). Ainsi, Durand, Ravenel et Bayle (2005) soulignent l'importance de trois types d'expertise permettant d'assurer cette transformation :

- *L'expertise commerciale*. C'est la capacité à transformer le potentiel local en recettes qui seront dépensées pour la production du spectacle sportif.
- *L'expertise managériale*. C'est la capacité à maintenir les dépenses dans le cadre prévisionnel et stratégique choisi, ce qui permettra de déterminer les résultats financiers du club.
- *L'expertise sportive*. C'est la capacité à assurer la productivité des dépenses engagées. Les bons résultats sportifs influencent également dans une certaine mesure les recettes en favorisant la vente de places et de merchandising.

Le rôle prépondérant de cette triple expertise suggère que le lien entre le potentiel local et les résultats sportifs et financiers n'est pas absolu et qu'un savoir-faire performant peut dans une certaine mesure permettre de compenser les faiblesses d'une localisation géographique dans une zone économique plus faible (Durand, Ravenel & Helleu, 2005). Les auteurs précisent toutefois qu'à niveau d'expertise identique, les villes peuplées et riches offrent des possibilités de résultat plus importantes²³¹. Ils observent également, à propos du cas du basket-ball professionnel français, que si « le potentiel démographique est un élément nécessaire pour accéder à ce championnat professionnel, il n'est, à ce jour, en aucun cas suffisant pour assurer le succès de l'équipe » (p. 96).

²²⁸ On étudie l'offre dans un même sport, puis dans une autre discipline sportive, en s'éloignant de plus en plus géographiquement.

²²⁹ Même si les clubs professionnels sont également en concurrence avec les autres spectacles vivants et les autres activités de loisir, le marché local se divise entre les différents producteurs d'offre de spectacles sportifs (Durand, Ravenel & Bayle, 2005).

²³⁰ Cela reste toutefois assez rare en ce qui concerne l'exemple français (Ravenel, 1998).

²³¹ Pour Bourg et Gouguet (2006), le territoire peut parfois représenter une « source de déséquilibre compétitif ».

6.2.L'efficacité des filières de formation des joueurs de haut-niveau.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la rationalisation du geste sportif et des méthodes d'entraînement avec pour objectif d'améliorer la performance sportive, est une dimension importante dans le processus de professionnalisation. En effet, pour fidéliser les spectateurs/télespectateurs et attirer les sponsors/partenaires ainsi que les médias, il faut proposer, autant que faire ce peut, un spectacle sportif de qualité (i.e., de haut-niveau). Pour cela, la mise en place de filières de détection et de formation des futurs sportifs professionnels est nécessaire. Au-delà de leur mise en place, il faut également s'assurer de l'efficacité de ses structures. Une telle mesure peut paraître compliquée à mettre en œuvre. Or, à partir du *relative age effect*²³² [effet de l'âge relatif] (RAE), on dispose d'un moyen de mesure indirect mais précis. Ainsi, de précédents travaux, basés sur une perspective diachronique, ont validé l'utilisation du RAE comme un indicateur – certes cynique (cf. *infra*) – de l'efficacité des filières de détection et de formation des futurs joueurs de haut-niveau, dans différents sports professionnels : le base-ball (Grondin & Koren, 2000), le football (Cobley, Schorer & Baker, 2008) et, ce qui nous intéresse directement, le hockey sur glace (Wattie, Baker, Cobley & Montelpare, 2007).

Dans le but d'équilibrer les compétitions sportives chez les jeunes, les organisations sportives ont mis en place des catégories de pratique basées sur l'âge chronologique des participants. La plupart du temps, ces catégories regroupent les enfants de deux années consécutives. Or, bien qu'initialement prévue dans le but d'augmenter les chances de chacun, cette manière de rassembler les pratiquants crée d'importantes différences en termes d'âge relatif : deux enfants concourant dans la même catégorie peuvent avoir jusqu'à 24 mois d'écart. Au sein d'une même catégorie de pratique, on relève donc d'important écarts en termes de développement physique (Carling, Le Gall, Reilly & Williams, 2009) et cognitif (Bisanz, Morrisson & Dunn, 1995) entre les participants, notamment au moment de la puberté (Delorme & Raspaud, 2009).

Aussi, compte tenu de cet avantage en âge relatif, les enfants nés tôt dans l'année compétitive possèdent des atouts au niveau de leur développement physique (i.e., taille, poids, force) qui influencent significativement sur leur potentiel perçu (Helsen, Van Winckel &

²³² Le lecteur intéressé par une description approfondie des mécanismes, des facteurs et des modérateurs de ce phénomène se reportera utilement aux revues de littérature de Musch et Grondin (2001) et de Cobley, Baker, Wattie et McKenna (2009).

Williams, 2005). Ces jeunes, étant plus aisément identifiés comme « talentueux » (ou « prometteurs »), sont par conséquent plus facilement recrutés pour entrer dans les centres de formation et les équipes nationales jeunes, ayant ainsi la possibilité d'espérer une carrière professionnelle. Cette exposition précoce à l'entraînement de haut-niveau leur donne un avantage décisif en termes de compétences techniques et d'intelligence de jeu (Ward & Williams, 2003 ; Williams, 2000). Ce mode de sélection, valorisant un développement physique précoce qui écarte les sportifs nés tard dans l'année compétitive, se traduit par une distribution inégale des athlètes à haut-niveau avec une surreprésentation de ceux nés en début d'année compétitive et une forte sous-représentation de ceux nés à la fin de celle-ci²³³. Compte tenu de la nature particulièrement lucrative de certains sports professionnels, le RAE est vu comme un effet discriminatoire car il désavantage les enfants nés tard dans l'année compétitive en réduisant fortement leur chance d'accéder à l'élite (Delorme, 2010b ; Edgar & O'Donoghue, 2005 ; Simmons & Paull, 2001).

Utilisé dans une perspective diachronique, plusieurs études ont montré que le RAE pouvait être un indicateur précis de l'efficacité des filières de détection et de formation (Grondin & Koren, 2000 ; Wattie, Baker, Cobley & Montelpare, 2007 ; Cobley, Schorer & Baker, 2008). En effet, l'ensemble de ces travaux a permis d'observer la transition d'une période avec une absence systématique de RAE à une période avec la présence systématique de cet effet. A chaque fois, cette rupture a coïncidé avec la professionnalisation des filières de détection et de formation des joueurs. Dans une démarche exploratoire, le RAE s'avère donc être un outil utile et facile à mettre en œuvre pour déterminer à quel moment les filières de détection et de formation des joueurs sont devenues efficaces.

6.3.L'équilibre compétitif.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, en ce qui concerne les sports collectifs professionnels, le processus de production du spectacle sportif est spécifique (Quirk & El Hodiri, 1974). En effet, pour qu'un match puisse avoir lieu, il faut l'intervention conjointe de deux clubs qui seront partenaires dans la production du spectacle mais

²³³ Cette distribution déséquilibrée a déjà été observée dans de nombreux sports tels que le hockey sur glace (e.g., Côté, Macdonald, Baker & Abernethy, 2006 ; Delorme, Boiché & Raspaud, 2009), le football (e.g., Musch & Hay, 1999 ; Pérez Jiménez & Pain, 2008 ; Delorme, Boiché & Raspaud, 2010a) ou bien encore le tennis (e.g., Edgar & O'Donoghue, 2005). On l'a également détectée au niveau « jeune élite » dans un nombre conséquent de pratiques comme le football (e.g., Helsen, Van Winckel & Williams, 2005), le hockey sur glace (e.g., Barnsley & Thompson, 1988 ; Sherar, Baxter-Jones, Faulkner & Russell, 2007), la natation (e.g., Baxter-Jones, 1995) ou le volley-ball (e.g., Grondin, Deshaies & Nault, 1984).

concurrents sur le plan sportif pour remporter la rencontre et, dans une optique à plus long terme, le championnat. Le spectacle sportif vendu résulte donc d'une « production jointe » entre les protagonistes (Flynn & Gilbert, 2001). Très tôt, à partir du modèle des ligues fermées nord-américaines, Rottenberg (1956) relève que l'incertitude du résultat dépend des forces sportives qui s'affrontent et que les spectateurs sont attirés par des rencontres opposant des équipes de forces égales. En effet, Szymanski (2001b) note que, sans un niveau minimum d'équilibre compétitif, les spectateurs ne sont pas intéressés par une compétition²³⁴. Partant de là, on observe deux mécanismes qui semblent jouer sur l'affluence et qu'il faut bien distinguer l'un de l'autre (Forrest & Simmons, 2002) :

- *L'équilibre compétitif*. L'idée de ce mécanisme est que l'affluence pour la ligue professionnelle sera maximale si le championnat est équilibré entre des équipes très proches quant à leur probabilité de remporter chaque rencontre. Le rôle de la ligue est donc de promouvoir et de maintenir l'équilibre compétitif à l'aide de certaines régulations (cf. *supra*) afin d'obtenir les recettes les plus élevées possibles.
- *L'incertitude du résultat*. L'idée de ce mécanisme est que plus l'issue d'une rencontre est incertaine, plus l'intérêt des spectateurs sera important. Aussi, le niveau des profits espérés est fortement corrélé à l'imprédictibilité du résultat (Peel & Thomas, 1988, 1992).

On constate que l'équilibre compétitif est un des thèmes les plus traités en économie du sport (Sanderson & Siegfried, 2003). Dans une ligue fermée, plusieurs travaux ont mis en évidence le lien entre celui-ci et l'affluence (e.g., Knowles, Sherony & Hauptert, 1992 ; Butler, 1995 ; Schmidt & Berri, 2001) et l'audience télévisée (e.g., Forrest, Beaumont, Goddard & Simmons, 2005). Il a été montré que les différents mécanismes de régulation existants dans ces ligues ont un impact positif sur l'équilibre compétitif, à savoir la *draft* (Butler, 1995 ; La Croix & Kawaura, 1999 ; Booth, 2005), le plafonnement des salaires (Késenne, 2000c ; Booth, 2005) et le partage des recettes²³⁵ (Késenne, 2000b). Certains facteurs vont avoir un impact, positif ou négatif, sur l'équilibre compétitif : les objectifs des propriétaires de clubs (Horowitz, 1997 ; Fort & Quirk, 2004), les décisions institutionnelles (Sanderson & Siegfried, 2003), le nombre d'équipes (Booth, 2005), la localisation des équipes (Booth, 2005) et le système de points pour le classement (Haugen, 2008) ou encore les droits de retransmission

²³⁴ Nous ne pouvons résister à citer l'auteur qui à ce propos remarque que « this may be a peculiarly modern phenomenon reflecting ethical sensitivities – the Romans, for instance, appear to have enjoyed the unbalanced contest between lions and Christians » (p. F69).

²³⁵ Ce dernier point est actuellement discuté dans la littérature. En effet, dans un papier théorique, Chang et Sanders (2009) montrent que le partage des recettes augmente la variance du pourcentage de victoires attendu et réduit l'équilibre compétitif d'une ligue.

(Bennett & Fitzel, 1995 ; Palomino & Sákovics, 2004 ; Cavagnac & Gouguet, 2008). D'autres facteurs ont une influence strictement négative sur l'équilibre compétitif. C'est par exemple le cas du maintien des principes de l'amateurisme dans le championnat universitaire américain (Eckard, 1998). De même, Hadley, Ciecka et Krautmann (2005) montrent que, suite à la grève des joueurs professionnels de base-ball américains en 1994, on constate une détérioration importante de l'équilibre compétitif qui a persisté sur plusieurs saisons²³⁶.

Pour les ligues ouvertes, qui disposent de moins de systèmes de régulations (voire d'aucun) que les ligues fermées, la donne est différente. Ainsi, en se basant sur l'étude de la première division anglaise de football, Szymanski (2001b) remarque que l'équilibre compétitif reste stable malgré une augmentation des inégalités financières entre les clubs. Ce faisant, il contredit Késenne (2000b) qui dans un papier théorique (i.e., ne se basant pas sur des données empiriques) suggérait de mettre en place un système de partage des recettes dans les ligues ouvertes afin de préserver l'équilibre compétitif suite à l'Arrêt Bosman²³⁷. Ces résultats apparemment contradictoires cristallisent un des enjeux majeurs de la littérature scientifique consacrée à l'équilibre compétitif, à savoir comment le mesurer de manière précise²³⁸. Indépendamment des controverses sur la manière de mesurer l'équilibre compétitif, Buzzacchi, Szymanski et Valletti (2003) observent que dans une ligue ouverte, les clubs les plus puissants financièrement parlant n'ont pas (ou peu) d'intérêts à partager les recettes avec les clubs plus modestes. En effet, si dans une ligue fermée chaque équipe est assurée de participer au championnat professionnel, ce n'est pas le cas dans les ligues ouvertes où les équipes les moins bien classées à la fin de la saison sont reléguées en division inférieure. Partant de là, les clubs dominants n'ont effectivement pas/peu d'intérêts à partager leurs recettes. Au-delà de toutes ces considérations, un niveau raisonnable d'équilibre compétitif est toutefois nécessaire pour produire une réelle incertitude du résultat et générer de l'intérêt autour du spectacle sportif proposé (Dobson & Goddard, 2001, 2004 ; Szymanski, 2001b).

²³⁶ Les auteurs n'avancent toutefois pas d'explication concernant cette détérioration de l'équilibre compétitif.

²³⁷ L'auteur justifiera à nouveau sa position en montrant que suivant le système de partage des recettes mis en place, on pouvait effectivement obtenir un effet positif sur l'équilibre compétitif dans les ligues ouvertes (Késenne, 2001).

²³⁸ Ce point essentiel sera développé plus loin dans le manuscrit.

B. L'analyse des organisations.

Au-delà d'une analyse historique de l'évolution de la professionnalisation du hockey sur glace en France, notre ambition est de réaliser une analyse socio-historique afin de comprendre le jeu des acteurs impliqués dans ce processus de professionnalisation. En effet, les clubs ou les fédérations sont des structures où ont lieu des luttes de pouvoir qui génèrent des conflits ou des alliances entre différents acteurs (e.g., Pitter, 1990 ; Amis, Slack & Berret, 1995 ; Doherty & Carron, 2004 ; Mu Yeh & Taylor, 2008 ; Steen-Johnsen & Vidar Hanstad, 2008 ; Sherry & Shilbury, 2009). Ces luttes, et les stratégies mises en place par les acteurs pour les mener, vont nécessairement avoir un impact – positif ou négatif – sur le processus de professionnalisation (e.g. stratégies d'enracinement). De même, comme nous l'avons vu précédemment, le processus de professionnalisation d'un sport entraîne souvent des résistances auprès des fanges les plus traditionalistes. Ici encore, des stratégies visant à ralentir/stopper ce processus vont être mises en place par certains acteurs.

Les travaux de Chifflet (1990, 1999, 2003, 2005) montrent que la sociologie des organisations développée par Crozier et Friedberg (1977) est particulièrement adaptée à l'étude des stratégies d'acteurs au sein des organisations sportives. Dans la partie qui suit, nous allons donc présenter ce paradigme et ses différents concepts.

1. La sociologie des organisations.

1.1. L'acteur.

Pour Crozier et Friedberg (1977), la compréhension des phénomènes sociaux s'opère nécessairement par la compréhension du comportement des individus. L'analyse organisationnelle ne peut donc faire l'économie d'une réflexion sur les acteurs qui génèrent cette action.

La sociologie des organisations (Crozier & Friedberg, 1977 ; Friedberg, 1993), combinant une analyse systémique, une analyse stratégique et une prise en compte de l'environnement, part du principe que les individus appartenant à une organisation sont des acteurs dotés d'une capacité d'action. Ainsi, au travers de ses comportements, l'acteur est actif et sa conduite est l'expression d'une liberté, aussi faible soit-elle. Crozier et Friedberg (1977) notent que la conduite humaine « traduit un choix à travers lequel l'acteur se saisit des opportunités qui s'offrent à lui dans le cadre des contraintes qui sont les siennes. Elle n'est

donc jamais entièrement prévisible » (p. 45). Dans cette perspective, même la passivité est considérée comme une forme d'action. Cette capacité d'action, dont est doté un acteur appartenant à une organisation, repose sur quatre postulats principaux.

- Tout d'abord, il faut considérer l'organisation, que ce soit une fédération ou un club professionnel, comme un construit humain contingent, de par les multiples formes qu'elle peut prendre. Dans ce cadre, bien qu'elle puisse en subir les contraintes et les influences, l'organisation ne dépend pas exclusivement de son environnement. Elle doit être vue comme le résultat de l'action des acteurs.
- En second lieu, chaque organisation possède des objectifs qui lui sont propres. Cependant, les objectifs personnels des acteurs qui en font partie ne sont pas forcément identiques à ceux poursuivis par l'organisation. Le besoin qu'ont les acteurs d'obtenir la coopération des autres acteurs de la structure pour atteindre leurs buts personnels, limite toutefois l'écart entre leurs objectifs propres et ceux de l'organisation.
- Ensuite, les acteurs de la structure doivent être considérés comme étant relativement « libres ». Ils ne sont jamais enfermés dans un rôle spécifique et ne sont pas le produit d'un quelconque déterminisme. Aucune des règles formelles de l'organisation ne peut annihiler totalement leur capacité d'action. Ce postulat fait que la sociologie des organisations se démarque radicalement des perspectives plus déterministes.
- Enfin, pour chercher à atteindre ses objectifs personnels, l'acteur va utiliser tous les éléments qui sont à sa disposition, que ce soit sur le plan systémique, sur le plan stratégique ou en lien avec l'environnement. Toutefois, même si l'acteur est calculateur et stratégique, il ne possède qu'une rationalité limitée étant donné qu'il ne dispose jamais de l'ensemble des informations et qu'il a donc de grandes difficultés à évaluer les conséquences de ses choix sur le moyen/long terme. Ce dernier point – essentiel – mérite d'être développé un peu plus.

1.1.1. La rationalité limitée des acteurs.

Les travaux de Simon (1955, 1956, 1957) et de March et Simon (1958) montrent que l'analyse du comportement des acteurs ne peut se faire sur la base des différences relevées par rapport à un modèle rationnel car personne n'est capable de suivre un modèle d'une rationalité absolue. En effet, un tel modèle – utopique – supposerait que :

- L'acteur dispose de toutes les informations dont il a besoin pour prendre une décision, mais également d'une capacité cognitive illimitée pour traiter l'intégralité de celles-ci.
- L'acteur ait une idée précise de ses préférences qui seraient alors considérées comme établies une fois pour toute, stables, cohérentes et surtout hiérarchisées.
- L'acteur soit capable d'avoir un raisonnement synoptique lui permettant d'examiner, de manières simultanées et comparatives, toutes les solutions possibles qui s'offrent à lui, de façon à en prévoir les futures conséquences et ainsi optimiser son choix de la meilleure solution en fonction de ses préférences personnelles.

Des études (e.g., Cohen & March, 1974 ; March, 1978 ; Elster, 1986), auxquelles il convient également d'ajouter les travaux cités précédemment, ont montré qu'un tel modèle n'existait pas étant donné que les choix des acteurs se font toujours sous contrainte et que la rationalité humaine est limitée par trois contraintes essentielles :

- L'information dont dispose un acteur est toujours incomplète. Aussi, ce dernier ne peut examiner qu'un nombre réduit d'options avant de prendre ses décisions.
- Aucun acteur n'est capable d'optimiser ses solutions. En effet, compte-tenu du point évoqué précédemment, la solution retenue est seulement la meilleure parmi celles qui ont été examinées et non la meilleure dans l'absolu. Partant de là, l'acteur optera pour la première solution qui lui semblera satisfaisant en répondant à ses critères de rationalité.
- Les préférences d'un acteur ne sont jamais claires, cohérentes et univoques mais ont plutôt tendance à être multiples, floues et ambiguës. Elles peuvent être postérieures aux décisions et ne sont pas stables mais adaptatives.

Ceci étant posé, on constate que le comportement des acteurs au sein d'une organisation est nécessairement contingent : sa rationalité et sa « liberté » vont être fonction des conditions matérielles, structurelles et humaines du contexte dans lequel il s'insère. Il est donc nécessaire lors de l'analyse de faire le lien entre les conduites de l'acteur et le contexte dans lequel il évolue²³⁹.

²³⁹ En effet, la reconnaissance de la rationalité limitée de l'acteur interdit d'opposer, dans une organisation, l'irrationalité des exécutants à la rationalité du sommet car, pris dans le contexte de l'organisation, tous les comportements deviennent rationnels, notamment à cause du fonctionnement informel de celle-ci (cf. *infra*).

1.1.2. La stratégie

Crozier et Friedberg (1977) définissent la stratégie comme le « fondement inféré ex post des régularités de comportement observées empiriquement » (p. 57). Cette définition permet de voir tout l'intérêt de ce concept : on peut l'appliquer à la fois aux comportements « rationnels » comme à ceux qui sembleraient plus « irrationnels ». Partant de là, le comportement des acteurs doit être vu comme la matérialisation d'une stratégie rationnelle ayant pour objectif d'accroître ses gains grâce à sa participation à l'organisation. La stratégie doit se concevoir sous deux aspects, à la fois complémentaires et contradictoires, qui varient dans le temps et l'espace en fonction de la situation dans laquelle se trouve un acteur (Crozier & Friedberg, 1977) :

- Un aspect offensif quand l'acteur profite des opportunités qui lui permettent d'améliorer sa situation dans l'organisation.
- Un aspect défensif quand l'acteur tente de se prémunir des contraintes que les autres acteurs tentent de lui imposer.

Aussi, les attitudes des acteurs renvoient « aux stratégies qu'ils ont adoptées ou vont adopter. Elles peuvent donc être utilisées comme des révélateurs de ces stratégies » (p. 470).

1.2. Le pouvoir.

Même si l'acteur et sa stratégie est un point de départ incontournable, c'est toutefois la notion de pouvoir qui va permettre d'analyser le construit organisationnel. En effet, ce dernier est avant tout un ensemble de relations. Or, dans une perspective stratégique, ces relations sont nécessairement des relations de pouvoir (Crozier & Friedberg, 1977). Il ne faut cependant pas hâtivement en conclure que les acteurs ont pour seul but la recherche et la maximisation du pouvoir. En fait il s'agit plutôt de bien prendre conscience que ce dernier est une médiation irréductible de l'action sociale (Friedberg, 1993).

1.2.1. L'évolution de la définition du concept de pouvoir.

Crozier (1964, 1970) va reprendre la définition du pouvoir formulée par Dahl (1957) : « le pouvoir de A sur B est la capacité de A d'obtenir que B fasse quelque chose qu'il n'aurait

pas fait sans l'intervention de A ». Cette définition étant toutefois imparfaite²⁴⁰, l'auteur va préciser que le pouvoir ne doit pas être vu comme un attribut mais comme une relation. Le pouvoir ne va donc pas dépendre uniquement de la position hiérarchique des acteurs. De plus, il ne peut se manifester que par sa mise en œuvre dans une relation. Il convient alors de voir cette dernière comme une relation de négociation dans laquelle deux personnes (ou plus) sont engagées. L'auteur précise que cette relation de négociation a trois caractéristiques principales :

- Elle est instrumentale. Il s'agit donc de voir le pouvoir dans la perspective d'un but qui motive l'engagement de ressources de la part des différents acteurs.
- Elle est non transitive. En effet, chaque action constitue un enjeu spécifique autour duquel se rattache une relation de pouvoir elle-même spécifique.
- Elle est réciproque mais déséquilibrée en faveur de l'un ou de l'autre acteur.

Ceci étant posé, Crozier et Friedberg (1977) reprennent la définition du pouvoir de Dahl (1957) en y apportant des modifications afin d'y intégrer les précédentes remarques : « le pouvoir de A sur B correspond à la capacité de A d'obtenir que dans sa négociation avec B, les termes de l'échange lui soit favorable » (p. 69).

1.2.2. Les différentes sources de pouvoir dans une organisation.

Comme nous venons de l'évoquer, Crozier (1964, 1970) ne considère pas le pouvoir comme un attribut mais comme une relation. Aussi, l'auteur précise que le pouvoir n'existe pas en soi : la relation de pouvoir ne s'établit que si deux parties s'intègrent au moins temporairement dans un ensemble organisé. Crozier (1964) suggère donc que « les hommes ne peuvent atteindre leurs buts collectifs que grâce à l'exercice de relations de pouvoir mais ils ne peuvent en contrepartie exercer du pouvoir les uns sur les autres qu'à travers la poursuite de ces buts collectifs qui conditionnent leurs négociations » (p. 121). Ainsi, l'organisation rend possible la création de relations de pouvoir et en fonde la permanence. En effet, les structures et les règles formelles (e.g., règlements intérieurs, statuts) qui gouvernent le fonctionnement d'une organisation vont fixer les lieux où des relations de pouvoir vont se mettre en place. Ces règles formelles vont créer des zones d'incertitude organisationnelle dans les situations qui ne sont pas prévues par elles. Or, comme le relève Bernoux (1985), « la

²⁴⁰ En effet, pour l'auteur, elle comporte trois lacunes : (a) elle ne permet pas de faire la distinction entre pouvoir intentionnel et influence à l'insu d'un protagoniste ; (b) elle ne prend pas en compte la spécificité du pouvoir de A alors que pour l'auteur chaque relation de pouvoir est spécifique ; (c) elle considère le pouvoir comme un attribut que les acteurs peuvent détenir.

maîtrise de l'incertitude confère du pouvoir à celui qui la détient » (p. 151) et plus la zone d'incertitude contrôlée par un acteur sera vitale pour l'organisation, plus ce dernier détiendra de pouvoir.

A partir des différents types d'incertitudes organisationnelles, Crozier et Friedberg (1977) définissent quatre sources de pouvoir distinctes :

- La maîtrise d'une compétence spécifique (e.g., expertise technique). Ce pouvoir de l'expertise varie en fonction de la rareté des compétences spécifiques possédées par l'acteur. Cependant, Crozier et Friedberg (1977) observent que chaque acteur possède un minimum de ce pouvoir : « toute personne au sein d'une organisation possède un minimum d'expertise dont elle se sert pour négocier. Il lui suffit pour cela de tirer parti de la difficulté qu'on éprouverait à la remplacer » (p. 85). L'utilisation de ce pouvoir est très fréquente dans les stratégies d'enracinement (cf. *infra*).
- La maîtrise des flux informationnels. L'acteur qui contrôle le recueil des informations obtient une meilleure connaissance de l'organisation, et se trouve donc en position stratégique pour exercer son pouvoir. De même, l'acteur qui contrôle la diffusion des informations possède un pouvoir *via* la rétention ou la sélection d'informations.
- La connaissance et la maîtrise des règles formelles de l'organisation. Il s'agit notamment du pouvoir de créer de nouvelles règles, dans le but de canaliser la liberté des subordonnés, mais aussi du pouvoir d'arbitrer et d'interpréter les règles existantes. Il s'agit également du pouvoir de tolérer les infractions aux règles.
- Le fait d'appartenir à un segment pertinent de l'environnement de l'organisation (e.g., être un *marginal sécant*). Dans le domaine sportif, on peut prendre l'exemple d'un président de ligue régionale qui serait élu à la fédération. Cette situation pourrait lui permettre de consolider sa position et d'accroître mutuellement sa légitimité dans chacune de ces deux organisations.

Ainsi, de par son organigramme et ses règles formelles, l'organisation régule les relations de pouvoir en contraignant la liberté d'action des individus et en conditionnant l'orientation de leurs stratégies. Les atouts que chaque acteur pourra utiliser dans les relations de pouvoir seront déterminés par le fonctionnement formel de l'organisation²⁴¹, ce qui aura au final des répercussions sur sa capacité d'action.

²⁴¹ En effet, par ses objectifs et la nature des activités qui en découlent, l'organisation va valoriser certaines ressources à la disposition des acteurs et en écarter d'autres (Crozier & Friedberg, 1977).

1.3. L'organisation comme un univers de conflits.

Pour Crozier et Friedberg (1977), l'organisation n'est rien d'autre « qu'un univers de conflit, et son fonctionnement, le résultat des affrontements entre les rationalités contingentes, multiples et divergentes d'acteur relativement libres, utilisant les sources de pouvoir à leur disposition » (p. 92). Ainsi, au sein d'une organisation, il ne peut y avoir d'unicité des objectifs. Les auteurs avancent deux arguments pour expliquer qu'il faut remettre en cause la notion d' « objectifs communs » :

- Dans une organisation, la division du travail fera que, selon sa fonction, chaque acteur aura une vision déformée des objectifs de celle-ci.
- Dans un univers de rareté où les bénéfices et les avantages générés par l'organisation sont limités, les acteurs entreront en compétition pour leur distribution.

Aussi, l'existence même de l'organisation peut être menacée par des acteurs qui poursuivent des stratégies personnelles toujours divergentes de celles de l'organisation, voire même contradictoires. Crozier et Friedberg (1977) notent cependant que si la survie de l'organisation est mise en danger, il en sera de même pour la possibilité des acteurs à atteindre leurs objectifs personnels. Ces derniers vont donc accepter qu'un certain nombre de règles limitent leur arbitraire et structurent leurs négociations. Les auteurs observent donc que le fonctionnement d'une organisation est « le produit d'un ensemble articulé de jeux dont les règles contraignent les acteurs y participant et à travers lesquels s'opère l'intégration partielle de leurs stratégies divergentes » (p. 163).

1.4. Le jeu et les règles du jeu.

Comme nous venons de le voir, Crozier et Friedberg (1977) utilisent le concept de « jeu » pour caractériser le fonctionnement d'une organisation. Les auteurs le définissent comme un « mécanisme concret grâce auquel les hommes structurent leurs relations de pouvoir et les régularisent tout en leur laissant leur liberté » (p. 113). Ce concept réunit la liberté et la contrainte : l'acteur reste libre, mais s'il veut gagner, il doit adopter une stratégie rationnelle en fonction de la nature et des règles du jeu et par conséquent, accepter les contraintes qui lui sont imposées pour ne pas risquer de nuire à sa progression. Le fonctionnement d'une organisation est donc le produit d'un ensemble de jeux auxquels participent les acteurs et dont les règles « délimitent un éventail de stratégies rationnelles, c'est-à-dire gagnantes, qu'ils pourront adopter s'ils veulent que leur engagement dans

l'organisation serve leurs espoirs personnels, ou du moins ne les contrarie pas » (Crozier & Friedberg, 1977, 114). La prise en compte des exigences et des règles des jeux gouvernant le fonctionnement des organisations est donc essentiel pour les acteurs.

Crozier et Friedberg (1977) observent que les règles ont deux aspects contradictoires : d'une part, elles sont des contraintes qui à un moment donné s'imposent à tous les acteurs de l'organisation ; d'autre part, elles ne sont finalement que le fruit de négociations antérieures. Les auteurs suggèrent que les règles « constituent en quelque sorte l'institutionnalisation provisoire et toujours contingente de la solution que des acteurs relativement libres avec leurs contraintes et ressources ont trouvée au difficile problème de leur coopération au sein d'un ensemble finalisé » (p. 107). Les règles ne sont pas neutres car, comme nous l'avons vu précédemment, en structurant les négociations, elles créent des zones d'incertitude qui seront utilisées par certains acteurs. On note également que les règles ne sont pas immuables car chaque acteur s'efforcera de modifier en sa faveur le rapport de force qu'elles ont créé précédemment. Finalement, la structure formelle d'une organisation est une codification provisoire, contingente et toujours partielle des règles du jeu et des stratégies de pouvoir en présence.

1.5. L'environnement de l'organisation.

Les organisations subissent une double dépendance à leur environnement : elles doivent y trouver différentes ressources nécessaires à leur activité, mais elles doivent aussi écouler les différents produits qu'elles auront fabriqués (Crozier & Friedberg, 1977). Crozier et Friedberg (1977) montrent que, *via* des mécanismes d'échange, une organisation structure sa situation tout autant qu'elle est structurée par elle²⁴².

1.5.1. Les relais organisationnels.

Pour atteindre ses objectifs, une organisation doit nécessairement négocier avec son environnement. Pour Crozier et Friedberg (1977) ce dernier est « une série de systèmes et de sous-systèmes très différemment structurés et présente de ce fait une série de problèmes spécifiques que les acteurs doivent résoudre » (p. 163). En effet, dans le but de se maintenir

²⁴² Cette conception s'oppose à certains travaux déterministes (e.g., Blau, 1965) qui ne voyaient qu'une adaptation unilatérale de l'organisation aux contraintes de son environnement et qui niaient l'autonomie du construit humain sous-jacent à celle-ci.

puis de se développer, une organisation doit tenter de contrôler les sources d'incertitude que possèdent les autres acteurs de l'environnement. Les acteurs de l'organisation n'interagissent finalement qu'avec un nombre limité d'interlocuteurs appartenant à l'environnement. Etant liés à l'organisation par des relations fréquentes d'échange et de pouvoir, ces interlocuteurs deviennent une personnification des segments pertinents de l'environnement tout en constituant les relais (Gremion, 1970, 1976) ou les porte-paroles (Callon, 1986, 1988) de celle-ci au sein de leur segment d'environnement.

Crozier et Friedberg (1977) avancent deux raisons pour soutenir le fait que les systèmes de négociation entre l'organisation et les relais auront toujours une certaine durabilité :

- Ces négociations découlent des nécessités de fonctionnement de l'organisation et s'inscrivent donc nécessairement dans un processus durable d'échange.
- Chaque partenaire se doit de maintenir un minimum de stabilité dans cette relation étant donné que chacun en retire un pouvoir spécifique qui améliore sa propre capacité à poursuivre ses objectifs.

L'organisation est donc engagée dans un processus d'inter-structuration en nouant des relations privilégiées avec certains acteurs de son environnement.

1.6. Le système et le système d'action concret.

En montrant que les organisations ne constituent pas un phénomène moins complexe mais le cas particulier d'un phénomène général (i.e., celui des systèmes humains), Crozier et Friedberg (1977) proposent de monter en généralisation quant à leur approche.

Crozier et Friedberg (1977) rejettent la vision structuro-fonctionnaliste du système. Pour eux, il s'agit d'un « phénomène concret, vérifiable empiriquement et non pas un système abstrait ; un système construit, c'est-à-dire contingent et non pas un système naturel » (p. 246). En affirmant l'existence du système, les auteurs affirment également l'existence d'un jeu permettant de coordonner les stratégies opposées de partenaires en relation. Partant de là les conflits, les négociations et les alliances résultants de ces relations se retrouvent contenus dans un système. Le modèle de jeu abordé précédemment ne suffit cependant pas à transposer les outils de l'analyse organisationnelle à l'ensemble des activités humaines et des situations sociales qui ne sont pas de l'ordre de l'organisation formelle. En effet, dans n'importe quel champ d'action, on ne trouve pas un unique jeu mais plusieurs jeux dont l'articulation présume l'existence d'une régulation de second ordre (Crozier & Friedberg, 1977). Pour les

auteurs, cette régulation de second ordre remplit le rôle de cadre organisationnel formel à travers lequel sont structurés les liens et les articulations entre ces différents jeux. Elle est produite par le « système d'action concret ».

Dans le système d'action concret, la régulation²⁴³ s'opère par des mécanismes de jeux à travers lesquels les stratégies des acteurs se trouvent intégrées en fonction d'un modèle structuré (Crozier & Friedberg, 1977). Ainsi, ce ne sont pas les hommes qui sont régulés et structurés mais les jeux qui leur sont offerts. Un système d'action concret est donc un ensemble de jeux structurés²⁴⁴ que les auteurs définissent comme « un ensemble humain structuré qui coordonne les actions de ses participants par des mécanismes de jeux relativement stables et qui maintient sa structure par des mécanismes de régulation qui constituent d'autres jeux » (p. 246).

2. L'action organisée.

A la suite des travaux de Crozier et Friedberg (1977), Friedberg (1993) va s'intéresser aux dynamiques de l'action organisée. L'objectif de l'auteur est de montrer que l'organisation n'est qu'une modalité particulière de la construction de l'action collective des hommes et qu'elle ne constitue qu'un contexte d'action particulier qui ne se distingue pas fondamentalement d'autres moins organisés ou plus flous. Ainsi, il observe que l'organisation « n'est rien d'autre qu'un contexte d'action dans lequel se nouent et se gèrent des rapports de coopération, d'échange et de conflits entre des acteurs aux intérêts divergents » (p. 77). L'auteur relève par ailleurs que l'analyse des relations entre une organisation et son environnement souligne le flou des frontières organisationnelles : étant donné le processus d'inter-structuration abordé précédemment, on comprend que le système composé d'une organisation et de son environnement ne s'assemble que très imparfaitement avec les frontières d'une ou plusieurs organisations. On a donc un système d'acteurs qui englobe tout ou partie d'une organisation et des acteurs de son environnement (i.e., les relais ou les porte-paroles) et pour lequel une partie de l'organisation peut devenir environnement. Compte-tenu de ces frontières organisationnelles floues, la délimitation de l'organisation en tant qu'objet d'étude ne peut donc pas se faire *a priori* en se basant sur des critères formels (e.g.,

²⁴³ Crozier et Friedberg (1977) définissent la régulation comme « l'ensemble des mécanismes qui maintiennent la structuration d'un système » (p. 283).

²⁴⁴ Pour Crozier et Friedberg (1995), il peut être conceptualisé « comme un méta jeu intégrant à son tour les jeux opérationnels qu'il inclut et dont il règle l'articulation » (p. 144).

appartenance formelle ou non à l'organisation). Cette délimitation devient un problème de recherche et ne pourra se faire qu'*a posteriori*.

2.1. Les dimensions de l'action organisée.

Pour Friedberg (1993), toute action collective est d'une certaine façon organisée. En effet, pour l'auteur, il n'y a « aucune différence de nature entre une organisation formelle et des formes plus diffuses d'action collective, tout au plus une différence de degré » (p. 164). Ainsi, n'importe quelle forme d'action collective est sous-tendue par un système d'action concret qui la structure par des règles du jeu (i.e., un ensemble de mécanismes qui organisent et régulent les interdépendances entre les participants). La différence entre une organisation formelle et une forme d'action collective n'est donc plus tant dans la question de l'existence (ou de la non-existence) de ces mécanismes, mais dans leur degré de formalisation²⁴⁵.

Partant de là, Friedberg (1992) suggère l'existence d'un continuum de contextes d'action en fonction des caractéristiques de leur organisation et selon quatre dimensions :

- Le degré de formalisation et de codification de la régulation renvoie à l'existence des règles formelles.
- Le degré de finalisation de la régulation renvoie à l'existence de buts plus ou moins définis et à l'articulation des mécanismes de régulation autour de ceux-ci.
- Le degré de prise de conscience et d'intériorisation de ces buts par les participants.
- Le degré de délégation explicite de la régulation vers un ou plusieurs organes centraux²⁴⁶.

Pour l'auteur, il faut faire attention à ne pas surestimer le poids et la capacité structurante de la seule dimension de la formalisation : d'une part, l'analyse de certaines organisations très formalisées (e.g., Musselin, 1990) montrent que la formalisation de la structure n'est pas synonyme d'organisation (i.e., intégration effective des comportements) ; d'autre part, certains travaux (e.g., Coleman, 1990) montrent que la capacité d'une organisation à orienter les comportements de ses membres vers ses objectifs s'appuie sur des mécanismes de régulation informels. Aussi, Friedberg (1993) note que la formalisation n'est que « la partie visible de l'iceberg de sa régulation effective » (p. 161) et insiste sur le poids des règles informelles qui viennent compléter les règles formelles.

²⁴⁵ Ainsi que dans le degré de conscience qu'en ont les participants.

²⁴⁶ En effet, pour Friedberg (1992) « tout système d'action concret dispose de ses intégrateurs, c'est-à-dire génère des acteurs qui se trouvent en position d'arbitre entre les intérêts conflictuels des participants et qui, forts de cette position, assurent donc de fait, sinon de droit, une partie de la régulation » (p. 540).

Friedberg (1993) utilise le concept de « séquence génétique des systèmes d'action concrets » pour montrer que ceux-ci suivent un continuum les entraînant vers une régulation de plus en plus explicite. L'auteur distingue plusieurs étapes²⁴⁷ :

- Initialement, on constate une situation conflictuelle assortie d'une non-coopération. Bien qu'évoluant vers une « collusion tacite »²⁴⁸, ce mécanisme de coopération et de coordination demeure très précaire et peut prendre fin sur l'abandon de l'un des deux partenaires.
- La deuxième étape est atteinte quand on évolue vers des structures d'action collective gérée de façon plus consciente avec l'introduction de dispositifs permettant de mesurer les résultats de la coopération et leur transformation en objectifs acceptés par l'ensemble des participants. Cela se traduit notamment par une prise de conscience plus importante de la coopération.
- La dernière étape est atteinte quand les différents protagonistes acceptent de déléguer explicitement une partie de la régulation.

2.2. Les concepts de l'action organisée.

Friedberg (1993) situe ses travaux dans la continuité de ceux réalisés auparavant avec Crozier (Crozier & Friedberg, 1977). Aussi, l'action organisée reprend plusieurs concepts que nous avons évoqués précédemment.

2.2.1. L'acteur.

Friedberg (1993) montre que les acteurs sont calculateurs et intéressés. Pour l'auteur, leurs comportements « peuvent être assimilés à des stratégies qui correspondent pour chacun à une estimation raisonnable et plus ou moins intuitive de ses chances de gains et de pertes, dans un jeu qui lui indique à la fois les limites et les contraintes qu'il rencontre, mais aussi les opportunités et les atouts qu'il a en quelque sorte en main » (p. 237). Ces comportements sont générés en fonction de quatre facteurs :

- La socialisation passée des acteurs. Cette dimension renvoie à l'histoire des acteurs et aux processus d'apprentissage qu'ils ont rencontré dans les espaces traditionnels de

²⁴⁷ Friedberg (1992) précise toutefois que cette évolution n'est pas une règle absolue et peut même parfois s'effectuer en sens inverse.

²⁴⁸ Au moins en ce qui concerne les dirigeants.

socialisation (i.e., famille, scolarité, vie professionnelle). L'analyse de certaines stratégies nécessite donc de prendre en compte certains éléments comme l'expérience professionnelle ou le niveau de formation.

- Les calculs des acteurs qui se basent sur une vision de leurs intérêts à plus ou moins long terme. Cette dimension renvoie au caractère intéressé de l'action humaine : les acteurs sont capables de choix et poursuivent ce qu'ils considèrent être leur intérêt²⁴⁹.
- La perception que les acteurs ont des contraintes et des opportunités de leur contexte d'action.
- La manière dont les acteurs vont anticiper les conduites des autres acteurs. En effet, les acteurs ayant des intérêts dans un champ d'action donné ne peuvent se désintéresser de ce qui s'y passe, en particulier du comportement que vont adopter les autres acteurs par rapport auxquels ils doivent se positionner. Les conduites des acteurs ne sont donc pas uniquement influencées par le contexte d'action mais aussi par celles de leurs homologues.

Ceci étant posé, Friedberg (1993) observe que les comportements des acteurs se construisent sur deux temporalités : d'une part à partir de leur passé, ce qui renvoie à leur histoire personnelle et aux apprentissages qui leur ont permis d'acquérir des capacités cognitives et relationnelles ; d'autre part, à partir de leur présent et de la situation d'interaction dans laquelle ils se trouvent, ce qui renvoie à leurs contraintes et à leurs opportunités.

2.2.2. *Le système.*

Friedberg (1993) conserve la position antérieure de Crozier et Friedberg (1977) quant au concept de système, à savoir un rejet net de la vision structuro-fonctionnaliste de celui-ci. Pour l'auteur, le système n'est rien d'autre qu'un cadre qui doit être reconstruit et dont les propriétés doivent être spécifiées : il ne comprend *a priori* aucune délimitation ni localisation. Il est ce que les acteurs en font et ce que l'analyse permettra de découvrir. Aussi, le concept de système n'implique pas *a priori* de vision commune entre les acteurs. Il revient seulement à la formulation d'une hypothèse sur l'existence d'un minimum d'ordre derrière l'apparent désordre des stratégies de pouvoir de multiples acteurs se retrouvant en situation d'interdépendance face à un problème perçu collectivement dans un champ d'action donné

²⁴⁹ Pour Friedberg (1993), il est impossible de déterminer a priori quels sont les intérêts des acteurs. C'est au chercheur de déterminer les intérêts des acteurs, leurs choix et leurs objectifs relatifs au problème étudié.

(Friedberg, 1993). L'auteur postule donc l'existence d'une structuration des champs d'action sous forme de jeux à travers lesquels est assuré un minimum d'intégration et de régulation des stratégies de pouvoir des acteurs. Là où Crozier et Friedberg (1977) parlaient de « système d'action concret », Friedberg (1993) parle de la construction d'« ordres locaux » qui vont assurer cette intégration et cette régulation.

2.2.3. *L'ordre local.*

Friedberg (1993) définit l'ordre local comme « un espace de concurrence de jeux réglés entre des acteurs mutuellement dépendants autour d'un problème qu'ils ne peuvent résoudre seuls, et pour la solution duquel ils ont besoin d'obtenir la coopération de partenaires qui sont aussi des concurrents potentiels » (p. 182). L'auteur précise par ailleurs que l'existence d'un ordre local repose sur deux exigences : d'une part, la confrontation de plusieurs acteurs à un problème commun ; d'autre part, l'existence d'une interdépendance des acteurs autour de ce problème. Concernant ce second point, on considère qu'il y a interdépendance entre les acteurs à partir du moment où l'on observe des régularités dans leurs interactions. Aussi, pour démontrer l'existence d'un ordre local, Friedberg (1993) dit qu'il faut établir comment les comportements des acteurs, concernés directement ou indirectement par la résolution de ce problème, sont intégrés et se renforcent mutuellement, et comment les caractéristiques de l'ordre local « influencent à leur tour tant la perception (définition) du problème que son traitement (solution) par les acteurs » (p. 243). En effet, pour Chazel, Favereau et Friedberg (1993), la preuve de l'existence d'un ordre local passe par « la mise en évidence de ses effets sur les comportements des acteurs, effets qui ne sont rien d'autre que la manifestation de ses dynamiques endogènes ou mécanismes d'auto-entretien » (p. 107).

L'ordre local possède plusieurs propriétés. Tout d'abord, ses limites s'élargissent ou se rétrécissent en fonction des circonstances. En effet, Friedberg (1993) précise que c'est « un construit politique spécifique à extension limitée et fluctuante qui, tout en s'appuyant sur la structuration initiale du contexte d'action, modifie celle-ci à son tour et produit ses propres effets » (p. 299). Ensuite, pouvant être remis en cause à tout moment, l'ordre local est un construit contingent. En effet, son emprise n'est jamais totale²⁵⁰ : d'une part les acteurs ne

²⁵⁰ Partant de cette observation, Friedberg (1993) note que la délimitation de l'ordre local pertinent est problématique car « non seulement les frontières entre les systèmes d'acteurs concernés par un problème sont de plus en plus perméables et fluides, mais les acteurs d'un champ ont tendance à appartenir à plusieurs systèmes,

sont jamais entièrement pris dans le jeu ; d'autre part, les acteurs participent à plusieurs jeux de manière concomitante. Enfin, les caractéristiques de chaque ordre local lui sont spécifiques et ne peuvent être transposées à un autre ordre local.

Les régulations globales à l'œuvre dans la société influent sur un ordre local. Ainsi, ce dernier est structuré par les éléments juridiques, institutionnels et technologiques. Ces régulations globales ne parviennent toutefois pas à circonscrire un ordre local qui peut déborder des limites imposées par celles-ci. En d'autres termes, l'ordre local à sa logique propre et de fait non réductible à celles des structurations englobantes. Ainsi, pour Friedberg (1993), l'ordre local est une construction sociale qui « s'appuie sur les données préexistantes d'un contexte qu'elle transforme en même temps » (p. 25).

Comme dans le système d'action concret, Friedberg (1993) observe que dans l'ordre local, les échanges et les interactions entre les acteurs créent un certain nombre de règles du jeu. Pour l'auteur, en contraignant la liberté des acteurs (notamment celle de sortir de la relation), ces règles finissent par figer un compromis. Ce dernier peut être analysé comme une sorte d'accord implicite qui structure les échanges. Dans l'ordre local, les règles jouent donc un rôle régulateur des rapports de coopération conflictuelle entre les différents acteurs. Etant une forme de compromis entre les acteurs, les règles ne correspondent jamais strictement à la volonté et aux objectifs de l'un des acteurs. Ainsi, comme le relève Friedberg (1993), les règles sont ambivalentes car bien que « correspondant à des contraintes, elles cristallisent et reflètent aussi toujours un minimum de collusion en faveur de la stabilité de la relation de marchandage et autour du compromis auquel celle-ci a donné naissance » (p. 180). Si les règles structurent les échanges entre un système et ses acteurs, leur existence ne signifie pas pour autant la disparition des jeux de pouvoir. En effet, dans l'ordre local, comme dans une organisation, les acteurs vont œuvrer pour contrôler les différentes sources de pouvoir afin que les termes de l'échange leur soient favorables.

2.2.4. Le pouvoir.

Friedberg (1993) reprend, en l'élargissant, la définition du pouvoir formulée antérieurement par Crozier et Friedberg (1977) : le pouvoir est « la capacité d'un acteur à structurer des processus d'échange plus ou moins durables en sa faveur, en exploitant les contraintes et opportunités de la situation pour imposer les termes de l'échange favorables à

dont ils peuvent utiliser l'entrecroisement et le recoupement dans leurs transactions à l'intérieur de chacun des systèmes » (p. 244).

ses intérêts. C'est un échange négocié de comportements qui est structuré de telle sorte que tous les participants en retirent quelque chose, tout en permettant à quelqu'un d'en retirer davantage que les autres » (p. 128). L'auteur explique que les relations de pouvoir ne sont pas seulement conflictuelles : elles incluent toujours une dimension collusive. En effet, étant donné que, dans le but d'améliorer sa propre position, chaque acteur va chercher à réduire les possibilités de choix de ses partenaires et ce faisant, va contribuer à assurer la stabilité de la relation. Ainsi, Friedberg (1993) observe que le pouvoir est « le mécanisme quotidien et incontournable qui médiatise et régule les échanges de comportements indispensables au maintien, voire à la réussite, d'un ensemble humain marqué par la coexistence d'acteurs relativement autonomes et développant des rationalités d'action limitées, qui, pour cette raison même, sont sinon contradictoires, du moins divergentes, ou, pour l'exprimer de façon plus neutre, non spontanément convergentes » (p. 267). Ce faisant, l'auteur prône une vision plus nuancée du pouvoir (i.e., pas uniquement négative) qui sert à assurer une certaine stabilité.

Pour Friedberg (1993), le pouvoir de chaque acteur provient de deux sources :

- *La maîtrise des zones d'incertitude.* En effet, selon l'auteur, tout problème auquel se trouve confronté un acteur comporte une part d'incertitude et « ce qui est incertitude du point de vue des problèmes est pouvoir du point de vue des acteurs » (p. 260). Aussi, les acteurs pouvant affirmer leur maîtrise plus ou moins partielle sur ces incertitudes seront en position de force. La pertinence d'un acteur réside donc dans sa capacité à maîtriser ces zones d'incertitude ou à les créer²⁵¹.
- *L'imprévisibilité.* Il s'agit de la capacité d'un acteur à faire défection dans une relation. Friedberg (1993) précise qu'il faut bien faire la distinction entre l'imprévisibilité potentielle et son utilisation effective. En effet, aucun acteur n'est obligé de réellement faire défection, mais sa capacité de marchandage sera tout de même corrélée à son imprévisibilité potentielle : plus le comportement d'un acteur est imprévisible, plus il aura de pouvoir dans la négociation.

Nous avons vu précédemment que Crozier et Friedberg (1977) avaient défini quatre sources de pouvoir pertinentes dans une organisation, à savoir :

- La maîtrise des flux informationnels.

²⁵¹ En effet, Friedberg (1993) observe que si les jeux entre les acteurs se structurent toujours autour des incertitudes naturelles ou objectives découlant des caractéristiques techniques ou économiques des problèmes à résoudre (et qui s'imposent comme une donnée aux acteurs), ces derniers redéfinissent les problèmes en créant des incertitudes artificielles qui neutralisent en partie les incertitudes naturelles et qui permettent de rééquilibrer les marchandages entre les acteurs. Aussi, si au cours de ce processus de redéfinition, un acteur parvient à imposer aux autres un problème dont il possède la maîtrise, il deviendra pertinent aux yeux de ces derniers.

- La maîtrise des règles organisationnelles.
- Le fait d'appartenir à un segment pertinent de l'organisation.
- La maîtrise d'une compétence spécifique (i.e., pouvoir de l'expertise).

Pour Friedberg (1993), les deux premières sources²⁵² restent pertinentes dans un ordre local. *A contrario*, l'auteur note que les deux suivantes ne constituent pas des sources pertinentes dans un ordre local. En effet, Friedberg (1993) note que la notion d'environnement n'est plus pertinente pour l'analyse de l'action organisée étant donné que « les frontières entre les systèmes d'acteurs concernés par un problème sont de plus en plus fluides et perméables » (p. 234). Pour ce qui est de l'expertise, l'auteur observe que dans le cas où un acteur possède une compétence spécifique qui ne correspond pas à un problème à résoudre, celle-ci ne sera pas une source de pouvoir.

3. Les apports des approches complémentaires

Depuis les travaux fondateurs de Crozier et Friedberg (1977) et de Friedberg (1993), de nouvelles approches permettent d'approfondir notre compréhension de l'acteur et de ses stratégies. Loin d'être en opposition avec les travaux cités précédemment, ces approches se révèlent en fait être complémentaires et proposent certains concepts qui enrichiront l'analyse.

3.1. Les nouvelles approches sociologiques des organisations.

Ces nouvelles approches sont synthétisées dans l'ouvrage d'Amblard, Bernoux, Herreros et Livian (2005). Dans le cadre de la sociologie des organisations, ces auteurs invitent à utiliser certains nouveaux concepts permettant d'enrichir la réflexion sur l'acteur. Deux concepts, issus de ces travaux, nous ont paru particulièrement intéressants dans le cadre de ce travail doctoral.

3.1.1. *Les valeurs de l'acteur.*

Dans ses travaux, Weber (1995) différencie deux sortes d'actions rationnelles : d'une part, l'action rationnelle en finalité ; d'autre part, l'action rationnelle en valeur. L'action rationnelle en finalité a pour objectif l'efficacité et présume la recherche d'une certaine

²⁵² Le pouvoir lié à la maîtrise des règles organisationnelles n'existe que si des règles formelles ont été formulées dans l'ordre local : la maîtrise des zones d'incertitude est alors une source pouvoir.

concordance entre les moyens et les fins. A l'inverse, l'action rationnelle en valeur donne la priorité absolue aux valeurs de l'individu qui vont déterminer ses actions, quelles que puissent être les conséquences de celles-ci. Ce second type d'action peut être inspiré par des systèmes de valeurs très hétéroclites²⁵³.

En s'inspirant des travaux de Weber (1995), Boltanski et Thévennot (1991) ont analysé la production et la réalisation des coordinations entre les acteurs et ont montré que certaines positions stratégiques prises par ces derniers peuvent s'expliquer par une référence à des valeurs. Les auteurs partent de deux postulats :

- Les acteurs sont compétents à évaluer la nature des situations auxquelles ils sont confrontés.
- Ces situations ne peuvent s'analyser qu'à partir des représentations qu'en donnent les acteurs à travers la justification de leur action.

Boltanski et Thévennot (1991) suggèrent que ces justifications se rapportent à des systèmes de valeurs (ou d'idéaux) qu'ils appellent des « mondes ». Les auteurs dressent une typologie de six « mondes »²⁵⁴ qui sont des construits sociaux et qui doivent être compris comme des formes idéales-typiques. Ainsi, Amblard, Bernoux, Herreros et Livian (2005) observent que « dans chacun des mondes sont mobilisées des cohérences qui mettent au premier rang des personnes, des objets, des représentations, des figures relationnelles qui sont autant de visages permettant de reconnaître de quelle nature relève la situation, tant du point de vue de la personne qui s'y meut que de celui de l'observateur qui tente de la comprendre » (p. 78).

Reprenant cette perspective, Chifflet (2003, 2005) montre dans le domaine sportif, par l'étude du fonctionnement du sport français, que les acteurs se réfèrent globalement à cinq types de valeurs qui sont sources de cinq logiques d'action :

- *La référence traditionnelle au modèle fédéral.* L'objectif des acteurs se basant sur cette référence est le développement d'un sport normé, basé sur la croyance dans le progrès et l'universalité des comportements sportifs. Les valeurs de référence de cet univers sont la communauté, la culture, l'éthique et l'émotion. Chifflet (2003) repère trois principales stratégies qui découlent de cette idéologie. Tout d'abord, une valorisation du monde fédéral en se basant sur des valeurs d'effort, de performance ou

²⁵³ Weber (1995) relève par exemple « le devoir, la dignité, la beauté, les directives religieuses, la piété ou la grandeur d'une cause, qu'elle qu'en soit la nature » (p. 56).

²⁵⁴ Le monde de l'inspiration (principe de la créativité), le monde domestique (principe de l'appartenance à une lignée), le monde de l'opinion (principe de la renommée), le monde civique (principe de l'intérêt général), le monde marchand (principe commercial) et le monde industriel (principe de l'efficacité).

encore de fraternité sportive. Ensuite, une opposition systématique à toute autre forme sportive qui est vue comme une dérive illégitime du sport (e.g., commercialisation du sport, sport loisir). Enfin, la mise en place d'une standardisation du fonctionnement fédéral (notamment par la mise en place d'une communication verticale dans le système fédéral) doublée de l'acceptation et de la participation des sportifs au projet mis en place par les instances nationales et/ou internationales.

- *La référence au service public.* L'objectif des acteurs se basant sur cette référence est le développement de pratiques sportives considérées comme socialement positives. Dans cette conception, le sport est paré de vertus utiles pour la formation du citoyen et le renforcement de la cohésion nationale. Les valeurs de référence de cet univers sont l'intérêt général, la représentation nationale, l'éducation sportive et la citoyenneté. Chifflet (2003) note que les stratégies des acteurs qui découlent de cette référence vont dans le sens d'une valorisation du bien public : assimilation des champions à des héros des temps modernes, mise en place d'un service public de formation sportive (e.g., cadres techniques mis à disposition des fédérations) et aides particulières ciblées sur certaines populations (e.g., les catégories jeunes, la pratique féminine).
- *La référence médiatico-marchande.* L'objectif des acteurs se basant sur cette référence est l'efficacité financière²⁵⁵. Les valeurs de référence de cet univers recourent celle du secteur marchand, à savoir : valorisation de la réussite individuelle (et du spectacle) et prédominance des lois du marché. Chifflet (2003) relève trois stratégies majeures chez les acteurs se basant sur cette référence. Tout d'abord, la production de spectacles par les sportifs et les cadres (e.g., les entraîneurs) mais aussi par les organisateurs et les médias²⁵⁶. Ensuite, la transformation du sport fédéral en produit marchand, notamment en faisant passer le droit du travail avant les règles fédérales (e.g., l'Arrêt Bosman ; cf. *supra*) et en adaptant les modalités de pratiques aux exigences des médias (e.g., les changements de règles visant à augmenter la lisibilité télévisuelle d'une discipline ; cf. *supra*). Enfin, le transfert du pouvoir vers de nouveaux acteurs (e.g., professionnels, investisseurs, médias) qui vont devenir – de fait – des rivaux des dirigeants fédéraux.
- *La référence de l'idéal corporel.* En concomitance avec le processus d'« individuation » observé dans la société (Augustin, 2005), l'objectif des

²⁵⁵ En effet, avec l'arrivée importante de capitaux dans le sport de haut-niveau, ce dernier est devenu une activité économique à part entière (cf. *supra*) qui entretient des rapports étroits avec le commerce, le spectacle, les industries et les médias.

²⁵⁶ Chifflet (2003) note l'instauration d'un « système d'échange de symboles (ce que représentent les champions dans l'imaginaire collectif) contre profits (les retombées économiques) [qui] structure les liens entre les champions (ou clubs, ou fédérations) et les médias et managers qui valorisent la manifestation » (p. 39).

acteurs se basant sur cette référence est l'utilisation du sport comme un moyen d'obtenir une satisfaction personnelle sur le court terme. Les valeurs de référence de cet univers, centrées sur le bien-être personnel dans une perspective hédoniste, sont l'activité corporelle en soi, la passion et la liberté. Chifflet (2003) mentionne deux stratégies majeures chez les acteurs se basant sur cette référence. Soit ils pratiquent seuls de manière « auto-organisée » ; soit ils se tournent vers une offre sportive adaptée à leurs desiderata (i.e., en dehors de toute participation à une vie associative ou fédérale).

- *La référence identitaire.* L'objectif des acteurs se basant sur cette référence est la recherche d'une sociabilité autour d'une pratique sportive avec une visée identitaire/communautaire au niveau local²⁵⁷. Les valeurs de référence de cet univers, construites autour de la référence identitaire, sont la convivialité, l'éthique et l'esthétique. Chifflet (2003) observe deux stratégies principales chez les acteurs se basant sur cette référence. Dans certains cas, les acteurs vont développer une association dans laquelle les deux moteurs de l'action seront la tradition interne et la lutte contre les évolutions externes. L'objectif étant la recherche de liens affectifs qui permettent de partager les mêmes valeurs. Dans d'autres cas, les acteurs vont développer des stratégies de regroupements informels. Dans ce contexte, la sociabilité recherchée n'a pas besoin d'une association officielle comme support.

Ceci étant posé, et compte-tenu de la diversité et parfois de l'opposition entre ces différents « mondes », chaque situation peut potentiellement donner lieu à une rencontre entre des acteurs privilégiant des « mondes » différents ce qui aura pour effet de créer des relations difficiles. Quand cela se produit, Amblard, Bernoux, Herreros et Livian (2005) constatent que généralement, trois formes distinctes de coordination sont utilisées pour résoudre les controverses issues de la confrontation entre des « mondes » différents :

- *La clarification.* C'est le cas quand les acteurs acceptent de se reconnaître dans les références d'un des « mondes ».
- *L'arrangement.* C'est le cas quand chacun reste dans son monde mais accepte par la négociation un accord provisoire qui satisfait les deux parties.

²⁵⁷ Ces pratiquants ne souhaitent pas contribuer au développement d'un sport national et rejettent l'univers fédéral, avec sa communauté élargie et appauvrie dans laquelle la finalité supplante l'affectif, dans lequel ils ne se reconnaissent pas.

- *Le compromis*. C'est le cas quand les acteurs parviennent à trouver un « bien commun » et à s'accorder sur un principe supérieur transcendant les valeurs des uns et des autres.

Pour Gasparini (2003), l'application à l'organisation sportive de ce cadre d'analyse « permet d'appréhender les services des sports, les fédérations, les clubs ou les entreprises du sport comme des lieux de passage, de tension et d'articulation entre des logiques d'action de natures différentes » (p. 65).

3.1.2. *Les acteurs collectifs*.

Les acteurs peuvent être individuels, mais aussi collectifs. En effet, des travaux ont montré comment des acteurs collectifs pouvaient se constituer autour d'intérêts communs (e.g., Reynaud, Eyraud, Paradeise & Saglio, 1990). Dans ce contexte, un acteur collectif est le porte-parole d'une organisation et représente les intérêts convergents de ses membres. Le concept d'acteur collectif est donc utilisé quand on globalise les objectifs et/ou les actions d'un groupe. Ainsi, Chifflet (2003) précise que « l'analyse stratégique admet cette possibilité de considérer un acteur collectif à condition de restreindre son utilisation à la capacité d'action momentanée d'un groupe d'acteurs partageant le même objectif » (p. 31). Pour illustrer ses propos, l'auteur donne l'exemple d'une fédération sportive : d'un côté, c'est une organisation au sein de laquelle des acteurs individuels agissent ; de l'autre côté, elle devient un acteur collectif quand elle est appréhendée comme un ensemble homogène face à d'autres fédérations ou au ministère ayant en charge la gestion des sports. En effet, en se basant sur les travaux de Sainsaulieu (1977), on constate que des acteurs appartenant à un même groupe se créent une identité commune à travers leurs relations de travail : ils intériorisent des modèles de relations qui constituent un pré-requis commun pour jouer les stratégies du groupe. Cette identité commune agit comme un facteur de structuration et peut expliquer le comportement du groupe.

3.2. Les stratégies d'enracinement.

La théorie de l'enracinement a initialement été développée dans des travaux sur le management et la gouvernance des grandes firmes (Paquerot, 1996 ; Alexandre & Paquerot, 2000). Pour Paquerot (1996), « il y a enracinement lorsque les différents partenaires sont contraints d'accepter des comportements de dirigeants qui ne maximisent pas la valeur de la

firme » (p. 213). Ainsi, les multiples mécanismes, internes et externes, censés gouverner les conduites des managers ne sont pas toujours suffisants pour les contraindre à gérer la firme conformément à l'intérêt des actionnaires et de la firme elle-même (Alexandre & Paquerot, 2000). Ceux-ci vont en effet mettre en place des stratégies afin de conserver leur place dans l'organisation tout en écartant les éventuels concurrents. De cette manière, ils rendent coûteux leur remplacement pour l'organisation qui les embauche, ce qui leur permet d'augmenter leur pouvoir et leur espace discrétionnaire. Ces stratégies d'enracinement ont des conséquences négatives repérables sur la performance d'une firme et peuvent même conduire jusqu'à l'inefficacité des systèmes et des organisations.

Ceci étant posé, des décisions allant à l'encontre des objectifs d'une fédération (ou d'un club professionnel) et qui permettraient à leurs auteurs de maintenir leur place dans la structure tout en conservant ou en augmentant leur pouvoir, peuvent dès lors s'apparenter à des stratégies d'enracinement telles qu'elles ont été décrites dans le fonctionnement des grandes firmes. De tels comportements ont déjà été observés dans la littérature scientifique consacrée au fonctionnement des organisations sportives (e.g., Bayle, 2000a ; Delorme et Raspaud, sous presse).

Ainsi, Bayle (2000a) suggère que la position des dirigeants bénévoles des fédérations sportives nationales sur le professionnalisme est indubitablement le fruit d'une stratégie d'enracinement pilotée par la volonté de préservation de leur pouvoir et d'accentuation de la spécificité de leur rôle. Pour l'auteur, la création et l'organisation d'un secteur professionnel aurait une double conséquence : d'une part, une perte de pouvoir chez ces dirigeants élus ; d'autre part, le renforcement d'un processus susceptible de les dépasser.

Dans leur monographie consacrée à l'étude d'un comité départemental de basket-ball, Delorme et Raspaud (sous presse) constatent également l'existence de stratégies d'enracinement mises en place par certains dirigeants élus. Ces derniers ont supprimé une commission (i.e., la commission communication, chargée de promouvoir le basket-ball auprès de différents publics) et licencié un professionnel salarié dans le but de rester les seuls à maîtriser certaines zones d'incertitude. Or la suppression de cette commission et le renvoi de cet employé vont clairement à l'encontre des objectifs que se donne la structure dans ses statuts et la rendent inefficace sur de nombreux aspects.

Méthodologie

A. Méthodologie de l'enquête principale.

1. La nécessité d'une démarche inductive.

Compte-tenu du positionnement théorique retenu pour ce travail doctoral et de notre objet d'étude, notre démarche de recherche ne pouvait être qu'inductive (cf. *supra*). En effet, la contingence des contextes d'action est un des présupposés de la théorie organisationnelle : chaque contexte d'action, pouvant prendre la forme d'un ordre local, possède de fait des caractéristiques et des spécificités qui lui sont propres (Friedberg, 1993). Ainsi, parce qu'il est local, l'ordre qui structure les relations entre les acteurs ne favorise aucune extrapolation en dehors du terrain d'où il découle. Partant de là, seule une démarche inductive permet de saisir une réalité empirique (Glaser & Strauss, 1968). Aussi, contrairement à une démarche hypothético-déductive, on ne peut poser *a priori* des hypothèses sans avoir auparavant débuté l'enquête de terrain. Comme nous l'avons précisé précédemment, la construction de la problématique se fait conjointement aux découvertes de terrain. Dans cette perspective, le chercheur procède à des allers-retours permanents entre les connaissances théoriques et les données empiriques, ce qui oriente son enquête dans des directions qu'il ne peut prévoir à l'avance. L'utilisation de la démarche inductive nécessite donc la mise en place d'une méthodologie spécifique qui passe notamment par une pré-enquête dont la méthodologie a été détaillée précédemment.

1.1. Nos questions de recherche initiales.

Comme nous venons de le voir, le positionnement théorique retenu a inscrit cette recherche doctorale dans une démarche inductive. Aussi, si nous n'avons pas posé d'hypothèses avant de débiter l'enquête de terrain, certaines questions de recherches ont toutefois émergé suite à notre pré-enquête et en lien avec les connaissances et les concepts que nous avons mobilisés dans notre cadre général et dans notre cadre théorique.

- Quels sont les facteurs structurels et fonctionnels qui participent à freiner ou faciliter le processus de professionnalisation ?
- Quels sont les acteurs qui ont cherché à soutenir le processus de professionnalisation ? Au contraire, quels sont ceux qui ont tenté de le freiner ? Quelles stratégies ont-ils utilisés ?

2. L'enquête principale.

Suite à une analyse des recherches publiées qui a montré la quasi-absence de travaux antérieurs sur le hockey sur glace français, nous avons effectué une pré-enquête basée sur des archives journalistiques et sur deux entretiens semi-directifs (cf. *supra*). Cette pré-enquête nous a permis notamment de déterminer les acteurs pertinents (et leurs positionnements) tout en posant les bases de notre enquête principale. Cette dernière s'appuie sur des archives écrites et sur des entretiens semi-directifs.

2.1. Les sources écrites.

En plus des archives journalistiques précédemment récoltées lors de la pré-enquête (cf. *supra*), et qui sont également venues nourrir l'enquête principale, d'autres sources écrites ont été mobilisées. Ainsi, sur la période 1986-2006, nous avons tenté de rassembler les documents officiels suivants :

- Les procès verbaux des assemblées générales ordinaires de la FFSG.
- Les procès verbaux des assemblées générales extraordinaires de la FFSG.
- Les procès verbaux des réunions du conseil fédéral de la FFSG.
- Les procès verbaux des réunions du comité directeur de la FFSG.
- Les correspondances officielles de la FFSG.
- Les statuts de la FFSG.
- Les règlements intérieurs de la FFSG.
- Les procès verbaux des réunions de la CNHG.
- Les correspondances officielles de la CNHG.
- Les procès verbaux des assemblées générales ordinaires des clubs évoluant en première division.
- Les procès verbaux des assemblées générales extraordinaires des clubs évoluant en première division.
- Les procès verbaux des réunions du bureau directeur des clubs évoluant en première division.
- Les procès verbaux des réunions du comité directeur des clubs évoluant en première division.

- Les correspondances officielles des clubs évoluant en première division.
- Les statuts des clubs évoluant en première division.
- Les règlements intérieurs des clubs évoluant en première division.

Cette récolte d'archives écrites officielles fut rendu très difficile par certaines institutions et/ou par les différents évènements passés :

- Malgré plusieurs demandes, la FFSG ne nous a pas laissé accéder à ses archives. Aussi, nous sommes passés par des élus, anciens ou actuels, pour reconstituer notre corpus qui reste toutefois lacunaire concernant certaines années.
- Nous n'avons également pas eu accès directement aux archives de la CNHG qui étaient détenues par la FFSG au moment de notre demande²⁵⁸. Comme pour les archives de la FFSG, nous sommes passés par des élus pour obtenir des copies de ces documents. Ici encore, le corpus reste lacunaire sur certaines années.
- La plupart des clubs évoluant ou ayant évolué en première division nous ont laissé accéder à leurs archives. Cependant, conséquence des multiples dépôts de bilan ayant eu lieu, de nombreux clubs se sont cantonnés à ne conserver que les archives de la structure actuelle. Ici encore, des dirigeants de ces clubs, anciens ou actuels, nous ont permis de reconstituer un corpus qui reste parfois très lacunaire en fonction des années et/ou des clubs, notamment en ce qui concerne la période 1986-1995.

En complément de ces archives écrites officielles, nous avons eu accès, de manière directe ou indirecte, aux documents suivants :

- Archives de l'Association des Joueurs de Hockey sur Glace (AJHG) (statuts, règlements intérieurs, procès verbaux, correspondance officielle).
- Archives de l'Autorité Exécutive du Hockey Français (AEHF) (procès verbaux, correspondance officielle).
- Diverses correspondances privées.
- Diverses archives privées.

²⁵⁸ Une fois la scission FFSG-FFHG effectuée, nous avons formulé la même demande auprès de la FFHG. Il nous a été répondu que l'ensemble des documents n'avait pas encore été transféré au siège de la nouvelle FFHG et que nous serions mis au courant quand ce serait le cas. Malgré une seconde relance, l'autorisation d'accéder à ces archives ne nous a toujours pas été accordée.

Enfin, en plus des archives journalistiques généralistes citées précédemment dans la pré-enquête, nous nous sommes également appuyé sur la presse spécialisée :

- *Instants Hockey* (2000-2006).
- *Le Journal du Hockey* (1996-2001).
- *Hockey Magazine* (1994-2006).
- *Slapshot Mag* (2000-2006).

Comme nous venons de le voir, certaines archives écrites restent parfois très lacunaires, ce qui constitue en soi une première limite à l'analyse. Tout en ayant conscience de celle-ci, il n'en reste pas moins que, en tant que matériel historique, ces archives doivent être soumises à une critique dans le but qu'elles soient en mesure de « répondre à la question suivante que se pose l'historien : je considère que ce document m'apprend ceci ; puis-je lui faire confiance là-dessus ? » (Veyne, 1971, p. 194). C'est donc ici l'origine des sources et leur structure génétique qui sont mises en question. En effet, ces sources écrites s'inscrivent globalement dans un contexte de production spécifique : soit le milieu associatif, soit le secteur privé de la presse. La reconnaissance de cette caractéristique permet de tendre vers une objectivation des données qui sont recueillies dans la mesure où les discours étudiés doivent être replacés au sein de leur processus génétique pour en saisir la cohérence. Dans le même sens, le contenu des propos relevés doit être mis en relation avec les positions idéologiques de leurs auteurs ou des responsables des rubriques dans lesquelles ils se sont exprimés.

2.2. Les sources orales.

Pour palier à l'aspect lacunaire de certaines sources écrites d'une part, pour compléter et enrichir les données nécessaires à cette recherche socio-historique d'autre part, nous avons effectué des entretiens semi-directifs auprès d'acteurs ayant participé ou ayant été des témoins privilégiés des évolutions du hockey sur glace français. En effet, comme le soulignent Aron-Schnapper et al. (1980), « les archives orales tendent à illustrer, enrichir, nuancer, compléter, corriger, rendre vivante la reconstruction à tendance rationalisante des historiens. Qu'il s'agisse de la manière dont les textes ont été élaborés et appliqués ou du fonctionnement des organisations chargées de les mettre en œuvre, la méthode des archives orales permet

d'obtenir des données qu'aucun témoin, s'il n'avait pas été interrogé, n'aurait songé à constituer en événement historique » (p. 17).

2.2.1. Le choix des acteurs et le déroulement des entretiens.

Si la pré-enquête nous a permis de détecter certains acteurs incontournables, d'autres acteurs se sont révélés pertinents au fil des entretiens par un effet « boule de neige » (Blanchet & Gotman, 1992) et on été contactés par la suite. Sur soixante-neuf demandes d'entretien, douze n'ont pas été effectués, soit à cause d'un refus formel de l'acteur (trois cas), soit par le fait que notre demande initiale soit restée lettre morte malgré deux relances (neuf cas). Au final, nous avons mené cinquante-sept entretiens semi-directifs uniques auprès de cinquante-quatre hommes et de trois femmes. Six entretiens complémentaires ont également été menés avec des acteurs déjà interrogés (six hommes) dans le but de compléter ou clarifier certaines données²⁵⁹.

L'échantillon ainsi rassemblé se compose d'acteurs exerçant ou ayant exercé les rôles²⁶⁰ de :

- Président de la FFSG ou de la FFHG.
- Secrétaire général de la FFSG ou de la FFHG.
- Trésorier de la FFSG ou de la FFHG.
- Membre élu du conseil fédéral de la FFHG.
- Membre élu du comité directeur de la FFSG ou de la FFHG.
- Membre élu du bureau directeur de la FFHG.
- Membre élu au comité directeur de l'IIHF.
- Président de la CNHG.
- Membre élu de la CNHG.
- Président de la CNPA
- Membre élu de la CNPA

²⁵⁹ Ces entretiens furent réalisés par téléphone et eurent une durée brève (i.e., moins d'un quart d'heure). Ils visaient surtout à compléter ou à clarifier certaines données suite à la retranscription de l'entretien initial ou à la découverte de nouvelles données. Compte-tenu de leur brièveté, il convient de ne pas les comptabiliser au même titre que les cinquante-sept entretiens semi-directifs qui forment le cœur des archives orales.

²⁶⁰ Sur la période étudiée (1986-2006), il convient de noter que la majorité des acteurs interrogés ont occupé plusieurs des rôles mentionnés ci-dessous, parfois de manière simultanée (e.g., président de ligue régionale et membre élu du comité directeur de la FFSG).

- Président d'une ligue régionale.
- Secrétaire d'une ligue régionale.
- Trésorier d'une ligue régionale.
- Membre élu du bureau directeur d'une ligue régionale.
- Membre élu du comité directeur d'une ligue régionale.
- Président d'un club évoluant ou ayant évolué en première division.
- Secrétaire d'un club évoluant ou ayant évolué en première division.
- Trésorier d'un club évoluant ou ayant évolué en première division.
- Membre élu du bureau directeur d'un club évoluant ou ayant évolué en première division.
- Membre élu du comité directeur d'un club évoluant ou ayant évolué en première division.
- Directeur Technique National.
- Salarié de la FFSG ou de la FFHG.
- Président de l'AJHG.
- Joueur en équipe de France.
- Joueur en première division.
- Entraîneur en première division.
- Arbitre en première division.
- Journaliste.
- Agent de joueurs.
- Vendeur de patinoires.
- Grossiste en matériel de hockey sur glace.
- Elu municipal.

Après une prise de contact par écrit (i.e., courrier postal ou courriel) les rendez-vous étaient pris aux dates, heures et lieux choisis par l'acteur. Les entretiens ont donc eu lieu dans divers endroits (e.g., domicile de l'acteur, lieu de travail de l'acteur, hôtel, bar) à différents moments de la journée (i.e., matinée, après-midi, soirée). A l'exception d'un entretien réalisé par téléphone²⁶¹, tous les entretiens ont eu lieu en face à face. L'autorisation d'effectuer un

²⁶¹ Bien que réalisé par téléphone, cet entretien a pu être enregistré. Initialement prévu en face à face, cet entretien s'est transformé en entretien téléphonique suite à l'apparition de contraintes professionnelles inattendues pour l'interviewé.

enregistrement a été demandée à tous les acteurs en échange d'une garantie d'anonymat²⁶². Au-delà de l'aspect déontologique lié à cette garantie d'anonymat, le but était également de favoriser le libre propos des acteurs. Quatre acteurs n'ont toutefois pas souhaité être enregistré tout en acceptant quand même de répondre à nos questions. Dans ces quatre situations, une prise de note exhaustive a été réalisée au cours de l'entretien. Malgré la garantie d'anonymat, beaucoup d'acteurs, occupant actuellement des fonctions fédérales, ont décidé de ne pas répondre à certaines questions en invoquant plus ou moins directement leur « *devoir de réserve* » :

« *C'est une très bonne question. Cependant, étant donné mes fonctions actuelles au sein de la fédération, je suis tenu à un devoir de réserve sur ce sujet* »²⁶³.

« *Houlà ! Sur cette affaire, je pourrai t'en raconter de bien bonnes ! Des vertes et des pas mûres ! Reviens me voir dans quelques années, quand je ne serai plus élu* »²⁶⁴.

2.2.2. *Le guide d'entretien.*

Les entretiens ont été menés de manière semi-directive : à partir d'une question de départ, nous avons laissé l'acteur s'exprimer jusqu'à ce qu'il n'ait plus rien à dire, puis nous l'avons ensuite relancé sur des thèmes/questions fixés à l'avance dans un guide d'entretien (Berthier, 1998). Comme indiqué précédemment, la présente monographie se base sur une méthode de recherche inductive. Aussi, pour chaque acteur interviewé, un guide d'entretien spécifique a été construit *a priori*. Toutefois, chaque guide d'entretien avait en commun plusieurs axes complémentaires qui fournissaient des informations sur :

- Les acteurs concernés (directement ou indirectement) par la professionnalisation du hockey sur glace, leurs rôles respectifs, leurs objectifs, leurs stratégies, leurs positionnements idéologiques, leurs relations de coopération et leurs relations conflictuelles.

²⁶² Afin de respecter cette garantie d'anonymat, nous ne fournissons pas de liste résumant les principales caractéristiques socio-démographiques des acteurs interrogés (e.g., âge, sexe, profession, fonction occupée). En effet, même s'il est souvent coutume d'en fournir une dans les travaux en sciences humaines et sociales, notre terrain d'étude est un microcosme et une telle liste permettrait aisément d'identifier les auteurs des propos rapportés plus loin dans le manuscrit.

²⁶³ Entretien n° 15.

²⁶⁴ Entretien n° 43.

- Le hockey sur glace professionnel et ses développements passés et présents (i.e., ses visions synchroniques et diachroniques).
- L'implication de l'acteur dans les différentes controverses liées à la professionnalisation de l'activité (rôle, objectifs, stratégie) et sa représentation des solutions à privilégier pour les résoudre.
- La représentation des changements et des problèmes existants.
- Pour les élus, la politique mise en place concernant la professionnalisation du hockey sur glace.

2.2.3. *L'analyse des entretiens.*

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la quasi-totalité des entretiens a été enregistrée. Ils ont ensuite été retranscrits intégralement avant de procéder à leur analyse. Des grilles d'analyses spécifiques ont ensuite été créées, à partir des différents guides d'entretien, afin que nous puissions nous livrer à une analyse de contenu (Blanchet & Gotman, 1992). Parmi les différents types d'analyse de contenu, nous avons opté pour l'analyse catégorielle. Comme le souligne Bardin (1977), cette dernière a pour objectif de « prendre en considération la totalité d'un « texte » pour le passer à la moulinette de la classification » (p. 40-41). Parmi les différentes formes de catégorisation relevées par Blanchet et Gotman (1992), l'analyse thématique semblait la plus adaptée à nos données. Ainsi, l'unité de découpage est le thème qui représente un fragment du discours. Ainsi, pour chaque entretien retranscrit, une analyse catégorielle thématique a été menée à partir d'une grille spécifique.

A l'instar des sources écrites, il convient de préciser que les entretiens semi-directifs sont porteurs de certaines limites qu'il faut prendre en compte pour questionner la fiabilité des résultats qu'ils génèrent. En effet, comme le souligne Le Grand (1988) « l'histoire de vie est non seulement une histoire que la personne se raconte mais avant tout une histoire qu'elle raconte à un interlocuteur déterminé dans une certaine actualité. Autrement dit, elle suit la fantaisie et les aléas d'une mémoire qui effectue un travail d'anamnèse et de représentation » (p. 3). Nous voyons donc la nécessité d'avoir une approche critique envers les archives orales au même titre que toutes les autres sources historiques, car comme le notent Aron-Schnapper et al. (1980) « toute archive, écrite ou orale, est liée à une situation sociale. [...] La critique de la situation d'interview n'est qu'un cas particulier de la critique à laquelle l'historien doit soumettre tout document écrit ou oral » (p. 52). C'est donc l'analyse des sources écrites qui assure ce rôle en accédant à la connaissance de la position et de l'histoire de l'acteur mais

aussi du contexte qui l'a entouré. De ce point de vue, le croisement de sources reste un élément important dans le test de fiabilité des données récoltées.

Résultats et discussion

A. Analyse des indicateurs structurels et fonctionnels.

Dans un premier temps, nous avons analysé, dans une perspective diachronique, plusieurs indicateurs structurels et fonctionnels permettant de fournir des informations sur la professionnalisation du championnat français de hockey sur glace de première division. Ces indicateurs n'ont pas forcément de lien direct entre eux, mais tous permettent de mettre en lumière un aspect de la professionnalisation de l'activité, que ce soit au niveau de la dimension sportive, économique-juridique, organisationnelle ou institutionnelle (cf. Chantelat, 2001b). Les résultats de ces analyses ont également permis d'affiner la construction des guides d'entretien en fonction des acteurs interrogés, mais aussi d'orienter nos recherches archivistiques pour l'analyse socio-historique.

1. L'évolution géographique du hockey sur glace de haut-niveau : des Alpes vers la plaine.

L'analyse diachronique de l'implantation des clubs évoluant en première division laisse apparaître trois périodes distinctes :

- *Une ère bipolaire (1910-1962)*. Au cours de cette période, le hockey sur glace français est réparti de manière bipolaire entre Paris et les Alpes (cf. Carte 1). Toute la période de l'entre-deux guerre ne fit que confirmer cette implantation géographique²⁶⁵. A Paris, plusieurs clubs virent le jour mais beaucoup n'eurent qu'une existence relativement éphémère, fusions et scissions étant fréquentes (Branchu, 2007). Dans les Alpes, le Hockey Club de Chamonix ne resta pas seul : des clubs virent le jour à Villard-de-Lans (1931), Megève (1931), Briançon (1933), Gap (1937) et Saint Gervais (1937). Ces clubs devinrent très vite de solides bastions du hockey sur glace français.
- *Une ère alpine (1962-1988)*. A partir de 1962, le hockey sur glace bascule dans une ère de domination alpine, à la fois en termes de représentativité au plus haut niveau (cf. Graphique 1), qu'en termes de résultats (cf. Graphique 2). En effet, durant ces vingt-six années, 61,2 % des équipes évoluant au plus haut niveau viennent des Alpes (cf. Carte 2) et 25 titres de champion de France sur 26 seront remportés par des

²⁶⁵ Comme nous l'avons vu précédemment, le Sporting Club de Lyon, créé en 1904, fut le premier club provincial. Cependant, il disparut en 1909, juste avant l'institutionnalisation de la pratique.

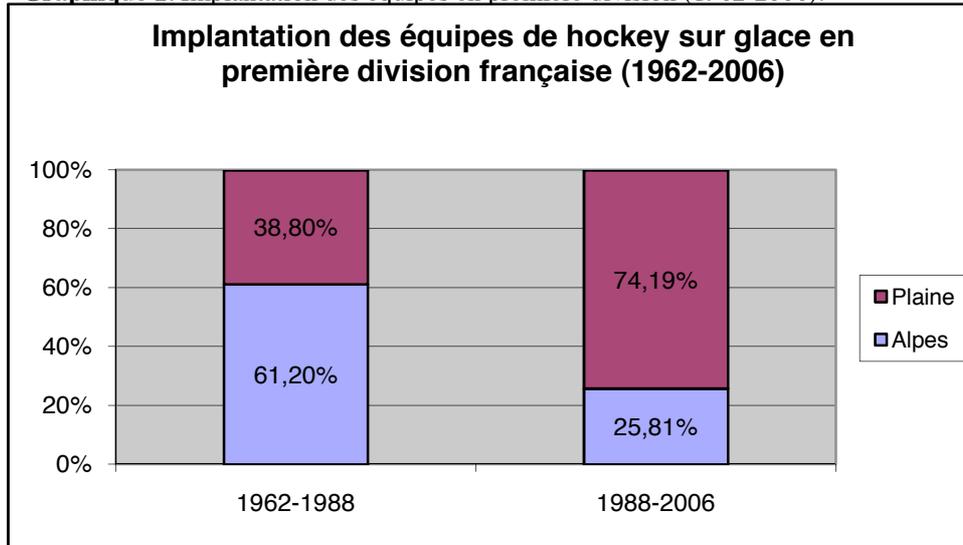
équipes des Alpes : 12 titres pour le Chamonix HC, 6 titres pour le HC Saint Gervais, 2 titres pour le CSG Grenoble, 2 titres pour le HC Mont Blanc²⁶⁶, 2 titres pour le Gap HC et 1 titre pour le CS Megève. L'apogée de l'ère Alpine sera la saison 1974-1975 au cours de laquelle la plus haute division ne sera composée que d'équipes implantées dans les Alpes. Seul le club de l'ASG Tours parviendra à s'imposer au cours de la saison 1979-1980, mettant fin à 77 années d'hégémonie des clubs alpins et parisiens. Ce club, créé quelques années auparavant, grâce à une équipe montée de toutes pièces, sera un précurseur du professionnalisme (cf. *infra*). Il remportera le titre, mais ne créera pas de brèche dans la domination alpine car il retombera rapidement en division inférieure.

- *Une ère de la plaine (1988-2006*²⁶⁷). La saison 1988-1989 est assurément une année charnière. En effet, lors de la saison 1987-1988, les quatre premières places de la première division sont occupées par des clubs alpins : le HC Mont Blanc, le Briançon APHC, le Gap HC et les Ours de Villard-de-Lans. A l'issue de la saison 1988-1989, la donne est totalement changée et ce sont trois clubs de plaine qui arrivent aux trois premières places : les Français Volants de Paris, le HC Amiens et le Rouen HC. Contrairement à la période précédente, où les clubs étaient majoritairement implantés dans les Alpes, on constate l'apparition de nouveaux clubs qui sont implantés sur l'ensemble du territoire (cf. Carte 3). Ces nouveaux clubs de plaine vont dominer le hockey français, à la fois en termes de représentativité (cf. Graphique 1) mais aussi de résultats (cf. Graphique 2). Ainsi, au cours de cette période, les clubs alpins ne représentent plus qu'un quart des clubs officiant en première division. De même, seuls deux titres de champion de France seront remportés par le club de Grenoble lors des saisons 1990-1991 et 1997-1998.

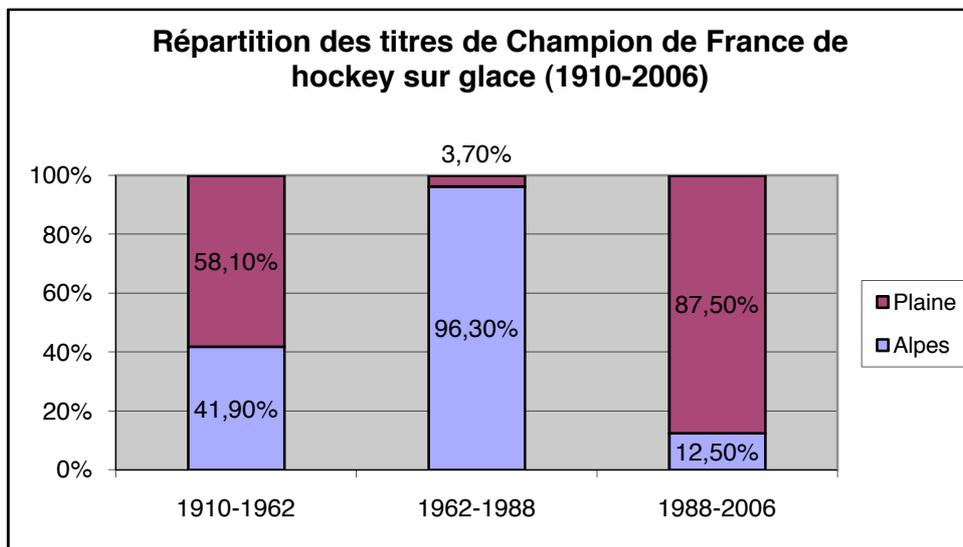
²⁶⁶ Ce club résulte de la fusion, en 1986, des clubs de Saint Gervais et de Megève.

²⁶⁷ Comme expliqué précédemment, nous avons choisi d'arrêter notre périodisation en 2006, année de la création de la FFHG.

Graphique 1. Implantation des équipes en première division (1962-2006).



Graphique 2. Répartition des titres de champion de France (1910-2006).



Comme on vient de le constater, à partir de 1988, le hockey sur glace de haut-niveau, en devenant un sport de plaine, s'est implanté de manière quasi-uniforme sur l'ensemble du territoire français. Pour la plupart des acteurs interrogés, ce repositionnement géographique était un préambule nécessaire à la professionnalisation de l'activité :

« Pour le développement d'un hockey de haut-niveau, il était impératif qu'il ne reste pas cantonné dans des petites villes alpines proches les unes des autres »²⁶⁸.

« Je pense que c'est une bonne chose que le hockey se soit implanté un peu partout. Cela permet de toucher beaucoup plus de personnes. Si on veut médiatiser ce sport, c'est un mal

²⁶⁸ Entretien n° 4.

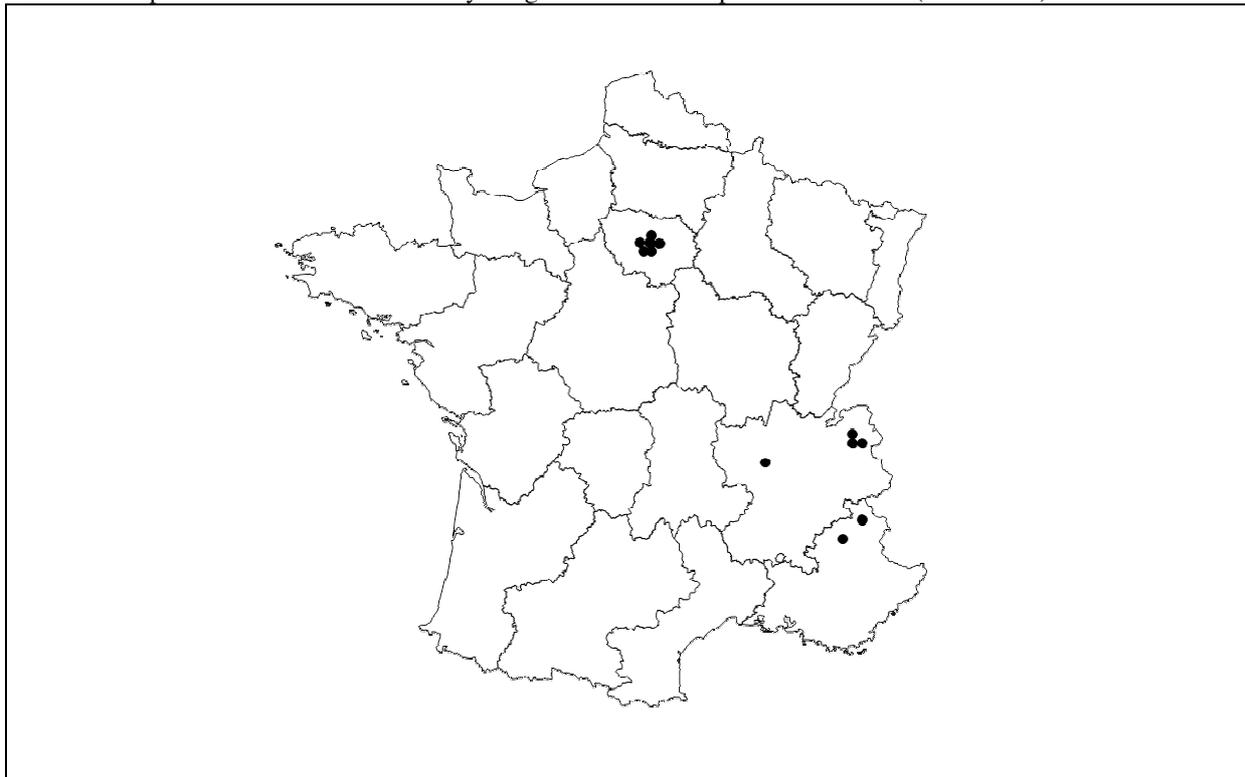
nécessaire. Certains nostalgiques regretteront sûrement qu'il ne soit pas resté dans Alpes... Mais bon, il est beaucoup plus facile de vendre un sport qui n'est pas perçu comme une spécialité locale »²⁶⁹.

L'avènement de l'ère de la plaine permet au hockey de haut-niveau d'être présent dans des villes ayant des aires urbaines beaucoup plus denses qu'auparavant. Dans l'optique du développement d'un sport spectacle, ce repositionnement géographique²⁷⁰ est positif à deux niveaux : d'une part, il permet au hockey sur glace de gagner un caractère national au lieu de se cantonner dans une identité régionale qui est très réductrice d'un point de vue stratégique et géomarketing (Durand, Ravenel & Helleu, 2005) ; d'autre part, les potentiels locaux et les zones de chalandises deviennent plus importants (Ravenel, 1998). Concernant ce second point, on constate en effet que dans les villes de plaine où le hockey sur glace s'est implanté (cf. Carte 3), il n'y a pas ou peu de concurrence au niveau de l'offre en spectacle sportifs, notamment en ce qui concerne les pratiques les plus médiatisées et les plus populaires (e.g., football, rugby). Cette absence de concurrence peut potentiellement permettre d'augmenter les sources de revenu liées au modèle SSSL, sous réserve que les dirigeants de ces clubs possèdent les trois types d'expertise (i.e., commerciale, managériale et sportive) permettant la transformation de ce marché potentiel en performances économiques et financières concrètes (Durand, Ravenel & Helleu, 2005).

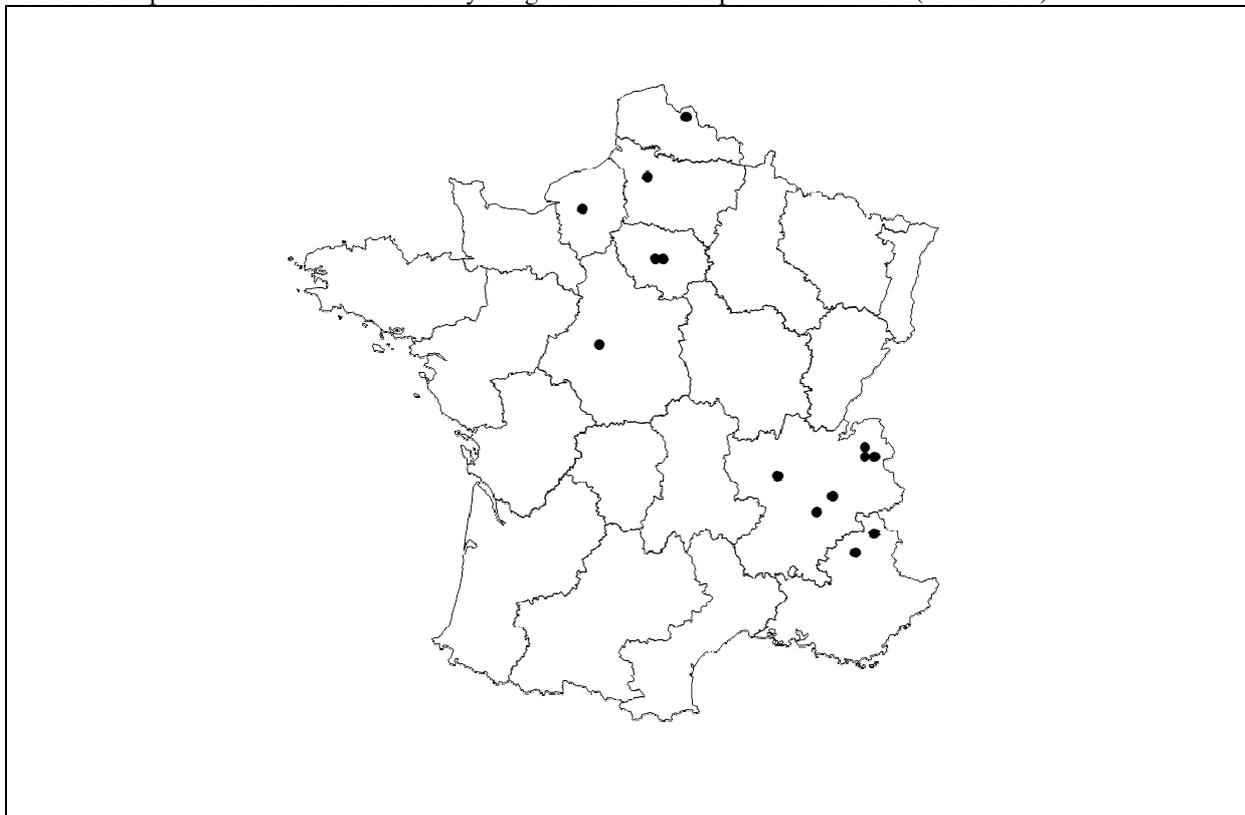
²⁶⁹ Entretien n° 33.

²⁷⁰ Ce repositionnement n'est toutefois pas uniquement géographique : il est aussi culturel. On verra plus loin que cette dimension culturelle est loin d'être négligeable en ce qui concerne la professionnalisation de ce sport.

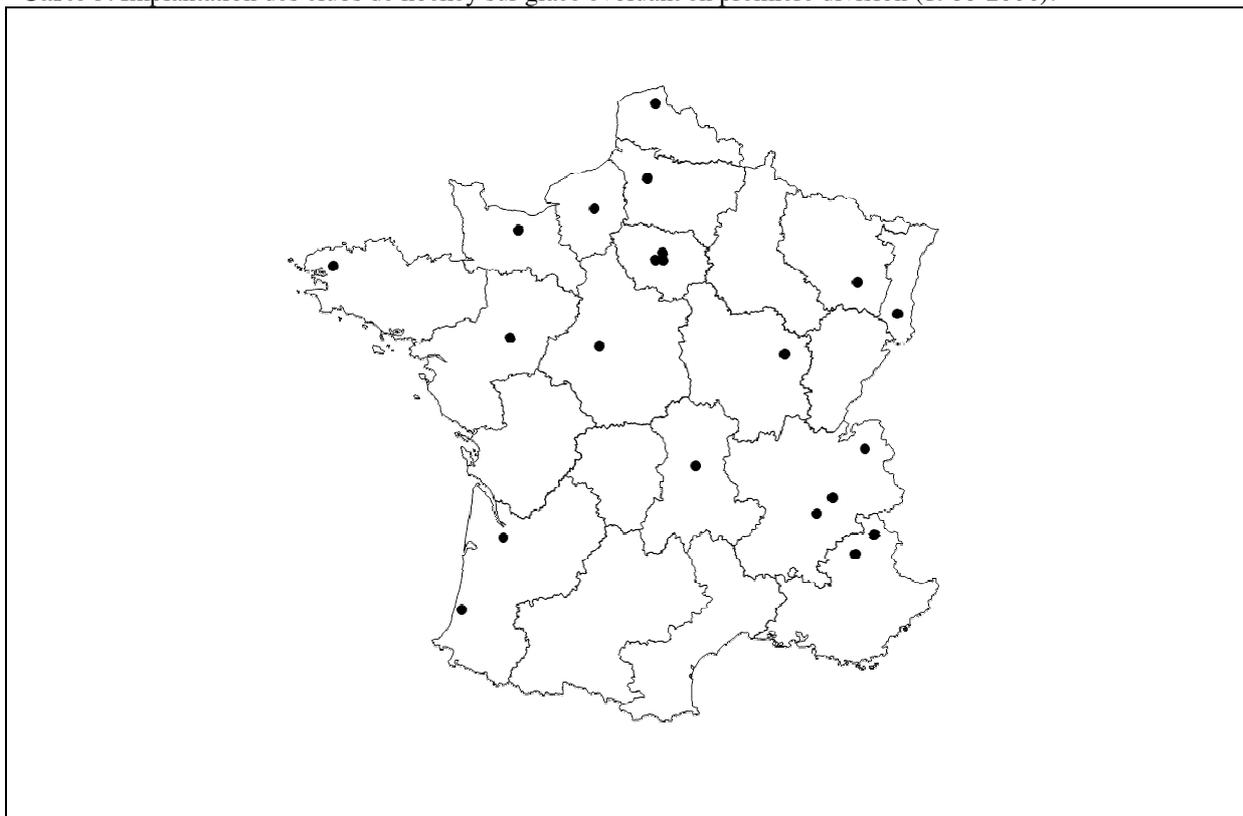
Carte 1. Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1910-1962).



Carte 2. Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1962-1988).



Carte 3. Implantation des clubs de hockey sur glace évoluant en première division (1988-2006).



2. Un championnat de première division illisible.

L'analyse diachronique des compositions et des formules du championnat de première division sur la période 1986-2006 témoigne d'une grande instabilité. Ainsi, on voit que le nombre d'équipes engagées en début de saison varie fréquemment, notamment après la saison 1996-1997, et passe parfois du simple au double d'une saison sur l'autre (cf. Tableau 18). L'appellation de la première division est elle-même sujette à de nombreux changements : « Nationale 1A » en 1986-1987, « Ligue Nationale » en 1990-1991, « Elite » en 1991-1992, « Nationale 1 » en 1992-1993, « Elite » en 1994-1995, « Nationale 1A » en 1996-1997, « Ligue Elite » en 1997-1998, « Super 16 »²⁷¹ en 2002-2003 et enfin « Ligue Magnus » depuis 2004-2005. Enfin, sur les vingt saisons analysées, on note que la formule servant à décerner le titre de champion de France a changé à seize reprises, parfois même en cours de saison.

Ces changements incessants entraînent une instabilité qui semble néfaste à la professionnalisation de l'activité à deux niveaux :

²⁷¹ Initialement prévu à seize équipes, le « Super 16 » ne comportera jamais plus de quinze équipes (cf. Tableau 18) à cause de dépôts de bilan et/ou de refus d'engagement de la part des équipes de seconde division.

- Tout d'abord, au niveau des médias (notamment de la presse écrite) qui ont des difficultés, voire des réticences, à suivre cette discipline :

« Quand on m'a dit que je devais couvrir le hockey sur glace, je n'étais pas particulièrement joyeux. Dans le métier, tout le monde savait que c'était un championnat impossible à suivre. Ça changeait tout le temps ! Le nombre d'équipes, les règlements... du grand n'importe quoi ! »²⁷².

« J'ai couvert le foot et le hockey pendant six ou sept ans. Le foot, c'était bien. Tout était calé. En début de saison, la fédé nous envoyait un guide avec le calendrier, les compositions d'équipes, le parcours des joueurs... tous les renseignements qui pouvaient nous servir. A côté de ça, tu avais le hockey. Le format changeait chaque saison et il fallait remuer ciel et terre pour avoir la moindre petite info. Alors au début, tu le fais... et puis très vite, tu te lasses et tu te résignes à ne faire qu'un petit compte-rendu très factuel du style untel à battu untel 1-0 avec un but de machin »²⁷³.

Sur la période étudiée, les nombreux changements et l'absence de communication autour de ceux-ci semblent donc avoir eu un impact négatif sur la médiatisation du hockey dans la presse écrite. Ce résultat est corroboré par la sous-représentation du hockey sur glace dans les quotidiens nationaux que nous avons mise en évidence dans notre pré-enquête.

- Ensuite, au niveau de la qualité moyenne du spectacle proposé (et donc de l'intérêt qu'il va susciter chez les spectateurs et les sponsors). En effet, passer d'une première division à huit équipes à une première division à seize équipes la saison suivante, induit nécessairement une plus grande hétérogénéité qui risque de nuire à l'équilibre compétitif du championnat (cf. *infra*). De même, le système de points est un des déterminants de l'équilibre compétitif (Haugen, 2008). Or, comme nous l'avons mentionné précédemment, la formule servant à décerner le titre de champion de France a changé à seize reprises au cours des vingt saisons analysées, ce qui entraîne nécessairement une plus grande variabilité de l'équilibre compétitif.

Les enjeux liés au changement quasi-systématique de la formule du championnat n'étaient pourtant pas ignorés par les dirigeants de la FFSG. Ainsi, au cours de la saison 2003-2004, le Président de la FFSG, Didier Gailhaguet, se félicite que la formule du « Super 16 » soit reconduite pour la seconde année consécutive, ce qui est à sa connaissance « *une*

²⁷² Entretien n° 6.

²⁷³ Entretien n° 21.

première depuis quarante ans »²⁷⁴. Ces changements incessants s’expliquent par la volonté des membres de la CNHG de trouver la meilleure formule pour attirer les médias : « *chaque année, il y avait un gars qui se ramenait et qui proposait la formule qui était censée faire décoller le hockey dans les médias. Et comme chaque saison précédente, on ne parlait pas plus du hockey, on se disait que de toute façon, il fallait tenter le tout pour le tout pour que le hockey décolle enfin. Aujourd’hui, avec le recul, je me dis que nous nous sommes tirés une balle dans le pied en changeant de formule chaque saison. Nous aurions dû nous laisser le temps de tester une formule sur plusieurs saisons* »²⁷⁵. Comme le suggèrent les entretiens avec les journalistes de notre échantillon, ce tâtonnement qui visait à augmenter la lisibilité médiatique du hockey sur glace, s’avère finalement avoir été contre-productif. Il s’agit maintenant de voir si l’équilibre compétitif de la compétition (et donc son potentiel d’attraction) a été affecté par ces nombreuses modifications.

Tableau 18. Equipes engagées en début de saison (1986-2006).

Saison	Equipes	Saison	Equipes
1986-1987	10	1996-1997	13 ²⁷⁶
1987-1988	10	1997-1998	10
1988-1989	10	1998-1999	11 ²⁷⁷
1989-1990	10	1999-2000	10 ²⁷⁸
1990-1991	8	2000-2001	9 ²⁷⁹
1991-1992	8	2001-2002	7
1992-1993	16 ²⁸⁰	2002-2003	15 ²⁸¹
1993-1994	16	2003-2004	15
1994-1995	8	2004-2005	15
1995-1996	8	2005-2006	14

²⁷⁴ *Le Progrès*, 3 décembre 2003.

²⁷⁵ Entretien n° 50.

²⁷⁶ Alors que la saison commence avec treize équipes, elle finira à douze suite à la dissolution de l’équipe de Chamonix qui victime d’une inondation voit sa patinoire rendue impraticable.

²⁷⁷ Alors que la saison commence avec onze équipes, elle finira à dix suite au retrait de l’équipe de Bordeaux qui dépose le bilan en cours de saison.

²⁷⁸ Alors que la saison commence avec dix équipes, elle finira à neuf suite au retrait de l’équipe de Grenoble qui dépose le bilan en cours de saison.

²⁷⁹ Alors que la saison commence avec neuf équipes, elle finira à huit suite au retrait de l’équipe de Lyon qui dépose le bilan en début de saison.

²⁸⁰ Initialement prévue à dix clubs, la première division doit faire face à plusieurs dépôts de bilan et défections. Il est donc décidé de la regrouper avec la deuxième division dans une poule unique de seize clubs.

²⁸¹ Alors que la saison commence avec quinze équipes, elle finira à quatorze suite au retrait de l’équipe de Reims qui dépose le bilan en cours de saison.

3. Un équilibre compétitif mitigé.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le processus de production du spectacle sportif dans les sports collectifs professionnels est spécifique (Quirk & El Hodiri, 1974). En effet, pour qu'un match puisse avoir lieu, il faut l'intervention conjointe de deux clubs qui seront partenaires dans la production du spectacle mais concurrents sur le plan sportif pour remporter la rencontre et, dans une optique à plus long terme, le championnat. Le spectacle sportif vendu résulte donc d'une « production jointe » entre les protagonistes (Flynn & Gilbert, 2001). Aussi, l'incertitude du résultat dépend des forces sportives qui s'affrontent, les spectateurs étant généralement attirés par des rencontres opposant des équipes de forces égales. En effet, Szymanski (2001b) note que, sans un niveau minimum d'équilibre compétitif, les spectateurs ne sont pas intéressés par une compétition. Ainsi, comme le souligne Fort (2003b), l'analyse de l'équilibre compétitif d'un championnat permet d'obtenir des renseignements sur deux aspects fondamentaux : d'une part sur la politique fédérale et l'efficacité de ses décisions ; d'autre part sur l'impact de cet indicateur sur la demande en termes de spectacle sportif.

3.1. Un phénomène difficile à mesurer.

Alors que Barget et Rouger (2000) avancent que « la mesure de l'équilibre compétitif est désormais affirmée » (p. 62), l'analyse de la littérature scientifique postérieure à leur étude montre clairement le contraire. En effet, la mesure de ce phénomène est à l'origine de plusieurs controverses (e.g., Zimbalist, 2002 ; Humphreys, 2002 ; Eckard, 2003 ; Humphreys, 2003a ; Fort & Maxcy, 2003 ; Zimbalist, 2003) et commentaires (e.g., Sanderson & Siegfried, 2003 ; Kahane, 2003 ; Fort, 2003b ; Humphreys, 2003b). La mesure « classique »²⁸² (i.e., la plus usitée) de l'équilibre compétitif est le rapport de l'écart-type du pourcentage de victoire-défaite effectif sur l'écart-type théorique (e.g., Scully, 1989 ; Quirk & Fort, 1992 ; Barget & Rouger, 2000 ; Zimbalist, 2002 ; Andreff, 2009 ; Chantelat, 2010) . En effet, dans un championnat idéalement équilibré, toutes les équipes en présence seraient de forces égales et auraient par conséquent la même probabilité de remporter la victoire lors d'une rencontre.

Aussi, si toutes les équipes sont de forces égales, dans un championnat comprenant m matchs pour chaque équipe, la probabilité de remporter chaque rencontre est $p = 0,5$. En

²⁸² Certains auteurs appellent parfois cette mesure « indice de Noll-Scully ».

considérant x comme le nombre de rencontres remportées sur une saison, l'espérance ($E(x)$) et la variance ($V(x)$) de x sont données par :

$$E(x) = 0,5 m \text{ et } V(x) = 0,25 m$$

Le pourcentage de victoire-défaite (w) pour chaque équipe s'obtient avec :

$$w = x / m$$

où $E(w) = E(x) / m = 0,5m / m = 0,5$ et $V(w) = V(x) / m^2 = 0,25m / m^2 = 0,25 / m$

Partant de là, l'écart-type théorique du pourcentage de victoire-défaite est :

$$\sigma_w = 0,5 / \sqrt{m}$$

Ce modèle n'inclut cependant pas les championnats autorisant les matchs nuls. En effet, comme nous venons de le voir, le pourcentage de victoire-défaite de chaque équipe doit être calculé avant d'en déterminer l'écart-type afin de le rapporter à l'écart-type théorique. La possibilité d'avoir des matchs nuls biaiserait donc le calcul du pourcentage de victoire-défaite, tel que nous l'avons exposé ci-dessus, si nous ne l'incluons pas dans le modèle. Aussi, pour ce type de championnats, le calcul du pourcentage de victoire-défaite d'une équipe se calcule de la manière suivante, en incluant n qui est le nombre de matchs nuls :

$$w = (x + n / 2) / m$$

Si cette façon de mesurer l'équilibre compétitif est une des plus usitées dans la littérature scientifique, elle est également une des plus controversées. Les critiques se focalisent notamment autour d'un aspect : cette méthode ne permet pas de rendre compte de l'éventuelle domination hégémonique de quelques clubs sur un championnat donné (e.g., Humphreys, 2003a, 2003b). En effet, en se basant sur le rapport de l'écart-type du pourcentage de victoire-défaite effectif sur l'écart-type théorique, on peut conclure à un championnat équilibré tout en ayant les mêmes clubs qui finissent aux premières places d'une saison sur l'autre. Sur le long terme, même si le championnat semble équilibré, cet immobilisme dans la hiérarchie peut potentiellement nuire à l'intérêt de la compétition. Aussi,

si la mesure « classique » de l'équilibre compétitif est efficace pour analyser une saison donnée, elle est potentiellement biaisée quant elle est utilisée dans une perspective diachronique (Humphreys, 2002).

Compte-tenu de ce point, plusieurs indicateurs alternatifs ont été proposées pour mesurer l'équilibre compétitif dans les championnats, en se basant notamment sur :

- L'indice de Herfindahl-Hirschman (e.g., Depkin, 1999 ; Eckard, 2001 ; Owen, Ryan & Weatherston, 2007).
- L'indice d'entropie (Horowitz, 1997).
- Les courbes de Lorenz et l'indice de Gini (e.g., Schmidt, 2001 ; Schmidt & Berri, 2001).
- L'indice de Gini ajusté (Utt & Fort, 2002).
- Le « *Competitive Balance Ratio* » (Humphreys, 2002).

Ces différentes propositions ont pour point commun d'être des indicateurs « statiques » (i.e., qui sont basés sur les résultats enregistrés à l'issue de la saison considérée). Ensuite, on constate à travers ces indicateurs que trois bases conceptuelles différentes sont mobilisées. Ainsi, les indicateurs listés précédemment s'appuient soit sur la notion de variabilité des résultats (i.e., la mesure « classique » et le « *Competitive Balance Ratio* »), soit sur la notion d'inégalité des résultats (i.e., indice de Gini et indice de Gini ajusté) ou enfin sur la notion de concentration des résultats (i.e., l'indice de Herfindahl-Hirschman et l'indice d'entropie). Nous ne développerons pas ici les points forts/faibles de chacun de ces indicateurs. En effet, dans une étude récente, Champely, Onomo Onomo, Vignal et Chazaud (sous presse) ont montré la similarité statistique de leurs comportements. Aussi, pour ces auteurs, la mesure « classique » reste un indicateur correct pour évaluer l'équilibre compétitif d'un championnat. Dans le même ordre d'idée, Mizak, Stair et Rossi (2005) notent que l'indice de Gini, l'indice de Gini ajusté et l'indice de Herfindahl-Hirschman²⁸³ sont particulièrement sensibles aux changements du nombre d'équipe dans un championnat (et aux modifications calendaires qui en découle). Au final, le principal reproche fait à la mesure « classique », à savoir qu'elle ne prend pas en compte l'éventuelle domination hégémonique

²⁸³ Owen et al. (2007) arrivent à la même conclusion que Mizak et al. (2005) en montrant qu'une variation du nombre d'équipes affecte les deux bornes de l'indice de Herfindahl-Hirschman.

de quelques clubs, s'applique à l'ensemble des mesures « statiques » (Buzzacchi, Szymanski & Valletti, 2003 ; Champely et al., sous presse).

Partant de ce constat, certains auteurs ont développé des modèles « dynamiques »²⁸⁴ pour mesurer l'équilibre compétitif, en se basant notamment sur :

- Une analyse de variance (ANOVA) (Eckard, 2003).
- Les modèles de Markov (Hadley, Ciecka & Krautmann, 2005).
- L'indice de Churn ajusté (Mizak, Neral & Stair, 2007).

Si ces modèles « dynamiques » évacuent les biais liés à l'éventuelle domination hégémonique de quelques clubs sur un championnat donné, ils sont cependant très sensibles aux variations du nombre d'équipes dans un championnat qui impactent significativement les résultats obtenus (Mizak et al., 2007 ; Champely et al., sous presse). Ainsi, Mizak et al. (2007) précisent qu'il est obligatoire d'exclure de l'analyse toutes les saisons où un championnat a subi une expansion (ou une contraction) en termes de nombre d'équipes.

Comme nous venons de le voir, les mesures « statiques » (qui se centrent sur la qualité relative des équipes au cours d'une saison) et les mesures « dynamiques » (qui se centrent sur la qualité relative des équipes entre deux ou plusieurs saisons) de l'équilibre compétitif sont sujettes à des biais potentiels. Partant de ce constat, Booth (2005) propose de saisir les deux dimensions de l'équilibre compétitif (i.e., au cours d'une saison et entre les saisons) en complétant la mesure « statique » par la prise en compte de la distribution des titres de champions²⁸⁵ comme indicateur de l'équilibre compétitif entre les saisons. Cette dernière alternative, bien qu'intéressante, ne parvient cependant pas totalement à éliminer les biais liés à l'éventuelle domination hégémonique de quelques clubs étant donné que seul le champion de la saison est pris en compte par Booth (2005). Au final, la complexité qu'il y a à mesurer et

²⁸⁴ A titre d'exemple, Mizak, Neral et Stair (2007) proposent d'utiliser un modèle ajusté de l'indice de Churn visant à mesurer les changements dans le classement d'un championnat donné entre deux saisons (plutôt que de mesurer les disparités en termes de victoires pour une saison donnée).

²⁸⁵ Ainsi, sur une période donnée, Booth (2005) se base sur le nombre de fois où le titre a changé d'équipe. Par exemple, sur dix saisons d'un championnat fictif où le titre a changé d'équipe chaque année hormis les deux dernières saisons, l'auteur notera l'équilibre compétitif entre les saisons de la manière suivante : 2-1-1-1-1-1-1-1-1-1. Maintenant, imaginons que sur la même période la distribution soit : 4-3-3. Cela signifierait qu'au cours des dix saisons, le titre a été gagné par une équipe A à quatre reprises, par une équipe B à trois reprises et par une équipe C à trois reprises. L'indicateur utilisé par l'auteur permet donc de saisir – dans une certaine mesure – les dynasties sportives afin de compléter les mesures « statiques » effectuées. Ainsi, à mesure « statique » équivalente, l'équilibre compétitif est plus important dans le premier exemple que dans le second.

à opérationnaliser le concept d'équilibre compétitif peut se résumer par l'observation de Zimbalist (2003) : « il se peut que la meilleure mesure de l'équilibre compétitif soit un indice multivarié qui est non linéaire et/ou qui diffère en fonction des championnats » (p. 163).

3.2.Méthodologie.

Suite à ces différentes considérations sur la mesure de l'équilibre compétitif, nous avons pu nous positionner méthodologiquement concernant la mesure diachronique de cet effet dans le championnat français de hockey sur glace de première division.

3.2.1. Récolte des données.

Les données concernant les résultats des championnats de France de première division sur la période étudiée (i.e., de la saison 1986-1987 à la saison 2005-2006 incluses) nous ont été fournies par la FFSG. Nous avons également procédé à un recoupage de ces informations à partir des archives journalistiques que nous avons récoltées²⁸⁶.

Dans une perspective comparatiste, nous avons récupéré les mêmes données, sur la même période, pour les cinq meilleurs²⁸⁷ championnats nationaux de première division fonctionnant sur un modèle promotion/relégation (i.e., Finlande, République Tchèque²⁸⁸, Suède, Suisse et Russie²⁸⁹). Ces cinq championnats sont également considérés comme les plus professionnalisés en Europe par la FIHG. Les données ont été fournies par les fédérations nationales de chaque pays.

Enfin, à titre purement informatif, et non dans une perspective comparatiste²⁹⁰, nous avons également récupéré les données de la NHL, sur la même période, à partir de son site Internet.

²⁸⁶ Aucune différence n'a été relevée entre ces deux sources.

²⁸⁷ Selon le classement annuel effectué par la FIHG (et disponible sur son site Internet) sur la période étudiée. Ainsi, même si leur place évolue au cours du temps, ce sont toujours ces pays qui possèdent les meilleurs championnats nationaux fonctionnant en ligue ouverte. Le classement de la FIHG est basé sur la force des meilleures équipes de chaque ligue nationale, selon des critères quantitatifs et qualitatifs, tels que la qualité des infrastructures, la stabilité économique ou la taille du championnat. Les résultats sportifs sont également pris en compte, en se basant notamment sur les résultats obtenus dans les compétitions européennes lors des trois précédentes saisons.

²⁸⁸ Il s'agit du championnat de Tchécoslovaquie de la saison 1986-1987 à la saison 1992-1993, puis du championnat de la République Tchèque de la saison 1993-1994 à la saison 2005-2006.

²⁸⁹ Il s'agit du championnat d'URSS de la saison 1986-1987 à la saison 1990-1991, puis du championnat de Russie de la saison 1991-1992 à la saison 2005-2006.

²⁹⁰ En effet, il n'est pas pertinent de comparer directement l'équilibre compétitif d'une ligue ouverte avec celui d'une ligue fermée (Buzzacchi et al., 2003).

3.2.2. Analyse des données.

Comme nous l'avons vu précédemment, la mesure de l'équilibre compétitif est un point crucial qui fait l'objet de nombreuses méthodes.

Compte-tenu des changements importants et incessants du nombre d'équipes en première division française que nous avons évoqué plus haut (cf. Tableau 18), nous avons d'emblé éliminé les modèles « dynamiques » qui imposent d'exclure de l'analyse toutes les saisons où un championnat a subi une expansion ou une contraction (Mizak et al., 2007). Pour les mêmes raisons, nous avons également éliminé l'indice de Gini, l'indice de Gini ajusté et l'indice de Herfindahl-Hirschman qui, bien qu'étant des mesures « statiques » de l'équilibre compétitif, sont particulièrement sensibles aux modifications du nombre d'équipes (Mizak et al., 2005). Au final, et suivant les recommandations de nombreux auteurs (e.g., Scully, 1989 ; Quirk & Fort, 1992 ; Barget & Rouget, 2000 ; Zimbalist, 2002 ; Fort & Maxcy, 2003 ; Booth, 2005 ; Andreff, 2009 ; Champely et al., sous presse), nous avons utilisé la mesure « classique » de l'équilibre compétitif, à savoir le rapport de l'écart-type du pourcentage de victoire-défaite effectif sur l'écart-type théorique. En effet, cette mesure reste un indicateur correct pour évaluer l'équilibre compétitif d'un championnat (Booth, 2005 ; Champely et al., sous presse).

Nous avons également suivi les recommandations formulées par Booth (2005) en prenant en compte la distribution des titres de champions comme indicateur complémentaire de l'équilibre compétitif entre les saisons. Cela nous permettra de nuancer nos résultats par la prise en compte – imparfaite (cf. *supra*) – de l'éventuelle domination hégémonique de quelques clubs. En plus de l'indice proposé par Booth (2005), nous proposons également de nous intéresser à la répartition diachronique des titres de champions. Ce nouvel indicateur permettra de compenser en partie la faiblesse de l'indicateur²⁹¹ de Booth (2005).

²⁹¹ En effet, nous avons vu que Booth (2005) calcule, sur une période donnée, le nombre d'équipes qui a remporté le titre. Si cet indicateur nous renseigne effectivement sur l'équilibre compétitif entre les saisons, il ne permet toutefois pas de saisir les dynasties sportives dans une perspective diachronique. Par exemple, les cinq dernières saisons d'un championnat fictif, où deux équipes se partagent les cinq titres, seront noté ainsi par Booth (2005) : 3-2. Or, cela ne nous renseigne pas sur la répartition diachronique des titres. La notation que nous proposons a pour but, non pas de remplacer, mais de compléter celle de Booth (2005). Ainsi, si nous reprenons l'exemple précédent, nous pouvons imaginer que le titre a changé de détenteur chaque saison, même si il n'a été l'apanage que de deux équipes. Nous le noterons donc ainsi : 1-1-1-1-1. Il est également possible que le titre ait été gagné à deux reprises par une équipe puis à trois reprises par l'autre. Nous le noterons alors ainsi : 2-3. Dans le premier cas, l'intérêt du championnat sera plus important que dans le second étant donné que le titre change de détenteur chaque année. Nous voyons donc la complémentarité de notre indicateur pour saisir de manière plus fine l'équilibre compétitif entre les saisons.

3.3.Des équilibres compétitifs différents.

Les résultats concernant l'équilibre compétitif des différents championnats nationaux retenus sont présentés dans le tableau 19. En complément, le tableau 20 rapporte la distribution des titres de champions en fonction de l'indicateur de Booth (2005) et de celui que nous avons mis en place.

Tableau 19. Equilibre compétitif des championnats de France, de Russie, de Suisse, de Finlande, de République Tchèque, de Suède et de NHL (1988-2006).

Saison	France	Russie	Suisse	Finlande	Rép.Tchèque	Suède	NHL
2005-2006	2,342	2,198	1,301	2,054	1,776	1,880	1,979
2004-2005	2,352	2,514	1,757	2,440	2,189	2,178	Lock Out ²⁹²
2003-2004	1,797	1,599	2,065	2,143	1,428	1,421	1,783
2002-2003	2,181	2,033	1,512	2,296	2,088	1,701	1,800
2001-2002	1,705	2,401	1,419	2,145	1,609	2,134	1,691
2000-2001	2,406	1,990	2,077	1,753	1,188	1,406	2,008
1999-2000	1,856	2,176	1,796	2,311	1,876	1,941	1,949
1998-1999	2,707	2,359	2,380	2,095	2,026	1,318	1,747
1997-1998	2,205	2,133	1,716	1,912	2,114	1,328	1,742
1996-1997	2,754	1,798	1,517	2,205	1,665	1,709	1,411
1995-1996	2,310	2,150	1,721	1,892	1,618	1,055	2,092
1994-1995	2,308	2,452	1,891	2,113	1,083	1,611	1,541
1993-1994	1,846	2,321	2,301	2,070	1,260	0,940	1,875
1992-1993	2,200	2,057	2,478	2,009	1,256	0,980	2,660
1991-1992	2,222	1,917	2,276	1,827	1,306	1,259	1,716
1990-1991	2,665	1,672	2,465	1,108	1,622	1,038	1,868
1989-1990	2,919	2,080	1,832	2,045	1,586	1,399	1,686
1988-1989	1,540	1,678	2,905	1,706	1,622	1,422	1,739
1987-1988	1,809	1,453	2,525	2,166	1,572	1,164	1,680
1986-1987	2,554	2,443	1,868	1,187	1,133	1,336	1,361
Moyenne	2,234	2,071	1,990	1,974	1,601	1,461	1,807
ET	0,380	0,307	0,428	0,337	0,336	0,367	0,279

Sur les six championnats nationaux fonctionnant sur un système de promotion/relégation que nous avons analysés, nous constatons que c'est la France qui a la moyenne la plus élevée (i.e., le plus mauvais équilibre compétitif « statique »). Une analyse de variance (ANOVA) montre qu'il existe des différences statistiquement significative entre les moyennes des différents championnats analysés ($F = 13.35$; $P < .0001$). Aussi, afin d'identifier les moyennes qui ont contribué à l'effet (i.e., connaître les groupes qui sont particulièrement différents les uns des autres), nous avons effectué un test *post-hoc* de différence significative minimale (LSD) de Fisher :

²⁹² La saison 2004-2005 en NHL n'a pas eu lieu suite à un conflit, dont l'enjeu principal touchait à la *salary cap*, entre les propriétaires et l'association des joueurs.

	Pays	{1} 2.234	{2} 2.071	{3} 1.990	{4} 1.974	{5} 1.601	{6} 1.461
1	France		0,157427	0,034982	0,024724	0,000000	0,000000
2	Russie	0,157427		0,478591	0,395613	0,000073	0,000000
3	Suisse	0,034982	0,478591		0,887497	0,000909	0,000010
4	Finlande	0,024724	0,395613	0,887497		0,001446	0,000017
5	Rép. Tchèque	0,000000	0,000073	0,000909	0,001446		0,223818
6	Suède	0,000000	0,000000	0,000010	0,000017	0,223818	

Nous constatons que la moyenne du championnat français est significativement différente de celles des championnats Suisse ($P<.05$), Finlandais ($P<.05$), Tchèque ($P<.0001$) et Suédois ($P<.0001$). Nous ne trouvons cependant pas de différences significatives entre la moyenne du championnat français et celle du championnat russe ($P<.16$).

Etant donné que le LSD de Fisher est un test *post-hoc* considéré comme peu conservateur, et dans le but d'affiner notre analyse, nous avons également effectué un test *post-hoc* de Scheffé qui lui est reconnu comme l'un des plus conservateurs (Winer, Brown & Michels, 1991) :

	Pays	{1} 2.234	{2} 2.071	{3} 1.990	{4} 1.974	{5} 1.601	{6} 1.461
1	France		0,844451	0,476703	0,400068	0,000045	0,000000
2	Russie	0,844451		0,991720	0,981035	0,006811	0,000098
3	Suisse	0,476703	0,991720		0,999997	0,047624	0,001307
4	Finlande	0,400068	0,981035	0,999997		0,066575	0,002105
5	Rép. Tchèque	0,000045	0,006811	0,047624	0,066575		0,912416
6	Suède	0,000000	0,000098	0,001307	0,002105	0,912416	

Les résultats obtenus diffèrent du précédent test *post-hoc* : la moyenne du championnat français n'est plus que significativement différente de celles des championnats Tchèque ($P<.0001$) et Suédois ($P<.0001$).

Même si nos résultats varient en fonction du niveau de conservatisme des tests *post-hoc*, nous pouvons toutefois conclure que parmi notre échantillon et sur la période étudiée, les championnats français et russe de hockey sur glace de première division sont ceux qui ont en moyenne le moins bon équilibre compétitif « statique ». D'une manière générale, on remarque que le championnat français de première division subit d'importantes variations de son équilibre compétitif « statique » d'une saison à l'autre. Ces fluctuations sont à mettre en lien

avec les nombreux changements du nombre d'équipes engagées en début de saison. Par exemple, on relève un équilibre compétitif de 1,7 lors de la saison 2001-2002 qui s'est jouée avec sept équipes. La saison suivante, le nombre d'équipes passe à quinze et l'équilibre compétitif monte à 2,2. En effet, des équipes relativement plus faibles²⁹³ ont quand même pu accéder à la première division pour faire le nombre et elles ont entraîné un plus grand déséquilibre compétitif du championnat.

Nous allons maintenant nous intéresser à l'équilibre compétitif entre les saisons pour les mêmes championnats en fonction de l'indicateur de Booth (2005) et de celui que nous avons mis en place (cf. Tableau 20).

Tableau 20. Equilibre compétitif entre les saisons (1988-2006).

France	
Indicateur de Booth	8-2-2-2-2-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	7
Notre indicateur	2-1-1-1-4-2-1-1-1-1-1-1-1-1
Changements de détenteurs	15
Russie	
Indicateur de Booth	8-3-3-2-1-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	8
Notre indicateur	3-4-1-2-1-2-1-1-2-1-1-1
Changements de détenteurs	12
Suisse	
Indicateur de Booth	6-5-4-2-2-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	6
Notre indicateur	3-1-1-2-4-1-1-1-2-1-1-1-1
Changements de détenteurs	13
Finlande	
Indicateur de Booth	8-5-4-2-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	5
Notre indicateur	3-3-1-1-1-1-2-1-3-1-1-2
Changements de détenteurs	12
Rép. Tchèque	
Indicateur de Booth	6-3-3-2-1-1-1-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	10
Notre indicateur	1-1-1-1-1-1-1-3-2-1-1-2-1-1-1
Changements de détenteurs	16
Suède	
Indicateur de Booth	5-5-2-2-2-1-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	9
Notre indicateur	1-1-1-3-1-1-1-1-1-2-1-2-1-1-1-1
Changements de détenteurs	16

²⁹³ Sur les quinze équipes engagées, quatre finiront la saison avec deux victoires et une avec un seul succès.

En se basant sur l'indicateur de Booth (2005), on constate que dans les championnats de France et Russie, le nombre d'équipes différentes ayant remporté le titre, est plus important (respectivement sept et huit) que dans les championnats de Suisse et de Finlande (respectivement six et cinq) bien que ces deux derniers aient en moyenne un meilleur équilibre compétitif « statique » sur la période étudiée. On note également que dans les championnats de France, de Russie et de Finlande, une même équipe a remporté le titre à huit reprises sur les vingt saisons étudiées. L'équilibre compétitif entre les saisons de ces quatre championnats a globalement un profil similaire duquel se démarque les championnats de République Tchèque et de Suède. En effet, dans ces derniers, qui possèdent le meilleur équilibre compétitif « statique » de notre échantillon sur la période étudiée, on relève un nombre d'équipe ayant gagné le titre plus important (respectivement dix et neuf). On constate également que le nombre de titre gagné par une même équipe est moins important que dans les quatre profils précédents.

Parallèlement à ces observations, notre indicateur fournit des renseignements complémentaires d'un point de vue diachronique. On note que les championnats de Russie, de Suisse et de Finlande ont un profil similaire. Sur les vingt saisons étudiées, le titre a respectivement changé de détenteur à douze, treize et douze reprises. On observe fréquemment des doublés et des triplés (ainsi que deux quadruplés dans les championnats de Russie et de Suisse). A l'inverse de ce profil, on trouve les championnats de République Tchèque et de Suède où le titre a changé de détenteur à seize reprises sur vingt saisons. Pour ces deux championnats, on recense deux doublés et un triplé. Enfin, le championnat de France se situe entre ces deux tendances avec quinze changements de détenteurs, deux doublés et un quadruplé.

3.4.L'impact de l'arrêt Bosman.

Même si les résultats que nous venons d'obtenir montrent certaines différences, nous ne pouvons toutefois pas tirer de conclusions sans prendre en compte les effets de l'arrêt Bosman sur l'équilibre compétitif. En effet, comme nous l'avons vu précédemment, ce texte a eu un impact significatif sur l'organisation et le fonctionnement du sport professionnel en Europe. Or, sur les vingt saisons analysées, dix ont eu lieu avant l'arrêt Bosman et dix après. Il nous faut donc en tenir compte dans l'analyse de nos résultats, d'autant plus que cette

régulation peut influencer sur l'équilibre compétitif des différents championnats à cause des flux de joueurs qui en découle (Simmons, 1997 ; Camatsos, 2005).

Aussi, afin de mesurer l'éventuel impact de l'arrêt Bosman sur les championnats de hockey sur glace de première division de notre échantillon, nous avons donc comparé l'équilibre compétitif « statique » de ces derniers avant et après l'application du texte à l'aide d'un t-test pour échantillon apparié (cf. Tableau 21).

Tableau 21. Equilibre compétitif des championnats de France, de Russie, de Suisse, de Finlande, de République Tchèque, de Suède et de NHL avant et après l'arrêt Bosman.

	France	Russie	Suisse	Finlande	Rép.Tchèque	Suède	NHL
Avant	2,24	2,02	2,23	1,81	1,41	1,22	1,82
Après	2,24	2,15	1,76	2,11	1,72	1,64	1,79
T-test	0,04	-0,64	4,74	-3,04	-2,97	-5,08	0,59
P	<.97	<.54	<.01	<.02	<.02	<.001	<.57

Les résultats ne montrent pas de différences statistiquement significatives de l'équilibre compétitif « statique » pour les championnats de France ($t = 0.04$, $P < .97$) et de Russie ($t = -0.64$, $P < .54$). Par contre, nous notons que l'équilibre compétitif « statique » du championnat de Suisse ($t = 4.74$, $P < .01$) s'est significativement amélioré après l'arrêt Bosman alors que ceux des championnats de Finlande ($t = -3.04$, $P < .02$), de République Tchèque ($t = -2.97$, $P < .02$) et de Suède ($t = -5.08$, $P < .001$) se sont significativement dégradés. Ce résultat n'est pas surprenant compte-tenu des flux migratoires des joueurs de hockey sur glace. En effet, si les précédents travaux sur le sujet se sont essentiellement intéressés aux migrations des joueurs canadiens (Maguire, 1996 ; Elliott & Maguire, 2008), nous verrons plus loin dans le manuscrit que l'arrêt Bosman a entraîné une forte exportation des joueurs finlandais, tchèques et suédois vers les autres championnats européens. Aussi, les pays « importateurs » comme la Suisse ont vu le niveau moyen de leurs équipes – et donc leur équilibre compétitif – augmenter alors que l'effet inverse s'est produit dans les championnats « exportateurs » que sont la Finlande, la République Tchèque et la Suède, qui ont vu leurs meilleurs joueurs partir à l'étranger. Le statu quo observé dans le championnat de Russie s'explique par un recrutement endogène systématique, issu d'un fonctionnement autarcique qui a atteint son paroxysme lors de la Guerre Froide et qui perdure aujourd'hui encore (Cantelon, 1976 ; Baumann, 1988 ; Nickerson, 1995 ; Wilson, 2004 ; Jokisipilä, 2006). Enfin, bien que la France soit également un important pays « importateur » (cf. *infra*), on observe que l'équilibre compétitif « statique » de son championnat ne varie pas après l'arrêt Bosman. Sur ce point, nos entretiens indiquent que les joueurs étrangers recrutés par les clubs français ne sont pas

les meilleurs, qui s'orientent de préférence vers d'autres championnats plus prestigieux et lucratifs : « *Il y a quelques bon joueurs étrangers en Ligue Magnus... mais il ne faut pas rêver. Globalement, ce sont surtout des seconds couteaux. Les meilleurs joueurs préfèrent aller dans le championnat allemand ou dans le championnat suisse. Le niveau est bien meilleur... et la paie aussi ! J'imagine difficilement une star canadienne ou finlandaise venir s'enterrer dans un championnat aussi moyen que le notre. Et puis de toute façon, leurs prétentions salariales seraient bien trop élevées pour la plupart des clubs français.* »²⁹⁴.

Comme dans la partie précédente, dans le but d'affiner notre analyse, nous allons maintenant nous intéresser à l'impact de l'arrêt Bosman sur l'équilibre compétitif entre les saisons pour les mêmes championnats en fonction de l'indicateur de Booth (2005) et de celui que nous avons mis en place (cf. Tableau 22).

Concernant les championnats de France et de Russie, pour lesquels l'analyse de l'équilibre compétitif « statique » ne laissait pas apparaître de différences, nos résultats montrent une amélioration de l'équilibre compétitif entre les saisons. Ainsi, pour la France, si on ne constate guère de changements à partir de l'indicateur de Booth, notre indicateur montre qu'après l'arrêt Bosman, le titre a changé de détenteur chaque année, ce qui est *a priori* bénéfique pour l'intérêt suscité par la compétition. De même, pour la Russie, l'indicateur de Booth montre qu'après l'arrêt Bosman, le nombre d'équipes ayant gagné le titre a doublé. De manière complémentaire, notre indicateur révèle que le titre a changé de détenteur à huit reprises en dix saisons. Toutefois, comme nous l'avons mentionné plus haut, cette amélioration de l'équilibre compétitif entre les saisons, n'est pas à mettre au crédit de l'arrêt Bosman, compte-tenu du fonctionnement autarcique du championnat Russe. Il s'explique par les transferts de certains joueurs majeurs d'une équipe à une autre.

Au niveau du championnat de Suisse, l'indicateur de Booth montre qu'après l'arrêt Bosman, le nombre d'équipes ayant gagné le titre a doublé. De même, notre indicateur révèle que le titre a changé de détenteur à neuf reprises en dix saisons. Ces résultats confortent notre précédente analyse qui avait montré que l'importation de joueurs étrangers avait entraîné une amélioration de l'équilibre compétitif « statique ».

Enfin, en ce qui concerne les championnats de Finlande, de République Tchèque et de Suède, les résultats n'indiquent pas de changements significatifs entre l'avant et l'après Bosman. Aussi, même si nous avons constaté une diminution de l'équilibre compétitif

²⁹⁴ Entretien n° 28.

« statique » dans ces pays exportateurs de joueurs, nous ne trouvons pas de différences majeures en ce qui concerne l'équilibre compétitif entre les saisons.

Tableau 22. Equilibre compétitif entre les saisons avant et après l'arrêt Bosman.

	Avant Bosman	Après Bosman
France		
Indicateur de Booth	5-2-1-1-1	3-2-2-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	5	6
Notre indicateur	2-1-1-1-4-1	1-1-1-1-1-1-1-1-1-1
Changements de détenteurs	6	10
Russie		
Indicateur de Booth	6-3-1	3-2-2-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	3	6
Notre indicateur	3-4-1-2	1-2-1-1-2-1-1-1
Changements de détenteurs	4	8
Suisse		
Indicateur de Booth	4-3-3	2-2-2-2-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	3	6
Notre indicateur	3-1-1-2-3	1-1-1-1-2-1-1-1-1
Changements de détenteurs	5	9
Finlande		
Indicateur de Booth	5-3-2	3-3-2-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	3	5
Notre indicateur	3-3-1-1-1-1	2-1-3-1-1-2
Changements de détenteurs	6	6
Rép. Tchèque		
Indicateur de Booth	2-2-2-1-1-1-1	4-2-1-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	7	6
Notre indicateur	1-1-1-1-1-1-1-1-2	1-2-1-1-2-1-1-1
Changements de détenteurs	9	8
Suède		
Indicateur de Booth	3-2-2-1-1-1	3-2-1-1-1-1-1
Nombre d'équipes ayant gagné le titre	6	7
Notre indicateur	1-1-1-3-1-1-1-1	1-2-1-2-1-1-1-1
Changements de détenteurs	8	8

La différenciation, mise à jour par nos résultats, entre les pays « importateurs » et les pays « exportateurs » de talents, vient nuancer les conclusions de Berri et al. (2005). Ces auteurs avancent que la mondialisation a tendance à améliorer significativement l'équilibre compétitif des différents championnats professionnels. Si cela est vrai, comme nous l'avons nous même constaté, pour les championnats « importateurs », ce n'est pas le cas, du moins au

regard de notre échantillon, pour les championnats « exportateurs » qui voient leurs meilleurs joueurs partir à l'étranger et leur équilibre compétitif diminuer significativement.

3.5. Les limites de l'équilibre compétitif.

Les résultats concernant l'équilibre compétitif du championnat français de hockey sur glace de première division restent mitigés. D'un côté, on observe que ce championnat a globalement le plus mauvais équilibre compétitif « statique » de notre échantillon ainsi que la plus grande variabilité. Comme nous l'avons évoqué plus haut, ceci est dû en partie aux changements incessants du nombre d'équipes engagées et des formules servant à décerner le titre de champion de France. D'un autre côté, on remarque que l'équilibre compétitif entre les saisons de ce championnat reste très correct si on le compare aux autres championnats de notre échantillon. Au final, on peut supposer que malgré ces deux tendances contradictoires, le championnat français conserve une part d'intérêt suffisante pour attirer les spectateurs et les sponsors grâce au fait que le titre change de détenteur à l'issue de presque toutes les saisons. Au-delà de ce constat, il convient également d'aborder quelques limites supplémentaires de cet outil, autres que ses différentes mesures, et de les mettre en perspective avec notre objet d'étude.

L'ensemble de ces limites peuvent être résumées par la question posée par Fort (2003b) : quel est le niveau optimal d'équilibre compétitif ? Différents travaux montrent que la réponse à cette question est complexe, mais surtout spécifique à chaque championnat. Plusieurs aspects doivent être pris en compte :

- Tout d'abord, Humphreys (2003b) observe que la domination d'une ou deux équipes sur plusieurs saisons peut aussi avoir un intérêt. L'auteur défend le point de vue que les dynasties sportives peuvent aussi susciter l'intérêt pour un championnat, malgré le déséquilibre compétitif qu'elles induisent. Reprenant cette idée, Késenne (2004) montre qu'il existe de mauvais (i.e., un « gros » club domine) et de bons (i.e., un « petit » club domine) déséquilibres compétitifs. L'auteur précise que s'il faut régler les mauvais déséquilibres compétitifs assez vite, il ne semble pas utile de s'occuper des bons déséquilibres compétitifs. En effet, plusieurs auteurs ont mis en évidence le « paradoxe de David et Goliath » (e.g., Humphreys, 2003b ; Késenne, 2004 ; Buraimo & Simmons, 2009). Ces auteurs montrent que les spectateurs aiment assister aux rencontres où l'équipe adverse est donnée largement favorite car les rares fois où

l'équipe locale sortira victorieuse de cette rencontre déséquilibrée déclencheront une importante ferveur populaire et un regain d'intérêt pour la compétition²⁹⁵. Dans le même ordre d'idée, Forrest, Beaumont, Goddard et Simmons (2005) observent que les oppositions entre un « petit » club et un « gros » club atteignent des audiences disproportionnées et que supprimer ce déséquilibre pour améliorer l'équilibre compétitif pourrait être dommageable.

- Ensuite, des travaux ont montré qu'en fonction de la manière de consommer le spectacle sportif (i.e., spectateur ou téléspectateur), les attentes différaient. Ainsi, Forrest, Simmons et Buraimo (2005) observent que les téléspectateurs et les diffuseurs préfèrent des matchs et des championnats équilibrés. A l'inverse, Buraimo et Simmons (2009) montrent que les spectateurs dans les enceintes sportives préfèrent qu'il y ait de l'écart (i.e., un déséquilibre) entre les équipes. Compte-tenu de ces deux attentes contradictoires, il est peu aisé de déterminer un niveau d'équilibre compétitif optimal. Toutefois, dans le cas des sports qui ne sont pas (ou peu) télévisés – comme c'est le cas pour le hockey sur glace français – et qui reposent globalement sur un modèle SSSL, un certain niveau de déséquilibre compétitif semble nécessaire pour optimiser l'affluence²⁹⁶ aux rencontres (Peel & Thomas, 1992 ; Forrest et al., 2005 ; Buraimo & Simmons, 2009). Dans ce contexte, les résultats concernant l'équilibre compétitif « statique » du championnat de France de hockey sur glace ne doivent pas être interpréter comme étant particulièrement « mauvais ».
- De plus, les spécificités inhérentes au type de ligue (i.e., ouverte ou fermée) induisent des différences notables (Buzzacchi et al., 2003 ; Fort & Quirk, 2004 ; Dobbson & Goddard, 2004). Ainsi, le fonctionnement spécifique des ligues ouvertes peut contribuer à gommer partiellement le désintérêt qui pourrait être généré par un trop grand déséquilibre compétitif. En effet, la lutte pour le maintien, la lutte pour se qualifier pour les compétitions européennes et les différentes coupes (e.g., coupe de France, coupe de la Ligue) sont autant d'occasions qui génèrent et/ou renouvellent l'intérêt des spectateurs (et des téléspectateurs).
- Enfin, Schmidt et Berri (2003) et Berri, Brook, Frick, Fenn et Vicente-Mayorale (2005) ont montré que le niveau d'équilibre compétitif était différent en fonction du

²⁹⁵ C'est également le cas quand un « petit » club domine un championnat.

²⁹⁶ Plusieurs travaux ont analysé le lien entre l'équilibre compétitif et l'affluence (e.g., Szymanski, 2001 ; Humpreys, 2003b ; Forrest & Simmons, 2006 ; O'Reilly, Kaplan, Rahinel & Nadeau, 2008). Si une telle analyse est très intéressante, nous n'avons toutefois pas pu la mener car nous n'avons pas réussi à trouver de données fiables concernant les affluences dans le championnat français de hockey sur glace.

sport pratiqué²⁹⁷. En se basant sur plusieurs études comparatives, ces auteurs observent que les niveaux minimaux et maximaux d'équilibre compétitif ne sont pas les mêmes entre les différents sports alors qu'ils sont identiques au sein des différentes ligues d'un même sport.

Compte tenu de ces différentes remarques (ainsi que des problèmes liés à la mesure de l'équilibre compétitif), il semble difficile, dans l'état actuel des choses, d'utiliser cet outil de manière pertinente dans une visée comparatiste. Il reste toutefois un indicateur intéressant pour évaluer une politique fédérale et l'efficacité de ses décisions. En effet, l'analyse diachronique d'un championnat donné permet de nous renseigner sur la variabilité de l'équilibre compétitif « statique » et « dynamique ». Le sens et l'intensité de ces variations sont à mêmes de nous fournir des indications sur l'impact positif ou négatif des décisions fédérales.

4. Des infrastructures insuffisantes et inadaptées.

Le hockey sur glace est une pratique qui nécessite, dans une optique de compétition, une patinoire avec des dimensions réglementées par la FFSG de soixante mètres de long sur trente mètres de large²⁹⁸. En 2006, nous avons répertorié 151 patinoires en France métropolitaine (cf. Carte 4) à partir de l'outil de recensement des équipements sportifs du Ministère des Sports²⁹⁹. Sur l'ensemble de ces patinoires, seules cinquante-deux respectent les dimensions réglementaires pour la pratique du hockey sur glace. Le développement de ce sport est donc fortement limité par les infrastructures nécessaires à sa pratique qui se révèlent être chères à construire et à entretenir (Lacouture, 1995 ; Bayeux & Dupuis, 2008).

L'évolution du nombre de licenciés, qui est – comme nous le verrons un peu plus loin – un facteur important dans la professionnalisation d'un sport, reste donc fortement contrainte par ce manque d'infrastructures. Cela est d'autant plus vrai que les créneaux horaires des patinoires sont la plupart du temps partagés entre les écoles, le public et les clubs des différents sports de glace. Le manque d'infrastructures adaptées est un frein qui a été évoqué à de nombreuses reprises lors de nos entretiens :

²⁹⁷ Une des solutions à ce problème pourrait être la création d'un indicateur standardisé.

²⁹⁸ Ces dimensions sont valables pour toute la période étudiée.

²⁹⁹ Cet outil est accessible en ligne : www.res.sports.gouv.fr. Il permet d'obtenir des informations (e.g., localisation, capacité d'accueil, caractéristiques techniques) régulièrement actualisées sur l'ensemble des installations sportives et des espaces de pratique en France.

- « Chaque année nous devons refuser des licenciés. Nous n'avons pas un nombre d'heures de glace suffisant pour satisfaire tout le monde. C'est dommage car si vous voulez sortir des joueurs de très haut-niveau, il faut vous appuyer sur une base solide. Or, nous sommes obligés de refuser un nombre conséquent d'enfants car nous n'avons pas assez d'heures de glace. Et vous savez, il n'y a pas de miracle : pour sortir un Cristobal Huet, il faut que vous formiez 100, 200 jeunes. »³⁰⁰.
- « Le développement de notre sport est fortement limité par le manque de patinoires. C'est un fait que nous avons identifié depuis longtemps. Le problème, c'est qu'il n'est pas évident de convaincre les communes ou les communautés de communes d'investir dans une patinoire. C'est un équipement qui coûte très cher et qui nécessite beaucoup d'entretien. Aujourd'hui, les villes préfèrent investir dans des gymnases multisports : c'est moins cher et ça touche beaucoup plus de monde. C'est difficile de lutter contre ça. »³⁰¹.

Ce manque d'infrastructures se double d'un évident déséquilibre géographique. En effet, comme nous pouvons le constater sur la carte 4, la majorité des patinoires françaises sont localisées en Ile de France et dans la région Rhône-Alpes. A l'inverse, sept régions ne comptent pas plus de trois patinoires sur leur territoire. On remarque même que la Corse est totalement dépourvue d'installations permettant la pratique du hockey sur glace. Alors qu'un des objectifs³⁰² de la FFSG est de contribuer au développement des infrastructures, nous verrons plus loin dans le manuscrit que ce n'est pourtant pas le cas.

Un autre aspect essentiel concernant les infrastructures françaises, outre leur nombre insuffisant, réside dans leur conception qui est la plupart du temps inadaptée aux retransmissions télévisuelles. En effet, ce point est revenu à plusieurs reprises lors de nos entretiens : *« il y a très peu de patinoires qui sont conçues pour une retransmission télévisuelle. La plupart du temps elles sont trop petites et les angles de caméra ne sont pas bons. En fait, à l'heure actuelle, il n'y a qu'à Paris-Bercy que l'ont peut faire du bon travail. D'ailleurs, la fédé a bien fait de faire jouer la finale de la coupe de France là-bas. Vous avez vu les images ? C'était super bien filmé. Par contre, si vous avez l'occasion de voir un des rares matchs des Brûleurs sur Télé Grenoble vous verrez la différence ! Il y a de quoi avoir le*

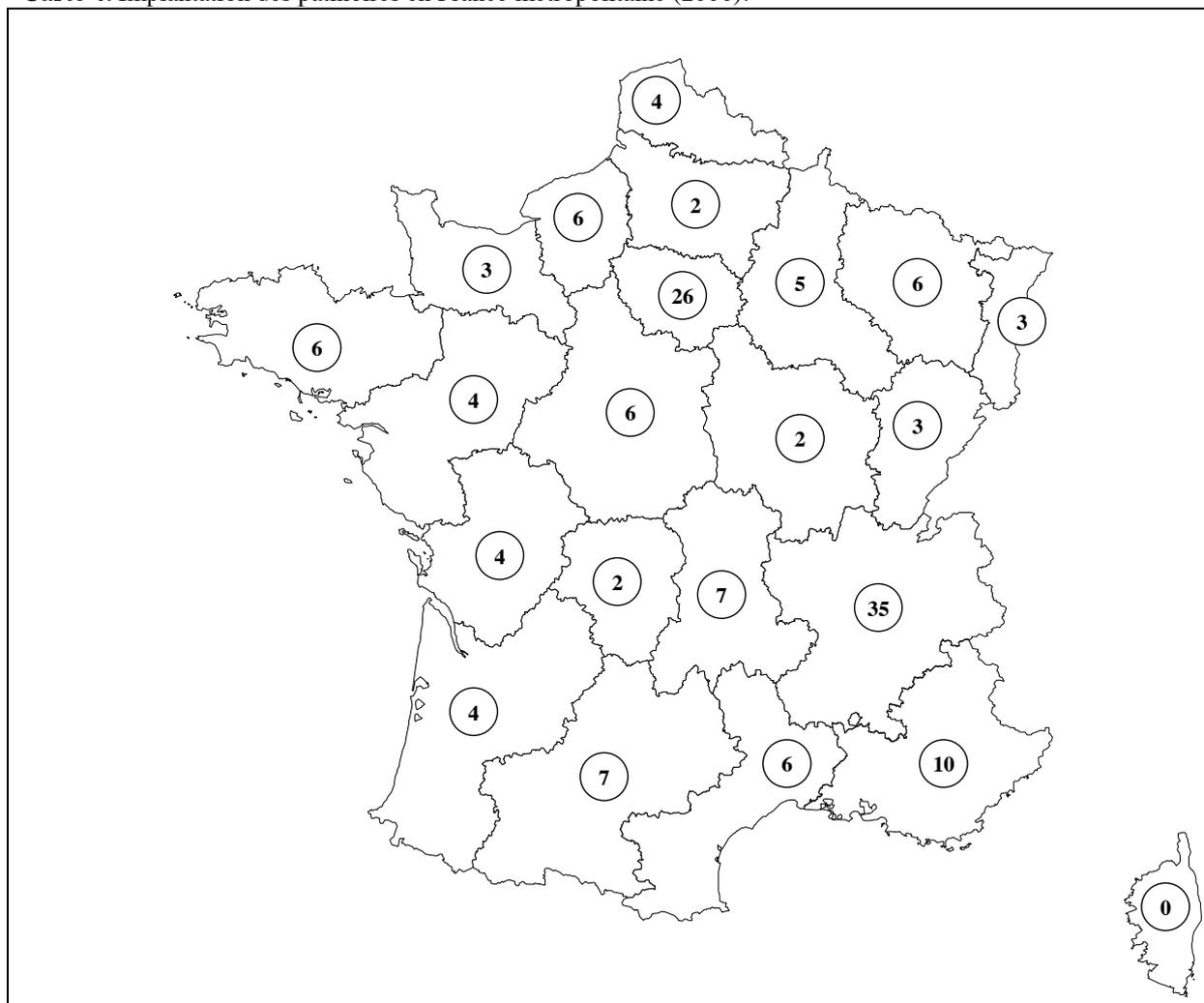
³⁰⁰ Entretien n° 15.

³⁰¹ Entretien n° 42.

³⁰² En effet, dans l'article 1 de ses Statuts, la FFSG précise qu'elle a pour objet de « contribuer au développement de la pratique des sports de glace, notamment par la promotion des équipements qui leurs sont dédiés, par la formation aux métiers induits par la gestion, l'exploitation et l'animation de ces équipements ».

mal de mer ! [rires] Déjà que la salle n'est pas super pour filmer les matchs... mais en plus, on voit bien que les caméramans (sic) ne sont pas habitués à filmer du hockey. C'est sûr qu'on est loin de la qualité des retransmissions des matchs de la NHL »³⁰³. En plus du problème lié aux infrastructures, cet extrait d'entretien souligne un autre aspect essentiel : le savoir-faire spécifique nécessaire pour filmer un match de hockey. En effet, le hockey sur glace est un sport extrêmement rapide où il n'est pas aisé de suivre le palet. Cette spécificité impose d'avoir un personnel qualifié et entraîné pour filmer correctement les rencontres (Mason, 2002). Compte-tenu des rares retransmissions télévisuelles de ce sport en France, on peut imaginer qu'il n'existe pas de personnel dédié et formé à cet exercice comme cela est le cas par exemple en Amérique du Nord.

Carte 4. Implantation des patinoires en France métropolitaine (2006).



³⁰³ Entretien n° 7.

5. L'évolution du nombre de licenciés.

Le nombre de licenciés est un facteur déterminant dans la professionnalisation d'une pratique sportive. Outre le fait que ces derniers constituent de fait une base de « consommateurs » déjà acquis à la cause de ce sport, différents travaux ont montré l'importance d'avoir un grand nombre de licenciés. Ainsi, Schmidt et Berri (2003) ont constaté que le niveau de jeu (et donc la qualité du spectacle sportif proposé) dans une ligue professionnelle était relié au nombre de pratiquants amateurs. Ces auteurs notent en effet une corrélation entre la masse des pratiquants et l'équilibre compétitif d'un championnat professionnel. En effet, plus le nombre de pratiquants amateurs sera important, plus les ligues professionnelles bénéficieront d'une réserve potentielle de talents. A l'inverse, plus le nombre de pratiquants amateurs sera faible, moins la réserve de talents sera importante, ce qui se traduira par une diminution de l'équilibre compétitif et de la qualité du spectacle sportif proposé. Pérez Jiménez et Pain (2008) arrivent à la même conclusion dans leur étude portant sur le football professionnel espagnol. Sur le long terme, la diminution du nombre de pratiquants se traduit par une diminution du niveau de jeu dans le championnat professionnel mais aussi dans l'équipe nationale.

La FFSG nous a fourni les chiffres concernant son nombre de licenciés sur la période étudiée (1986-2006), ainsi que les détails par disciplines sportives. Le tableau 23 rassemble les résultats concernant le hockey sur glace et le patinage artistique qui sont les deux sports les plus importants de la FFSG en termes de licenciés³⁰⁴.

Les données montrent une augmentation du nombre de licenciés de hockey sur glace de 1986 à 2000, puis une diminution suivie par une stagnation autour de 17000 adhérents. En ce qui concerne le patinage artistique, le même profil se dégage : augmentation de 1986 à 1996, puis diminution et stagnation autour de 14000 licenciés. Pour le hockey sur glace comme pour le patinage artistique, on constate une augmentation significative à partir de 1991 et jusqu'en 1999 pour le premier et 1996 pour le second. Cette tendance est due à la proximité, puis aux retombées médiatiques des Jeux Olympiques d'Albertville (1992) qui ont attiré de nouveaux pratiquants vers les sports de glace : « Comme le foot après la Coupe du Monde de 98, nous avons également bénéficié d'un effet JO en 92 qui s'est traduit par une augmentation importante de nos licenciés. Enfin, quand je dis importante... c'est à notre

³⁰⁴ Sur chaque saison de la période étudiée, ces deux disciplines représentent toujours plus de 80% des licenciés de la FFSG.

échelle hein. »³⁰⁵. Comme nous le verrons plus loin, les bons résultats français en hockey sur glace et en patinage artistique, conjugués à la proximité des Jeux Olympiques de Lillehammer (1994) et à la signature d'un contrat d'exclusivité avec la chaîne TF1 vont entretenir cette dynamique.

Nous constatons également que le hockey sur glace représente toujours le plus important pourcentage de licenciés au sein de la FFSG, ce qui place théoriquement la discipline en position de force dans la fédération. En effet, lors des Assemblées Générales, les statuts de la FFSG prévoient que les clubs aient un nombre de voix identique à leur nombre de licenciés³⁰⁶. Par conséquent, sous réserve d'un consensus en son sein, la « famille » du hockey se trouve en position dominante par rapport aux autres disciplines de la FFSG, ce qui revêt un caractère stratégique essentiel, notamment lors des Assemblées Générales Electives.

Tableau 23. Evolution des licenciés en hockey sur glace et en patinage artistique (1986-2006).

Saison	Hockey sur glace	%	Patinage artistique	%	Total FFSG
1986-1987	10 368	43,00	9 434	39,13	24 109
1987-1988	10 784	43,66	9 301	37,66	24 700
1988-1989	10 019	44,17	8 325	36,70	22 684
1989-1990	10 227	43,02	9 109	38,32	23 772
1990-1991	10 891	44,83	9 026	37,16	24 292
1991-1992	12 389	42,52	11 578	39,73	29 140
1992-1993	13 729	42,06	12 904	39,53	32 642
1993-1994	15 179	43,70	13 122	37,78	34 735
1994-1995	16 347	41,80	15 634	39,98	39 106
1995-1996	17 655	42,74	16 029	38,81	41 304
1996-1997	17 296	42,67	15 349	37,87	40 532
1997-1998	17 520	43,91	14 899	37,34	39 902
1998-1999	18 039	45,01	14 213	35,47	40 074
1999-2000	18 032	44,44	14 883	36,68	40 580
2000-2001	17 229	42,50	15 638	38,58	40 535
2001-2002	17 747	43,89	15 099	37,34	40 437
2002-2003	17 271	43,97	14 386	36,63	39 277
2003-2004	17 160	44,64	14 180	36,88	38 444
2004-2005	17 029	44,24	13 765	35,76	38 493
2005-2006	17 082	45,16	14 008	37,03	37 824

Si le nombre de licenciés est un facteur déterminant dans la professionnalisation d'une pratique sportive, les précédentes données ne peuvent être interprétées sans être mises en perspective avec les autres championnats de hockey sur glace. Aussi, nous avons rassemblé dans le tableau 24, les données concernant les pays ayant plus de 10 000 licenciés. Ces

³⁰⁵ Entretien n° 26.

³⁰⁶ Cela est vrai pour l'ensemble de la période étudiée.

informations nous ont été fournies par la FIHG. A des fins de comparaison, nous avons également inclus dans ce tableau le rapport de la population totale du pays considéré sur le nombre de licenciés.

Tableau 24. Pays comptant plus de 10 000 licenciés en hockey sur glace (2010).

Pays	Nombre de licenciés	Rapport pop./licenciés
Canada	577 077	14,23
Etats-Unis	474 592	653,68
République Tchèque	99 462	102,57
Finlande	67 336	78,04
Suède	59 504	152,49
Russie	53 280	2616,18
Allemagne	28 428	2894,43
Suisse	25 000	304,94
Japon	20 575	6163,03
France	16 026	3997,12
Autriche	10 465	784,92

En 2010³⁰⁷, sur les soixante-neuf pays affiliés à la FIHG, la France arrive en dixième position au niveau du nombre de licenciés. Toutefois, le rapport population/licenciés montre qu'il y a environ un hockeyeur pour 4000 habitants en France. Ce rapport la place loin derrière les pays tels que le Canada (1 pour 14), la Finlande (1 pour 78), la République Tchèque (1 pour 103) ou encore la Suède (1 pour 152). De même, de nombreux pays possédant moins de 10 000 licenciés ont un meilleur rapport population/licenciés³⁰⁸ que la France.

Compte-tenu des travaux dont nous avons parlé précédemment (Schmidt et Berri, 2003 ; Pérez Jiménez & Pain, 2008), ce rapport nous indique qu'il existe une réserve potentielle de talent inexploitée, notamment à cause des problèmes d'infrastructures évoqués ci-dessus. En accord avec les travaux de Pérez Jiménez et Pain (2008), ces données peuvent expliquer en partie les difficultés de l'équipe de France sur la scène internationale (cf. *infra*) ainsi que le niveau « moyen »³⁰⁹ de la ligue Magnus (Elliott & Maguire, 2006) dont les meilleures équipes sont à la peine dans les compétitions européennes.

³⁰⁷ La FIHG n'a pas été en mesure de nous fournir les données pour les saisons précédentes. Toutefois, elle nous a indiqué que le nombre de licenciés stagne depuis une quinzaine d'années. Aussi, on peut imaginer que les écarts rapportés ici sont plus ou moins représentatifs de ceux qui existaient lors de la période étudiée.

³⁰⁸ C'est par exemple le cas de la Slovaquie (8 671 licenciés), de la Norvège (6256 licenciés) de la Lettonie (4691 licenciés) ou de l'Estonie (1510 licenciés) qui ont respectivement des rapports de 1 pour 631, de 1 pour 747, de 1 pour 595 et de 1 pour 855.

³⁰⁹ En se basant uniquement sur des critères économiques, Elliott et Maguire (2006) proposent une typologie des championnats européens allant du niveau 1 (le meilleur) au niveau 4 (le pire). Les auteurs classent la France dans le niveau 3. Si la classification utilisée par ces auteurs est discutable, l'intégralité des acteurs interrogés lors de

6. L'efficacité des filières de détection et de formation des joueurs.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le RAE, utilisé dans une perspective diachronique, est un moyen de mesure indirect – mais précis – de l'efficacité des filières de détection et de formation des futurs joueurs de haut-niveau (Grondin & Koren, 2000 ; Wattie, Baker, Cogley & Montelpare, 2007 ; Cogley, Schorer & Baker, 2008). La présence du RAE se traduit par une distribution inégale des joueurs de haut-niveau, avec une surreprésentation de ceux nés en début d'année compétitive (T1) et une forte sous-représentation de ceux nés à la fin de celle-ci (T4). Nous allons donc utiliser cet outil pour analyser le championnat de France de hockey sur glace de première division.

6.1.Méthodologie.

6.1.1. Récolte des données.

Pour les besoins de la présente analyse, les dates de naissance de tous les joueurs français ayant évolué en première division lors de chacune des vingt saisons étudiées ont été récupérées auprès de la FFSG. On a ôté les joueurs de nationalités étrangères³¹⁰, de manière à pouvoir s'assurer du contrôle des dates limites de qualification (cf. *infra*) mais surtout pour permettre une comparaison pertinente avec la distribution des dates de naissance de la population française correspondante.

6.1.2. Analyse des données.

Dans la littérature, la présence du RAE se détermine en testant s'il existe une différence statistiquement significative entre le nombre théorique attendu de joueurs nés par mois (ou par trimestre) et le nombre observé dans l'échantillon. En ce qui concerne le hockey sur glace français, la date limite de qualification est le 1^{er} janvier³¹¹. Ainsi, les mois de naissance des joueurs ont été classés en quatre trimestres commençant par la période janvier-

nos entretiens confirment toutefois le niveau moyen (voire médiocre) du championnat français au regard de nombreux autres championnats européens.

³¹⁰ Pour cette analyse, les joueurs canadiens qui avaient obtenu la double nationalité (ou qui avaient été naturalisés) ont également été exclus.

³¹¹ Cela est le cas pour l'ensemble de la période analysée.

mars (T1) et finissant par la période octobre-décembre (T4). Ensuite, des chi-carrés d'ajustement ont été effectués afin de déterminer si la distribution observée par trimestre différait significativement de la distribution théorique attendue.

Suivant les travaux, on trouve généralement quatre manières différentes de déterminer la distribution théorique attendue :

- On postule une répartition uniforme des dates de naissance entre les différents mois/trimestres (e.g., Barnsley, Thompson & Legault, 1992). C'est fréquemment le cas quand l'échantillon analysé est international.
- Idem, mais on prend toutefois en compte le nombre de jours composant les différents mois/trimestres (e.g., Edgar & O'Donoghue, 2005). Là encore, c'est souvent le fait d'avoir un échantillon international qui oriente ce choix.
- On utilise les statistiques des distributions des naissances par mois, par genre et par années pour la population nationale correspondante en utilisant des moyennes pondérées (e.g., Helsen, Starkes & Van Winckel, 1998).
- Idem, mais on analyse un échantillon européen en se basant sur les travaux de Cowgill (1966) qui suggèrent que les distributions des mois/trimestres de naissance sont similaires entre les différents pays d'Europe (e.g., Helsen, Van Winckel & Williams, 2005).

Bien que ces quatre façons de procéder soient très répandues dans la littérature, Delorme, Boiché et Raspaud (2010b) ont montré que d'un point de vue méthodologique, pour calculer le RAE chez les sportifs de haut-niveau, il était plus pertinent et précis de prendre comme distribution théorique attendue, celle de l'ensemble des pratiquants licenciés, pour les années correspondantes, en utilisant des moyennes pondérées. La FFSG n'a cependant pas été en mesure de nous fournir les statistiques des distributions de l'ensemble des pratiquants licenciés pour les vingt saisons analysées. Nous avons donc utilisé les statistiques des distributions des naissances par mois, par genre et par années, pour la population nationale correspondante³¹², en utilisant des moyennes pondérées, afin de calculer les distributions théoriques attendues³¹³ de chaque saison.

³¹² Ces données ont été obtenues auprès de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE).

³¹³ Le fait de ne pas suivre les recommandations de Delorme, Boiché et Raspaud (2010b), sur le calcul des différentes distributions théoriques attendues, peut potentiellement entraîner des variations en ce qui concerne la *puissance* et la *taille* de l'effet (Cohen, 1988 ; Vacha-Haase, 2001).

6.2.Résultats.

Les résultats concernant la distribution des dates de naissances des joueurs ayant évolué dans le championnat français de première division de hockey sur glace sont rassemblés dans le tableau 25.

Pour la période allant de la saison 1986-1987 à la saison 1991-1992 incluse, nous ne détectons pas de RAE. Ensuite, pour la période allant de la saison 1992-1993 à la saison 2001-2002, ainsi que pour la saison 2005-2006, nos résultats montrent un RAE statistiquement significatif avec une surreprésentation des joueurs nés en T1 et une sous-représentation de ceux nés en T4. La saison 1992-1993 est donc le point de rupture dont nous avons parlé précédemment. Enfin, pour les saisons 2002-2003 ($P<.08$), 2003-2004 ($P<.10$) et 2004-2005 ($P<.09$), nous ne détectons pas de RAE qui soit statistiquement significatif, mais nous sommes toutefois très proches du seuil de significativité.

Ces résultats nous indiquent qu'à partir des saisons 1986-1987/1987-1988, les différentes filières de détection et de formation des joueurs de haut-niveau sont efficaces. En effet, dans le cas des championnats européens, à partir du moment où les filières de détection et de formation fonctionnent efficacement, il y a un délai de cinq à six saisons avant l'apparition effective du RAE dans le championnat professionnel (Cobley, Schorer & Baker, 2008). Ce délai correspond à la durée moyenne qu'il y a entre la détection, la formation et la participation effective des joueurs dans le championnat de première division. En effet, avant d'être visible en première division, cette distribution inégale des dates de naissance des joueurs se retrouve d'abord au niveau des différentes filières de détection et de formation qui génèrent elles-mêmes le RAE par leur mode de sélection, qui valorise un développement physique précoce³¹⁴, écartant beaucoup plus les sportifs nés tard dans l'année compétitive (i.e., en T4).

L'absence – relative³¹⁵ et ponctuelle – du phénomène lors des saisons 2002-2003, 2003-2004 et 2004-2005, peut s'expliquer par le passage du championnat de première division de sept équipes (rassemblant 111 joueurs français) lors de la saison 2001-2002 à seize – puis quinze – équipes lors des trois saisons suivantes (rassemblant respectivement 242,

³¹⁴ Comme nous l'avons vu précédemment, grâce à leur avantage en âge relatif, les enfants nés tôt dans l'année compétitive (T1) possèdent des atouts au niveau de leur développement physique (i.e., taille, poids, force) qui influencent significativement sur leur potentiel perçu. Ces jeunes, étant plus aisément identifiés comme « talentueux » (ou « prometteurs »), sont par conséquent plus facilement recrutés pour entrer dans les centres de formations et les équipes nationales jeunes, ayant ainsi la possibilité d'espérer une carrière professionnelle. Cette exposition précoce à l'entraînement de haut-niveau leur donne un avantage décisif en termes de compétences techniques et d'intelligence de jeu.

³¹⁵ « Relative » car nous sommes très proches du seuil de significativité statistique ($P<.10$).

248 et 231 joueurs français – soit plus du double que lors de la saison 2001-2002). Cette augmentation importante du nombre d'équipes a entraîné la participation au championnat de première division de nombreux joueurs évoluant habituellement dans les divisions inférieures (et n'étant donc pas/peu passés par les filières de formation qui génèrent la discrimination systémique qu'est le RAE) et a donc – dans une certaine mesure – mécaniquement rééquilibré la distribution des dates de naissance que nous avons relevées pour ces trois saisons (d'autant plus que le nombre de licenciés adultes reste faible). Nous constatons d'ailleurs que nous restons proches du seuil de significativité et que nous le franchissons à nouveau lors de la saison 2005-2006.

Tableau 25. Analyse du RAE dans le championnat français de hockey sur glace (1986-2006).

Saison	T1	T2	T3	T4	Total	χ^2	P
2005-2006	85	54	59	50	248	13,132	<.01
2004-2005	78	55	55	43	231	6,572	<.09
2003-2004	83	63	54	48	248	6,282	<.10
2002-2003	77	71	54	40	242	6,897	<.08
2001-2002	38	34	25	14	111	7,992	<.05
2000-2001	42	40	23	18	123	8,948	<.05
1999-2000	47	38	23	16	124	13,218	<.01
1998-1999	62	53	31	22	168	16,835	<.001
1997-1998	57	55	26	20	158	19,709	<.001
1996-1997	73	55	36	38	202	11,780	<.01
1995-1996	46	35	24	16	121	11,552	<.01
1994-1995	52	42	26	18	138	14,016	<.01
1993-1994	60	40	31	24	155	13,038	<.01
1992-1993	61	38	33	26	158	13,176	<.01
1991-1992	36	33	22	25	116	4,747	<.19
1990-1991	37	34	19	27	117	4,801	<.19
1989-1990	49	44	26	36	155	5,683	<.13
1988-1989	47	44	27	35	153	4,345	<.23
1987-1988	48	42	26	32	148	4,603	<.20
1986-1987	46	46	31	29	152	4,297	<.24

7. Des indicateurs structurels et fonctionnels ambivalents

Nous venons de le constater, l'analyse de nos différents indicateurs dans une perspective diachronique donne des résultats ambivalents. D'un côté, l'évolution de certains d'entre eux montre qu'ils participent concrètement aux différentes dimensions du processus de professionnalisation (e.g., l'implantation géographique, les filières de détection et de formation). De l'autre côté, d'autres indicateurs agissent comme de véritables freins sur ce processus (e.g., le manque d'infrastructures, l'invisibilité médiatique, l'illisibilité du

championnat de première division, le nombre de licenciés). On notera par ailleurs que certains de ces indicateurs freinant la professionnalisation sont directement reliés entre eux. Ainsi, le manque d'infrastructures et de créneaux horaires joue directement sur le nombre potentiel de licenciés tout comme l'illisibilité du championnat qui participe grandement à l'invisibilité médiatique du hockey sur glace. Enfin, certains indicateurs, comme l'équilibre compétitif donnent des résultats ambivalents selon le point de vue que l'on adopte. Ainsi, si on se base sur l'équilibre compétitif « statique », on aura tendance à conclure que celui-ci dessert plutôt la professionnalisation de l'activité eu égard à sa grande variabilité. A l'inverse, si on se base sur l'équilibre compétitif entre les saisons, on aura tendance à conclure que le changement systématique de détenteur du titre est un indicateur très positif au niveau de l'intérêt que pourra générer cette compétition.

Au final, l'ambivalence de ces résultats est compatible avec les résultats de l'analyse comparative menée par Bayle (2000a), qui avait permis d'isoler les quatre étapes³¹⁶ du processus de professionnalisation (cf. *supra*). L'auteur nous adressait une mise en garde en précisant que la succession de ces étapes n'a pas forcément un caractère linéaire dans le temps et s'avère en fait être souvent discontinue. Dans cette perspective, le fait que nos indicateurs structurels et fonctionnels ne varient pas simultanément dans le même sens n'a donc rien de surprenant et met en relief les secteurs nécessitant une attention particulière.

³¹⁶ La naissance d'un professionnalisme officieux d'un marché du travail sportif rémunéré (étape 1), la reconnaissance officielle et statutaire fédérale (nationale ou internationale) du professionnalisme dans la discipline concernée (étape 2), la mise en œuvre d'une gestion sportive et économique spécifique de championnats professionnels (étape 3) et la recherche d'une optimisation de la gestion sportive et économique par la détention par la ligue professionnelle d'un véritable pouvoir de marché (étape 4).

B. Socio-histoire du hockey sur glace français et de sa professionnalisation.

Comme nous l'avons indiqué précédemment, la deuxième étape de ce travail doctoral est une analyse socio-historique du hockey sur glace français de haut-niveau sur une période se focalisant surtout de l'attribution des Jeux Olympiques de 1992 à Albertville (1986) à la création de la fédération autonome de hockey sur glace (2006). Sur ces vingt années, nous avons tenté, à partir de notre matériel empirique (i.e., archives et entretiens) et au prisme du cadre théorique que nous avons développé, d'analyser la professionnalisation de ce sport et les résistances qu'elle a engendrées. Dans cette optique, nous avons également mobilisé les résultats de notre pré-enquête, les connaissances rassemblées dans notre cadre général et les résultats de notre analyse des différents indicateurs structurels et fonctionnels.

1. Les prémices d'une professionnalisation et l'avènement des clubs de plaine (1986-1991).

1.1. L'ASG Tours : le pionnier du professionnalisme.

Comme nous l'avons vu précédemment, le hockey sur glace français de haut-niveau est majoritairement situé dans les Alpes de 1962 à 1988. Cette domination s'exprime à la fois au niveau du nombre d'équipes évoluant dans l'élite mais aussi au niveau des résultats sportifs. Seul le club de l'ASG Tours parviendra à s'imposer au cours de la saison 1979-1980. Ce club, créé quelques années auparavant, grâce à une équipe montée de toutes pièces, a été un précurseur du professionnalisme avec « une équipe montée de toutes pièces, à coups de millions » (p. 26) (Raspaud, 1989). Il remportera le titre de champion de France, mais ne créera pas de brèche dans la domination alpine car il retombera rapidement en division inférieure. Cependant, cette incursion de Tours, qui est alors la seule équipe à payer ses joueurs, dans un championnat amateur où les autres clubs versent des primes de matchs dans le meilleur des cas, va déclencher l'ire de tous les acteurs du haut-niveau. On accuse le club de « professionnalisme », ce qui est alors une conception illégitime de la pratique du hockey sur glace de haut-niveau à cette époque, notamment dans les Alpes. En effet, alors que chaque club évoluait avec des joueurs « locaux », le Président de Tours recruta massivement des joueurs des autres clubs français (dont trois internationaux) ainsi que quelques Canadiens. Cette manière de concevoir le hockey provoqua de vives réactions dans le microcosme du hockey sur glace :

« *Quand Pasquier [le Président de Tours] a monté son équipe de mercenaires, cela n'a pas été du tout apprécié dans le monde du hockey. D'autant plus que les joueurs se vantaient d'être payés dans la presse. Alors, dans la plupart des patinoires, surtout dans les Alpes d'ailleurs, les spectateurs se chargeaient de leur faire passer le message. Ils se faisaient huer dès qu'ils touchaient le palet. J'ai même vu certaines personnes leur jeter des pièces* »³¹⁷.

Bien que décrié unanimement, le club de Tours sera toutefois le précurseur d'un fonctionnement qui inspirera les autres équipes de plaines une décennie plus tard, notamment le club parisien des Français Volants.

1.2. Le retour des Français Volants et l'entrée dans le professionnalisme.

Lors de la saison 1984-1985, le club parisien des Français Volants retrouve l'Elite. Son Président, Thierry Laccarière, va alors reprendre la méthode employée par Tours pour tenter de mettre fin à l'hégémonie alpine, incarnée par les clubs de Megève et de Saint Gervais. Profitant notamment d'une subvention de deux millions de francs accordée par la ville de Paris (Branchu, 2007), le club décide de mettre en place un professionnalisme clair et affiché. Cela se traduit notamment par l'émission de fiches de paie pour tous les joueurs qui sont, de fait, salariés du club. Cette façon de procéder contraste clairement avec le fonctionnement des autres clubs, en particulier ceux des Alpes. Ces derniers utilisaient surtout un système de prime de match. Pour les meilleurs joueurs, les clubs négociaient parfois un emploi, *via* la municipalité ou un sponsor, en échange de leurs services. En plus des subventions de la municipalité, le club parisien peut compter sur l'aide financière de plusieurs sponsors : *Merlin Plage, Nike, Carrera, Vidéo-Bis, NRJ* et *France Patinoires*. Au même moment, les autres clubs se contentent souvent uniquement des subventions accordées par la municipalité. Ce confort financier va permettre au club parisien de rationaliser les entraînements de ses joueurs qui n'ont pas besoin d'avoir un métier à côté de leur pratique du hockey sur glace. Comme on le constate, les débuts de la professionnalisation du hockey sur glace commencent par la dimension économique-juridique et la dimension sportive (Chantelat, 2001b).

Cette aisance financière ne permet toutefois pas au club de remporter le titre, les meilleurs joueurs français étant dans les clubs alpins. Aussi, à l'issue de sa première saison

³¹⁷ Entretien n° 2.

dans l'élite, le Président des Français Volant tente de débaucher certains des meilleurs joueurs français pour étoffer son effectif. Ce sera notamment le cas de Christophe Ville, joueur emblématique du club de Saint Gervais qui venait de remporter le titre de champion de France. Cette stratégie de débauchage est un succès : les clubs alpins, qui ne disposent pas du même budget que le club parisien, ne peuvent surenchérir sur les salaires proposés par celui-ci.

L'amélioration de l'effectif du club va avoir comme effet collatéral positif d'entraîner une importante médiatisation du hockey sur glace dans la capitale ainsi qu'une forte affluence aux rencontres qui se déroulent souvent au Palais Omnisport de Paris-Bercy. Cette médiatisation du club parisien concerne également la télévision. Ainsi, il y a régulièrement des retransmissions en direct (sur *Antenne 2*) des matchs de championnat des Français Volant quand ils évoluent dans cette enceinte particulièrement adaptées aux retransmissions télévisuelles, notamment ceux contre Saint Gervais. Cet intérêt de la télévision pour le club parisien est également dû aux bonnes relations qu'entretient son Président avec les dirigeants de la chaîne³¹⁸. Cependant, plutôt que de voir l'intérêt d'une telle médiatisation pour le développement global du hockey sur glace, les Présidents des clubs alpins dénoncent la monopolisation des médias par le club des Français Volants, notamment Bernard Goy, le Président de Saint Gervais, qui lors de sa venue pour une rencontre se déroulant dans la capitale déclara :

*« Dans les Alpes, nous nous insurgeons contre cette monopolisation totale sur le club de Paris. Il a fallu que nous aménagions le calendrier uniquement pour permettre aux Français Volants d'évoluer au POPB [Palais Omnisport Paris-Bercy]. De plus, nous ne sommes pas d'accord sur la répartition des recettes publicitaires. N'oublions pas que sans la venue de Saint Gervais, le leader du championnat, il n'y aurait pas autant de spectateurs. A partir du moment où nous faisons le spectacle, il est normal que nous profitons aussi des retombées »*³¹⁹.

Cet extrait illustre bien l'absence totale de régulation par la FFSG et la CNHG en ce qui concerne l'organisation économique du hockey sur glace de haut-niveau. A cette époque, ces instances se chargent uniquement d'organiser le championnat (i.e., de planifier les matchs), sans se préoccuper des enjeux économiques naissants liés à celui-ci. Cette absence

³¹⁸ Entretiens n° 1, 6, 24, 39 et 44. Ce dernier sera d'ailleurs sollicité par la chaîne pour être consultant lors des Jeux Olympiques d'Hiver de Calgary (1988).

³¹⁹ *Le Dauphiné Libéré*, 7 décembre 1985.

de règles formelles tend à suggérer qu'il n'existe pas, dans les balbutiements du professionnalisme, d'ordre local au niveau des clubs évoluant en première division.

L'amélioration de l'effectif se concrétisa également au niveau sportif puisque les Français Volants atteignent la finale du championnat de France qu'ils perdront toutefois contre Saint Gervais.

L'écart entre le club parisien et le club haut-savoyard s'étant toutefois réduit, les dirigeants des clubs de Megève et de Saint Gervais décident de fusionner avant le début de la saison 1986-1987, formant ainsi le club du Mont-Blanc qui sera dirigé par le futur Président de la FFSG, Bernard Goy. L'objectif avoué est de rivaliser avec le club parisien, mais aussi avec les autres clubs de plaine qui, s'inspirant des Français Volants, commencent à gagner du terrain sur les clubs alpins. Si cet objectif sportif est atteint, il se fait au détriment de la qualité du championnat. En effet, l'écart entre les clubs est encore plus important et le championnat devient vite monotone : aucun club ne peut lutter contre l'équipe du Mont-Blanc³²⁰. Comme nous pouvons le constater sur le Tableau 19, le championnat français lors de cette saison a un de ses plus mauvais équilibres compétitifs « statiques » sur la période étudiée, avec des écarts importants entre chaque équipe (cf. Tableau 26). Cela va notamment se traduire par une nette diminution de l'intérêt médiatique porté au hockey sur glace dans la capitale (Branchu, 2007).

Tableau 26. Classement à l'issue de la saison 1986-1987.

Équipes	Matches	Victoires	Nuls	Défaites
Aigles du Mont-Blanc	36	32	2	2
Français Volants de Paris	36	22	4	10
Aigles Bleus de Gap	36	21	6	9
Écureuils d'Amiens	36	19	4	13
Ours de Villard-de-Lans	36	18	5	13
Brûleurs de Loups de Grenoble	36	11	4	21
Huskies de Chamonix	36	11	2	23
Diables Rouges de Briançon	36	10	3	23
Dragons de Rouen	36	9	4	23
Jets de Viry-Essonne	36	9	2	25

1.3. La création de la Coupe Magnus et des trophées individuels.

Au cours de la saison 1985-1986, la Coupe Magnus, qui est le trophée qui récompense aujourd'hui le champion de France³²¹, sera créée par Tristan Alric. Cette innovation, ne sera

³²⁰ Ainsi, il faudra attendre la vingtième journée de championnat pour que le club concède une défaite.

³²¹ C'est l'équivalent du Bouclier de Brennus au rugby.

pas à l'initiative de la FFSG ou de la CNHG. En effet, Tristan Alric, ancien joueur et arbitre de hockey sur glace, est journaliste à *L'Equipe* où il couvre cette discipline. S'inspirant de la Coupe Stanley en NHL, le journaliste voulait créer un trophée emblématique. Aussi, dans cette perspective, il lui donnera le nom de Magnus, le fondateur et premier Président de la Ligue Internationale de Hockey sur Glace. Toujours en s'appuyant le modèle nord-américain, il sera également à l'origine de la création des trophées individuels qui récompensent certains joueurs en fin de saison (e.g., meilleur buteur, meilleur défenseur, meilleur gardien, meilleur joueur français, meilleur espoir).

Si cette coupe et ces trophées individuels sont une occasion supplémentaire de médiatiser le hockey sur glace en lui donnant une certaine lisibilité, ils vont également être à l'origine d'une controverse née du fait que l'instigateur de ces récompenses ne soit qu'un simple journaliste et non un élu fédéral. Bien que cette initiative ait reçu un accueil favorable par Henri Lafit, le Président de la CNHG, qui officialisera cette nouvelle Coupe, elle se heurtera cependant à la résistance des autres membres de la commission qui refusèrent de reconnaître comme légitime cette innovation qui ne venait pas d'eux. Dans l'ouvrage édité par la FFHG à l'occasion du Centenaire du championnat de France de hockey sur glace (FFHG, 2007), Tristan Alric relate les faits de l'époque : « *Pendant trois ans, la Fédération continua à donner une petite coupe banale au club champion de France en plus des médailles individuelles qui étaient distribuées aux joueurs. En fait, les membres du CNHG faisaient semblant d'ignorer la Coupe Magnus en me disant que c'était uniquement un gadget... Tant et si bien que j'ai dû m'en occuper alors qu'elle était théoriquement officielle... Je l'ai gardé pendant trois ans au fond de mon garage ! Lors des phases finales, j'emballais la coupe dans une couverture et je fabriquais une poignée avec un bout de ficelle pour pouvoir la transporter. Ensuite, je la faisais voyager à travers la France à mes frais, soit par le train, soit dans ma voiture, pour en faire la promotion en l'exposant dans la patinoire où avait lieu le match. Ce qui m'amusait beaucoup, c'est que lors de la cérémonie officielle de la remise du titre, les joueurs se précipitaient à chaque fois vers la Coupe Magnus, que j'avais posée sur le bord de la piste, afin de se faire photographier avec elle. Du coup, ils laissaient tomber les dirigeants fédéraux et leur petit trophée. Autant vous dire que ces derniers faisaient un peu la gueule !* » (p. 92). Toutefois, profitant de sa position de journaliste, Tristan Alric évoquait régulièrement la Coupe Magnus dans les colonnes de *L'Equipe*. Au bout de quelques saisons, et face à la popularité grandissante dont jouissait le trophée, que ce soit auprès des joueurs comme des supporters, l'ensemble des membres de la CNHG reconnut la Coupe

Magnus comme légitime. A l'heure où nous écrivons ces lignes, il est toujours le trophée attribué au champion de France à l'issue de chaque saison sportive.

1.4. L'attribution des Jeux Olympiques d'Hiver à Albertville.

Le 17 octobre 1986 à Lausanne, la candidature d'Albertville, menée par Jean-Claude Killy et Michel Barnier, pour l'obtention des Jeux Olympiques d'Hiver de 1992, est entérinée par le Comité International Olympique. Au sein de la FFSG, cette nouvelle est accueillie de manière différenciée. Si les dirigeants élus du patinage artistique y voient immédiatement une opportunité importante de médiatiser et de développer leur sport (et font de cette échéance un enjeu primordial qu'il convient de préparer de suite), les dirigeants élus du hockey sur glace préférèrent privilégier des échéances plus proches :

« On nous annonce en Conseil Fédéral qu'Albertville vient d'être choisi, que ça va nous faire une publicité formidable pour les sports de glace et qu'il ne faut pas rater ce rendez-vous. Au sein de la CNHG, si nous sommes d'accord sur le fait que c'est une réelle opportunité pour faire parler des sports de glace et de la FFSG, nous nous sommes quand même dit qu'il ne fallait pas mettre la charrue avant les bœufs. 1992 c'était loin et il y avait d'autres rendez-vous importants à ne pas négliger non plus. C'était notamment le cas pour le Mondial B de 87, qui était une étape obligatoire pour se qualifier pour les JO de Calgary. Alors, nous nous sommes dit : occupons-nous d'abord de Calgary, on verra ensuite pour Albertville »³²².

Ainsi, la CNHG décide de reporter sa réflexion sur la stratégie fédérale à adopter en vue des Jeux Olympiques d'Albertville. Comme nous le verrons plus loin dans le manuscrit, l'enchaînement des échéances internationales et l'instabilité à la tête de cette commission feront que la CNHG subira le succès des hockeyeurs français aux Jeux Olympiques d'Albertville plutôt que de l'avoir anticipé.

1.5. Une année charnière : 1988.

L'année 1988 est assurément une année charnière pour le hockey sur glace français. En effet, à l'issue de la saison 1987-1988, les quatre premières places de la Nationale 1A sont occupées par des clubs alpins : le HC Mont Blanc, le Briançon APHC, le Gap HC et les Ours

³²² Entretien n° 39.

de Villard-de-Lans. A l'issue de la saison 1988-1989, la donne est totalement inversée et ce sont trois clubs de plaine qui arrivent aux trois premières places : les Français Volants, le HC Amiens et le Rouen HC. Comme nous l'avons mentionné précédemment, le hockey sur glace français de haut-niveau bascule dans l'ère de la plaine.

Profitant d'une absence de règles formelles limitant le nombre de transferts au cours d'une saison et en s'inspirant du fonctionnement des Français Volants, les clubs de plaines ont recruté de nombreux joueurs talentueux dans les clubs alpins³²³. Ces clubs, basés dans des aires urbaines plus importantes que les clubs des Alpes (à l'exception de Grenoble), bénéficient de fortes subventions municipales qui leur permettent de mener à bien leurs politiques de recrutements. En effet, beaucoup de ces municipalités voient dans le hockey sur glace un moyen moins onéreux que d'autres sports professionnels pour obtenir un titre de champion de France et pour profiter des retombées médiatiques et sociales d'un tel événement : *« nous avons investi dans le hockey car c'était un moyen bien moins cher que le foot ou le rugby pour obtenir un titre de champion de France. Nous étions gagnants sur tous les fronts : on parlait de [nom de la municipalité] dans les médias, mais surtout nos concitoyens pouvaient s'identifier à cette équipe et dire fièrement : nous sommes champions de France ! Cela créait une dynamique positive que nous n'aurions pas pu nous offrir grâce au football »*³²⁴. Ainsi, les élus de ces villes de plaine misent sur le hockey sur glace pour leur stratégie de communication interne et externe. Par exemple, Jean Lecanuet, le sénateur-maire de Rouen, déclara suite à la victoire du titre de champion de France par le club de sa ville : *« Avec ce titre de hockey, vous apportez un rayon de gloire sur le département. Vous rendez jaloux de nombreux élus de la montagne. Il vous faut maintenant une patinoire plus grande. C'est mon nouveau pari. »* (FFHG, 2007, 103).

Ces politiques de recrutement vont créer une importante inflation au niveau des salaires des joueurs (Delorme, 2005 ; Delorme, 2010) dont les premières victimes seront les clubs alpins. En effet, d'une part ces derniers ne disposent pas de subventions aussi importantes que celles des clubs de plaine ; d'autre part, ils fonctionnent sur un mode de recrutement endogène et ne rémunèrent pas leurs joueurs pour la pratique exclusive du hockey sur glace³²⁵. Aussi, ces clubs vont avoir du mal à suivre la logique inflationniste dans laquelle s'engage le hockey sur glace de haut-niveau et vont devoir laisser partir leurs meilleurs

³²³ Ainsi, par exemple, le club de Rouen débauche les deux meilleurs joueurs de Chamonix, Luc Tardif et Christian Vouillamoz.

³²⁴ Entretien n° 18.

³²⁵ Ces deux aspects seront développés plus loin dans le manuscrit.

joueurs, faute de pouvoir s'aligner sur les propositions salariales des clubs de plaine (Raspaud, 1989).

L'année 1988 est également une année charnière au niveau de la médiatisation télévisuelle du hockey sur glace. Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'exposition télévisuelle régulière dont disposaient les Français Volants était mal perçue par les Présidents des clubs alpins – notamment Bernard Goy – qui dénonçaient l'exclusivité dont bénéficiaient les rencontres jouées à domicile³²⁶ par les Français Volants. Ce dernier, qui vient de prendre la présidence de la CNHG, va alors refuser d'accorder au club parisien l'autorisation de jouer ses matchs le samedi après-midi³²⁷. Un conflit et une polémique éclate alors entre les deux hommes. Le Président de la FFSG de l'époque, Jean Ferrand, vient du hockey sur glace³²⁸ et a une vision traditionaliste de ce sport. Il n'apprécie pas le virage, impulsé par les Français Volants, qu'est en train de prendre sa discipline de prédilection³²⁹. Aussi, il n'interviendra pas dans la polémique opposant le Président des Français Volants et le Président de la CNHG. Ce faisant, il laisse Bernard Goy imposer sa décision d'interdire au club parisien de jouer le samedi après-midi. Or, c'est sur ce créneau horaire qu'*Antenne 2* retransmettait les matchs en direct. Ne voyant pas de solution au conflit opposant le club à la CNHG et lassés des polémiques dont ils sont parfois la cible, les responsables des sports de la chaîne décident de ne plus retransmettre le hockey sur glace³³⁰. Ainsi, plutôt que de laisser les Français Volants être la vitrine du hockey sur glace français, Bernard Goy a préféré sacrifier la médiatisation télévisuelle régulière de son sport. Depuis cet épisode, et comme nous l'avons montré dans notre pré-enquête, le hockey sur glace est quasiment absent des retransmissions télévisuelles si nous faisons abstraction des années olympiques où la diffusion des matchs de l'équipe de France, des phases finales et de la finale olympique lui donne une visibilité éphémère.

Cette absence de coopération pourrait passer pour une simple guerre d'ego entre les deux hommes. Nos recherches semblent indiquer qu'au-delà de cette bataille d'ego résidaient des enjeux stratégiques plus pécuniaires. En effet, les deux protagonistes ont alors pour point commun d'être chacun à la tête d'une entreprise qui vend des patinoires (et des contrats d'entretien) aux municipalités. Or, la médiatisation des Français Volants et les accointances

³²⁶ Comme nous l'avons mentionné précédemment, il convient également de rappeler que Paris-Bercy une enceinte particulièrement adaptée aux retransmissions télévisuelles du hockey sur glace. C'est aussi une des raisons « pratiques » qui faisait qu'*Antenne 2* privilégiait le club parisien.

³²⁷ Les matchs devant « normalement » se jouer le samedi soir.

³²⁸ C'était un ancien joueur originaire de Gap.

³²⁹ Entretiens n° 24 et 51.

³³⁰ Entretien n° 51 et 54.

de leur Président avec le microcosme télévisuel, nuisaient à Bernard Goy qui perdait des parts de marché au profit de son « médiatique » concurrent : « [...] *ce qu'il faut savoir, c'est que Goy et Laccarière étaient tous les deux des vendeurs de patinoires. Or, comme il passait souvent à la télé, Laccarière bénéficiait d'une certaine notoriété que n'avait pas Goy. D'autant plus que son entreprise France Patinoires était l'un des sponsors des Français Volants. Alors, à chaque match à la télé, les gens voyaient sa marque. Alors bon, quand Goy râlait sur l'omniprésence des Volants à la télé, ce n'était pas vraiment innocent. Il pensait aussi à son business. Parce que grâce à ses passages à la télé, Laccarière s'est mis à vendre pas mal de patinoires. Donc Goy, il a fait tout ce qu'il a pu pour lui mettre des bâtons dans les roues. Et sa meilleure solution, ça a été de leur interdire de jouer le samedi après-midi. C'était imparable car Antenne 2 n'était pas intéressée par des retransmissions en différé. Ils voulaient du direct. Et comme Goy était le chef de la commission du hockey à la fédé, ça a été très facile pour lui* »³³¹. Ainsi, il semble que pour chacun des deux hommes, leur investissement dans le hockey sur glace, servait également leurs intérêts professionnels.

Enfin, l'année 1988 est également une année charnière au niveau sportif avec la participation de l'équipe de France de hockey sur glace aux Jeux Olympiques de Calgary. En effet, depuis ceux de Grenoble (1968), l'équipe de France de hockey sur glace ne s'était plus qualifiée pour les Jeux Olympiques. La CNHG décide pour l'occasion de s'occuper de manière plus « professionnelle » de la médiatisation de son sport, en développant une stratégie de communication, tout en cherchant des partenaires. Elle s'associe alors à la chaîne hôtelière *Arcade* – dont la marque sera présente sur les casques des joueurs – ainsi qu'à la *Société Nationale des Chemins de Fer*³³² (SNCF). Parallèlement, la CNHG lance une publication annuelle officielle – sous la forme d'un magazine – qui rassemble les compositions des équipes et le calendrier de la première division. Cette publication sera éditée jusqu'en 1990 puis disparaîtra³³³.

³³¹ Entretien n° 20.

³³² Nos données sont partielles concernant ces deux partenariats. Si *Arcade* a versé une somme d'argent (dont le montant ne nous a pas été communiqué) en échange de l'apposition de sa marque sur le casque des joueurs, nous n'avons toutefois pas eu accès aux modalités du partenariat entre la SNCF et la CNHG.

³³³ Nous n'avons pas pu obtenir d'explications concernant l'arrêt de publication de ce support.

Alors qu'avant la compétition, la plupart des observateurs classent la France en dernière position³³⁴, les hockeyeurs arracheront finalement la onzième place, en réalisant un match nul face à la Norvège (6-6), synonyme de montée dans le groupe Mondial B.

1.6. Le krach financier dans les Alpes.

Comme nous venons de le voir, le championnat de première division de hockey sur glace français s'est engagé dans une spirale inflationniste. Très vite, les petites villes des Alpes ne vont plus pouvoir suivre cette surenchère salariale. Ainsi, en 1986, les clubs de Saint Gervais et de Megève vont fusionner pour créer l'équipe du Mont-Blanc de manière à pouvoir rivaliser avec les Français Volants, sur le plan sportif mais aussi – et surtout – sur le plan financier. Le club de Chamonix refuse de s'associer à cette fusion et va déposer le bilan en 1988. Un an plus tard, l'équipe du Mont-Blanc se retrouve avec un déficit de 600 000 francs malgré les subventions conséquentes des municipalités de Saint Gervais (800 000 francs) et de Megève (600 000 francs) (Raspaud, 1989). Bien qu'ayant obtenu son maintien sportivement, le club se voit dans l'obligation de renoncer à la première division. La fusion est alors dissoute et chaque club retrouve son autonomie en division inférieure. Cette même année, le club de Gap se voit également dans l'obligation de renoncer à la première division à cause d'un important déficit de 8 millions de francs. Pour les rares clubs des Alpes se maintenant dans l'élite, la situation financière n'est guère meilleure. Ainsi, en 1987, le club de Grenoble accuse un déficit de 1,2 million de francs. Le club demande et obtient auprès de la municipalité un prêt de 1,5 million de francs (Raspaud, 1989). En échange, cette dernière impose des conditions drastiques au club avec une obligation de réduction de la masse salariale de 2,2 millions de francs à 1,4 million de francs assortie d'un contrôle trimestriel de la gestion du club. Ces mesures seront inefficaces car deux saisons plus tard, le déficit sera toujours au même niveau et le club sera contraint de déposer le bilan, en 1991, pour éponger ses dettes.

Nous entrons alors dans l'ère de la plaine : la majorité des équipes évoluant en première division provient des grandes villes de plaine et truste les titres de champion de France, de champion de la coupe de France ou de champion de la coupe de la Ligue. Comme nous allons le voir plus loin, ce repositionnement géographique va entraîner d'importants

³³⁴ « Dans tous les journaux on pouvait lire que nous n'avons rien à faire là et que nous allions prendre une correction. Bon, nous avons effectivement pris trois corrections lors des trois premiers matchs... mais nous n'avons pas fini derniers ! » (entretien n° 38).

changements au niveau culturel avec le passage d'un sport ancré dans le territoire alpin et avec une culture de terroir à un sport-spectacle construit pour des métropoles de plaine avec des clubs sans passé historique concernant cette discipline. Dans les Alpes, on accuse le coup en rejetant cette vision « professionnelle » d'un hockey sur glace basé uniquement sur l'argent (« un hockey qui fout le camp ») : « Il paraissait définitivement acquis que le hockey sur glace ne pouvait qu'être un sport alpin, avec certes une concession visant à autoriser des clubs tel que Croix (Lille), Epinal, Tours, Amiens ou même Bordeaux à se joindre aux maîtres de la discipline histoire de faire le nombre ou de faire croire que l'on était pas « raciste ». La balle a ces derniers temps carrément changé de camp. Ce sont les clubs jadis minoritaires qui font la loi, recrutant à tour de bras des joueurs, la plupart du temps formés dans les Alpes, provoquant une inflation des salaires – que l'on avait déjà subodorée à l'époque où Tours devint champion de France avec une équipe pratiquement créée de toute pièce – qui a fini par mettre en péril les finances de certains clubs et non des moindres. Mais le ton avait été donné. Les clubs, les uns après les autres, se mirent à « investir » sans compter dans le matériel humain. Tout auréolés de leur accession au plus haut niveau, alléchés par les perspectives d'un titre national, les clubs de la plaine allaient poursuivre leur forcing tout d'abord auprès des municipalités qui allaient se montrer fort généreuses en particulier dans ce qui était devenu le nouveau fief du hockey : l'hexagone moins les Alpes. Les choses sont claires : seules les équipes des villes importantes pourront à l'avenir suivre le mouvement. Dans les Alpes, Grenoble reste donc (et pour combien de temps ?) la seule figure de proue d'un hockey qui fout le camp »³³⁵. Les clubs Alpains passent donc d'un statut de majoritaires dominants à un statut de minoritaires dominés.

1.7. La « Ligue Nationale » rattrapée par le krach financier.

Le Président de la FFSG, Jean Ferrand, décède en novembre 1990. Sa place est prise par Bernard Goy, ce qui permit à Patrice Pourtanel de reprendre la Présidence de la CNHG. Suite aux problèmes financiers des équipes alpines, sa première mesure va être la création d'une « Ligue Nationale » autonome et resserrée à huit équipes³³⁶. Cette organisation, présidée par Jean-Claude Ducable³³⁷, est censée mettre en place un circuit professionnel.

³³⁵ *Le Dauphiné Libéré*, 23 mai 1989.

³³⁶ Amiens, Briançon, Bordeaux, Grenoble, Reims, Rouen, Tours et Paris.

³³⁷ Qui au même moment est également le Président du club de Rouen.

Avant même son lancement, la participation de Grenoble est compromise suite aux problèmes financiers que nous avons évoqués dans le paragraphe précédent³³⁸.

Bien qu'ils disposent de moyens financiers plus importants, les clubs de plaine ne vont pas échapper au krach financier qui va également les rattraper. Ainsi, le club de Bordeaux dépose le bilan lors des demi-finales. De même, si les clubs de Tours³³⁹ et des Français Volants³⁴⁰ parviennent à finir la saison, ils déposeront le bilan à l'issue de celle-ci. Toujours en 1990-1991, le club d'Amiens doit faire face à un déficit de 10 millions de francs. Face à ce krach financier, la CNHG n'a alors plus aucun contrôle sur le championnat de première division et essaye de sauver les apparences en cautionnant des pratiques interdites par les différents règlements sportifs, afin que celui-ci puisse quand même arriver à son terme³⁴¹. L'exemple amiénois, rapporté par Branchu (2007) est édifiant : « *Le tour de passe-passe le plus sensationnel reste quand même celui d'Amiens qui contraint ses joueurs à baisser leur salaire de 20 % durant l'été [...], puis de 15 % supplémentaires deux jours avant le début du championnat. [...] Les collectivités locales s'impliquent pour parer à l'urgence, mais l'Amiens Sporting Club est finalement liquidé... et devient Hockey Club Amiens Somme en plein milieu de saison tout en continuant son championnat ! Les anciens Renards de Picardie deviennent alors les Gothiques actuels* » (p. 140). Ainsi, à l'issue de la saison 1990-1991, sur les huit équipes engagées, il ne reste plus que quatre équipes pouvant potentiellement repartir la saison suivante : Amiens (grâce à son « *tour de passe-passe* »), Briançon (dont les comptes sont régulièrement renfloués par son Président qui est aussi le maire de la ville), Reims (qui s'est cependant engagé à mettre en place un plan de redressement sur dix ans) et Rouen.

Devant la menace d'effondrement général du hockey français, la CNHG tente d'imposer un plafonnement de la masse salariale à 4,8 millions de francs. Toutefois, l'enjeu principal est de pouvoir repartir avec un championnat correct composé d'un nombre suffisant d'équipes qui ne déposeront pas le bilan en cours de saison. En effet, les nombreux dépôts de bilan³⁴² des précédentes saisons ont eu un impact très négatif sur l'image de ce sport : « *on ne parlait plus du hockey dans la presse. Ou alors, c'était uniquement pour raconter des choses*

³³⁸ La participation de Grenoble représentait un enjeu important pour la CNHG car l'équipe comptait neuf internationaux français dans ses rangs. Le club déposera quand même le bilan à l'issue de la saison.

³³⁹ Tours annonça un déficit de 1,9 millions de francs.

³⁴⁰ Les Français Volants annoncèrent un déficit de 2,5 millions de francs.

³⁴¹ Comme nous l'avions mentionné précédemment, la Ligue Nationale était autonome. L'avis de la CNHG était donc à titre consultatif.

³⁴² Ces nombreux dépôts de bilan expliquent en partie le fait que nous trouvons des résultats corrects au niveau de l'équilibre compétitif entre les saisons alors que nous observons une importante variance au niveau de l'équilibre compétitif « statique ». En effet, de nombreux clubs qui avait investi pour obtenir le titre de champion de France ont déposé le bilan la saison suivante à cause des déficits engendrés par la conquête du titre (e.g., Tours, Grenoble, Français Volants, Amiens, Brest).

négligentes du genre : les présidents de club sont des incapables, les dirigeants fédéraux sont des imbéciles, ce championnat va dans le mur,... Et c'était tout... Pas une ligne de positive »³⁴³ ; « il y a eu toute une période où les rares fois que les journaux parlaient du hockey, c'était à la rubrique nécrologique pour un nouvel avis de décès ! [rires] Non, plus sérieusement, de la fin des années 80 jusqu'au JO d'Albertville, nous avons vraiment eu mauvaise presse. Heureusement qu'il y a eu les JO et la bonne prestation de l'équipe de France pour redorer un peu l'image du hockey ! »³⁴⁴. La saison 1991-1992 repartit donc avec huit équipes, après avoir intégré quatre clubs de seconde division, ce qui eut pour effet de créer un championnat à deux vitesses entre les « survivants » de la saison précédente et les nouveaux arrivants qui n'avaient pas le niveau (cf. Tableau 27). A nouveau, la « Ligue Nationale » échouait dans son objectif de proposer un championnat « professionnel » attractif pour les spectateurs (et par extension, pour les différents médias) : « Récupérer quatre équipes de Division 1 [seconde division française à l'époque] était une très mauvaise idée. Elles n'avaient vraiment pas le niveau et elles ont juste servi de faire-valoir aux quatre survivants de la saison précédente. C'était à chaque fois des matchs à sens unique, ce qui était relativement inintéressant pour le public. Mais bon, il fallait bien trouver une solution pour que la Ligue Nationale ne soit pas enterrée alors qu'elle venait d'être mise en place »³⁴⁵. La CNHG pris donc le parti de maintenir la « Ligue Nationale » tout en sacrifiant la qualité du spectacle proposé.

Tableau 27. Classement à l'issue de la saison régulière 1991-1992.

Équipe	Matches	Victoires	Nuls	Défaites
Dragons de Rouen	14	11	0	3
Diablos Rouges de Briançon	14	11	0	3
Huskies de Chamonix	14	11	0	3
Gothiques d'Amiens	14	9	1	4
Flammes Bleues de Reims	14	6	1	7
Sangliers Arvernes de Clermont	14	3	0	11
Jets de Viry-Essonne	14	2	1	11
Dauphins d'Épinal	14	1	1	12

Au-delà du déséquilibre du championnat de première division, se posait un autre problème : à l'aune des Jeux Olympiques d'Albertville (1992), plusieurs internationaux français évoluaient dans des équipes de deuxième division suite au dépôt de bilan de leur

³⁴³ Entretien n° 11.

³⁴⁴ Entretien n° 34.

³⁴⁵ Entretien n° 28.

club. Cette situation fut dénoncée par de nombreux joueurs et de nombreux entraîneurs et sera un des déclencheurs de l'ire des internationaux à Albertville (cf. *infra*).

2. Le hockey sur glace français de haut-niveau renoue avec la modestie (1992-1995).

2.1. Les Jeux Olympiques d'Albertville (1992) comme support pour la contestation des hockeyeurs français.

Alors que la « Ligue Nationale » est victime du krach financier de ses clubs, l'équipe de France de hockey sur glace accumule les bons résultats sur la scène internationale. Ainsi, en avril 1991, à l'occasion du Mondial B qui se déroule à Ljubljana en Yougoslavie³⁴⁶, la France termine à la troisième place. Cette médaille de bronze permet surtout à l'équipe française d'atteindre le plus haut niveau international. En effet, avant le Mondial B, la FIHG avait décidé d'élargir le Mondial A (i.e., le plus haut niveau international) à douze équipes. Aussi, les quatre premiers du Mondial B allaient intégrer l'élite mondiale.

En tant que pays organisateur, l'équipe de France était directement qualifiée pour le tournoi olympique de hockey sur glace. Dans le cadre de leur préparation, les joueurs participent au tournoi « Palet d'or » organisé à Méribel en Août 1991. Sous l'impulsion de Christophe Ville et d'Antoine Richer³⁴⁷, les internationaux français menacent de faire grève pour exprimer leurs inquiétudes quant au devenir du championnat de France de première division. Ils font parvenir une pétition collective à Patrice Pourtanel et à Bernard Goy en demandant d'être consultés pour l'élaboration de la formule du championnat. Grâce à l'appui du Directeur Technique National de la FFSG, Patrice Maurin, qui voulait désamorcer cette crise à l'aune des Jeux Olympiques³⁴⁸, les hockeyeurs eurent gain de cause en recevant la promesse qu'ils seraient associés à la réflexion concernant les modalités du championnat.

Comme nous l'avons vu précédemment, la saison 1991-1992 a débuté avec huit équipes après l'intégration de quatre clubs de seconde division. Compte-tenu des Jeux Olympiques, une trêve éponyme était prévue pour permettre aux clubs de libérer leurs internationaux. Or, à l'instar des précédentes saisons, le début du championnat va être émaillé de plusieurs incidents d'ordre économique qui vont conforter les hockeyeurs internationaux

³⁴⁶ En effet, le Mondial B a lieu deux mois avant la proclamation d'indépendance de la Slovénie.

³⁴⁷ Christophe Ville et Antoine Richer sont les co-capitaines de l'équipe de France.

³⁴⁸ Entretiens n° 3, 36 et 40.

dans la démarche qu'ils avaient entreprise à l'occasion du tournoi du « Palet d'or ». Ces problèmes économiques vont surtout concerner les clubs de Rouen et de Briançon.

A Rouen, le Président, Jean-Claude Ducable va imposer une baisse de salaire de 20 % à l'ensemble de ses joueurs en menaçant d'un licenciement économique ceux qui refuseraient. Cette façon de procéder créa des tensions qui furent d'autant plus forte que Jean-Claude Ducable, comme nous l'avons mentionné précédemment, était également le Président de la « Ligue Nationale ».

A Briançon, le Président du club, Robert De Caumont, perdit les élections municipales anticipées. Or, comme nous l'avons vu, ce dernier renflouait régulièrement les caisses du club à l'aide de subventions municipales qu'il s'auto-octroyait en étant maire de la municipalité. Bien que le nouveau maire, Alain Bayrou, ait promis de continuer à soutenir le club, les subventions furent bien moins importantes que sous le mandat de De Caumont. Aussi, quelques semaines après la défaite électorale de son Président, le club dû déposer le bilan en accusant un déficit de 9,2 millions de francs (FFHG, 2007). A l'instar d'Amiens la saison précédente, le club change de nom et obtient l'autorisation de continuer le championnat. Toutefois, les hockeyeurs, n'ayant pas été payés depuis deux mois, menacèrent de faire grève. Le nouveau Président du club, annonça que le règlement des salaires impayés devrait être pris en charge par les ASSEDIC. De plus, la CNHG et la FFSG s'engagèrent à verser 150 000 francs au club alpin au titre des indemnités accordées aux internationaux participant aux Jeux Olympiques. Ces différentes sommes n'arrivant pas, les joueurs mirent leur menace à exécution et firent grève pendant trois journées de championnat avant de décider de reprendre la compétition, malgré le non-paiement de leurs salaires depuis trois mois, suite aux négociations réalisées avec les dirigeants du club. Un joueur international, Peter Almasy, refusa toutefois de reprendre la compétition alors qu'il ne restait plus qu'un match avant la trêve olympique. Le club de Briançon décida alors de le licencier, quelques jours seulement avant la cérémonie d'ouverture des Jeux Olympiques, ce qui provoqua la colère de ses coéquipiers en équipe de France : « *Le licenciement de Peter fut vraiment vécu comme une injustice par l'équipe. Cela faisait trois mois qu'ils ne le payaient pas et ils décident de le virer comme un malpropre à quelques jours des JO. C'était la goutte d'eau qui fait déborder le vase. Nous avons beaucoup discuté avec [nom d'un joueur] et [nom d'un joueur] et nous avons décidé qu'il fallait agir car ça devenait n'importe quoi* »³⁴⁹.

³⁴⁹ Entretien n° 44.

Le parcours de l'équipe de France fut inespéré lors de ces Jeux Olympiques. Ils atteignirent la huitième place en s'inclinant en quart de final face à l'équipe américaine (1-4). Cette performance n'était pas escomptée par le conseil fédéral de la FFSG qui, malgré la récente montée des hockeyeurs dans le groupe Mondial A, avaient tout misé sur le patinage artistique et la danse sur glace : « *Personne ne croyait vraiment aux chances du hockey sur glace. Le championnat était une catastrophe où les dépôts de bilan s'enchaînaient les uns après les autres. Nous pensions donc en toute objectivité que nos meilleures chances de médaille étaient en patinage avec Bonaly et en danse avec les Duchesnay* »³⁵⁰. Même au sein de la CNHG, on fut surpris par la performance de l'équipe de France : « *On ne s'attendait pas à ça ! Le championnat battait de l'aile. Le niveau était médiocre. Cela influence forcément la préparation des joueurs. Certains internationaux n'évoluaient même pas en première division. Et puis là, alors que personne ne s'y attend, la quinzaine magique comme j'aime à l'appeler. La France qualifiée pour les quarts. C'était juste surréaliste* »³⁵¹.

Grâce à ce bon parcours, l'équipe de France de hockey sur glace bénéficie d'une importante exposition médiatique, que ce soit dans la presse écrite comme à la télévision³⁵². Une page entière est consacrée quotidiennement au hockey sur glace dans *L'Equipe*, mais surtout, le quart de final contre les Etats-Unis est retransmis en direct sur *Antenne 2*. Ce match attire une audience de 5,2 millions de téléspectateurs (Branchu, 2007). Profitant de l'impact médiatique dont ils disposent lors de ces Jeux Olympiques, les joueurs français – par l'intermédiaire de leurs deux co-capitaines – menacent à nouveau de faire grève. Ils accusent, à la télévision et dans la presse écrite, la FFSG de ne rien faire pour développer leur sport. Ils ciblent particulièrement Bernard Goy, qui est issu du hockey sur glace, en précisant qu'il « *ne fait rien pour médiatiser le hockey* »³⁵³. Le lendemain des quarts de finale, une conférence de presse est organisée dans l'hôtel qui accueille la délégation française. Les critiques des

³⁵⁰ Entretien n° 6.

³⁵¹ Entretien n° 55.

³⁵² Indépendamment de ces bons résultats, la couverture médiatique des grands événements sportifs internationaux est spécifique. En effet, les Jeux Olympiques déclenchent une importante ferveur nationaliste auprès des populations (Vincent et al., 2002 ; Wensing & Bruce, 2003). En se basant sur la théorie de l'auto-catégorisation (Turner et al., 1987), on constate que certaines fois les gens se voient comme des individualités alors que d'autres fois, ils pensent faire partie d'un endogroupe. La perception de l'appartenance à cet endogroupe joue un rôle important dans la formation de l'« identité de soi ». Partant de là, des travaux ont montré que le traitement journalistique des événements sportifs internationaux était biaisé : les médias, dans le but de satisfaire leurs auditoires en soutenant une identité nationale, ont tendance à effectuer une couverture nationaliste/chauviniste des épreuves sportives en surreprésentant et en glorifiant leurs athlètes, que ce soit dans la presse écrite (e.g., Capranica et al., 2005) ou à la télévision (e.g., Sabo et al., 1996 ; Billings & Angelini, 2007). Cela explique les importantes différences dans la médiatisation du hockey sur glace que nous avons détecté lors de notre pré-enquête.

³⁵³ *L'Equipe*, 19 février 1992.

joueurs sont virulentes : « *Nos dirigeants nationaux sont totalement incompetents* »³⁵⁴ ; « *Le comportement de la FFSG et de la CNHG est suicidaire* »³⁵⁵ ; « *Notre capital confiance vis-à-vis de la Fédération est maintenant à zéro. On ne les croit plus. C'est fini !* »³⁵⁶. Cible principale des critiques, Bernard Goy joue l'apaisement : « *Vos critiques sont totalement justifiées. Il y a un manque de communication mais, croyez-moi, on va faire des efforts. [...] C'est vrai qu'il y a des problèmes mais je vous propose de vous donner rendez-vous dans une dizaine de jours. Nous vous ferons part de nos décisions pour les six mois à venir* »³⁵⁷. La semaine suivante, Goy annonçait la tenue prochaine d' « Etats Généraux du hockey sur glace ». Ces derniers n'auront toutefois pas lieu, du moins sous la présidence de Bernard Goy³⁵⁸.

Après cette controverse, tous les Présidents des clubs de hockey sur glace évoluant en première division s'accordèrent pour demander la tenue d'élections anticipées dès le mois de mai. L'Assemblée Générale de la FFSG se tint comme prévu en juin. La seule décision prise concernant le hockey sur glace fut l'abandon de la « Ligue Nationale » qui entérina le retour de la première division française dans le giron de la FFSG³⁵⁹. Face à la pression des dirigeants du hockey sur glace, Goy convoqua deux mois plus tard une Assemblée Générale Extraordinaire à Paris où il demanda un vote de confiance qu'il obtint finalement³⁶⁰.

2.2. Quand l'Etat commence à s'intéresser aux problèmes du hockey sur glace et à la gestion de la FFSG.

L'affrontement entre les joueurs internationaux et le Président de la FFSG attira l'attention des politiques français, notamment du sénateur des Hauts-de-Seine, André Fosset. Ce dernier posa officiellement une question écrite³⁶¹ à Frédérique Bredin, la Ministre des Sports, pour « *attirer son attention sur la situation alarmante du hockey français* ».

³⁵⁴ *L'Equipe*, 20 février 1992.

³⁵⁵ *L'Equipe*, 20 février 1992.

³⁵⁶ *L'Equipe*, 20 février 1992.

³⁵⁷ *L'Equipe*, 20 février 1992.

³⁵⁸ Comme nous le verrons plus loin dans le manuscrit, c'est en mai 2001, sous la présidence de Didier Gailhaguet, que se tiendront des Etats Généraux du hockey sur glace.

³⁵⁹ En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment, la Ligue Nationale était une entité autonome.

³⁶⁰ Si nous connaissons l'issue de ce vote de confiance, nous n'avons pas pu nous procurer le procès-verbal de cette Assemblée Générale Extraordinaire. Les chiffres avancés par les acteurs que nous avons interrogés et qui étaient présents lors de ce vote de confiance oscillent entre 55 et 65 % de votes favorables.

³⁶¹ Questions au gouvernement du 12 mai 1992.

En réponse, la Ministre commanda une mission d'audit de la FFSG auprès de la Cour des Comptes. Cette mission aboutira au rapport « Pichon » que nous aborderons plus loin dans le manuscrit.

La Ministre dut également intervenir officiellement suite aux déclarations de Bernard Goy après les Jeux Olympiques. En effet, ce dernier annonçait son intention de ne pas envoyer les hockeyeurs français au Mondial A de l'année suivante suite à leur comportement « déplacé » lors des Jeux Olympiques³⁶². Il reviendra sur cette décision suite aux pressions de la Ministre des Sports, qui déclara peu après cette annonce : « *En dépit du différend qui oppose le Président Bernard Goy à certains joueurs, je confirme que la sélection nationale ira en Tchécoslovaquie* »³⁶³. Cet épisode marquera néanmoins une rupture entre la FFSG et les dirigeants du hockey sur glace.

2.3. Le hockey sur glace renoue avec la modestie.

Suite au krach financier qui a touché quasiment l'ensemble des clubs évoluant à haut-niveau et consécutivement à l'abandon de la « Ligue Nationale » autonome, la CNHG décide de mettre en place une nouvelle formule pour la saison 1992-1993. Il s'agit en fait de réunir dans un même championnat – qui constituera la première division française – les quatre clubs de la « Ligue Nationale », encore en activité à la fin de la précédente saison (i.e., Amiens, Chamonix, Reims et Rouen), avec l'ensemble des clubs de la deuxième division française. Ce mélange entre des clubs « professionnels » et des clubs « amateurs » ou « semi-professionnels » aura pour conséquence d'entraîner une nette diminution du niveau de jeu global de la première division ainsi qu'un fort déséquilibre entre les équipes³⁶⁴. Ces deux aspects nuisant significativement à la qualité du spectacle proposé (cf. *supra*). Le niveau moyen de ce championnat n'aura toutefois pas d'impact immédiat sur le niveau de jeu de l'équipe de France qui parviendra à ce maintenir dans l'Elite lors du Mondial A à Prague tout en assurant sa qualification pour les Jeux Olympiques rapprochés de Lillehammer (1994).

Alors que la CNHG, présidée par Patrice Pourtanel, amorce une réflexion pour tenter de réguler le fonctionnement des clubs de hockey de première division (notamment par des limitations au niveau des masses salariales et des transferts de joueurs) une nouvelle polémique éclate. Lors du conseil fédéral du 12 janvier 1993, le commissaire aux comptes

³⁶² *Le Monde*, 10 mars 1992.

³⁶³ *L'Equipe*, 15 mars 1992.

³⁶⁴ Ainsi, lors de la première journée de championnat, les « professionnels » de Rouen écrasèrent les « amateurs » de Morzine sur le score de 20 à 1.

annonce que le déficit de la CNHG est en réalité beaucoup plus important que ce qui avait été annoncé lors de l'Assemblée Générale de juin. Le déficit s'élève en fait à environ trois millions de francs³⁶⁵. Plus grave, les différentes investigations menées par le commissaire aux comptes dans le cadre de sa mission, montrent que les élus de la CNHG n'ont quasiment tenu aucune comptabilité et qu'ils sont incapables de justifier plus de deux millions de dépenses³⁶⁶. Aussi, au lieu de se consacrer à la régulation du championnat de première division, tout le temps des élus de la CNHG sera occupé à (re)trouver et/ou à rassembler les différentes pièces permettant de justifier ces dépenses. Au final, aucun détournement frauduleux n'apparaîtra. Cette situation était en fait due à l'amateurisme des élus qui n'avaient pas saisi l'enjeu d'avoir une comptabilité précise et suivie : « *En fait, on s'aperçut très vite qu'il n'y avait pas de problème par rapport à ces deux millions de dépenses injustifiées. Nous avons réussi à retrouver tous les justificatifs. Cela a pris un certain temps ! Mais bon, l'essentiel était là : il n'y avait pas eu de malversations. Cet incident aura au moins eu le mérite d'ouvrir les yeux des élus sur la nécessité de tenir une comptabilité rigoureuse* »³⁶⁷. Si cet épisode n'eut effectivement pas de conséquences – au niveau judiciaire en tout cas –, il provoqua à nouveau l'indignation chez les présidents des clubs de hockey. Ces derniers commencèrent alors à s'organiser et à envisager l'autonomie totale du hockey et sa séparation de la FFSG³⁶⁸. Ainsi, en juin 1993, la veille de l'Assemblée Générale de la FFSG, les présidents des clubs de hockey sur glace étaient réunis pour élire les membres de la CNHG³⁶⁹. Lors de cette réunion, ce point crucial fut abordé et il recueillit une majorité de partisans³⁷⁰. De plus, Patrice Pourtanel ne fut pas réélu à la tête de la CNHG (on lui reprochait notamment ses accointances avec Bernard Goy³⁷¹) et il céda sa place à François Désérable. Malgré les positions exprimées par chacun la veille, la proposition de scission définitive du hockey ne fut soutenue que par une minorité de présidents. Cet abandon du projet d'autonomie et le ralliement au statu quo d'une majorité de présidents sont apparemment dues au lobbying efficace de Bernard Goy³⁷² : « *Pas mal de présidents ont changé d'avis dans la nuit suite à une visite amicale – si vous*

³⁶⁵ Procès verbal du conseil fédéral du 12 janvier 1993.

³⁶⁶ Procès verbal du conseil fédéral du 12 janvier 1993.

³⁶⁷ Entretien n° 9.

³⁶⁸ Entretiens n° 9, n° 15 et n° 46.

³⁶⁹ Article 11 du Règlement Intérieur de la FFSG.

³⁷⁰ Entretiens n° 9, n° 15 et n° 46.

³⁷¹ Entretiens n° 15 et n° 46.

³⁷² Il convient ici de préciser que ce dernier n'a pas voulu nous accorder d'entretien dans le cadre de ce travail doctoral. De même, plusieurs acteurs interrogés n'ont pas voulu s'exprimer sur ce point précis.

voyez ce que je veux dire – de Goy dans leur chambre d'hôtel. Je ne sais pas ce qu'il leur a proposé en échange de leur vote contre le projet, mais il a été très persuasif en tout cas ! »³⁷³.

La saison 1993-1994 repartit donc sur les bases de la saison précédente. Toutefois, afin de rendre le championnat plus intéressant, François Deserable décida d'en modifier la formule. Après une première phase à seize équipes, les huit meilleurs étaient qualifiés pour une seconde phase d'où émergeraient quatre équipes qui se disputeraient le titre. Si la première phase fut aussi déséquilibrée que la saison précédente, la seconde phase offrit des rencontres plus équilibrées. Ces deux saisons furent surtout celles où les différences de conception, sur la pratique du hockey sur glace à haut-niveau, entre les clubs de plaine et les clubs des Alpes furent les plus saillantes.

2.4. Le hockey des montagnes et le hockey des plaines : deux cultures différentes.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, dès les prémices de professionnalisation instaurés par les clubs de Tours et des Français Volants, des différences culturelles sont apparues entre la conception du hockey à haut-niveau dans les clubs des Alpes et dans les clubs de plaine, les premiers rejetant un professionnalisme basé sur l'argent et le recrutement de « *mercenaires* » (cf. *supra*). L'avènement de l'ère de la plaine – et la domination de ses clubs – va renforcer ces oppositions. Ainsi, pour reprendre la typologie dressée par Chifflet (2003), les dirigeants des clubs alpins s'ancrent dans la *référence traditionnelle au modèle fédéral* alors que leurs homologues des clubs de plaine se basent sur la *référence médiatico-marchande*. Comme nous l'avons vu, ces deux références sont à l'origine de logiques d'action différentes. Ainsi, l'objectif des premiers est le développement d'un sport normé, basé sur la croyance dans le progrès et l'universalité des comportements sportifs³⁷⁴. Les valeurs de référence de cet univers sont la communauté, la culture, l'éthique et l'émotion. Ils s'opposent notamment à la commercialisation du sport vue comme une dérive illégitime. Pour les seconds, l'objectif est l'efficacité financière³⁷⁵. Les valeurs de référence de

³⁷³ Entretien n° 9.

³⁷⁴ Chifflet (2003) repère trois principales stratégies qui découlent de cette idéologie. Tout d'abord, une valorisation du monde fédéral en se basant sur des valeurs d'effort, de performance ou encore de fraternité sportive. Ensuite, une opposition systématique à toute autre forme sportive qui est vue comme une dérive illégitime du sport (e.g., commercialisation du sport, sport loisir). Enfin, la mise en place d'une standardisation du fonctionnement fédéral (notamment par la mise en place d'une communication verticale dans le système fédéral) doublée de l'acceptation et de la participation des sportifs au projet mis en place par les instances nationales et/ou internationales.

³⁷⁵ Chifflet (2003) relève trois stratégies majeures chez les acteurs se basant sur cette référence. Tout d'abord, la production de spectacles par les sportifs et les cadres (e.g., les entraîneurs) mais aussi par les organisateurs et les médias. Ensuite, la transformation du sport fédéral en produit marchand, notamment en faisant passer le droit du

cet univers recoupe celle du secteur marchand, à savoir : valorisation de la réussite individuelle (et du spectacle) et prédominance des lois du marché. L'écart entre ces deux conceptions sera flagrant à partir du milieu des années 1990 jusqu'au milieu des années 2000³⁷⁶.

Ces différences se concrétisent sous plusieurs aspects³⁷⁷. Tout d'abord, au niveau des dirigeants élus dans ces structures. Dans les clubs alpins, tous les dirigeants sont des anciens joueurs, la plupart ayant pratiqué à haut-niveau entre les années 1940 et 1960, quand le hockey n'était qu'une pratique confidentielle et entièrement amateur. À l'inverse, la majorité des dirigeants des clubs de plaines sont des entrepreneurs ou des « *managers* » dont la plupart n'a jamais joué au hockey³⁷⁸. Partant de là, et d'un point de vue culturel, on comprend que les premiers soient attachés au modèle traditionnel de la pratique et que les seconds – ne possédant pas de « culture hockey » – n'y soient pas sensibles. Ces différences vont se traduire dans les choix qu'ils seront amenés à faire (e.g., recrutement des joueurs).

Ensuite, on note des différences au niveau sportif. Alors que les dirigeants alpins, fidèles à leurs valeurs traditionnelles pratiquent un recrutement majoritairement endogène, leurs homologues des clubs de plaine se basent sur un recrutement majoritairement exogène. Disposant de moyens financiers plus importants (cf. *supra*), les clubs de plaine peuvent salarier l'ensemble de leurs joueurs qui deviennent des « professionnels » dans le sens où ils se dédient uniquement à la pratique du hockey sur glace de haut-niveau. À l'inverse, les clubs alpins fonctionnent majoritairement sur des systèmes de primes de match. Les rares joueurs « professionnels » seront les deux ou trois étrangers que compte l'équipe. Tous les autres joueurs ont un travail (ou sont parfois étudiants) en plus de la pratique du hockey sur glace pour subvenir à leurs besoins : « *Notre capitaine se lève à trois heures du matin pour être à son travail à quatre heures du matin à [nom de la ville]. Il finit à quatorze heures. Il remonte en début d'après midi pour faire la sieste. Et après ça, le soir, quatre fois par semaine, il faut*

travail avant les règles fédérales (e.g., l'Arrêt Bosman) et en adaptant les modalités de pratiques aux exigences des médias (e.g., les changements de règles visant à augmenter la lisibilité télévisuelle d'une discipline). Enfin, le transfert du pouvoir vers de nouveaux acteurs (e.g., professionnels, investisseurs, médias) qui vont devenir – de fait – des rivaux des dirigeants fédéraux.

³⁷⁶ En effet, c'est surtout avec l'avènement de certains clubs de plaine (e.g. Brest ; cf. *infra*) que la référence médiatico-marchande sera mise en avant. Comme nous le verrons plus loin dans le manuscrit, vers le milieu des années 2000, l'ensemble des dirigeants des clubs évoluant en première division auront évolué vers une conception marchande du hockey sur glace de haut-niveau.

³⁷⁷ Il s'agit ici de développer de manière brève les principales différences entre les clubs de plaine et les clubs alpins. Chacun des aspects avancés ici sera développé plus loin dans le manuscrit.

³⁷⁸ Nous développerons plus loin l'exemple du club de Brest qui est représentatif du fonctionnement de ces dirigeants qui conçoivent le sport de haut-niveau comme n'importe quelle autre entreprise marchande.

prendre son sac et venir s'entraîner. Il faut aimer le hockey hein ! »³⁷⁹. De même, la spirale inflationniste a également touché l'encadrement technique : les clubs de plaine peuvent s'offrir les meilleurs techniciens compte-tenu de leurs budgets qui sont plus importants. Ne pouvant bénéficier de budgets aussi élevés, les clubs alpins misent sur la formation interne de joueurs alors que cet aspect est quasiment absent chez dans les clubs de plaine.

Enfin, on relève des différences au niveau de la conception du sport-spectacle lui-même. Dans les clubs de plaines, le match est conçu comme un vrai spectacle qui s'inspire largement de ce qui se fait en NHL : speaker, pom-pom girls, animations diverses (e.g., jet de cadeaux ; chansons, danses). Les dirigeants veulent proposer un « *show à l'américaine* » avec pour cible une clientèle familiale : « *Notre but, c'est de vendre un spectacle familial. La qualité du hockey est bien sûr importante, mais tout ce qui est autour également. Pour fidéliser les gens, il faut du son, des lumières, du glamour, des animations, des cadeaux... un vrai show à l'américaine en fait ! Chacun dans la famille doit y trouver son compte* »³⁸⁰. Dans la continuité de cette logique commerciale, ces clubs développent une politique de communication agressive en utilisant de multiples supports (e.g., affiches, Internet) et développent un merchandising aux couleurs du club. Dans les clubs alpins, on met l'accent sur la qualité du jeu uniquement. On ne veut pas de « *fioritures* » autour du jeu car c'est un « *public de connaisseurs* » qui vient assister aux rencontres : « *On ne fait pas dans la fioriture comme dans les clubs de plaine avec leurs pom-pom girls et leurs speakers. C'est-à-dire que le public ici, c'est un public de connaisseurs. Oui, on a vraiment un public de connaisseurs. Quand vous venez à la patinoire, c'est pour voir un match de hockey. La majorité des gens qui viennent à la patinoire ont déjà joué au hockey. Donc c'est plus critique. On va casser tel joueur car aujourd'hui il a complètement raté son match... et un autre joueur sera un Dieu parce qu'il a marqué trois buts* »³⁸¹. On voit donc l'opposition entre une conception traditionnelle (et ascétique) et une conception commerciale (et hédoniste).

Deux clubs transgressent toutefois cette dichotomie : Grenoble et Rouen. Le premier, bien que géographiquement localisé dans les Alpes, bénéficie toutefois d'une importante aire urbaine et de subventions municipales conséquentes, ce qui lui permet de rivaliser financièrement avec les clubs de plaine. Même si ce club met l'accent sur la formation des jeunes et pratique majoritairement un recrutement endogène, ses dirigeants vendent le hockey comme un sport-spectacle à l'instar des clubs de plaine (e.g., « *show à l'américaine* »),

³⁷⁹ Entretien n° 1.

³⁸⁰ Entretien n° 16.

³⁸¹ Entretien n° 15.

merchandising, communication agressive). En ce qui concerne le second, il possède tous les attributs des autres clubs de plaine, à la différence qu'il est reconnu comme un club formateur³⁸² et qu'il pratique également un recrutement endogène.

2.5. La fin du championnat à seize équipes.

A l'issue de la saison 1993-1994, le Président de la CNHG, François Désérable, attaque Bernard Goy. Dans une interview, il rend publique une correspondance dans laquelle il accuse le Président de la FFSG « *d'ingérences graves dans le hockey et de l'avoir dépossédé de ses pouvoirs* »³⁸³. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la représentation, la promotion et l'organisation spécifique à chaque discipline régie par la FFSG, sont assurées par les Commissions Sportives Nationales. Chaque Commission met en place son propre Règlement Intérieur et bénéficie d'une importante autonomie dans l'organisation de sa pratique, tout en devant rendre des comptes auprès du Bureau Exécutif et de l'Assemblée Générale des clubs de la discipline. Désérable accuse Goy de ne pas laisser la CNHG libre de ses choix et de s'ingérer systématiquement dans toutes les affaires de la commission³⁸⁴. Cette ingérence est rendue possible par la maîtrise du flux informationnel dont dispose le Président de la FFSG. Toutes les correspondances adressées à la CNHG ou envoyés par la CNHG lui sont remises en copie³⁸⁵. Suite à la sortie médiatique du Président de la CNHG, Bernard Goy annonce lors de l'Assemblée Générale de la FFSG, qui a lieu deux mois plus tard, qu'il va « *reprandre directement en main le hockey* »³⁸⁶. Aussi, dès le mois de septembre, le championnat élargi à seize équipes disparaît. Il est remplacé par une « Division Elite » réduite à huit clubs avec les sept premiers de l'ancien championnat de première division et le champion de seconde division qui accède ainsi sportivement à la première division. Outre la réduction du nombre d'équipe, le principal changement règlementaire de ce championnat est la possibilité d'enrôler un nombre important de joueurs étrangers³⁸⁷ : trois joueurs étrangers et trois joueurs étrangers communautaires. Contrairement à l'arrêt Bosman (cf. *infra*), cette modification des règles ne créera pas de changement majeur dans la politique de recrutement des clubs (cf. Tableau 29).

³⁸² Même par les dirigeants des clubs alpins.

³⁸³ *L'Equipe*, 22 avril 1994.

³⁸⁴ Entretien n° 41.

³⁸⁵ Entretien n° 41.

³⁸⁶ *L'Equipe*, 19 juin 1994.

³⁸⁷ Suivant les saisons, les anciens règlements sportifs permettaient de mettre entre deux et trois joueurs étrangers sur les feuilles de match.

2.6. Les Jeux Olympiques de Lillehammer et le triomphe médiatique du patinage artistique.

Entre temps, en février 1994, ont lieu les Jeux Olympiques d'Hiver de Lillehammer en Norvège. Si l'équipe de France de hockey sur glace termine à une honorable onzième place, c'est le patinage artistique français qui va connaître un vrai succès. En effet, le 25 février, plus de seize millions de téléspectateurs français (représentant 61,1% des parts de marché) ont suivi le programme libre dame³⁸⁸. Ce fut la meilleure audience de l'année 1994, toutes chaînes confondues. Ce score est dû à la présence de la française Surya Bonaly, mais surtout à celle des américaines Nancy Kerrigan et Tonya Harding dont la rivalité avait débordé le simple cadre sportif³⁸⁹.

Fort de ces bons scores, le patinage artistique devient un sport « télévisuel ». C'est alors que *TF1* entre en contact avec la FFSG et négocie l'exclusivité de toutes les compétitions organisées par elle (i.e., de tous les sports³⁹⁰) sur cinq ans pour soixante-quinze millions de francs³⁹¹. Le hockey sur glace se retrouve donc à accorder l'exclusivité de sa diffusion alors que c'est une pratique qui n'intéresse pas *TF1*. Or Bernard Goy, pour faire valider le choix de *TF1* par le conseil fédéral, avait promis que les retombées médiatiques seraient également pour le hockey sur glace³⁹². Au final, seuls quelques matchs seront diffusés, lors du Mondial A de 1995, en différé après minuit. Le hockey sur glace se retrouve donc piégé contractuellement par l'exclusivité accordée à *TF1*, alors que d'autres chaînes comme *France 2* étaient intéressées pour le diffuser, ce qui aura pour effet de le faire disparaître du paysage télévisuel comme nous l'avons constaté avec les données de notre pré-enquête. Les effets seront immédiats avec, par exemple, le retrait des panneaux présentant les résultats des matchs de la première division dans l'émission *Stade 2*³⁹³. Aux yeux de nombreux observateurs de l'époque, la signature de ce contrat comprenant l'ensemble des disciplines de la FFSG apparaissait comme une erreur stratégique. Ainsi, Branchu (2007) nous rapporte les propos de Laurent Bellet qui était le commentateur du hockey sur glace sur *France Télévisions* : « *J'avais prévenu Bernard Goy qu'il ferait une erreur en se coupant de*

³⁸⁸ *Le Monde*, 13 mars 1995.

³⁸⁹ Tonya Harding avait commandité l'agression de sa rivale.

³⁹⁰ En effet, Bernard Goy ne voulait pas séparer les sports de la FFSG dans la vente des droits de diffusion. Nos investigations ne nous ont pas permis de déterminer les raisons de ce choix.

³⁹¹ *Le Monde*, 13 mars 1995.

³⁹² Entretien n° 24.

³⁹³ A l'époque, cette émission n'avait pas d'équivalent sur les autres chaînes et accordait donc une lisibilité importante aux disciplines qu'elle diffusait.

deux chaînes [France 2 et France 3]. Il y a eu une sorte de mesure de rétorsion. On a une mission de service public et on a beaucoup de choses dont on doit parler avec très peu de temps. Quand un sport se tire une balle dans le pied, c'est très cynique mais ça arrange les décideurs » (p. 152).

2.7. La création d'un premier contre-pouvoir.

En 1994, alors que la « Division Elite » va finir sa première saison, les huit présidents des clubs la composant vont créer une association des clubs Elite présidée par Jean-Claude Ducable, le Président du club de Rouen. Cette association ne se définit pas comme un « comité pirate, mais uniquement comme un groupe de surveillance de la CNHG qui ne peut pas s'occuper de tout »³⁹⁴. Ainsi, les différentes initiatives et débuts de coopération entre les présidents de clubs, que nous avons évoqués précédemment, se concrétisent en s'institutionnalisant avec la création de cette entité, qui a vocation à être un contre-pouvoir face à la CNHG (et par extension à la FFSG). Ainsi, dès la création de cette structure, les présidents de clubs interviennent sur deux points qu'ils jugent essentiels :

- D'une part, ils reviennent sur le règlement adopté en début de saison en décidant que deux joueurs étrangers (au lieu de trois) étaient suffisants compte-tenu de l'autorisation de bénéficier également de trois joueurs étrangers communautaires.
- D'autre part, ils précisent que s'ils n'ont pas de garanties médiatiques et financières concernant le projet de la CNHG de faire jouer la finale sur une rencontre, ils préfèrent une série finale en cinq manches³⁹⁵.

Au-delà de ces quelques aspects règlementaires liés à la formule du championnat, cette association se veut en fait être un embryon d'une future ligue destinée à gérer le secteur du haut-niveau³⁹⁶.

3. L'impact de l'arrêt Bosman sur le championnat français de hockey sur glace de première division.

Comme nous l'avons vu précédemment, l'application de la législation européenne au domaine du sport a bouleversé le fonctionnement du sport professionnel, notamment en ce qui

³⁹⁴ Entretien n° 30.

³⁹⁵ En effet, les revenus liés à la vente d'entrées sont importants à cette époque où les clubs sont encore totalement sous le modèle économique SSSL.

³⁹⁶ Entretiens n° 9 et n° 30.

concerne la mobilité des athlètes et les stratégies mises en place par les clubs pour dominer leurs championnats respectifs. Comme dans les autres championnats de sports collectifs, l'arrêt Bosman a eu un impact significatif sur les flux de joueurs.

3.1. Un pourcentage de joueurs étrangers relativement stable.

Le Tableau 28 rapporte le pourcentage de joueurs étrangers ayant évolué dans le championnat de France de hockey sur glace de première division sur la période étudiée. Globalement, on constate que ce pourcentage oscille entre 25 % et 35 %. On remarque que les deux années avec le plus faible pourcentage de joueurs étrangers correspondent aux deux années d'existence du championnat à seize équipes où des clubs amateurs étaient réunis avec des clubs professionnels, ce qui explique ce résultat. On observe également que suite à l'arrêt Bosman (1995) le pourcentage de joueurs étrangers est passé de 28,5 % à 39,2 %. Cette augmentation fut éphémère car ce chiffre retombait à 29,97 % la saison suivante. La législation européenne n'a donc pas eu d'impact significatif sur le pourcentage global d'étrangers évoluant en première division de hockey français.

Tableau 28. Pourcentage de joueurs étrangers en première division.

Saison	%	Saison	%
2005-2006	32,40	1995-1996	39,20
2004-2005	35,22	1994-1995	28,50
2003-2004	34,02	1993-1994	17,55
2002-2003	35,11	1992-1993	15,87
2001-2002	26,97	1991-1992	29,34
2000-2001	27,65	1990-1991	28,74
1999-2000	37,56	1989-1990	29,86
1998-1999	32,80	1988-1989	25,24
1997-1998	31,00	1987-1988	28,45
1996-1997	29,97	1986-1987	26,54

3.2. Une modification de la provenance géographique des joueurs étrangers.

Par contre, comme on peut le constater à la lecture Tableau 29, l'impact de la législation européenne se situe au niveau de la provenance géographique des joueurs. Avant l'arrêt Bosman (1986-1995), les joueurs étrangers étaient majoritairement des personnes

possédant une double nationalité³⁹⁷ (le plus souvent franco-canadienne) et, dans une moindre mesure, des joueurs en provenance d'Amérique du Nord. Après l'arrêt Bosman (1995) et jusqu'en 2002, on remarque que la majorité des joueurs étrangers provient des pays nordiques (essentiellement de la Suède et de la Finlande) et de l'Amérique du Nord. Ce changement se fait au détriment des joueurs possédant une double nationalité. En effet, les joueurs suédois et finlandais ont des prétentions salariales moins élevées que les franco-canadiens. Ces derniers, qui monnaient leur double nationalité afin de permettre aux clubs de ne pas entamer leur quota de joueurs étrangers, sont les principales victimes de la législation européenne qui rend caduc leur principal atout. La proportion de joueurs franco-canadiens ne fera que diminuer par la suite, surtout après l'entrée dans la communauté européenne des pays de l'Est³⁹⁸ (notamment de la République Tchèque et de la Slovaquie). Sur la fin de la période étudiée (2002-2006), ces joueurs représentent le plus important contingent d'étrangers évoluant en première division. A nouveau, cela s'explique par des raisons économiques : leurs prétentions salariales sont moins élevées que celles des autres joueurs.

Tableau 29. Provenance géographique des joueurs étrangers évoluant en première division.

Saison	France	Amérique du Nord	Pays Nordiques	Pays de l'Est	Doubles Nationalités	Autres	Total Etrangers
2005-2006	67,60	6,98	8,38	15,36	1,12	0,56	32,40
2004-2005	64,78	9,68	8,33	14,25	2,96	0,00	35,22
2003-2004	65,98	7,16	6,65	16,37	3,07	0,77	34,02
2002-2003	64,89	7,98	10,11	12,50	3,72	0,80	35,11
2001-2002	73,03	6,58	12,50	3,95	3,29	0,66	26,97
2000-2001	72,35	8,24	13,53	2,35	2,35	1,18	27,65
1999-2000	62,44	11,17	15,74	3,55	4,06	3,05	37,56
1998-1999	67,20	9,60	13,20	5,60	4,40	0,00	32,80
1997-1998	69,00	12,66	7,42	4,80	3,93	2,18	31,00
1996-1997	70,03	10,80	8,36	4,18	4,88	1,74	29,97
1995-1996	60,80	6,03	11,56	7,04	12,56	2,01	39,20
1994-1995	71,50	9,84	2,59	3,63	10,36	2,07	28,50
1993-1994	82,45	5,85	0,00	1,06	10,64	0,00	17,55
1992-1993	84,13	5,24	0,00	1,44	9,19	0,00	15,87
1991-1992	70,66	8,37	0,60	4,30	16,07	0,00	29,34
1990-1991	71,26	7,78	0,60	5,39	14,97	0,00	28,74
1989-1990	70,14	9,50	0,45	4,52	15,38	0,00	29,86
1988-1989	74,76	7,77	0,00	2,91	14,56	0,00	25,24
1987-1988	71,55	8,02	0,00	1,89	18,54	0,00	28,45
1986-1987	73,46	7,68	0,00	2,30	16,56	0,00	26,54

³⁹⁷ De nombreux hockeyeurs canadiens n'ayant pas le niveau pour évoluer en NHL venaient vivre en Europe et demandaient la double nationalité de manière à être engagés plus facilement par les clubs car ils ne comptaient alors plus dans les quotas de joueurs étrangers. Ce phénomène a été observé dans plusieurs pays européens (e.g., Maguire, 1996 ; Elliott & Maguire, 2008).

³⁹⁸ L'entrée des pays de l'Est dans la communauté européenne a lieu en 2004. On remarque toutefois que suite à l'arrêt Malaja (2002), le pourcentage de joueurs en provenance de ces pays augmente significativement.

3.3. Des différences entre les clubs alpins et les clubs de plaine.

Au-delà de ces tendances globales, et compte-tenu des spécificités culturelles évoquées précédemment, on constate que la politique de recrutement de joueurs étrangers varie en fonction de la localisation géographique des clubs. Ainsi, on observe dans le Tableau 30 que généralement, le pourcentage de joueurs étrangers est plus important dans les équipes de plaine que dans les équipes des Alpes, passant parfois du simple au triple (e.g., saison 2000-2001), voire au quintuple lors de la mise en place du championnat à seize équipes (e.g., saisons 1992-1993 et 1993-1994). Ces résultats sont cohérents avec nos observations précédentes qui montraient que les clubs alpins, pour des raisons culturelles et économiques, avaient plus souvent recours à un recrutement endogène qui passait par le développement de leurs filières de formation. Nous n'avons toutefois pas constaté de différences, entre les clubs alpins et les clubs de plaine, au niveau du pays d'origine des hockeyeurs étrangers qui sont recrutés.

Tableau 30. Pourcentage de joueurs étrangers dans les clubs alpins et les clubs de plaine du championnat de première division.

Saison	Alpes	Plaine	Saison	Alpes	Plaine
2005-2006	31,22	33,73	1995-1996	27,45	43,24
2004-2005	29,85	38,24	1994-1995	11,54	34,75
2003-2004	27,78	36,40	1993-1994	5,48	25,22
2002-2003	19,57	40,14	1992-1993	5,68	24,56
2001-2002	14,29	29,01	1991-1992	25,12	31,42
2000-2001	9,09	30,41	1990-1991	26,19	29,60
1999-2000	13,04	40,80	1989-1990	25,00	31,85
1998-1999	28,30	34,01	1988-1989	22,64	28,00
1997-1998	31,11	30,98	1987-1988	21,78	27,89
1996-1997	19,44	33,49	1986-1987	22,56	29,43

3.4. L'exception française.

L'arrêt Bosman aura permis aux clubs français de première division de recruter de meilleurs joueurs, à des salaires plus bas, en provenance de pays où les structures de formations sont plus efficaces. Toutefois, comme nous l'avons vu précédemment, l'équilibre compétitif « statique » du championnat français ne s'améliore pas après l'arrêt Bosman, contrairement aux autres pays « importateurs ». En fait, si les joueurs étrangers recrutés sont globalement plus performants que leurs homologues français, ils ne sont cependant pas les

meilleurs joueurs de leurs pays d'origine. En effet, ces derniers s'orientent de préférence vers d'autres championnats plus prestigieux et lucratifs (cf. *supra*).

Les meilleurs joueurs français n'échappèrent pas à ce mouvement et s'expatrièrent eux-aussi vers les championnats étrangers qui étaient plus intéressants financièrement et qui leur assuraient de pouvoir vivre de la pratique exclusive du hockey sur glace. Ainsi, dans les trois saisons qui suivirent l'arrêt Bosman, de nombreux joueurs talentueux, notamment les internationaux, quittèrent la première division française : Christian Pouget (Mannheim), Philippe Bozon (Mannheim), Serge Poudrier (Augsbourg), Michel Vallière (Nuremberg), Serge Djelloul (Essen), Steven Woodburn (Heilbronn), Christophe Ville (Courmaotsa), Stéphane Barin (Villach), Pat Dunn (Vienne), Jean-Philippe Lemoine (Francfort), Fabrice Lhenry (Francfort), Roger Dubé (Kassel), Robert Ouellet (Krefeld), Tom Hartogs (Krefeld), Jean-Marc Soghomonian (Straubing) et Cristobal Huet (Lugano).

Ainsi, ces migrations opposées simultanées – départ des meilleurs français et arrivée de renforts étrangers – expliquent le fait que l'équilibre compétitif « statique » du championnat de France de première division ne se soit pas amélioré après l'arrêt Bosman comme se fut le cas pour les autres championnats « importateurs » que nous avons analysés précédemment.

4. Les multiples déboires juridiques de la FFSG et les prémices de la scission du hockey sur glace (1995-1998).

4.1. Bounoure change radicalement la conception du hockey professionnel.

Dans le processus de professionnalisation du hockey sur glace, l'événement qui constitue une rupture majeure aux yeux de la majorité des acteurs interrogés, est l'avènement de Bric Bounoure et du club de Brest en première division : « *En fait, plutôt que de parler d'un avant Bosman et d'un après Bosman, je pense qu'il vaut mieux parler d'un avant Bounoure et d'un après Bounoure* »³⁹⁹. Bric Bounoure est le Président Directeur Général de *Père Dodu* et le Directeur Général du groupe industriel de volaille *Doux*. Il est également le Président du club de Brest et a une vision très pragmatique du hockey sur glace de haut-niveau : même s'il dit qu'il veut remporter coûte que coûte le titre de champion de France pour « *réaliser un rêve de gosse* »⁴⁰⁰, il précise toutefois que c'est pour obtenir « *des*

³⁹⁹ Entretien n° 42.

⁴⁰⁰ *Le Monde*, 22 octobre 2006.

retombées sur ses investissements »⁴⁰¹ car « les Albatros [nom du club de Brest] sont un vecteur publicitaire pour [son] entreprise »⁴⁰². Aussi, il prévient que « si l'investissement ne génère pas des retombées médiatiques significatives, [il] préfère investir à l'étranger »⁴⁰³.

Lors de la saison 1993-1994, le club de Brest accède pour la première fois à l'élite. La saison suivante, après avoir acquis le maintien sportivement, Bounoure renforce son équipe en recrutant quinze nouveaux joueurs dont de nombreux étrangers. Fort de l'appui financier de son groupe industriel, le Président de Brest dispose d'un budget de 6,5 millions de francs, ce qui reste toutefois un budget modeste (Branchu, 2007). En fait, tous ses joueurs sont employés par le groupe *Doux*. Avant la saison 1994-1995, les deux équipes qui font figure de favoris, Brest et Rouen, acceptent de se limiter à deux étrangers au lieu de trois comme prévu dans le règlement sportif de la CNHG. En échange, le club breton, représenté par son entraîneur André Peloffy, obtient l'abolition de la limite prévue pour les joueurs communautaires. Ce *gentlemen's agreement*, parfaitement informel⁴⁰⁴, est accepté par l'ensemble des représentants des huit clubs qui évolueront dans la nouvelle « Division Elite »⁴⁰⁵. Pourtant, en cours de saison, Brest recrute et fait jouer un troisième étranger extracommunautaire. Pour justifier ce recrutement, Bounoure explique qu'il vient de se séparer de ses deux joueurs italo-canadiens mais surtout, il fait valoir que l'accord oral n'a aucune valeur réglementaire étant donné que les règles formelles de la CNHG autorisent la participation de trois joueurs étrangers⁴⁰⁶. N'ayant d'autres solutions que de respecter son propre règlement formel, François Désérable laisse donc Brest jouer avec ses trois étrangers extracommunautaires, en dépit de l'accord informel qui avait été conclu en début de saison entre la CNHG et les huit présidents de club.

A l'aune de la saison suivante (1995-1996), François Désérable fit (re)voter une limite de six joueurs étrangers (trois extracommunautaires et trois communautaires) par les présidents de club lors de l'Assemblée Générale de la CNHG. En décembre 1995, la Cour de justice des Communautés européennes rend son verdict et donne raison à Jean-Marc Bosman contre l'UEFA. S'inspirant notamment de l'exemple du championnat de hockey sur glace allemand qui avait anticipé cette issue⁴⁰⁷, Bric Bounoure voit tout de suite l'intérêt d'un tel

⁴⁰¹ *Le Monde*, 22 octobre 2006.

⁴⁰² *Le Monde*, 22 octobre 2006.

⁴⁰³ *Le Monde*, 22 octobre 2006.

⁴⁰⁴ En effet, les modifications du règlement sportif doivent être votées par l'Assemblée Générale des clubs de la discipline concernée (Article 11 du Règlement Intérieur de la FFSG). Cette échéance étant passée au moment de cette discussion, toute modification ne pouvait avoir lieu que lors de l'Assemblée Générale qui aurait lieu à la fin de la saison 1994-1995.

⁴⁰⁵ Entretiens n° 29 et n° 32.

⁴⁰⁶ Entretien n° 32.

⁴⁰⁷ En effet, anticipant l'issue du jugement, les clubs de la ligue professionnelle allemande (qui ont pris leur autonomie vis-à-vis de la fédération allemande de hockey sur glace), sont les premiers à appliquer *in extenso* ce

jugement en ce qui concerne son club. Aussi, lors de la rencontre suivante, il décide d'aligner sept joueurs étrangers au lieu des six joueurs autorisés. La CNHG donne alors match perdu par pénalité à Brest en rappelant à son Président que le règlement sportif voté par tous les président de club lors de l'Assemblée Générale limite les étrangers à six⁴⁰⁸. Briec Bounoure va alors trouver un soutien inattendu en la personne de Bernard Goy. Ce dernier, qui était en conflit ouvert avec François Désérable⁴⁰⁹, donne raison à Briec Bounoure en se basant sur le *gentlemen's agreement* – informel donc – qui avait été négocié au début de la saison (et dans lequel Brest avait obtenu l'abolition de la limite prévue pour les joueurs communautaires) et sur un article du Règlement Intérieur⁴¹⁰ de la FFSG qui précisait que les clubs avaient une saison pour s'adapter à un nouveau règlement⁴¹¹. Ainsi, alors que Bounoure avait rejeté cet accord informel pour aligner un joueur extracommunautaire supplémentaire lors de la saison précédente, Goy s'en sert tout de même pour cautionner le comportement du Président brestois et justifier sa décision d'enlever la pénalité sportive infligée par la CNHG. François Désérable, lassé de cet ultime ingérence de la FFSG dans le fonctionnement de la CNHG démissionne de son poste⁴¹². Suite à ce désaveu de la CNHG, les présidents des autres clubs de hockey se réunissent et discutent de l'éventualité de mettre en place une ligue professionnelle autonome⁴¹³. En effet, l'association des clubs Elite, dont nous avons parlé précédemment et qui avait été conçue pour être un contre-pouvoir, avait périclité la saison suivante, notamment à cause des fortes divergences dans la conception du hockey sur glace de haut-niveau entre Briec Bounoure et les sept autres présidents⁴¹⁴. Au final, ce ne sont pas sept, mais huit étrangers, que l'équipe de Brest alignera. Avec l'aide de ces renforts, elle remportera son premier titre de champion de France en trois manches sèches face à Rouen qui était l'autre favori du championnat. Le lendemain, Bounoure déclare dans *L'Equipe* : « *Nous avons réussi notre pari insensé. Mon équipe est une colonie de métèques qui a été entièrement financée par l'entreprise privée Père Dodu. Ce titre arrive à point car il va attirer l'attention sur nous. L'investissement de ma société a donc été rentabilisé* »⁴¹⁵. Ce discours,

que sera le futur arrêt Bosman. Ils vont même plus loin en libéralisant totalement les étrangers, y compris les joueurs extracommunautaires (Branchu, 2007).

⁴⁰⁸ Entretien n° 32.

⁴⁰⁹ Comme nous l'avons vu précédemment, à l'issue de la saison 1994-1993, François Désérable attaque nommément Bernard Goy dans une interview où il l'accuse de ne pas laisser la CNHG libre de ses choix en s'ingérant systématiquement dans toutes les affaires de la commission.

⁴¹⁰ Article 11 du Règlement Intérieur de la FFSG (1995).

⁴¹¹ Cet article disparaîtra la saison suivante.

⁴¹² Entretien n° 18.

⁴¹³ Entretien n° 32.

⁴¹⁴ Entretien n° 18.

⁴¹⁵ *L'Equipe*, 31 mars 1996.

volontairement provocateur, s'adresse directement à ses nombreux détracteurs, mais aussi – et surtout – aux autres cadres dirigeants de la société *Père Dodu* et du groupe *Doux*. Il revendique également sa conception du financement du hockey de haut-niveau par des entreprises privées plutôt que par des subventions municipales. Ce point avait d'ailleurs été à l'origine d'une controverse, après ses déclarations dans *L'Equipe*, avec le capitaine de l'Equipe de France, Antoine Richer, lors de la première saison des brestois dans l'élite : « *Quand j'entends Antoine Richer dire que l'unique solution c'est d'aller encore mendier de l'argent aux mairies, cela en dit long sur les hockeyeurs français. Ce n'est pas avec des gens comme lui qu'on fera l'avenir de ce sport* »⁴¹⁶. Il réitérera ses propos dans *Le Monde* en affirmant que le hockey sur glace « *doit cesser d'être un sport d'employés municipaux* »⁴¹⁷. D'une manière plus globale, ce titre soutient la conception du hockey sur glace de haut-niveau de Bounoure qui prône un sport-spectacle mondialisé et financé par des entreprises privées qui attendent des retombées médiatiques (et financières) de leur investissement⁴¹⁸. En cela, il se distingue des autres dirigeants, ancrés dans le modèle économique SSSL, par sa conception du sport-spectacle qui se rapproche du modèle MMMG.

La saison suivante (1996-1997), la CNHG, dont le Président est à nouveau Patrice Pourtanel, décide d'élargir la première division à douze équipes⁴¹⁹. Cette décision est publiquement contestée par Bernard Goy qui affirme qu'elle va nuire à la qualité des matchs proposés : « *Je suis issu des rangs du hockey, un sport télégénique mais dont l'audimat reste à travailler. Je m'étais investi pour qu'on ait un championnat de France Elite de bonne qualité à huit équipes, la CNHG l'a fait repasser à douze équipes cette saison et la première partie du championnat risque de ne pas être assez homogène pour intéresser la télévision* »⁴²⁰. Même position chez Briec Bounoure qui dénonce également un affaiblissement du niveau du championnat : « *On intègre d'autorité quatre nouvelles équipes qui n'ont pas les moyens de battre les cinq ou six équipes qui dominaient l'ancien championnat élite. Ça ne fait que scléroser le hockey* »⁴²¹. Nos analyses concernant l'équilibre compétitif « statique » de la première division française vont également dans ce sens puisque cette saison a le deuxième plus mauvais équilibre compétitif de notre échantillon (cf. Tableau

⁴¹⁶ *L'Equipe*, 11 décembre 1993.

⁴¹⁷ *Le Monde*, 26 avril 1995.

⁴¹⁸ Entretiens n° 9, n° 18 et n° 32.

⁴¹⁹ Alors que la saison devait commencer avec treize équipes, elle se fera finalement avec douze clubs suite à la dissolution de l'équipe de Chamonix qui victime d'une inondation voit sa patinoire rendue impraticable

⁴²⁰ *Le Monde*, 2 octobre 1996.

⁴²¹ *Le Monde*, 22 octobre 1996.

19). S'appuyant sur la même stratégie que la saison passée, le club de Brest va survoler les play-offs et remporter un second titre d'affilée. Le lendemain de la victoire, Bric Bounoure surprend l'ensemble du hockey hexagonal en sabordant son club avec l'annonce de la dissolution de son équipe professionnelle. Pour justifier cette décision, il met en avant la faible médiatisation de la discipline, qu'il attribue aux dirigeants fédéraux, et le faible retour sur investissement qui en découle : « *cette décision a été prise en considération de la situation actuelle du hockey sur glace en France. Les dirigeants de la FFSG ont été incapables de médiatiser le hockey. Pour l'heure, il n'y a toujours pas un seul match de retransmis à la télévision. Aucune promotion dans les médias et la formule du championnat est ridicule. De plus, la patinoire de Brest est trop petite et notre sponsoring par le biais du hockey est nul. Dans ces conditions, je ne peux plus continuer à défendre la cause de mon club face à mon conseil d'administration. J'arrête donc les frais* »⁴²². Le club de Brest repartira donc en Nationale 3 (i.e., la plus basse division française) la saison suivante. Bounoure proposera toutefois un emploi dans le Groupe *Doux* à ses joueurs qui en émettront le souhait, notamment ceux qui sont proche de la retraite sportive⁴²³.

4.2. La FFSG se retrouve exsangue et sous administration.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, suite aux incidents ayant opposés les hockeyeurs internationaux au président de la FFSG lors des Jeux Olympiques d'Albertville, Frédérique Bredin, la Ministre des Sports, avait commandé une mission d'audit de la FFSG auprès de la Cour des Comptes. Parallèlement à cet audit, Jean-Claude Champin, Inspecteur Général au Ministère des Sports, est désigné pour assurer une mission de conseil et d'assistance auprès de la FFSG. Celui-ci remet alors gravement en cause la gestion de la fédération : « *Depuis un an et demi, je tire toutes les sonnettes d'alarme possibles. Dans un premier temps, c'est vrai, j'ai cru qu'on pouvait faire évoluer le système. Mais dès que j'ai le dos tourné, rien ne va plus. [...] Quand je suis arrivé, la comptabilité de la FFSG tenait dans un sac poubelle. Le système était complètement anarchique. Chaque mois, le président Goy se faisait rembourser un montant fixe de frais non justifiés qui aurait pu être assimilé à un salaire déguisé. Les notes de téléphone personnelles de près de cinquante personnes étaient intégralement remboursées, abonnement compris, pour un montant de 1,5 million de francs par an. Une facture d'honoraire a même été payée deux fois : d'abord sur la foi d'un fax, puis*

⁴²² *L'Equipe*, 31 mars 1997.

⁴²³ *Le Monde*, 18 avril 1997.

avec l'original »⁴²⁴. Champin note par ailleurs que la FFSG serait endettée de plus de 13 millions de francs⁴²⁵. Mais surtout, il dénonce le fait de ne pouvoir accéder à de nombreuses pièces comptables, ce qui l'empêche de terminer son rapport à l'attention du Ministère des Sports⁴²⁶. Faute de pouvoir obtenir des informations fiables sur la santé financière de la FFSG, le Ministère des Sports décide alors de ne pas lui verser le solde des subventions attribuées pour 1996, soit un montant de 5,3 millions de francs sur un total alloué de 11 millions⁴²⁷. Entre-temps, Jean-Claude Champin a revu à la hausse son estimation du déficit de la FFSG pour le situer entre 20 et 30 millions de francs⁴²⁸.

Face à cette mesure, Bernard Goy convoque une Assemblée Générale Extraordinaire le 7 décembre 1996 à Paris. Pour éviter que la situation ne s'aggrave, cette Assemblée Générale Extraordinaire est appelée à se prononcer sur une modification des statuts de la FFSG en vue d'adjoindre au président un « conseil de surveillance », à l'instar de ce qui existe dans les sociétés de droit privé. Le second but de cette Assemblée Générale Extraordinaire est de faire voter un quitus financier. En effet, pour apurer ses comptes, Goy s'en remet depuis juin à une commission dirigée par Marc Faujanet, vice-président de la FFSG en charge du budget et président de la CNPA. Depuis sa mise en place, cette commission a lancé un plan de restructuration strict qui s'est traduit notamment par un licenciement de personnel et un gel des budgets de frais de déplacement (y compris en ce qui concerne les athlètes). Faujanet estime que ces mesures permettront d'économiser 24 millions de francs sur l'exercice en cours⁴²⁹. Enfin, l'Assemblée Générale Extraordinaire doit surtout se prononcer sur la nécessité d'hypothéquer le siège de la FFSG.

Les résultats de cette Assemblée Générale Extraordinaire seront mitigés pour Goy. D'un côté, il est parvenu à faire accepter un engagement à l'hypothèque du siège de la FFSG qui sera consentie avec 57 % de votes favorables⁴³⁰. Grâce à cette décision, la FFSG évite un dépôt de bilan qui aurait entraîné l'annulation des différents contrats qu'elle avait signés, notamment celui avec *TF1*. D'un autre côté, face à l'annonce d'un déficit cumulé de 30 millions d'euros et face au refus du commissaire aux comptes de certifier ceux-ci, la demande de quitus financier a été rejetée à 60,47 %⁴³¹. Enfin, n'ayant pas obtenu le quorum

⁴²⁴ *Le Monde*, 19 février 1996.

⁴²⁵ *Le Monde*, 19 février 1996.

⁴²⁶ *Le Monde*, 22 février 1996.

⁴²⁷ *Le Monde*, 27 septembre 1996.

⁴²⁸ *Le Monde*, 27 septembre 1996.

⁴²⁹ *Le Monde*, 7 décembre 1996.

⁴³⁰ Procès Verbal de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 7 décembre 1996.

⁴³¹ Procès Verbal de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 7 décembre 1996.

indispensable de 147 clubs, Goy s'est trouvé dans l'impossibilité statutaire d'ouvrir la discussion sur la modification des Statuts de la FFSG⁴³².

Suite à ces résultats et face à la pression du Ministère des Sports, Bernard Goy décide de requérir la nomination d'un administrateur provisoire auprès du Tribunal de Grande Instance de Paris. Le 2 avril 1997, Maître Le Bossé-Peluchonneau est chargée de se substituer à Bernard Goy dans toutes ses fonctions pour une période de six mois. Pour Goy, cette manœuvre vise surtout « à rétablir des relations de transparence avec le Ministère »⁴³³ dans le but de débloquer le solde de la convention d'objectif qui avait été gelé en septembre 1996.

4.3. La création d'une ligue indépendante (et éphémère) : la « Ligue Elite ».

Pendant la saison 1996-1997, suite à leurs difficultés financières et suite aux révélations du rapport « Champin », les présidents des clubs hockey de première division décident d'entrer en opposition frontale avec Bernard Goy. Ils menacent de fonder une fédération de hockey indépendante afin de « *se débarrasser des incapables de la FFSG et de la CNHG qui ont lamentablement échoué dans la promotion de ce sport* »⁴³⁴. Ce sont surtout les prémices de la mise en place d'un ordre local suite au constat du manque de cohésion entre les clubs de hockey français : « *J'en suis arrivé au constat que nous nous trompons de cible. Oui, je détestais Bounoure et ses méthodes... Oui, je détestais les clubs qui ne faisaient aucun effort de formation... Mais en fait, c'était ces divisions entre nous qui nous coûtaient cher et qui nous empêchaient de faire avancer notre sport. Par exemple, au lieu de nous plaindre de l'indifférence des chaînes de télé, c'était à nous de les séduire en s'équipant pour les accueillir. En fait le hockey manquait surtout d'un manque de cohésion entre ses clubs* »⁴³⁵. Après avoir écrit au Ministre des Sports, Guy Drut, pour réclamer indépendance⁴³⁶, les présidents de neuf⁴³⁷ des douze clubs de la Nationale 1A (i.e., Amiens, Brest, Bordeaux, Epinal, Gap, Grenoble, Reims, Rouen et Viry) décident de fonder l'Association Nationale des Club de Hockey sur Glace (ANCHG) le 30 octobre à Grenoble. Cette association se veut être

⁴³² Procès Verbal de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 7 décembre 1996.

⁴³³ *Le Monde*, 5 avril 1997.

⁴³⁴ *Le Monde*, 22 octobre 1996.

⁴³⁵ Entretien n° 9.

⁴³⁶ *Le Monde*, 22 octobre 1996.

⁴³⁷ Les autres clubs sont tenus par la FFSG via des contingences financières : « Nous sommes montés dans cette division avec la promesse de la FFSG que nous recevions une aide de 150 000 francs étalée sur la saison pour couvrir le surcoût occasionné par notre nouvelle position. Partant de-là, nous ne pouvions nous joindre officiellement au groupe des mutins même si nous étions en total accord avec leur démarche et avec les idées qu'ils défendaient » (entretien n° 42).

l'ébauche d'une fédération indépendante qu'ils espèrent créer dès la saison 1997-1998 avec l'aval de leur ministère de tutelle⁴³⁸. Elle est présidée par Jean-Louis Jannez, le président du club de Grenoble. Une délégation de l'ANCHG est reçue par Guy Drut le 7 novembre pour lui présenter son projet de fédération indépendante. A l'issue de cette réunion, le directeur de cabinet du ministre, François Werner, précise toutefois que « *pour des raisons évidentes de coût de fonctionnement, le ministère a toujours préféré une fédération regroupant tous les sports de glace* »⁴³⁹.

Bernard Goy ne croit pas en ce projet qu'il ne juge pas viable financièrement. Aussi, il engage même les mécontents « *à tenter l'aventure, arguant que le patinage artistique, principal responsable du contrat de la fédération avec TFI, se réjouirait de n'avoir plus à entretenir un sport qui ne générerait aucune rentrée d'argent comparable* »⁴⁴⁰. De son côté, le président de la CNHG, Patrice Pourtanel, est plus nuancé. Bien qu'il engage les clubs dissidents à faire preuve de prudence, il annonce qu'il va revendiquer la création de statuts garantissant l'autonomie totale du hockey sur glace au sein de la FFSG, à l'occasion de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 7 décembre 1996 (dont nous avons déjà parlé dans le paragraphe précédent). Peu avant cette échéance, Pourtanel réunit la CNHG afin de définir la position officielle de l'organisme sur ce conflit. Ils optent finalement pour l'objectif visé dès le début par leur président : l'obtention d'une autonomie complète dans le cadre légal de la FFSG⁴⁴¹. De son côté, l'ANCHG envoie un courrier à la CNHG dans laquelle elle exige la création, avant la fin de l'année, d'une ligue nationale qui soit financièrement, administrativement et juridiquement indépendante et qui agirait dans le cadre d'une subdélégation du service public dont la FFSG est délégataire⁴⁴².

Au final, Jean-Louis Jannez est invité à présenter le projet d'une « Ligue Elite » autonome, composée de dix équipes, devant le conseil fédéral de la FFSG le 17 avril 1997. Bernard Goy appuie cette initiative et le Ministère des Sports se dit également favorable à cette solution⁴⁴³. La CNHG s'occupera dorénavant de gérer la deuxième division française et le hockey mineur. Le conseil fédéral donne son accord pour la création de la « Ligue Elite ». A l'issue de la saison 1996-1997, une assemblée constitutive fut donc organisée et la direction de cette nouvelle ligue fut confiée à Jean-Louis Jannez, le président du club de Grenoble. Son siège fut donc également installé à Grenoble.

⁴³⁸ *Le Monde*, 4 novembre 1996.

⁴³⁹ Entretien n° 36.

⁴⁴⁰ *Le Monde*, 4 novembre 1996.

⁴⁴¹ Entretien n° 42.

⁴⁴² *Le Monde*, 20 novembre 1996.

⁴⁴³ *Le Monde*, 18 avril 1997.

Dès la prise de fonction de Jannez, un conflit éclata avec Pourtanel et la CNHG. Ces derniers, voulaient en effet « *montrer qu'ils avaient toujours leur mot à dire car ils étaient vexés d'avoir perdu une partie de leur pouvoir* »⁴⁴⁴. Aussi, la CNHG refusa à l'unanimité la candidature d'Anglet et de Lyon parmi les dix équipes pressenties pour évoluer dans la future « Ligue Elite », au motif que ces deux clubs n'avaient pas une solidité financière suffisante. Au-delà des enjeux symboliques de cette lutte de pouvoir, nos investigations ont permis de mettre à jour les liens financiers qu'entretenait le président grenoblois avec le club lyonnais. En effet, en plus de son investissement dans le hockey de haut-niveau, Jannez dirige une société appelée *Grand Place*. Cette dernière possède 10 % des parts du club lyonnais et à ce titre, Jannez bénéficie d'un siège d'administrateur. Ainsi, en tant que marginal sécant dans deux clubs et à la tête de la nouvelle ligue, Jannez profite de sa position pour que ces deux structures évoluent au plus haut-niveau.

Les deux hommes refuseront de collaborer et le conflit s'enlisera : « *pendant tout l'été, Jannez et Pourtanel se livrèrent à un véritable bras de fer pour prendre le leadership du hockey en se lançant sans arrêt des menaces et des ultimatums* »⁴⁴⁵. C'est finalement l'administratrice provisoire qui tranchera ce différend en autorisant les deux clubs à prendre part à la « Ligue Elite ».

Dès sa première saison (1997-1998), la « Ligue Elite » va toutefois se discréditer et contribuera à confirmer la mauvaise image du hockey qui est véhiculée dans la presse écrite. Tout d'abord, des affrontements ouverts avec la CNHG vont avoir lieu au cours de toute la saison, chacun usant de ses pouvoirs formels et réglementaires pour essayer d'affaiblir l'autre. Ainsi, par exemple, Pourtanel menacera le secrétaire de la « Ligue Elite », Bruno Catelin, d'intervenir auprès de la FIHG pour faire annuler sa candidature d'arbitre international s'il ne renonçait pas à son poste⁴⁴⁶. Ce dernier démissionnera donc de la « Ligue Elite ».

Ensuite, un incident va briser la cohésion dont faisaient preuve les présidents de club. Quelques semaines après le retour de l'équipe de France des Jeux Olympiques de Nagano, le club de Chamonix demande une dérogation pour remplacer un de ses joueurs, Stéphane Balmat, qui s'était blessé pendant cette compétition, par Serge Djelloul qui évoluait jusque-là en Autriche dans le club de Graz. A la veille du début des quarts de finale, le conseil de la

⁴⁴⁴ Entretien n° 52.

⁴⁴⁵ Entretien n° 52.

⁴⁴⁶ Entretien n° 9.

« Ligue Elite » choisit de ne pas statuer sur cette question, compte-tenu de l'absence du représentant du club de Lyon, en arguant que c'est une décision qui doit être prise à l'unanimité des clubs. Or, les clubs de Chamonix et de Lyon devaient s'affronter en quart de finale. La série, qui se jouait en quatre victoires, débuta donc sans que le conseil ne se soit prononcé. Chamonix fit quand même jouer Djelloul. Au bout de six rencontres, alors que chaque club avait trois victoires à son actif, le conseil pris enfin position en refusant d'accorder la dérogation demandée par Chamonix. Comme le club avait quand même fait jouer son hockeyeur, le conseil de la Ligue Elite décida de disqualifier Chamonix⁴⁴⁷. Cette décision divisa les présidents de club, d'autant plus qu'il apparaîtra quelques jours plus tard que des hockeyeurs ont joué la saison sans être licenciés, dont plusieurs lyonnais (Branchu, 2007). Le président de Reims, Charles Marcelle, enverra un courrier à Jannez pour exprimer son mécontentement : « *Je suis désolé de te dire que tu rames à contresens. La décision que tu as prise de scratcher le club de Chamonix ne correspond à rien. Tu ne l'as pas prise à l'unanimité puisque Reims n'a pas répondu à ton dernier interrogatoire. Il fallait laisser jouer car on ne prend pas une décision aussi radicale quand on a laissé faire pendant six matchs. Aujourd'hui, par ta décision, tu ridiculises le hockey français* » (FFHG, 2007, p. 136).

Enfin, le 4 mai 1998, un mois après la fin de cette première saison de la « Ligue Elite », à l'issue de laquelle son club avait remporté le titre, Jean-Louis Jannez fut placé en garde à vue puis mis en examen et écroué dans le cadre d'une affaire de voitures volées⁴⁴⁸. Dix jours après cette incarcération, les présidents des clubs se réunirent pour mettre en place un comité ayant pour but d'assurer l'administration quotidienne de la « Ligue Elite » et de préparer la saison à venir. La décision fut également prise de rapatrier le siège de la « Ligue Elite » dans les locaux de la FFSG à Paris. Peu de temps après cette réunion, Jean-Louis Jannez était libéré et placé sous contrôle judiciaire. Encouragé par l'ensemble des présidents à démissionner immédiatement, il refuse en acceptant toutefois d'organiser une assemblée générale extraordinaire au cours de laquelle il ferait connaître sa décision. Pour l'ensemble des autres présidents de clubs, cette démission est inéluctable compte-tenu de l'impact négatif qu'aurait son maintien à la tête de la « Ligue Elite » : « *Je lui ai dit que pour moi, il était hors de question qu'il reste à la tête de la Ligue. Cela aurait eu un impact désastreux pour l'image du hockey français qui n'était déjà pas bien reluisante suite à l'éviction de Chamonix lors des*

⁴⁴⁷ Malgré sa disqualification, l'équipe de Chamonix effectua quand même le déplacement pour jouer la rencontre décisive à Lyon. Les employés de la patinoire empêchèrent l'équipe d'entrer. Chamonix fit donc appel à un huissier de justice pour établir un constat.

⁴⁴⁸ *La Lettre du Sport* n° 44, 13 mai 1998.

play-offs »⁴⁴⁹. Le 3 juillet 1998, lors de l'assemblée générale extraordinaire de la « Ligue Elite » Jean-Louis Jannez proposa de conserver son poste de président tout en laissant la direction de la Ligue à trois autres présidents : Bounoure, Lesieur et Lesage⁴⁵⁰. Face au refus des autres présidents, Jannez présenta sa démission et fut remplacé par Olivier Lesieur, le président du club de Rouen. Quelques jours plus tard, le club de Grenoble, accusant un déficit de plus de 3 millions de francs, était placé en redressement judiciaire.

4.4. La FFSG dépose le bilan.

Entre-temps, la situation financière de la FFSG ne n'améliore pas, malgré les différentes mesures drastiques qui ont été prises. Aussi, le 19 juillet 1997, lors de son assemblée générale, la FFSG est confrontée à sa faillite quand l'administratrice provisoire présente un passif de 51 millions, soit le budget annuel de la fédération⁴⁵¹. En fait, peu de temps avant, le 7 juillet, et suite à l'intervention de Marie-George Buffet, le Tribunal de Grande Instance de Paris place la FFSG en redressement judiciaire après avoir prononcé son dépôt de bilan⁴⁵². La FFSG est placée sous une période d'observation de quatre mois. Au final, l'assemblée générale n'a plus qu'un objectif : faire approuver un plan de redressement à la fiabilité duquel est suspendue la signature d'une convention d'objectif avec le Ministère des Sports.

Alors qu'il est critiqué pour sa gestion autocratique, Bernard Goy se défend cependant d'être l'unique responsable de cette situation : « *Je veux bien assumer mes responsabilités, mais on ne m'a pas toujours fourni tous les éléments de comptabilité. [...] Vingt-huit personnes disposaient d'un pouvoir de signature. Cela va très vite. Il y a sept comités nationaux et dans chacun de ces comités, un président et un trésorier avait ce pouvoir. Puis il y avait le président de la fédération, le vice-président, le secrétaire général, le directeur technique national, les directeurs des équipes de France, etc.* »⁴⁵³. Face à cette défense, de nombreux acteurs interrogés avancent que les millions obtenus par la signature du contrat avec *TF1* ont aveuglé Bernard Goy qui ne s'est pas préoccupé de mettre en place une « *gestion centrale des dépenses* » : « *Avec un tel afflux d'argent, il était nécessaire d'organiser une gestion centrale des dépenses. Le problème, c'est que Goy s'est vu riche et*

⁴⁴⁹ Entretien n° 52.

⁴⁵⁰ Procès Verbal de l'assemblée générale extraordinaire de la Ligue Elite, 3 juillet 1998.

⁴⁵¹ *Le Monde*, 22 juillet 1997.

⁴⁵² *Le Monde*, 31 octobre 1997.

⁴⁵³ *Le Monde*, 22 juillet 1997.

*donc a dépensé sans compter. Je trouve que la dilution des responsabilités ne plaide pas en sa faveur. C'était le président et il devait contrôler tout ça »*⁴⁵⁴.

Ces problèmes financiers auront surtout pour conséquence de perturber la préparation olympique de l'équipe de France de hockey (et des autres sports de glace). Ainsi, l'équipe n'aura un entraîneur qu'un mois avant les Jeux olympiques de Nagano (1998)⁴⁵⁵. Elle devra également se passer de manager général⁴⁵⁶. Elle finira le tournoi olympique à la onzième place et ne parviendra pas à attirer les médias comme ce fut le cas lors des Jeux d'Albertville et de Lillehammer.

5. Le hockey sur glace français de haut-niveau doit renouer (à nouveau) avec la modestie (1998-2002).

5.1. Gailhaguet élu à la tête de la FFSG.

L'assemblée générale électorale de la FFSG a lieu le 5 septembre 1998. Compte-tenu de la situation financière critique de la FFSG dont la plupart des gens le tiennent pour responsable, Bernard Goy décide de ne pas se représenter. Profitant des dissensions au sein des clubs de hockey, Didier Gailhaguet, qui est issu du patinage artistique, est élu président de la FFSG. Pourtant, le hockey, en étant la discipline avec le plus de licenciés⁴⁵⁷, aurait pu faire élire un des siens à la tête de la fédération. Seulement, les présidents des clubs de hockey n'ont pas pu s'entendre pour présenter une candidature unique⁴⁵⁸. Aussi, les candidatures de Patrice Pourtalet (le président de la CNHG) et de Jean-Marc Peillex (trésorier général de la FFSG et président de Saint Gervais) vont éparpiller les votes des clubs de hockey et laisser la voie libre aux clubs de patinage et à leur unique candidat.

Une fois élu, Gailhaguet promet d'œuvrer en faveur de l'autonomie que réclament les clubs de hockey⁴⁵⁹. Il annonce également une prochaine modification des statuts qui renforcera l'exécutif. Au niveau de la CNHG, Patrice Pourtalet est remplacé par Michel Margerit.

⁴⁵⁴ Entretien n° 33.

⁴⁵⁵ *Libération*, 12 janvier 1998.

⁴⁵⁶ *Le Figaro*, 7 février 1998.

⁴⁵⁷ Comme nous l'avons mentionné précédemment, le nombre de voix dont dispose les clubs lors de l'assemblée générale est déterminé en fonction du nombre de licenciés.

⁴⁵⁸ *Libération*, 7 septembre 1998.

⁴⁵⁹ *Le Monde*, 8 septembre 1998.

5.2. La « Ligue Elite » retourne dans le giron de la FFSG.

Alors que la « Ligue Elite » s'était discréditée lors de sa première saison, la saison 1998-1999 ne se passe guère mieux. Au bout de huit rencontres, le club de Bordeaux dépose le bilan. Les autres clubs connaissent des difficultés financières, notamment Lyon, Anglet et Chamonix qui restent plusieurs mois sans payer leurs joueurs. Au-delà de ces problèmes financiers récurrents, c'est le fonctionnement-même de la Ligue Elite qui pose problème. En effet, pour cette saison 1998-1999, il n'y a plus de calendrier des rencontres : les matchs ne sont plus répartis par journée de championnat, mais numérotés et dispersés pour pouvoir mieux s'adapter aux desideratas de chaque club. Si cet éparpillement des rencontres pose des problèmes de lisibilité pour les médias et les spectateurs, Branchu (2007) rapporte que de surcroît, la Ligue ne prend plus la peine de transmettre les résultats et les statistiques des matchs aux différents médias. Face à ce fonctionnement anarchique, *L'Equipe* décide de ne plus suivre que sporadiquement la discipline : en plus d'être absent à la télévision, le hockey sur glace perd une exposition médiatique précieuse dans le seul quotidien sportif national en France. Le hockey retrouvera sa place – même si elle est réduite – dans le quotidien à l'occasion des phases finales qui seront programmées avec un calendrier précis.

Face à ces problèmes, la FFSG décide d'intervenir et de retirer la subdélégation qui avait été accordée à la Ligue Elite. De surcroît, le nouveau vice-président en charge du hockey de la FFSG, Eric Ropert, met en place et préside une commission de contrôle⁴⁶⁰ visant à clarifier les finances des clubs. Pour « *marquer le changement avec la précédente mandature* »⁴⁶¹ et montrer que la viabilité financière des clubs était prise au sérieux, cette commission refusa l'engagement de Grenoble en Ligue Elite alors que son ancienne structure venait d'être liquidée par le tribunal de commerce de la ville⁴⁶². La Ligue Elite, initialement conçue pour être une entité autonome, venait de rentrer à nouveau dans le giron fédéral suite notamment à son incapacité à contrôler la gestion de ses clubs.

⁴⁶⁰ Ce n'est pas la première initiative de ce genre au sein de la FFSG. En 1994, une commission de contrôle de gestion avait été formée et placée sous la responsabilité d'André Ville. Celle-ci n'avait cependant qu'un rôle consultatif et éducatif. Il s'agissait notamment de sensibiliser les clubs, de leur fournir un plan comptable et un budget prévisionnel-type et d'examiner les feuilles de salaire des joueurs le cas échéant. Cette commission existera pendant deux saisons avant d'être dissoute. En effet, comme aucune obligation n'était faite, aucun des clubs de première division ne voulait confier sa comptabilité à cette structure qui se révéla inutile au final.

⁴⁶¹ Entretien n° 30.

⁴⁶² Comme nous l'avons vu précédemment, certains clubs, avec la bénédiction de la CNHG, avait pris l'habitude d'éponger leurs déficits en déposant le bilan et en redémarrant de suite dans l'élite sous une nouvelle structure, parfois même en cours de saison (e.g. Amiens).

5.3. Le hockey sur glace traverse de nouvelles turbulences.

Malgré la volonté affichée par la FFSG pour réguler le fonctionnement de la première division française avec la mise en place de la commission de contrôle, les dépôts de bilan et les redressements judiciaires continuent à toucher les clubs de l'élite. Ainsi, entre 1998 et 2001, tous les clubs évoluant en Ligue Elite vont au moins accuser un dépôt de bilan, à l'exception du club d'Angers⁴⁶³.

Aussi, le conseil fédéral de la FFSG décide qu'il est temps d'opérer « *une vaste restructuration du hockey sur glace* »⁴⁶⁴. Alors que Marcelle Francotte a remplacé Eric Ropert, démissionnaire suite à une mutation professionnelle à l'étranger, le conseil fédéral décide nommer Luc Tardif comme coordinateur de cette restructuration. Dans le même temps, Gailhaguet annonce que des Etats Généraux du hockey sur glace se tiendront à l'issue de la saison en cours (2000-2001). Une des premières actions mise en place va être la limitation de la masse salariale des clubs à 3 millions de francs alors que les budgets actuels – largement subventionnés par les collectivités locales – oscillent entre 5 et 7 millions⁴⁶⁵. Ainsi, le but est de rendre le championnat de France « *plus accessible et moins coûteux* »⁴⁶⁶. Le but des dirigeants fédéraux est d'aménager le professionnalisme « *dans le cadre d'un statut amateur tempéré de la possibilité d'embaucher quelques joueurs professionnels* »⁴⁶⁷. L'idée est donc de revenir au hockey semi-professionnel des années 1980 tout en imposant une limitation de la masse salariale afin de ne pas reproduire la spirale inflationniste qui avait créé la première crise financière du hockey français de haut-niveau.

Malgré ces différentes mesures, les dépôts de bilan continuèrent à frapper les clubs de la Ligue Elite. A l'issue de la saison 2001-2002, qui se déroula sans play-offs faute d'un nombre d'équipes suffisant⁴⁶⁸, le dépôt de bilan de Reims, qui venait de remporter le titre de champion de France, marqua la fin de l'existence de la Ligue Elite : « *il était vraiment temps que finisse cette accumulation de dépôts de bilan qui ridiculise le hockey français et ses dirigeants* »⁴⁶⁹. Comme par le passé, la FFSG décide alors de rassembler la première et la

⁴⁶³ Cela s'explique par le fait que le club ne vise que le maintien sportif chaque saison en ne cherchant surtout pas à se mêler à la course au titre (Branchu, 2007).

⁴⁶⁴ Procès Verbal de la réunion du conseil fédéral du 10 octobre 2000.

⁴⁶⁵ *Les Echos*, 24 novembre 2000.

⁴⁶⁶ *Le Monde*, 25 avril 2001.

⁴⁶⁷ *Le Monde*, 25 avril 2001.

⁴⁶⁸ Heureusement, pour l'intérêt de la compétition, ce championnat est assez dense et le champion ne sera connu qu'à l'avant-dernière journée. Nos résultats concernant l'équilibre compétitif « statique » confirment l'homogénéité de cette saison étant donné que nous trouvons, pour cette saison, le second meilleur équilibre compétitif sur les vingt saisons analysées.

⁴⁶⁹ Entretien n° 28.

deuxième division dans un championnat semi-professionnel, à seize équipes, appelé « Super 16 » (cf. *infra*).

5.4. L'Association des Joueurs de Hockey : une influence limitée.

Lors de la saison 2001-2002, un joueur grenoblois, Stéphane Gachet, décide de fédérer les hockeyeurs de haut-niveau en relançant⁴⁷⁰ l'Association des Joueurs de Hockey (AJH). L'objectif de cette association est de représenter les joueurs auprès des présidents de club, de la CNHG et de la FFSG. Elle aura toutefois beaucoup mal à être reconnue comme légitime par ces différents acteurs⁴⁷¹.

En 2004, elle change de nom et devient l'Association des Joueurs de Hockey sur Glace (AJHG). Elle devient alors une structure plus solide qui gagne une certaine reconnaissance grâce à l'aura dont bénéficient ses différents élus qui sont tous des joueurs internationaux⁴⁷² : Stéphane Barin (président), Laurent Meunier (vice-président), Baptiste Amar (trésorier) et Fabrice Lhenry (membre élu). Ainsi, l'AJHG sera conviée à certaines réunions du conseil fédéral, notamment celles qui serviront à préparer le projet de directoire du hockey sur glace (cf. *infra*). Globalement toutefois, à l'instar de l'AJH, l'influence et le poids de l'AJHG reste très limité dans le microcosme du hockey sur glace de haut niveau⁴⁷³.

Même si elle n'a encore qu'un poids réduit, la création – mais surtout la pérennisation – de cette association montre toutefois les débuts de la transition du hockey sur glace de haut-niveau vers la troisième étape du processus de professionnalisation décrit par Bayle (2000a). Ce troisième stade recouvre principalement la mise en place de stratégies d'organisation sportive et économique des championnats professionnels. Il se caractérise par la mise en place d'une réflexion commune entre les syndicats de joueurs, les unions de clubs et la ligue quant au statut des différents acteurs : joueurs, arbitres et entraîneurs. Pour chacune de ces catégories, il s'agit alors de fixer les conditions de rémunérations/indemnités et de statut social. Cette réflexion commune englobe également les conditions économiques et sportives de participation des clubs aux différentes compétitions organisées par la ligue.

⁴⁷⁰ Cette association avait été créée par un joueur de Gap, Charly Masse, en 1990. Elle n'avait toutefois pas eu le succès escompté et elle s'était mis en sommeil après deux saisons d'existence au cours desquels elle n'eut quasiment aucune activité.

⁴⁷¹ Entretien n° 28.

⁴⁷² Entretien n° 28.

⁴⁷³ Entretien n°28.

6. Des problèmes juridiques et économiques de la FFSG à la création de la FFHG (2002-2006).

6.1. Le Ministère des Sports place à nouveau la FFSG sous surveillance.

A l'issue de la saison 2001-2002, et en dépit du scandale de Salt Lake City⁴⁷⁴, Didier Gailhaguet est réélu à la présidence de la FFSG en réunissant 84,5 % des suffrages exprimés⁴⁷⁵. Toutefois, à cause du scandale déclenché lors des Jeux Olympiques, le Ministère des Sports ordonne une mission auprès de son Inspection Générale et demande également qu'une enquête soit ouverte par la Cours des Comptes. Les premières conclusions de ces enquêtes sont défavorables à la FFSG⁴⁷⁶.

Le rapport final de l'Inspection Générale pointera plusieurs dysfonctionnements⁴⁷⁷ dont notamment :

- L'ingérence systématique de Didier Gailhaguet dans le champ de compétence du Directeur Technique National.
- La situation d'Annick Gailhaguet, l'épouse du président de la FFSG, qui est gérante de la SARL *Ice Promotion*⁴⁷⁸, ce qui est incompatible avec son statut d'agent de l'Etat en tant que Cadre Technique National.
- La présence de Bernard Goy dans les locaux de la FFSG. Bien qu'il soit désormais prestataire extérieur⁴⁷⁹ de la FFSG, il dispose d'un bureau, d'un téléphone et d'un logement au sein même du siège fédéral. Certains permanents attestent que dans le fonctionnement informel de la fédération, Goy a toujours un rôle important : « *Il reste le patron de la fédération. Lors de mon embauche, c'est avec lui que j'ai négocié mon salaire* »⁴⁸⁰.

Le rapport de la Cour des Comptes⁴⁸¹ pointe également plusieurs dysfonctionnements :

⁴⁷⁴ Lors des Jeux Olympiques d'Hiver de Salt Lake City, la juge française Marie-Reine Le Gougne avoua avoir mal noté certains couples de patineurs pour favoriser la victoire du couple Russe. En échange, la juge russe devait avantager le couple français en danse sur glace. Marie-Reine Le Gougne déclara avoir agi ainsi sur ordre de Didier Gailhaguet. Ils seront tous deux suspendus trois ans de toute compétition internationale par la Fédération Internationale de Patinage.

⁴⁷⁵ *Le Figaro*, 27 mai 2002.

⁴⁷⁶ *Le Monde*, 20 novembre 2002.

⁴⁷⁷ *Le Monde*, 19 décembre 2002.

⁴⁷⁸ Il apparaît dans ce rapport que la FFSG a payé à la mairie de Courchevel des frais de location de la patinoire locale pour des stages payants organisés par cette société privée. Ainsi, la FFSG a versé plus de 13 000 euros pour des heures de glace utilisées par *Ice Promotion* (*Le Monde*, 19 décembre 2002).

⁴⁷⁹ Il négocie les contrats de partenariat de la FFSG en prenant une commission de 8 %.

⁴⁸⁰ *Le Monde*, 19 décembre 2002.

⁴⁸¹ *Le Monde*, 26 janvier 2003 ; *Libération*, 27 janvier 2003.

- Les charges d'exploitation ont plus que doublé (+ 105 %) alors que les produits n'ont augmenté de que 44 %.
- Des dépassements importants sont constatés concernant les aides au pôle France. De plus, la plupart des remboursements des frais aux athlètes sont fait sans justificatifs prouvant que ces derniers ont bien engagé lesdites dépenses. Quand ces justificatifs sont présents, leur nature est parfois surprenante. Ainsi, une athlète s'est fait rembourser l'assurance de la voiture de son père.
- Certaines factures présentées par les athlètes pour le remboursement de stages d'été ont été émise par la société *Ice Promotion* qui est gérée par Annick Gailhaguet. Pour la Cour des Comptes, ce système revient à faire rembourser par l'Etat des frais liés aux activités privées d'entraîneurs eux-mêmes déjà rémunéré par l'Etat.
- Le choix de Bernard Goy comme prestataire de la fédération n'a été précédé d'aucun appel à la concurrence. De plus, traite régulièrement avec la société *Sport Contest*, qui a racheté une partie de l'activité de son ancienne société *France Hockey Equipement*, et dont son fils, Rodolphe Goy est directeur commercial.
- Enfin, le président de la FFSG, Didier Gailhaguet, contrevient à la réglementation qui veut qu'un fonctionnaire placé payé par le ministère ne puisse occuper de fonctions électives au sein d'une fédération. Or, Gailhaguet est rémunéré depuis janvier 1999 par le Ministère des Sports en tant que chargé de mission à l'INSEP.

Malgré ces différents dysfonctionnements, Didier Gailhaguet reste à la tête de la FFSG. Il va toutefois œuvrer dans le sens du ministère car ce dernier a lié l'octroi de la subvention d'état à la mise en place d'un plan de restructuration concernant les différents points mis en exergue dans les deux rapports cités précédemment⁴⁸².

6.2. Du Super 16 à la Ligue Magnus.

Comme mentionné précédemment, la FFSG abandonne la Ligue Elite pour réunir ses deux premières divisions dans un championnat semi-professionnel : le Super 16. L'idée est de jeter les bases d'une reconstruction de l'élite en restaurant la primauté du sport⁴⁸³. Pour ce faire, la FFSG prend deux décisions fondamentales. D'une part, elle limite la masse salariale afin d'atténuer les écarts de niveau. D'autre part, elle revient à un match par semaine afin de concilier les aspirations du haut-niveau avec les réalités de clubs où la majorité des joueurs

⁴⁸² *Le Monde*, 7 mars 2003.

⁴⁸³ Entretien n° 8.

travaillent ou étudient. Malgré ces précautions, les différences de niveau entre les clubs sont importantes et le championnat est très déséquilibré (et donc difficile à vendre aux médias, spectateurs et sponsors).

Aussi, après une seconde tentative infructueuse lors de la saison 2003-2004, la FFSG revient à une poule unique de première division qu'elle appelle la Ligue Magnus. Même cette Ligue Magnus comporte quinze équipes, le niveau reste relativement homogène. De plus, on constate que les structures commencent à se professionnaliser. Les saisons de Super 16, avec moins de rencontres et moins pression financière, ont permis aux clubs de se structurer et de se développer⁴⁸⁴. Même si les clubs de plaine sont toujours globalement dominants, on observe un retour des clubs alpins. Ces derniers, malgré leurs résistances culturelles, ont finalement plus ou moins adopté le modèle du sport-spectacle pratiqué par les clubs de plaine. Ainsi, les clubs alpins commencent à pratiquer le merchandising et à employer des stratégies de communication. L'évolution de leurs logos, qui se calquent sur les logos de la NHL, témoigne de ce virage vers le sport-spectacle et de la prise en compte de l'importance de la communication. Le championnat de première division de hockey sur glace entame donc sa transition vers le modèle économique MMMG⁴⁸⁵.



⁴⁸⁴ Entretien n° 47.

⁴⁸⁵ Nous n'avons eu accès aux données comptables que de quelques clubs. Partant de là, il n'était pas possible de dresser des tableaux montrant l'évolution de la structure financière des clubs de première division. Néanmoins, certains critères objectifs (e.g., apparition du merchandising) montrent que les clubs sont en transition vers les critères du modèle MMMG.



6.3. La tentative avortée de création d'un directoire du hockey sur glace et la création de l'association pour l'avenir du hockey français.

Suite aux rapports commandités par le Ministère des Sports, Didier Gailhaguet s'était engagé à mettre en place un nouveau plan de restructuration. Aussi, quinze jours avant l'assemblée générale de la FFSG, il présente les grandes lignes de nouveau plan. Il propose de gérer la FFSG comme une confédération. Pour cela, il suggère la création de trois directoires : hockey sur glace, patinage artistique/danse sur glace et disciplines associées⁴⁸⁶. Selon lui, ce système devrait permettre au bureau exécutif de définir la politique de la FFSG et de déléguer la mise en œuvre de ces orientations par bloc de discipline.

⁴⁸⁶ *L'Equipe*, 29 mai 2003.

Lors de l'assemblée générale, Gailhaguet ne peut cependant mettre en place ces trois directoires. En effet, le quorum permettant de modifier les statuts de la FFSG (et donc d'y intégrer les directoires) n'était pas atteint avec la présence de 114 clubs au lieu du minimum requis de 134⁴⁸⁷. Le président de la FFSG se voit donc obligé de convoquer une assemblée générale extraordinaire en octobre afin de présenter à nouveau son projet de directoires.

Entre-temps, Luc Tardif s'est penché sur le fonctionnement de ces futurs directoires et il constate que ceux-ci ne donneront pas au hockey sur glace l'autonomie qui lui avait été promise par Didier Gailhaguet⁴⁸⁸. Tardif entre alors en conflit ouvert avec Gailhaguet et lui reproche de ne pas tenir les engagements sur lesquels il avait été réélu⁴⁸⁹. Lors de l'assemblée générale extraordinaire, l'introduction des directoires dans les statuts de la FFSG est rejetée. Gailhaguet impute indirectement cet échec à Tardif : « *ce vote a été repoussé en raison de l'agitation médiatique constatée durant la semaine et qui a mis le doute dans l'esprit des représentants des clubs* »⁴⁹⁰. L'échec de la réorganisation de la FFSG a pour effet de relancer le débat sur l'indépendance du hockey sur glace. Tardif annonce alors ses intentions et déclare « *entrer dans une dissidence positive* »⁴⁹¹. Il profite d'une interview dans *L'Equipe* pour faire part de ses intentions de créer une association et il appelle les présidents de club à le rejoindre « *car il n'y aura pas de changements si on reste spectateurs* »⁴⁹².

Pour remplacer les directoires qui ont été rejetés par l'assemblée générale extraordinaire, le conseil fédéral de la FFSG, sur proposition du bureau exécutif, vote la création d'une coordination nationale du patinage et d'une coordination nationale du hockey sur glace. Pour Gailhaguet, c'est une réponse à la non-validation des directoires qu'il a vécue « *comme un échec personnel* »⁴⁹³. L'idée consiste à réunir un groupe d'experts composé de présidents de clubs, de présidents de ligue, de représentants du conseil fédéral et du bureau exécutif, du Directeur Technique National et du directeur des équipes de France. Au même moment, Luc Tardif dépose les statuts de l'Association pour l'Avenir du Hockey Français (AAHF). Le bureau de l'AAHF est composé de Luc Tardif (président), d'Eric Ropert et de Denis Perez (vice-présidents), de Jean-Pierre Tref (secrétaire) et de Michel Lebiez (trésorier).

⁴⁸⁷ *L'Equipe*, 15 juin 2003.

⁴⁸⁸ *L'Equipe*, 2 octobre 2003.

⁴⁸⁹ Entretien n° 45.

⁴⁹⁰ *Agence France Presse*, 4 octobre 2003.

⁴⁹¹ *L'Equipe*, 7 octobre 2003.

⁴⁹² *L'Equipe*, 7 octobre 2003.

⁴⁹³ *L'Equipe*, 29 octobre 2003.

Cette association se donne pour objectif d'être un contre-pouvoir efficace afin de permettre la création d'une fédération de hockey sur glace indépendante⁴⁹⁴.

6.4. La Fédération Internationale de Hockey sur Glace met la pression sur la FFSG

Alors que Gailhaguet doit faire face à la création d'une organisation dissidente, René Fasel, le président de la FIHG, fait savoir à la FFSG qu'il a la ferme intention de modifier ses statuts pour n'avoir désormais comme seul interlocuteurs des fédérations nationales indépendantes de hockey sur glace⁴⁹⁵. Il menace donc de ne plus reconnaître le hockey sur glace français sur la scène internationale. Face à cette annonce, Gailhaguet met en avant la situation judiciaire de la FFSG comme un frein rédhibitoire à cette indépendance : « *On peut parler d'autonomie relative, mais elle doit rester dans le cadre d'une autorité de tutelle. L'obstacle pour une scission définitive est que la FFSG est soumise à une décision de justice. La séparation du hockey poserait le problème de la répartition des dettes* »⁴⁹⁶.

Aussi, pour ne pas se couper de la FIHG tout en conservant le hockey sur glace dans le giron de la FFSG, Gailhaguet annonce que cette discipline va dorénavant avoir sa propre identité financière, avec une comptabilité séparée de celle de la fédération⁴⁹⁷. Elle sera ainsi identifiable pour la FIHG. On notera le paradoxe de la France qui, bien qu'étant un des pays fondateur de la FIHG, restait un des derniers pays à ne pas disposer d'une fédération de hockey sur glace indépendante.

6.5. De nouvelles difficultés financières qui entraînent la démission de Gailhaguet

En mars 2004, le président du conseil fédéral, Marc Faujanet, annonce que les comptes de la FFSG passent dans le rouge en tablant sur une perte de 900 000 euros pour l'exercice 2003⁴⁹⁸. Cet exercice déficitaire est dû à plusieurs facteurs. Tout d'abord, les revenus télévisuels du patinage sont en chute libre⁴⁹⁹. Ensuite, la « Tournée des étoiles »⁵⁰⁰ n'a pas eu le succès escompté et à généré 450 000 euros de pertes. De plus, les revenus issus de la

⁴⁹⁴ Entretien n° 15.

⁴⁹⁵ Entretien n° 13.

⁴⁹⁶ Agence France Presse, 1^{er} décembre 2003.

⁴⁹⁷ *Le Progrès*, 3 décembre 2003.

⁴⁹⁸ *L'Equipe*, 26 mars 2004.

⁴⁹⁹ Ainsi, à l'échéance du contrat avec *TF1*, la FFSG a signé pour 4 ans avec *France Télévisions* pour un montant trois fois inférieur au précédent contrat : soit 450 000 euros par an contre 1,38 millions d'euros (*L'Equipe*, 4 novembre 2003). La chute d'audience du patinage artistique explique ces chiffres.

⁵⁰⁰ Il s'agissait d'une tournée où les champions français venaient faire des démonstrations.

billetterie du Trophée Lalique ont été surestimés. Enfin, Philippe Candeloro a obtenu 150 000 euros devant les prud'hommes pour des primes non-payées. L'AAHF réagit dans les médias en accusant le Président de la FFSG de se livrer à une « *entreprise de démolition* »⁵⁰¹ des sports de glace.

Face à ces révélations, le Tribunal de Grande Instance de Paris accorde des pouvoirs renforcés à l'administratrice provisoire⁵⁰². Le 6 mai 2004, une réunion du bureau exécutif est programmée. A l'issue de celle-ci, Gailhaguet demande un vote de confiance de son bureau. Sur douze membres, seuls deux acceptent de lui renouveler leur confiance⁵⁰³. Mis en minorité, il décide donc de donner sa démission. Le bureau exécutif en prend acte et conformément aux statuts⁵⁰⁴ de la FFSG, désigne Marc Faujanet président par intérim.

Au mois de juin, l'assemblée générale de la FFSG est donc électorale. Six candidats se présentent pour le poste de président de la fédération : Marc Faujanet, Didier Gailhaguet, Hubert Godefroy, Marie-Reine Le Gougne, Michael-Ange Marie Calixte et Norbert Tourne. Compte-tenu du fonctionnement électoral que nous avons mentionné précédemment, le poids du hockey sur glace sera déterminant dans cette élection. L'AAHF décide cependant de ne pas présenter de candidat et s'en explique dans un communiqué : « *depuis sa création en novembre 2003, l'AAHF a toujours fait savoir que la seule solution viable pour chaque discipline de glace est l'autodétermination. Les dirigeants de l'AAHF n'ont pas vocation à gérer les autres sports de glace et les encourage donc à engager également un combat pour la reconnaissance de leur indépendance* »⁵⁰⁵. Depuis sa création, l'AAHF a mobilisé les acteurs du hockey sur glace et compte plus de 350 adhérents au moment de cette assemblée générale électorale⁵⁰⁶. Elle est devenue le contre-pouvoir espéré et elle est identifiée comme telle. En effet, quatre candidats à la présidence (i.e., Faujanet, Le Gougne, Tourne et Gailhaguet) vont solliciter une entrevue avec Luc Tardif et Eric Ropert. Ils leur firent savoir que le soutien du hockey sur glace passerait obligatoirement par un engagement formel des postulants à accorder une autonomie complète à ce sport⁵⁰⁷. Faujanet renoncera finalement à

⁵⁰¹ *Le Monde*, 28 mars 2004.

⁵⁰² *L'Equipe*, 27 avril 2004.

⁵⁰³ *L'Equipe*, 7 mai 2004.

⁵⁰⁴ Article 19 des Statuts de la FFSG.

⁵⁰⁵ *Agence France Presse*, 9 juin 2004.

⁵⁰⁶ Entretien n° 22.

⁵⁰⁷ Entretien n° 22.

se présenter et soutiendra publiquement Norbert Tourne⁵⁰⁸. L'AAHF de son côté ne soutiendra aucun candidat publiquement⁵⁰⁹.

Opposé à Gailhaguet au second tour, Norbert Tourne est élu Président de la FFSG par 590 voix contre 448 à son adversaire (51 abstentions)⁵¹⁰. Dès le lendemain de son élection, Tourne autorise l'assemblée générale du hockey sur glace à élire un nouvel organisme décisionnaire : l'Autorité Exécutive du Hockey Français (AEHF). Leader du combat pour l'autonomie de la discipline, Luc Tardif est élu à l'unanimité à la tête de cette structure transitoire⁵¹¹. Une motion est également adoptée à l'unanimité. Elle précise que le « *but de cette instance est de déterminer la politique sportive en fonction de l'économie du hockey français et de préparer les nouveaux statuts de la FFSG. Cette organisation constitue les prémices de la future autonomie du hockey souhaitée par l'ensemble de l'assemblée générale* »⁵¹².

6.6. La création de la FFHG

En avril 2005, alors qu'il avait toujours exprimé son désaccord à ce sujet, Jean-François Lamour demande officiellement au Président de la FFSG de travailler sur la faisabilité d'une future fédération indépendante de hockey sur glace. Tourne charge donc Tardif et l'AEHF de s'occuper de ce dossier.

Dans *Le Monde*, on observe que la FIHG « *fait pression depuis plusieurs années pour que la France se dote d'une structure spécifique. René Fasel, président de la FIHG et membre du CIO depuis 1995, aura sans doute trouvé des arguments convaincants* »⁵¹³. Nos investigations confirment l'intuition de ce journaliste. Depuis plusieurs années, Fasel apportait son soutien à Tardif sous une apparente coopération conflictuelle : « *en fait Tardif demandait à Fasel d'envoyer des courriers dans lesquels il devait menacer de ne plus reconnaître la France comme membre de la fédération internationale. C'est un argument qui fait toujours mouche auprès du Ministère qui ne veut pas amoindrir le rayonnement de la France sur la scène internationale* »⁵¹⁴. Même si cette stratégie fut efficace, en poussant Gailhaguet à accorder une identité financière au hockey sur glace, elle ne fut pas décisive en ce

⁵⁰⁸ *L'Equipe*, 17 juin 2004.

⁵⁰⁹ *L'Equipe*, 16 juin 2004.

⁵¹⁰ Procès Verbal de l'assemblée générale du 19 juin 2004.

⁵¹¹ *Agence France Presse*, 20 juin 2004.

⁵¹² *Agence France Presse*, 20 juin 2004.

⁵¹³ *Le Monde*, 6 avril 2005.

⁵¹⁴ Entretien n° 33.

qui concerne la création d'une fédération indépendante : « *En fait, ce qui a fait la différence, c'est la candidature de Paris au JO de 2012. Fasel, en tant que membre du CIO disposait d'une voix. Partant de là, le contrat était clair : si Lamour voulait le vote de Fasel, il fallait que le hockey sur glace ait une fédération indépendante* »⁵¹⁵.

Le 29 avril 2006, l'assemblée générale constituante de la nouvelle Fédération Française de Hockey sur Glace (FFHG) a lieu à Amiens. Ses statuts sont votés à l'unanimité. Luc Tardif est ensuite également élu à l'unanimité à la tête de la nouvelle FFHG. A la fin du mois de juillet 2006, la FFHG quitte définitivement le siège de la FFSG pour s'installer dans ses nouveaux locaux. L'appartenance à une fédération multisports, qui était vue comme un frein à la professionnalisation du hockey de haut-niveau, est terminée. La FFHG hérite toutefois d'un championnat de première division fragile et peu médiatisé où tout est à construire.

⁵¹⁵ Entretien n° 33.

Limites et perspectives

A. Les limites et les perspectives de ce travail doctoral.

Comme tout travail de recherche, cette étude doctorale comporte des limites, d'ordre plus général que celles que nous avons déjà eu l'occasion d'aborder dans le manuscrit⁵¹⁶, mais également des perspectives que nous allons aborder dans cette section.

1. Les limites.

En plus de certaines limites spécifiques que nous avons évoquées précédemment dans le manuscrit, nous devons également mentionner les trois points suivants :

- Tout d'abord, nous pouvons souligner une première limite liée à l'aspect monographique de cette recherche doctorale. Il faut nécessairement être conscient de cette limite pour ne pas tomber dans le piège d'une montée en généralisation, qui pourrait s'avérer erronée, à partir d'une seule étude de cas.
- Ensuite, et en relation avec le premier point, une seconde limite est liée à la démarche inductive qui a été privilégiée. Cette dernière implique une validité locale et partielle des résultats qui ont été présentés. En effet, Friedberg (1993) nous met en garde contre cette limite en soulignant que les modèles interprétatifs issus d'une démarche inductive « ne peuvent prétendre épuiser la réalité ni en proposer un modèle général » (p. 255) étant donné qu'ils ne sont qu'un « résultat partiel et provisoire qui correspond à un état de recueil de données » (p. 319-320).
- Enfin, une dernière limite est liée à nos sources, qui demeurent partielles à l'heure où nous écrivons ces lignes. En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment, certaines de nos sources écrites – notamment en ce qui concerne les procès-verbaux des réunions de la FFSG, de la CNHG ou des clubs professionnels – restent lacunaires pour certaines saisons, surtout au niveau de la période 1986-1995.

En ce qui concerne les sources orales, il convient également de souligner que certains acteurs-clés⁵¹⁷ n'ont pas voulu nous accorder d'entretien quand d'autres ont refusé de répondre à certaines de nos questions⁵¹⁸, ce qui nous a souvent gêné pour recouper

⁵¹⁶ Comme par exemple les limites liées au calcul de l'équilibre compétitifs, mais aussi celle liées à l'indicateur en lui-même.

⁵¹⁷ Il s'agit notamment de Bernard Goy, de Didier Gailhaguet et de Briec Bounoure.

⁵¹⁸ Comme nous l'avons mentionné précédemment dans notre méthodologie, beaucoup d'acteurs, occupant actuellement des fonctions fédérales, ont décidé de ne pas répondre à certaines questions en invoquant plus ou

certaines données, notamment quand il s'agissait des controverses que nous avons abordées dans le manuscrit.

Cette dernière limite a eu un effet significatif sur la profondeur de l'analyse que nous avons produite, notamment au niveau de la partie socio-historique. En effet, comme nous l'avions indiqué au début de ce manuscrit, notre ambition était de ne pas nous contenter d'une analyse historique factuelle : nous voulions l'enrichir d'une analyse sociologique, en nous appuyant sur la sociologie des organisations développée par Crozier et Friedberg (1977) et en nous intéressant au « jeu » des différents acteurs impliqués dans la professionnalisation du hockey sur glace. De fait, les données fragmentaires que nous avons obtenues, notamment au niveau des controverses, augmentait considérablement le risque de surinterprétation. De même, l'impossibilité de recouper certaines informations par d'autres sources (écrites ou orales) nous a conduit à ne pas les présenter dans le présent manuscrit car leur fiabilité n'était pas – du moins pour le moment – vérifiée. Au final, l'interprétation de ces données incomplètes s'est parfois faite au détriment de l'analyse sociologique⁵¹⁹, qui est passée au second plan à plusieurs reprises, et a laissé le pas à une analyse historique descriptive s'ancrant de temps à autre dans une sorte de fonctionnalisme « mou ».

2. Les perspectives de recherche

Au-delà des limites que nous venons de mentionner, il convient maintenant d'aborder certaines perspectives de recherche qu'offre ce travail doctoral :

- Tout d'abord, suite à la scission du hockey sur glace avec la FFSG, il sera intéressant d'ici quelques années de mener une analyse comparative, que ce soit au niveau du processus de professionnalisation – dans ses différentes dimensions – et de sa dynamique (avec ses catalyseurs et ses freins) mais aussi au niveau des différents indicateurs structurels et fonctionnels que nous avons mobilisés dans la présente monographie (e.g., équilibre compétitif, nombre de licenciés). L'évolution de ces différents indicateurs permettront de vérifier dans quelle mesure le fait d'appartenir à

moins directement leur « devoir de réserve » et cela malgré la garantie d'anonymat concernant les propos tenus au cours de l'entretien.

⁵¹⁹ Il était par exemple souvent difficile de déterminer les stratégies des acteurs (et leurs sources de pouvoir) ou les règles informelles à partir de ces données fragmentaires. Partant de là, les systèmes d'actions concrets et les ordres locaux étaient difficiles à analyser.

la FFSG était (ou non) un frein à la professionnalisation du hockey sur glace, comme le soutiennent de nombreux acteurs.

- Ensuite, certaines de nos analyses pourront être affinées dans le futur. En effet, l'aspect fragmentaire de certaines données, qui constitue une limite évidente à ce travail doctoral, n'est pas irrémédiable. Des acteurs que nous n'avons pas encore interrogés/ciblés peuvent détenir des sources écrites à même de compléter notre corpus. De plus, la vive tension, due à la séparation – alors récente – du hockey sur glace, qui existait au moment où nous avons formulé nos demandes d'accès aux archives de la FFSG a entraîné une certaine suspicion autour de cette requête. Dans le futur, un changement à la tête de la Présidence de la FFSG pourrait être une opportunité de renouveler notre demande avec peut-être plus de succès.

De même, plusieurs acteurs ayant pris part à certaines controverses nous ont invité à les recontacter quand ils n'auraient plus de responsabilités fédérales. Ces futurs entretiens pourraient potentiellement nous apporter des données supplémentaires à même d'enrichir/affiner nos différentes analyses.

- De plus, il serait intéressant de mener une analyse diachronique, à partir de certains de nos indicateurs structurels et fonctionnels, sur d'autres sports collectifs professionnels, afin de voir si nous pouvons généraliser quelques-uns de nos résultats. Ainsi, par exemple, nous pourrions voir si les différences induites par l'arrêt Bosman (et donc, à un niveau plus global, par les migrations de joueurs) au niveau de l'équilibre compétitif entre les championnats « importateurs » (qui voient leur équilibre compétitif augmenter) et les championnats « exportateurs » (qui voient leur équilibre compétitif diminuer) se répliquent dans d'autres sports collectifs professionnels.
- Enfin, même s'il est encore lacunaire sur certaines saisons, le corpus que nous avons rassemblé pour la présente étude est très important en termes de volume et demeure encore majoritairement inexploité sous de nombreux aspects/thèmes. En effet, si nous nous sommes focalisés sur la problématique de la professionnalisation, il est par exemple possible, à partir de notre corpus, de dresser une histoire institutionnelle ou une histoire culturelle du hockey sur glace en France. De même, une analyse historique et/ou sociologique de la pratique féminine de ce sport, socialement construit comme une pratique légitimement masculine, est une piste de recherche particulièrement stimulante.

Conclusion

L'objectif de ce travail doctoral était d'analyser, dans une perspective socio-historique (mais aussi pluridisciplinaire), la structuration du hockey sur glace français sous forme professionnelle sur une période allant de 1986 (date de l'obtention des Jeux Olympiques d'Hiver de 1992 à la France) à 2006 (date de la scission entre le hockey sur glace et la FFSG).

Concernant les indicateurs structurels et fonctionnels que nous avons retenus, l'analyse diachronique montre des résultats ambivalents. D'une part, l'évolution de certains d'entre eux montre qu'ils participent concrètement aux différentes dimensions du processus de professionnalisation (e.g., l'implantation géographique, les filières de détection et de formation). D'autre part, certains indicateurs agissent comme de véritables freins sur ce processus (e.g., le manque d'infrastructures, l'invisibilité médiatique, l'illisibilité du championnat de première division, le nombre de licenciés).

Au niveau de l'analyse socio-historique, nous constatons sur la période étudiée que si le hockey sur glace a bien entamé un processus de professionnalisation, il reste bloqué aux premières étapes de celui-ci. En effet, en reprenant les indicateurs proposés par Bayle (2000a) pour identifier les quatre étapes du processus de professionnalisation, on constate que si le hockey sur glace français a atteint la deuxième étape du processus, il ne l'a pas dépassé au moment de sa scission avec la FFSG.

Ainsi, nous constatons que sur environ la première moitié de notre période d'étude (1986-1995) le hockey sur glace français se trouve dans la première étape avec la naissance d'un marché du travail sportif rémunéré qui va installer une logique salariale inflationniste chez l'ensemble des clubs de première division. Certains indicateurs de la seconde étape apparaissent toutefois également au cours de cette période (e.g., apparition d'une ligue professionnelle à laquelle la FFSD délègue la gestion du championnat de première division de hockey sur glace).

Ensuite, après 1995-1996, nous notons que l'ensemble critères de la seconde étape du processus de professionnalisation sont présents, y compris – et surtout – la de confusion entre la défense des intérêts individuels (i.e., des clubs) et collectifs (i.e., de la ligue professionnelle) que ce soit dans la gestion économique comme dans la gestion sportive (e.g., l'épopée éphémère de Brest).

Toutefois, les critères correspondant aux étapes 3 et 4 ne seront jamais atteints sur la période que nous avons analysé. En effet, deux saisons avant la scission du hockey sur glace

avec la FFSG, le championnat de première division fusionne avec celui de seconde division et reprend la forme semi-professionnelle du milieu des années 1980.

Globalement, le processus de professionnalisation a surtout été freiné par le manque de médiatisation dont souffre le hockey sur glace. La médiatisation (et les retombées économiques qui y sont associées) est un élément essentiel pour permettre la transition du modèle SSSL vers le modèle MMMG. Ce déficit dans les médias s'explique à plusieurs reprises par les stratégies de certains acteurs.

Ainsi, au début de la période étudiée, Bernard Goy refuse aux Français Volant la permission de jouer leurs matchs en début d'après-midi et prive l'ensemble du hockey sur glace français d'une exposition télévisuelle stratégique. Ensuite, lors de la signature du contrat d'exclusivité avec *TF1* qui n'était intéressée que par le patinage artistique, le fait d'intégrer l'ensemble des sports de glace a une nouvelle fois privé le hockey sur glace d'une médiatisation télévisuelle en entraînant le boycott des autres chaînes, notamment celles de *France Télévisions*.

Au-delà de cette absence de visibilité dans les médias, les nombreux problèmes économique-juridiques qui ont frappés les clubs et la FFSG, ont également participé à véhiculer une image négative du hockey sur glace qui a agit comme un repoussoir en ce qui concerne les éventuels sponsors.

En guise de conclusion, nous pouvons noter que sur la période étudiée, toutes les tentatives de professionnalisation du hockey sur glace français se sont soldées par des échecs. Les acteurs que nous avons rencontrés dans le cadre de cette recherche attribuent souvent ces échecs à l'appartenance du hockey sur glace à la FFSG. L'analyse, dans quelques années, du développement du hockey sur glace sous forme professionnelle au sein de la récente FFHG permettra une comparaison intéressante de ce point de vue.

Enfin, si les résultats de ce travail doctoral sont éloignés des ambitions exprimées en début de manuscrit, notamment à cause de nombreuses sources incomplètes, il n'en reste pas moins que cette modeste contribution apporte un premier éclairage scientifique sur un objet globalement délaissé en France. Cet apport de connaissances pourra servir de point de départ pour développer les perspectives de recherche que nous avons mentionné par ailleurs.

Bibliographie

- Abbott, A. (1988). *The system of professions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Aglietta, M., Andreff, W. & Drut, B. (2008). Bourse et football. *Revue d'Economie Politique*, 118, 255-296.
- Albert, P. (2004). *La Presse Française*. Paris : La Documentation Française.
- Alexandre, H. & Paquerot, M. (2000). Efficacité des structures de contrôle et enracinement des dirigeants. *Finance Contrôle Stratégie*, 3, 5-29.
- Amblard, H, Bernoux, P., Herreros, G. & Livian, Y.-F. (2005). *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*. Paris : Editions du Seuil.
- Amis, J., Slack, T. & Berrett, T. (1995). The Structural Antecedents of Conflict in Voluntary Sport Organizations. *Leisure Studies*, 14, 1-16.
- Amis, J., Slack, T. & Hinings, C. R. (2004). Strategic Change and the Role of Interests, Power, and Organizational Capacity. *Journal of Sport Management*, 18, 158-198.
- Andreff, W. (1981). *Le prix du spectacle sportif et le comportement du spectateur. Le spectacle sportif*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Andreff, W. (2000). L'évolution du modèle européen de financement du sport professionnel. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 179-195.
- Andreff, W. (2001). The Correlation between Economic Underdevelopment and Sport. *European Sport Management Quarterly*, 1, 251-279.
- Andreff, W. (2007). Régulation et institutions en économie du sport. *Revue de la Régulation*, 1, 1-19.
- Andreff, W. (2007b). French Football. A Financial Crisis Rooted in Weak Governance. *Journal of Sports Economics*, 8, 652-661.

- Andreff, W. (2009). Equilibre compétitif et contrainte budgétaire dans une ligue de sport professionnel. *Revue Economique*, 60, 591-633.
- Andreff, W. & Bourg, J.-F. (2006). Broadcasting Rights and Competition in European Football. In Jeanrenaud, C. & Késenne, S. (Eds.), *The Economics of Sports and the Media* (pp. 37-70). Cheltenham: Edward Elgar.
- Andreff, W. & Nys, J.-F. (1987). *Le sport et la télévision. Relations économiques : pluralités d'intérêts et sources d'ambiguïtés*. Paris : Dalloz.
- Andreff, W. & Nys, J.-F. (2002). *Economie du Sport*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Andreff, W. & Staudohar, P. (2000). The Evolving European Model of Professional Sport Finance. *Journal of Sports Economics*, 1, 257-276.
- Ascari, G. & Gagnepain, P. (2006). Spanish Football. *Journal of Sports Economics*, 7, 76-89.
- Attali, M. (dir.) (2004). *Le sport et ses valeurs*. Paris : La Dispute.
- Augustin, J.-P. (2005). *Sport, géographie et aménagement*. Paris : Armand Colin.
- Augustin, J.-P., Bourdeau, P. & Ravenel, L. (2008). *Géographie des sports en France*. Paris : Vuibert.
- Augustin, J.-P. & Dallaire, C. (dir.) (2007). *Jeux, sports et francophonie. L'exemple du Canada*. Pessac : Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Augustin, J.-P. & Poirier, C. (2000). Les territoires symboliques du sport : le hockey comme élément identitaire du Québec. *Bulletin d'Histoire Politique*, 9, 104-127.
- Augustin, J.-P. & Sorbets, C. (dir.) (1996). *La culture du sport au Québec*. Talence : Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.

- Barget, E. & Rouger, A. (2000). De l'utilité de la mesure de l'équilibre compétitif. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 61-73.
- Barnsley, R. H. & Thompson, A. H. (1988). Birthdate and success in minor hockey: The key to the NHL. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 20, 167-176.
- Barnsley, R.H., Thompson, A.H. & Legault, P. (1992). Family planning: football style. The RAE in football. *International Review for the Sociology of Sport*, 27, 77-88.
- Baroncelli, A. & Lago, U. (2006). Italian Football. *Journal of Sports Economics*, 7, 13-28.
- Baumann, R.F. (1988). The central army sports club (TsSKA). Forging a military tradition in soviet ice hockey. *Journal of Sport History*, 15, 151-166.
- Baxter-Jones, A. (1995). Growth and development of young athletes. Should competition levels be age related? *Sports Medicine*, 20, 59-64.
- Bayeux, P. (2006). *Les relations entre collectivités locales et clubs sportifs*. Voiron : Presses Universitaires du Sport.
- Bayeux, P. & Dupuis, J. (2008). *Coût de fonctionnement, tarification et pilotage des équipements sportifs*. Voiron : Presses Universitaires du Sport.
- Bayle, E. (1999). *Management et performance des organisations à but non lucratif. Le cas des fédérations sportives nationales*. Thèse de doctorat en sciences de gestion. Université de Limoges.
- Bayle, E. (2000a). Analyse comparative du processus de professionnalisation : les cas du football, du basket-ball et du rugby. *STAPS*, 52, 33-60.
- Bayle, E. (2000b). Les facteurs clés de la performance des fédérations sportives nationales : bilan et perspectives. *Revue Européenne de Management du Sport*, 3, 67-104.

- Bayle, E. (2001). Le processus de professionnalisation des fédérations sportives nationales. In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 149-172). Paris : L'Harmattan.
- Bayle, E. (2010). Professionnalisme. In Attali, M. & Saint-Martin, J. (dir.), *Dictionnaire Culturel du Sport* (pp. 365-366). Paris : Armand Colin.
- Bayle, E. & Durand, C. (2001). Sport professionnel et représentation nationale : quel avenir ? *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 149-168.
- Bayle, E., Primault, D. & Rouger, A. (1998). *Analyse économique et juridique du processus de professionnalisation du sport*. Rapport de recherche pour le CNRS/GDR-1094.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76, 169-217.
- Becker, H. S. (1978). *Les mondes de l'art*. Paris : Flammarion.
- Belanger, A. (1996). Le hockey au Québec, bien plus qu'un jeu : analyse sociologique de la place du hockey dans le projet identitaire des Québécois. *Loisir & Société*, 19, 539-556.
- Bennett, R.W. & Fitzel, J.L. (1995). Telecast Deregulation and Competitive Balance: Regarding NCAA Division I Football. *American Journal of Economics and Sociology*, 54, 183-199.
- Bernoux, P. (1985). *La sociologie des organisations*. Paris : Editions du Seuil.
- Bernstein, A. (2002). Is it Time for a Victory Lap? Changes in the Media Coverage of Women in Sport. *International Review for the Sociology of Sport*, 37, 415-428.
- Berri, D. J., Brook, S. L., Frick, B., Fenn, A. J. & Vincente-Mayoral R. (2005). The Short Supply of Tall People: Competitive Imbalance and the National Basketball Association. *Journal of Economic Issues*, 39, 1029-1041.

- Berthier, N. (1998). *Les techniques d'enquête : méthode et exercices corrigés*. Paris : Colin.
- Besson, D. (2004). 40 ans de services culturels et récréatifs. La télévision détrône le stade et le cinéma. *INSEE Première*, 983, 1-4.
- Billings, A.C. & Angelini, J.R. (2007). Packaging the Games for Viewer Consumption: Gender, Ethnicity, and Nationality in NBC's Coverage of the 2004 Summer Olympics. *Communication Quarterly*, 55, 95-111.
- Bird, P. J. W. N. (1982). The Demand for League Football. *Applied Economics*, 14, 637-649.
- Bisanz, J., Morrison, F. J. & Dunn, M. (1995). Effects of age and schooling on the acquisition of elementary quantitative skills. *Developmental Psychology*, 31, 221-236.
- Blanchet, A. & Gotman, A. (1992). *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*. Paris : Nathan.
- Blau, P. M. (1965). The Comparative Study of Organization. *Industrial and Labour Relation Review*, 18, 323-338.
- Bois, J. & Sarrazin, P. (2006). Les chiens font-ils des chats ? Une revue de littérature sur le rôle des parents dans la socialisation de leur enfant pour le sport. *Science et Motricité*, 57, 9-54.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Métailié.
- Booth, R. (2005). Comparing Competitive Balance in Australian Sports Leagues: Does a Salary Cap and Player Draft Measure Up? *Sport Management Review*, 8, 119-143.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction. Critique sociale du jugement*. Paris : Les Editions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1984). *Questions de sociologie*. Paris : Les Editions de Minuit.

- Bourdieu, P. (1996a). Journalisme et éthique. *Les Cahiers du Journalisme*, 1, 10-17.
- Bourdieu, P. (1996b). *Sur la télévision, suivi de L'emprise du journalisme*. Paris : Liber.
- Bourg, J.-F. (2000). Contribution à une analyse économique du dopage. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 169-178.
- Bourg, J.-F. & Gouguet, J.-J. (1998). *Analyse économique du sport*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Bourg, J.-F. & Gouguet, J.-J. (2005). *Economie du sport*. Paris : La Découverte.
- Bourg, J.-F. & Gouguet, J.-J. (2006). *Economie politique du sport professionnel. L'éthique à l'épreuve du marché*. Paris : Vuibert.
- Bourg, J.-F. & Nys, J.-F. (2006). *Financement des clubs sportifs et stratégie des collectivités territoriales : nouveaux modèles, nouveaux enjeux*. Voiron : Presses Universitaires du Sport.
- Branchu, M. (2007). *Histoire du hockey sur glace en France*. Paris : Editions Alan Sutton.
- Brohm, J.-M. (1992). *Sociologie politique du sport*. Nancy : Presses Universitaires de Nancy.
- Brohm, J.-M. (2006). *La tyrannie sportive. Théorie critique d'un opium du peuple*. Paris : Beauchesne.
- Brohm, J.-M. & Perelman, M. (2006). *Le football, une peste émotionnelle. La barbarie des stades*. Paris : Folio.
- Bromberger, C. (1995). *Le match de football : ethnologie d'une passion partisane à Marseille, Naples et Turin*. Paris : Maison des Sciences de l'Homme.

- Buraimo, B. & Simmons, R. (2009). A Tales of two Audiences: Spectators, Television Viewers and Outcome Uncertainty in Spanish Football. *Journal of Economics and Business*, 61, 326-338.
- Buraimo, B., Simmons, R. & Szymanski, S. (2006). English Football. *Journal of Sports Economics*, 7, 29-46.
- Butler, M. R. (1995). Competitive Balance in Major League Baseball. *The American Economist*, 39, 46-52.
- Buzzacchi, L., Szymanski, S. & Valletti, T. M. (2003). Equality of Opportunity and Equality of Outcome: Open Leagues, Closed Leagues and Competitive Balance. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 3, 167-186.
- Cairns, J., Jennett, N. & Sloane, P. J. (1986). The Economics of Professional Team Sports: A Survey of Theory and Evidence. *Journal of Economic Studies*, 13, 3-80.
- Callon, M. (1986). Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques dans la baie de Saint-Brieuc. *L'Année Sociologique*, 36, 169-208.
- Callon, M. (1988). *Critique de la raison utilitaire*. Paris : Editions de La Découverte.
- Camatsos, S. (2005). European Sports, the Transfer System and Competition Law: Will they Ever Find a Competitive Balance? *Sports Lawyers Journal*, 12, 155-179.
- Cantelon, H. (1976). The organization of hockey in the Soviet Union. *Canadian Association for Health, Physical Education and Recreation Journal*, 42, 31-36.
- Capranica, L., Minganti, C., Billat, V., Hanghoj, S., Piacentini, M. F., Cumps, E. & Meeusen, R. (2005). Newspaper Coverage of Women's Sports During the 2000 Sydney Olympic Games: Belgium, Denmark, France, and Italy. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 76, 212-223.

- Carling, C., Le Gall, R., Reilly, T. & Williams, M.A. (2009). Do anthropometric and fitness characteristics vary according to birth date distribution in elite youth academy soccer players? *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 19, 3-9.
- Caron, J. & Pelchat, C. (1984). *Apprentissage des sports collectifs. Hockey – Basket*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Carr-Saunders, A. M. (1928). *Professions: their Organization and Place in Society*. Oxford: Clarendon Press.
- Carr-Saunders, A. M. & Wilson, P. A. (1933). *The professions*. Oxford: Clarendon Press.
- Cavagnac, M. & Gouguet, J. J. (2008). Droits de retransmission, équilibre compétitif et profits des clubs. *Revue d'Economie Politique*, 118, 229-253.
- Chaix, P. (2004). *Le rugby professionnel en France. Enjeux économiques et sociaux*. Paris : L'Harmattan.
- Champely, S., Onomo Onomo, M.G., Vignal, B. & Chazaud, P. (sous presse). L'évolution des indicateurs « statiques » d'équilibre compétitif : réelle ou aléatoire ? *Revue Européenne de Management du Sport*.
- Chang, Y.-M. & Sanders, S. (2009). Pool Revenue Sharing, Team Investments, and Competitive Balance in Professional Sports. A Theoretical Analysis. *Journal of Sports Economics*, 10, 409-428.
- Chantelat, P. (1996). La littérature socio-économique du sport en France : essai de classification et questionnement épistémologique. *STAPS*, 41, 55-75.
- Chantelat, P. (1999). An overview of some recent perspectives on the socio-economics of sport. *International Review for the Sociology of Sport*, 34, 59-68.
- Chantelat, P. (dir.) (2001a). *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats*. Paris : L'Harmattan.

- Chantelat, P. (2001b). Présentation. In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 15-38). Paris : L'Harmattan.
- Chantelat, P. (2010). *Sport. Economie & Management*. Paris : Economica.
- Chapoulie, J.-M. (1973). Sur l'analyse sociologique des groupes professionnels. *Revue Française de Sociologie*, 14, 86-114.
- Charon, J. M. (1991). *La presse en France de 1945 à nos jours*. Paris : Le Seuil.
- Chazel, F., Favereau, O. & Friedberg, E. (1993). Symposium sur le pouvoir et la règle. *Sociologie du Travail*, 1, 85-111.
- Chelladurai, P. (2001). Recherche de l'excellence, professionnalisation et commercialisation dans le sport. In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 113-130). Paris : L'Harmattan.
- Chifflet, P. (1990). *Les fédérations sportives : politiques, stratégies, publics. Logiques de fonctionnement du système sportif Français*. Grenoble : Université Joseph Fourier.
- Chifflet, P. (1999). *Sociologie politique et économique du sport*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Chifflet, P. (2003). L'acteur et le système sportif. In Gasparini, W. (dir.), *L'organisation sportive* (pp. 29-47). Paris : Editions Revue EP.S.
- Chifflet, P. (2005). *Idéologie sportive et service public en France*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Cingiène, V. (2000). La professionnalisation du basket-ball lituanien. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 125-134.

- Cobley, S., Baker, J., Wattie, N. & McKenna, J. (2009). Annual age-grouping and athlete development. A meta-analytical review of relative age effects in sport. *Sports Medicine*, 39, 235-256.
- Cobley, S., Schorer, J. & Baker, J. (2008). Relative age effects in professional German soccer: A historical analysis. *Journal of Sports Sciences*, 26, 1531-1538.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioural sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cohen, M.D. & March, J.G. (1974). *Leadership and Ambiguity*. New York: McGraw Hill.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cornelissen, S. (2007). Sport Mobility and Circuits of Power: The Dynamics of Football Migration in Africa and the 2010 World Cup. *Politikon: South African Journal of Political Studies*, 34, 295-314.
- Côté, J., Macdonald, D.J., Baker, J., & Abernethy, B. (2006). When “where” is more important than “when”: Birthplace and birthdate effects on achievement of sporting expertise. *Journal of Sports Sciences*, 24, 1065-1073.
- Couture, D. (1988). Enjeux actuels en sociologie des professions. *Sociologie et Sociétés*, 20, 5-7.
- Cowgill, U. (1966). Season of birth in man. Contemporary situation with special reference to Europe and Southern Hemisphere. *Ecology*, 47, 614-623.
- Crawford, G. (2001). Characteristics of a British Ice Hockey Audience : Major Findings of the 1998 and 1999 Manchester Storm Ice Hockey Club Supporter Surveys. *International Review for the Sociology of Sport*, 36, 71-81.

- Crossman, J., Hyslop, P. & Guthrie, B. (1994). A Content Analysis of the Sports Section of Canada's National Newspaper with Respect to Gender and Professional/Amateur Status. *International Review for the Sociology of Sport*, 29, 123-132.
- Crozier, M. (1964). Pouvoir et organisation. *Archives Européennes de Sociologie*, 5, 52-64.
- Crozier, M. (1970). *La société bloquée*. Paris : Editions du Seuil.
- Crozier, M. & Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système. Les contraintes de l'action collective*. Paris : Editions du Seuil.
- Culvert, D., Gilbert, W. & Trudel, P. (2003). A decade of qualitative research in sport psychology journals: 1990-2000. *The Sport Psychologist*, 17, 1-15.
- Dahl, R. A. (1957). The Concept of Power. *Behavioral Sciences*, 2, 201-215.
- Davis, M. A. (1886). *Indian games: an historical research*. Salem : Salem Press.
- Davis, R. C. (Ed.) (1998). *Sir John Franklin's Journals and Correspondance: The Second Artic Land Expedition, 1825-1827*. Toronto : The Champlain Society.
- Debard, T., Le Bau-Ferrarèse, B. & Nourissat, C. (2007). *Dictionnaire de l'Union Européenne*. Paris : Editions Ellipses.
- Dejonghe, T. & Vandeweghe, H. (2006). Belgian Football. *Journal of Sports Economics*, 7, 105-113.
- Delorme, N. (2005). *Le hockey sur glace en France : Evolution comparée de deux clubs isérois suite à la professionnalisation de l'activité*. Mémoire de Master 2 Recherche en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives. Université Joseph Fourier (Grenoble I).
- Delorme, N. (2010). Hockey sur glace. In Attali, M. & Saint-Martin, J. (dir.), *Dictionnaire Culturel du Sport* (pp. 78-79). Paris : Armand Colin.

- Delorme, N. (2010b). Né trop tard pour devenir sportif professionnel ? In Sobry, C. (dir.), *Sport et Travail* (pp. 185-194). Paris : L'Harmattan.
- Delorme, N., Boiché, J. & Raspaud, M. (2009). The relative age effect in elite sport: The French case. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 80, 336-344.
- Delorme, N., Boiché, J. & Raspaud, M. (2010a). Relative age effect in female sport: a diachronic examination of soccer players. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 20, 509-515.
- Delorme, N., Boiché, J. & Raspaud, M. (2010b). Relative age effect in elite sport: Methodological bias or real discrimination? *European Journal of Sport Science*, 10, 53-58.
- Delorme, N. & Raspaud, M. (2009). The relative age effect in young French basketball players: a study on the whole population. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 19, 235-242.
- Delorme, N. & Raspaud, M. (sous presse). Ignorer les textes pour conserver le pouvoir. L'exemple du Comité Drôme-Ardèche de basket-ball. In Attali, M. & Bazoge, N. (dir.), *Sport et Gouvernance*. Paris : La Découverte.
- Delorme, N. & Raul, P. (2010). Place et production journalistique des femmes dans les départements sportifs des quotidiens français. In Damian-Gaillard, B., Frisque, C. & Saïtta E. (dir.), *Le journalisme au féminin : assignations, inventions et stratégies* (pp. 169-191). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Depkin, C. A. (1999). Free-agency and the competitiveness of Major League Baseball. *Review of Industrial Organization*, 14, 205-217.
- De Waele, J.-M. & Husting, A. (2001). *Sport et Union Européenne*. Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles.

- Dobson, S. & Goddard, J. (2001). *The Economics of Football*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobson, S. & Goddard, J. (2004). Revenue Divergence and Competitive Balance in a Divisional Sports League. *Scottish Journal of Political Economy*, 51, 359-376.
- Doherty, A. J. & Carron, A. V. (2003). Cohesion in Volunteer Sport Executive Committees. *Journal of Sport Management*, 17, 116-141.
- Dubar, C. & Tripier, P. (2003). *Sociologie des professions*. Paris : Armand Colin.
- Dunning, E. (1994). La dynamique du sport moderne : la recherche de performance et la valeur sociale du sport. In Elias, N. & Dunning E. (dir.), *Sport et civilisation. La violence maîtrisée* (pp. 281-307). Paris : Editions Fayard.
- Durand, C., Ravenel, L. & Bayle, E. (2005). The strategic and political consequences of using demographic criteria for the organization of European leagues. *European Journal of Sport Sciences*, 5, 167-180.
- Durand, C., Ravenel, L. & Helleu, B. (2005). *Basket professionnel en France : approche stratégique et géomarketing*. Voiron : Presses Universitaires du Sport.
- Duret, P. (2001). *Sociologie du sport*. Paris : Armand Colin.
- Durkheim, E. (1902). *De la division du travail social*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Earle, N. (1995). Hockey as Canadian popular culture: Team Canada 1972, television and the Canadian identity. *Journal of Canadian Studies*, 30, 107-123.
- Eckard, E. W. (1998). The NCAA Cartel and Competitive Balance in College Football. *Review of Industrial Organization*, 13, 347-369.
- Eckard, E.W. (2001). Baseball's Blue Ribbon Economic Report: Solutions in search of a problem. *Journal of Sports Economics*, 4, 74-80.

- Eckard, E. W. (2003). The ANOVA-Based Competitive Balance Measure. A Defense. *Journal of Sports Economics*, 4, 74-80.
- Edgar, S. & O'Donoghue, P. (2005). Season of birth distribution of elite tennis players. *Journal of Sports Sciences*, 23, 1013-1020.
- Elliott, R. & Maguire, J. (2008). Getting Caught in the Net. Examining the Recruitment of Canadian Players in British Professional Ice Hockey. *Journal of Sport & Social Issues*, 32, 158-176.
- Elster, J. (1986). *Le laboureur et ses enfants*. Paris : Editions de Minuit.
- Escriva, J.-P & Vaugrand, H. (Textes présentés par) (1996). *L'opium sportif. La critique radical du sport de l'extrême gauche à « Quel Corps ? »*. Paris : L'Harmattan.
- Farrell, A. (1899). *Hockey: Canada's royal winter game*. Montréal : Corneil Print.
- Faure, J.-M. & Suaud, C. (1999). *Le football professionnel à la française*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Fédération Française de Hockey sur Glace (2007). *Un siècle de hockey en France*. Paris : Fédération Française de Hockey sur Glace.
- Flynn, M. A. & Gilbert, R. J. (2001). The Analysis of Professional Sports Leagues as Joint Venture. *The Economic Journal*, 111, F27-F46.
- Forrest, D., Beaumont, J., Goddard, J. & Simmons, R. (2005). Home Advantage and the Debate about Competitive Balance in Professional Sports Leagues. *Journal of Sports Sciences*, 23, 439-445.
- Forrest, D. & Simmons, R. (2002). Outcome Uncertainty and Attendance Demand in Sport: The Case of English Soccer. *The Statistician*, 51, 229-241.

- Forrest, D. & Simmons, R. (2006). New Issues in Attendance Demand: The Case of the English Football League. *Journal of Sports Economics*, 7, 247-266.
- Forrest, D., Simmons, R. & Buraimo, B. (2005). Outcome Uncertainty and the Couch Potato Audience. *Scottish Journal of Political Economy*, 52, 641-661.
- Fort, R. (2000). European and North American Sports Differences (?). *Scottish Journal of Political Economy*, 47, 431-455.
- Fort, R. (2003). *Sports Economics*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Fort, R. (2003b). Thinking (Some More) About Competitive Balance. *Journal of Sports Economics*, 4, 280-283.
- Fort, R. & Quirk, J. (1995). Cross-Subsidization, Incentives, and Outcomes in Professional Team Leagues. *Journal of Economic Literature*, 33, 1265-1299.
- Fort, R. & Quirk, J. (2004). Owner Objectives and Competitive Balance. *Journal of Sports Economics*, 5, 20-32.
- Fort, R. & Maxcy, J. (2003). Comment on 'Competitive Balance in Sports Leagues: An Introduction'. *Journal of Sports Economics*, 4, 154-160.
- Fort, R. & Rosenman, R. (1999). Streak Management. In Fizez, J., Gustafson, E. & Hadley, L. (Eds.), *Sports Economics: Current Research*. Westport: Praeger Publishers.
- Freidson, E. (1986). *Professional Powers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Freidson, E. (2001). *Professionnalism: The Third Way*. Chicago: Chicago University Press.
- Friedberg, E. (1992). Les quatre dimensions de l'action organisée. *Revue Française de Sociologie*, 23, 531-557.

- Friedberg, E. (1993). *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*. Paris : Editions du Seuil.
- Gasparini, W. (dir.) (2003a). *L'organisation sportive*. Paris : Editions Revue EP.S.
- Gasparini, W. (2003b). Règles, pouvoir et compromis dans les organisations sportives. In Gasparini, W. (dir.), *L'organisation sportive* (pp. 49-67). Paris : Editions Revue EP.S.
- Gelinas, M. & Theberge, N. (1986). A Content Analysis of the Coverage of Physical Activity in Two Canadian Newspapers. *International Review for the Sociology of Sport*, 21, 141-149.
- Genest, S. (1990). La diffusion du hockey sur glace en France : une note de recherche. *Mappemonde*, 2, 44-45.
- Genest, S. (1996). Le Canada et l'internationalisation du hockey sur glace. In Augustin, J.-P. & Sorbets, C. (dir.), *La culture du sport au Québec* (pp. 177-186). Talence : Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Gilbert, W. & Trudel, P. (2004). Analysis of Coaching Science Research Published. From 1970-2001. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 75, 388-399.
- Glaser, B.G. & Strauss, A.L. (1968). *The discovery grounded theory*. London: Weidenfelds & Nicolson.
- Gouguet, J.-J. (dir.) (2005). *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale*. Limoges : Presses Universitaires de Limoges.
- Gouguet, J.-J. & Primault, D. (2003). Formation des joueurs professionnels et équilibre compétitif : l'exemple du football. *Revue Juridique et Economique du Sport*, 68, 7-34.
- Gouguet, J.-J. & Primault, D. (2006). The French Exception. *Journal of Sports Economics*, 7, 47-59.

- Gremion, P. (1970). Introduction à une étude du système politico-administratif local. *Sociologie du Travail*, 1, 51-73.
- Gremion, P. (1976). *Le pouvoir périphérique*. Paris : Editions du Seuil.
- Grondin, S., Deshaies, P. & Nault, L. P. (1984). Trimestres de naissance et participation au hockey et au volleyball. *La Revue Québécoise de l'Activité Physique*, 2, 97-103.
- Grondin, S. & Koren, S. (2000). The relative age effect in professional baseball: A look at the history of Major League Baseball and at current status in Japan. *Avante*, 6, 64-74.
- Gruneau, R. & Whitson, D. (1993). *Hockey Night in Canada. Sport, Identities and Cultural Politics*. Toronto : Garamond Press.
- Guay, D. (1990). *L'Histoire du Hockey au Québec : Origine et Développement d'un Phénomène Culturel*. Chicoutimi : Editions J.C.L.
- Hadley, L., Ciecka, J. & Krautmann, A. C. (2005). Competitive Balance in the Aftermath of the 1994 Players' Strike. *Journal of Sports Economics*, 6, 379-389.
- Haliburton, T. C. (1844). *The Attaché; or Sam Slick in England*. London : Richard Bentley.
- Haugen, K. K. (2008). Point Score Systems and Competitive Imbalance in Professional Soccer. *Journal of Sports Economics*, 9, 191-210.
- Helsen, W. F., Starks, J. L. & Van Winckel, J. (1998). The influence of relative age on success and dropout in male soccer players. *American Journal of Human Biology*, 10, 791-798.
- Helsen, W. F., Van Winckel, J. & Williams, A. M. (2005). The relative age effect in youth soccer across Europe. *Journal of Sports Sciences*, 23, 629-636.
- Hoehn, T. & Szymanski, S. (1999). The Americanization of European Football. *Economic Policy*, 28, 205-240.

- Hofmann, V. K. (2001). Editorial. *International Journal of Physical Education*, 38, 51.
- Holman, A. C. (2007). The Canadian Hockey Player Problem: Cultural Reckoning and National Identities in American Collegiate Sport, 1947-80. *The Canadian Historical Review*, 3, 439-468.
- Horch, H. D. (1994). On the socio-economics of voluntary organisations. *Voluntas*, 5, 219-230.
- Horowitz, I. (1997). The Increasing Competitive Balance in Major League Baseball. *Review of Industrial Organization*, 12, 373-387.
- Howell, N. & Howell, M. (1970). *Sports and Games in Canadian Life. 1700 to the Present*. Toronto : McMillan.
- Hoye, R. & Cuskelly, G. (2003). Board-Executive Relationships within Voluntary Sport Organisations. *Sport Management Review*, 6, 53-74.
- Hughes, E. C. (1952). The Sociological Study of Work: An Editorial Foreword. *American Journal of Sociology*, 17, 424.
- Hughes, E. C. (1958). *Men and their Work*. Glencoe: The Free Press.
- Humphreys, B. R. (2002). Alternative Measures of Competitive Balance in Sports Leagues. *Journal of Sports Economics*, 3, 133-148.
- Humphreys, B. R. (2003a). The ANOVA-Based Competitive Balance Measure. A Reply. *Journal of Sports Economics*, 4, 81-82.
- Humphreys, B. R. (2003b). Comments on 'Thinking About Competitive Balance'. *Journal of Sports Economics*, 4, 284-287.
- Husting, A. (1998). *L'Union européenne et le sport*. Paris : Editions Juris Service.

- Irlinger, P., Louveau, C. & Métoudi, M. (1992). Sociologie des activités physiques et sportives : promenade dans la littérature. *STAPS*, 27, 53-72.
- Jackson, S. (1994). Gretzky, crisis and Canadian identity in 1988: Rearticulating the Americanization of culture debate. *Sociology of Sport Journal*, 11, 428-446.
- Jakobsen, S.-E., Gammelsæter, G. & Fløysand, A. (2009). The spatial embeddedness of professional football clubs in Norway. *Soccer & Society*, 10, 261-279.
- Jeanrenaud, C. & Késenne, S. (Eds.) (1999). *Competition Policy in Professional Sports: Europe after the Bosman Case*. Antwerp: Standaard Editions.
- Johnson, T. (1972). *Professions and Power*. London: MacMillan.
- Jokisipilä, M. (2006). Maple Leaf, Hammer, and Sickle: International Ice Hockey During the Cold War. *Sport History Review*, 37, 36-53.
- Jones, R., Murrell, A. J. & Jackson, J. (1999). Pretty versus Powerful in the Sports Pages. Print Media Coverage of U.S. Women's Olympic Gold Medal Winning Teams. *Journal of Sport & Social Issues*, 23, 183-192.
- Kahane, L. H. (2003). Comments on 'Thinking About Competitive Balance'. *Journal of Sports Economics*, 4, 288-291.
- Kahane, L. (2006). The reverse-order-of-finish draft in sports. In Andreff, W. & Szymanski, S. (Eds.), *Handbook on the Economics of Sport* (pp. 643-645). Cheltenham: Edward Elgar.
- Karaca, K. (2004). *Sous protection rapprochée – Le Conseil de l'Europe et les médias*. Strasbourg : Editions du Conseil de l'Europe.
- Karpik, L. (1995). *Les avocats entre l'Etat, le public et le marché (XII^e-XX^e siècle)*. Paris : Gallimard.

- Késenne, S. (2000). Les conséquences de l'arrêt Bosman pour le football européen. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 95-101.
- Késenne, S. (2000b). Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sport. *Journal of Sports Economics*, 1, 56-65.
- Késenne, S. (2000c). The Impact of Salary Caps in Professional Team Sports. *Scottish Journal of Political Economy*, 47, 422-430.
- Késenne, S. (2001). The Different Impact of Different Revenue Sharing Systems on the Competitive Balance in Professional Team Sports. *European Sport Management Quarterly*, 1, 210-218.
- Késenne, S. (2004). Competitive Balance and Revenue Sharing. When Rich Clubs Have Poor Teams. *Journal of Sports Economics*, 5, 206-212.
- Késenne, S. & Jeanrenaud, C. (1999). *Competition Policy in Professional Sports: Europe after the Bosman Case*. Antwerp: Standaard Editions.
- Kidd, B. (1996). The Making of a Hockey Artifact: A review of the Hockey Hall of Fame. *Journal of Sport History*, 23, 328-334.
- Kivinen, O., Mesikämmen, J. & Metsä-Tokila, T. (2001). A Case Study in Cultural Diffusion: British Ice Hockey and American Influences in Europe. *Culture, Sport, Society*, 4, 49-62.
- Knowles, G., Sherony, K. & Hauptert, M. (1992). The Demand for Major League Baseball: a test of the Uncertainty of Outcome Hypothesis. *The American Economist*, 36, 72-80.
- Koski, P. & Heikkala, J. (1998). Professionalization and Organizations of Mixed Rationales: The Case of Finnish National Sport Organizations. *European Journal for Sport Management*, 1, 7-29.

- Kukawka, P., Préau, P., Servoin, F & Vivian, R. (1991). *Albertville 92. Les enjeux olympiques*. Grenoble. Presses Universitaires de Grenoble.
- Lacouture, P. (1995). *Programmation, conception et entretien des équipements sportifs*. Paris : Editions du CNFPT.
- La Croix, S. J. & Kawaura, A. (1999). Rule Changes and Competitive Balance in Japanese Baseball. *Economic Inquiry*, 37, 353-368.
- Larson, M. S. (1977). *The Rise of Professionalism. A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Lavoie, M. (2005). Faut-il transposer à l'Europe les instruments de régulation du sport professionnel américain ? In Gouguet, J.-J. (dir.), *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale* (pp. 61-84). Limoges : Pulim.
- Lawrence, W. (1857). On infantile hernia when strangulated; and on pulsating tumours of bone. *The Medical Chronicle*, 4, 462-466.
- Le Grand, J. L. (1988). Histoire de vie de groupe. *Sociétés. Revue des sciences humaines et sociales*, 18, 34-35.
- Loirand, G. (2004). Professionnalisation : de quoi parle-t-on ? In *Dispositions et pratiques sportives* (pp. 217-227). Paris : L'Harmattan.
- Louveau, C. & Waser, A. M. (dir.) (1999). *Sport et Cité. Pratiques urbaines, spectacles sportifs*. Rouen : Université de Rouen.
- Lundhal, M. & Wadensjö, E. (1984). *Unequal Treatment: A Study in the Neoclassical Theory of Discrimination*. London: Croom Helm.
- McGovern, P. (2002). Globalization or Internationalization? Foreign Footballers in the English League, 1946-95. *Sociology*, 36, 23-42.

- Machar, A. M. (1893). *Marjorie's Canadian winter: a story of the northern lights*. Boston : D. Lothrop Company.
- McIntosh, D. & Greenhorn, D. (1993). Hockey diplomacy and foreign policy. *Journal of Canadian Studies*, 28, 96-112.
- Magee, J. & Sugden, J. (2002). 'The World at their Feet'. Professional Football and International Labor Migration. *Journal of Sport & Social Issues*, 26, 421-437.
- Maguire, J. (1988). The Commercialization of English Elite Basketball 1972-1988: A Figurational Perspective. *International Review for the Sociology of Sport*, 23, 305-323.
- Maguire, J. (1996). Blade Runners: Canadian Migrants, Ice Hockey, and the Global Sport Process. *Journal of Sport and Social Issues*, 20, 335-360.
- Maguire, J. & Stead, D. (1998). Boarder Crossings: Soccer Labour Migration and the European Union. *International Review for the Sociology of Sport*, 33, 59-76.
- March, J. G. (1978). Bounded Rationality, Ambiguity and the Engineering of Choice. *The Bell Journal of Economics*, 9, 266-294.
- March, J. G. & Simon, H. A. (1958). *Organizations*. New York: Willey.
- Marchetti, D. (2002a). Les sous-champs spécialisés du journalisme. *Réseaux*, 111, 21-55.
- Marchetti, D. (2002b). Les transformations de la production de l'information sportive : le cas du sport-spectacle. *Les Cahiers du Journalisme*, 11, 66-81.
- Marchetti, D. & Ruellan, D. (2001). *Devenir journaliste. Sociologie de l'entrée sur le marché du travail*. Paris : La Documentation Française.
- Markham, C.R. (1875). On the 'Arctic Highlanders', in *A selection of papers on Arctic geography and ethnology*. London : J. Murray.

- Mason, D.S. (1998). The International Hockey League and the Professionalization of Ice Hockey, 1904-1907. *Journal of Sport History*, 25, 1-17.
- Mason, D.S. (2002). Get the puck outta here!: media transnationalism and Canadian identity. *Journal of Sport and Social Issues*, 26, 140-167.
- Mason, D. S. & Duquette, G. H. (2004). Newspaper Coverage of Early Professional Ice Hockey: the discourses of class and control. *Media History*, 10, 157-173.
- Mason, D. S. & Schrodt, B. (1996). Hockey's First Professional Team: The Portage Lakes Hockey Club of Houghton, Michigan. *Sport History Review*, 27, 49-71.
- Maurice, M. (1972). Propos sur la sociologie des professions. *Sociologie du Travail*, 13, 213-225.
- Menger, P.-M. (dir.) (2003). *Les professions et leurs sociologies*. Paris : Editions de la Maison des Sciences et de l'Homme.
- Merton, R. K. (1957). *The Student Physician. Introductory Studies in the Sociology of Medical Education*. Cambridge: Harvard University Press.
- Metcalfe, A. (1987). *Canada Learns to Play: The Emergence of Organized Sport, 1907-1914*. Toronto : McClelland and Stewart.
- Metcalfe, A. (1992). Power: A Case Study of the Ontario Hockey Association, 1890-1936. *Journal of Sport History*, 19, 5-25.
- Miège, C. (2010). La libre circulation des travailleurs dans l'Union européenne et son application aux sportifs professionnels. In Sobry, C. (dir.), *Sport et travail* (pp. 195-203). Paris : L'Harmattan.
- Mizak, D., Stair, A. & Rossi, A. (2005). Assessing Alternative Competitive Balance Measures for Sports Leagues: a Theoretical Examination of Standard Deviation, Gini Coefficients, the Index of Dissimilarity. *Economics Bulletin*, 12, 1-11.

- Mizak, D., Neral, J. & Stair A. (2007). The Adjusted Churn: an Index of Competitive Balance for Sports Leagues Based on Changes in Team Standings Over Time. *Economics Bulletin*, 26, 1-7.
- Monneret, J. (1998). *Les politiques sportives des collectivités territoriales*. Paris : Vigot.
- Moore, N. (1918). *The history of St. Bartholomew's hospital*. London: C.A. Pearson Ltd.
- Morrow, S. (2006). Scottish Football: It's a Funny Old Business. *Journal of Sports Economics*, 7, 90-95.
- Musch, J. & Grondin, S. (2001). Unequal competition as an impediment to personal development: A review of the relative age effect in sport. *Developmental Review*, 21, 147-167.
- Musch, J. & Hay, R. (1999). The relative age effect in soccer: Cross-cultural evidence for a systematic discrimination against children born late in the competition year. *Sociology of Sport Journal*, 16, 54-64.
- Musselin, C. (1990). Structures formelles et capacités d'intégration dans les universités françaises et allemandes. *Revue Française de Sociologie*, 31, 439-461.
- Mudford, P. G. (1968). William Lawrence and The Natural History of Man. *Journal of the History of Ideas*, 29, 430-436.
- Mu Yeh, C. & Taylor, T. (2008). Issues of Governance in Sport Organisations: A Question of Board Size, Structure and Roles. *World Leisure Journal*, 50, 33-45.
- Neale, W. C. (1964). The Peculiar Economics of Professional Sports. A Contribution to the Theory of the Firm in Sporting Competition and in Market Competition. *The Quarterly Journal of Economics*, 78, 1-14.

- Nickerson, C. (1995). Red dawn in Lake Placid: the semi-final hockey game at the 1980 winter Olympics as cold war battleground. *Canadian Journal of History of Sport*, 26, 73-85.
- Nier, O. (2001). Résistance et accès à la professionnalisation dans le rugby d'élite. Le cas du Heriot Club d'Edinbourg. In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 173-198). Paris : L'Harmattan.
- Nixon, H. L. (1976). Growing up with Hockey in Canada. *International Review for the Sociology of Sport*, 11, 37-48.
- Noll, R. G. (2002). The Economics of Promotion and Relegation in Sports Leagues: The Case of English Football. *Journal of Sports Economics*, 3, 169-203.
- Noll, R. G. (2004). The Organization of Sports Leagues. *Oxford Review of Economic Policy*, 19, 530-551.
- Ohl, F. (2000). Les commentaires journalistiques sur le sport ont-ils un sens ? *Recherches en communications*, 14, 185-213.
- O'Reilly, N., Kaplan, A., Rahinel, R. & Nadeau, J. (2008). 'If You Can't Win, Why Should I Buy a Ticket?': Hope, Fan Welfare, and Competitive Balance. *International Journal of Sport Finance*, 2, 42-57.
- Owen, P. D., Ryan, M. & Weatherston C. R. (2007). Measuring Competitive Balance in Professional Team Sports Using the Herfindhal-Hirschman Index. *Review of Industrial Organization*, 31, 289-302.
- Oxley, J. M. (1895). *My strange rescue and other stories of sport and adventure in Canada*. London : T. Nelson.
- Palomino, F. & Sákovics, J. (2004). Inter-league Competition for Talent vs. Competitive Balance. *International Journal of Industrial Organisation*, 22, 783-797.

- Paquerot, M. (1996). L'enracinement des dirigeants et ses effets. *Revue Française de Gestion*, 111, 212-225.
- Paradeise, C. (1988). Les professions comme marchés du travail fermés. *Sociologie et Sociétés*, 20, 9-21.
- Parsons, T. (1939). *Essays in Sociological Theory*. New York: Free Press.
- Pautot, M. (2000). *Le sport et l'Europe*. Thèse de doctorat en droit. Université de Nice Sophia-Antipolis.
- Pautot, M. (2009). *Le sport et l'Europe. Les effets de la construction européenne sur les pratiques sportives*. Voiron : Presses Universitaires du Sport.
- Pedersen, P. M. (2002). Examining Equity in Newspaper Photographs. A Content Analysis of the Print Media Photographic Coverage of Interscholastic Athletics. *International Review for the Sociology of Sport*, 37, 303-318.
- Pedersen, P. M. & Whisenant, W. A. (2002). Amount of photographic coverage for boys and girls on the sports page of newspapers as related to circulation size. *Perceptual and Motor Skills*, 3, 1278-1280.
- Peel, D. A. & Thomas, D. A. (1988). Outcome Uncertainty and the Demand for Football: an Analysis of Match Attendances in the English Football League. *Scottish Journal of Political Economy*, 35, 242-249.
- Peel, D. A. & Thomas, D. A. (1992). The Demand for Football: Some Evidence on Outcome Uncertainty. *Empirical Economics*, 17, 323-331.
- Pérez Jiménez, I. & Pain, M. T. G. (2008). Relative age effect in Spanish association football: Its extent and implications for wasted potential. *Journal of Sports Sciences*, 26, 995-1003.

- Pestana Barros, C. (2006). Portuguese Football. *Journal of Sports Economics*, 7, 96-104.
- Piéron, M. (1986). Analysis of the research based on observation of the teaching of physical education. In Piéron, M. & Graham, G. (dir.), *Sport Pedagogy*. Champaign: Human Kinetics.
- Pitter, R. (1990). Power and Control in an Amateur Sport Organization. *International Review for the Sociology of Sport*, 25, 309-321.
- Poirier, C. (2007). Hockey et identité au Québec : l'évolution contrastée d'un sport « national ». In Augustin, J.-P. & Dallaire, C. (dir.), *Jeux, sports et francophonie. L'exemple du Canada*. Pessac : Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Poulter, G. (2003). Snowshoeing and lacrosse: Canada's nineteenth-century 'national games'. *Sport in Society*, 6, 293-320.
- Primault, D. & Rouger, A. (1996). Economie du sport professionnel : entre solidarité et concurrence. *Revue Economique et Juridique du Sport*, 39, 33-49.
- Quantin, J. (1993). *Mission et organisation du service territorial des sports*. Paris : Editions du CNFPT.
- Quirk, J. & El Hodiri, M. (1974). The Economic Theory of a Professional Sports League. In Noll, R. G. (Ed.), *Government and the Sports Business* (pp. 33-80). Washington: The Brookings Institution.
- Quirk, J. & Fort, R. (1992). *Pay Dirt: The Business of Professional Team Sport*. Princeton: Princeton University Press.
- Raspaud, M. (1989). Hockey sur glace : mutations. *Révolution*, 508, 26-27.
- Ravenel, L. (1998). *La géographie du football en France*. Paris : Presses Universitaires de France.

- Reynaud, J.-D., Eyraud, F., paradeise, C. & Saglio, J. (1990). *Les systèmes de relations professionnelles*. Paris : Editions du CNRS.
- Riffe, D., Lacy, S. & Fico, F. G. (1998). *Analyzing Media Messages: Using Quantitative Content Analysis in Research*. Mahwah : Lawrence Erlbaum.
- Rivett, P. (1975). The Structure of League Football. *Operational Research Quarterly*, 226, 801-812.
- Robertson, M. (1897). Hockey as a game for girls. *Western Recreation*, 1, 11-13.
- Robidoux, M. A. (2002). Imaginig a Canadian Identity through Sport: A Historical Interpretation of Lacrosse and Hockey. *Journal of American Folklore*, 115, 209-225.
- Roche, B. (1953). *The Hockey Book*. Toronto : McClelland and Stewart.
- Roderick, M. (2006). A very Precarious Profession: Uncertainty in the Working Lives of Professional Footballers. *Work, Employment and Society*, 20, 245-265.
- Rosen, S. (1986). Prizes and Incentives in Elimination Tournaments. *American Economic Review*, 76, 701-715.
- Rottenberg, S. (1956). The Basball Players' Labor Market. *Journal of Political Economy*, 54, 242-258.
- Sabo, D., Jansen, S.C., Tate, D., Duncan, M.C. & Leggett, S. (1996). Televising International Sport: Race, Ethnicity, and Nationalistic Bias. *Journal of Sport & Social Issues*, 20, 7-21.
- Sainsaulieu, R. (1977). *L'identité au travail*. Paris : Presses de la FNSP.
- Sanderson, A. R. (2002). The Many Dimensions of Competitive Balance. *Journal of Sports Economics*, 3, 204-228.

- Sanderson, A. R. & Siegfried, J. J. (2003). Thinking About Competitive Balance. *Journal of Sports Economics*, 4, 255-279.
- Schmidt, M.B. (2001). Competition in Major League Baseball: The impact of expansion. *Applied Economic Letters*, 8, 21-26.
- Schmidt, M. B. & Berri, D. J. (2001). Competitive Balance and Attendance: The Case of Major League Baseball. *Journal of Sports Economics*, 2, 145-167.
- Schmidt, M. B. & Berri, D. J. (2003). On the Evolution of Competitive Balance: The Impact of an Increasing Global Search. *Economic Inquiry*, 41, 692-704.
- Seippel, Ø. (2002). Volunteers and Professionals in Norwegian Sport Organizations. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 13, 253-270.
- Sheard, K. (1997). Breakers Ahead: Professionalization and Rugby Union Football. *International Journal of the History of Sport*, 1, 116-137.
- Sheard, K. (2001). Le processus de professionnalisation et la Rugby Football Union britannique (1895-1995). In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 131-146). Paris : L'Harmattan.
- Sherar, L.B., Baxter-Jones, A.D., Faulkner, R.A., & Russell, K.W. (2007). Do physical maturity and birth date predict talent in male youth ice hockey players? *Journal of Sports Sciences*, 25, 879-886.
- Sherry, E. & Shilbury, D. (2009). Board Directors and Conflict of Interest: A Study of a Sport League. *European Sport Management Quarterly*, 9, 47-62.
- Silverman, S. & Skonie, R. (1997). Research on teaching in physical education: An analysis of published research. *Journal of Teaching in Physical Education*, 16, 300-311.

- Simmons, R. (1997). Implications of the Bosman ruling for football transfert markets. *Economic Affairs*, 17, 13-18.
- Simmons, C. & Paull, G.C. (2001). Season-of-birth bias in association football. *Journal of Sports Sciences*, 19, 677-686.
- Smon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Simon, H. A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment. *Psychological Review*, 63, 129-138.
- Simon, H. A. (1957). *Administrative Behavior*. New York: MacMillan.
- Slack, T. (1997). *Understanding Sport Organizations. The Application of Organization Theory*. New York : Human Kinetics.
- Sloane, P. J. (1971). The Economics of Professional Football: the Football Club as a Utility Maximizer. *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 121-145.
- Sobry, C. (2003). *Socioéconomie du sport. Structures sportives et libéralisme économique*. Bruxelles : De Boeck.
- Sobry, C. (2010). *Sport et travail*. Paris : L'Harmattan.
- Society for International Hockey Research (2002). *Report of the Sub-Committee Looking into Claim that Windsor, Nova Scotia, is the Birthplace of Hockey*. Disponible sur Internet à l'adresse suivante : www.sihrhockey.org/origins_main.cfm.
- Stead, D. & Maguire, J. (1998). Cricket's Global 'Finishing School': The Migration of Overseas Cricketers into English County Cricket. *European Physical Education Review*, 4, 54-69.

- Stead, D. & Maguire, J. (2000). 'Rite de Passage' or Passage to Riches? The Motivation and Objectives of Nordic/Scandinavian Players in English League Soccer. *Journal of Sport & Social Issues*, 24, 36-60.
- Steen-Johnsen, K. & Vidar Hanstad, D. (2008). Change and Power in Complex Democratic Organizations. The Case of Norwegian Elite Sports. *European Sport Management Quarterly*, 8, 123-143
- Surdam, D. (2006). The Coase Theorem and Player Movement in Major League Baseball. *Journal of Sports Economics*, 7, 201-221.
- Szymanski, S. (1999). The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers. In Jeanrenaud, C. & Késenne, S. (Eds.), *Competition Policy in Professional Sports: Europe after the Bosman Case*. Antwerp: Standaard Editions.
- Szymanski, S. (2001). Two Recent Cases Relating to Broadcasting and Football in England. *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 39, 141-147.
- Szymanski, S. (2001b). Income Inequality, Competitive Balance, and the Attractiveness of Team Sports: Some Evidence and a Natural Experiment from English Soccer. *The Economic Journal*, 111, 69-84.
- Szymanski, S. (2004). Is there a European model of sport? In Fort, R. & Fitzer, J (Eds.), *International Sports Economic Comparisons* (pp. 19-37). Westport: Praeger.
- Szymanski, S. & Smith, R. (1997). The English Football Industry: Profit, Performance and Industrial Structure. *International Review of Applied Economics*, 111, 135-53.
- Thibault, L., Slack, T. & Hinings, B. (1991). Professionalism, Structures and Systems: The Impact of Professional Staff on Voluntary Sport Organizations. *International Review for the Sociology of Sport*, 2, 83-97.
- Thibault, L., Slack, T. & Hinings, B. (1993). A Framework for the Analysis of Strategy in Non-profit Sport Organizations. *Journal of Sport Management*, 7, 25-43.

- Thibault, L., Slack, T. & Hinings, B. (1994). Strategic Planning for Non-profit Sport Organizations: Empirical Verification of a Framework. *Journal of Sport Management*, 8, 218-233.
- Truill, H. D. (1896). *The life of Sir John Franklin, R.N.* London : J. Murray.
- Tshimanga Bakadiababu, E. (2001). *Le commerce et la traite des footballeurs africains et sud-américains en Europe.* Paris : L'Harmattan.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Riecher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory.* Oxford: Blackwell.
- Urquhart, J. & Crossman, J. (1999). The *Globe* and *Mail* Coverage of the Winter Olympic Games. A Cold Place for Women Athletes. *Journal of Sport & Social Issues*, 23, 193-202.
- Utt, J. & Fort, R. (2002). Pitfalls to Measuring Competitive Balance with Gini Coefficients. *Journal of Sports Economics*, 3, 367-373.
- Vacha-Haase, T. (2001). Statistical significance should not be considered one of life's guarantees: effects sizes are needed. *Educational and Psychological Measurement*, 61, 219-224.
- Vamplew, W. (1982). The Economics of a Sports Industry: Scottish Gate-Money Football, 1890-1914. *Economic History Review*, 35, 549-567.
- Vassort, P. (1999). *Football et politique. Sociologie historique d'une domination.* Paris : Les Editions de la Passion.
- Vaughan, G. (1996). *The Puck Starts Here: the Origin of Canada's Great Winter Game, Ice Hockey.* Fredericton : Goose Lane Edition.
- Veyne, P. (1971). *Comment on écrit l'histoire.* Paris : Seuil.

- Viallon, R. & Chantelat, P. (2001). Résister à la professionnalisation : le cas de l'ASPTT Grenoble Ski. In Chantelat, P. (dir.), *La professionnalisation des organisations sportives. Nouveaux enjeux, nouveaux débats* (pp. 199-202). Paris : L'Harmattan.
- Vigneault, M. (1996). Les débuts du hockey montréalais, 1875-1917. In Augustin, J.-P. & Sorbets, C. (dir.), *La culture du sport au Québec* (pp. 187-205). Talence : Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine.
- Vigneault, M. (2001). *La naissance d'un sport organisé au Canada : Le hockey à Montréal, 1875-1917*. Thèse d'histoire. Université de Laval.
- Vincent, J., Imwold, C., Masemann, V. & Johnson, J. T. (2002). A Comparison of Selected 'Serious' and 'Popular' British, Canadian, and United States Newspaper Coverage of Female and Male Athletes Competing in the Centennial Olympic Games. Did Female Athletes Receive Equitable Coverage in the 'Games of Women'? *International Review for the Sociology of Sport*, 37, 319-335.
- Vrooman, J. (2005). A General Theory of Professional Sports Leagues. *Southern Economic Journal*, 61, 971-990.
- Wahl, A. & Lanfranchi, P. (1995). *Les footballeurs professionnels des années trente à nos jours*. Paris : Hachette.
- Wann, D. L., Schrader, M. P., Allison, J. A. & McGeorge, K. K. (1998). The Inequitable Newspaper Coverage of Men's and Women's Athletics at Small, Medium, and Large Universities. *Journal of Sport & Social Issues*, 22, 79-87.
- Ward, P. & Williams, A.M. (2003). Perceptual and cognitive skill development in soccer: The multidimensional nature of expert performance. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 25, 93-111.
- Waser, A. M. (1998). Du monopole fédéral au partage du pouvoir sportif. *Sociétés & Représentations*, 7, 379-395.

- Waser, A. M. & Allain, B. (1996). *Pratiques, spectacles et professionnalisation des sports*. Rapport de recherche pour le CNRS/GDR-1094.
- Watrin, D. (1998). *Le Sport Français face au Sport « Business »*. Paris : Editions Amphora.
- Wattie, N., Baker, J., Cobley, S. & Montelpare, W.J. (2007). A historical examination of relative age effect in Canadian hockey players. *Journal of Sport Psychology*, 38, 178-186.
- Weber, M. (1995). *Economie et société*. Paris : Plon.
- Wells, K. D. (1971). Sir William Lawrence (1783-1867) a study of pre-Darwinian ideas on heredity and variation. *Journal of the History of Biology*, 4, 319-361.
- Wensing, E. H. & Bruce, T. (2003). Bending the Rules: Media Representation of Gender During an International Sporting Event. *International Review for the Sociology of Sport*, 38, 371-396.
- Wilensky, H. (1964). The professionalization of everyone? *American Journal of Sociology*, 2, 137-158.
- Williams, A.M. (2000). Perceptual skill in soccer: Implications for talent identification and development. *Journal of Sports Sciences*, 18, 737-740.
- Wilson, J.J. (2004). 27 remarkable days: the 1972 summit series of ice hockey between Canada and the Soviet Union. *Totalitarian Movements and Political Religion*, 5, 271-280.
- Winer, B.J., Brown, R. & Michels, K.M. (1991). *Statistical Principles in Experimental Design*. New York: McGraw-Hill.
- Wiseman, N. C. (1977). The Economics of Football. *Lloyd Bank Review*, 123, 29-43.

Young, S. (1989). *100 Years of Dropping the Puck: A History of the OHA*. Toronto :
McClelland and Stewart.

Zimbalist, A. (1992). *Baseball and Billions: A Probing Look Inside the Business of Our
National Pastime*. New York: Basic Books.

Zimbalist, A. (2002). Competitive Balance in Sports Leagues. *Journal of Sports Economics*,
3, 111-121.

Zimbalist, A. (2003). Competitive Balance Conundrums: Response to Fort and Maxcy's
Comments. *Journal of Sports Economics*, 4, 161-163.

Annexes

Annexe n° 1 : Bibliographie des articles cités dans l'analyse des recherches publiées.

- (1) ABREVAYA, J. (2004). Fit to be Tied: The Incentive Effects of Overtime Rules in Professional Hockey, in *Journal of Sports Economics* n° 5, p. 292-306.
- (2) AGNEW, G.A. & CARRON, A.W. (1994). Crowd effects and the home advantage, in *International Journal of Sport Psychology* vol. 25, n° 1, p. 53-62.
- (3) ALEXANDER, D. & KERN, W. (2004). The economic determinants of professional franchise values, in *Journal of Sports Economics* n° 5, p. 51-66.
- (4) ALLEN, D. (2002). Crime, punishment, and recidivism : lessons from the National Hockey League, in *Journal of Sports Economics* vol. 3, n° 1, p. 39-60.
- (5) ALLEN, D. (2005). Culture of Illegality in the National Hockey League, in *Southern Economic Journal* vol. 71, n° 3, p. 494-513.
- (6) ARMS, R. & RUSSELL, G. (1997). Impulsivity, fight history and camaraderie as predictors of a willingness to escalate a disturbance, in *Current Psychology: Research and Reviews* vol. 15, p. 279-285.
- (7) BARNSLEY, R.H. & THOMPSON A.H. (1988). Birthdate and Success in Minor Hockey : The Key to the NHL, in *Canadian Journal of Behavioral Science* vol. 20, n° 2, p. 167-176.
- (8) BARNSLEY, R.H., THOMPSON A.H. & BARNSLEY, P.E. (1985). Hockey Success and Birthdate : The Relative Age Effect, in *Canadian Association for Health, Physical Education, and Recreation* vol. 51, p. 23-28.
- (9) BARTLETT, S.J. (1993). Contract negotiations and salary arbitration in NHL ... an agent's view, in *Marquette Sports Law Journal* vol. 4, p. 1-34.
- (10) BAUMANN, R.F. (1988). The central army sports club (TsSKA). Forging a military tradition in soviet ice hockey, in *Journal of Sport History* vol. 15, n° 2, p. 151-166.
- (11) BELANGER, A. (1996). Le hockey au Québec, bien plus qu'un jeu : analyse sociologique de la place du hockey dans le projet identitaire des Québécois, in *Loisir et Société* vol. 19, n° 2, p. 539-556.
- (12) BERLAGE, G. (1996). The development of intercollegiate women's ice hockey in the United States, in *Colby Quarterly* vol. 32, p. 58-71.
- (13) BLOOM, G.A. & SMITH, M.D. (1996). Hockey violence : a test of cultural spillover theory, in *Sociology of Sport Journal* vol. 13, n° 1, p. 65-77.
- (14) BOILEAU, R. & BOULANGER, R. (1982). Les francophones au hockey professionnel : compétence limitée ou promotion bloquée ?, in *Desport*, p. 15-18.
- (15) BOUCHER, J. & MUTIMER, B. (1994). The relative age phenomenon in sport : a replication and extension with ice-hockey players, in *Research Quarterly for Exercise and Sport* vol. 65, n° 4, p. 377-381.
- (16) BOUCHER, M. (1984). Les Canadiens français dans la Ligue Nationale de Hockey : une analyse statistique, in *L'Actualité économique* vol. 60, n° 3, p. 308-325.
- (17) BOUCHER, M. (1985). Coûts de transaction et faible nombre relatif des Canadiens français dans la LNH, in *L'Actualité économique* vol. 61, n° 3, p. 388-393.
- (18) BRAY, S.R. (1999). The home advantage from an individual team perspective, in *Journal of Applied Sport Psychology* vol. 11, n° 1, p. 116-125.
- (19) BURKE, B. (1993). Negotiations involving agents and general managers in the NHL, in *Marquette Sports Law Journal* vol. 4, p. 35-50.

- (20) BUSHMAN, B. & WELLS, G. (1998). Trait Aggressiveness and Hockey Penalties: Predicting Hot Tempers on the Ice, in *Journal of Applied Psychology* vol. 83, n° 6, p. 969-974.
- (21) CANTELON, H. (2001). Higher goals : Women's ice hockey and the politics of gender, in *Sociology of Sport Journal* vol. 18, n° 4, p. 458-460.
- (22) CARRON, A.V. & BALL, J.R. (1977). An analysis of the cause-effect characteristics of cohesiveness in intercollegiate hockey, in *International Journal of Sport Sociology* vol. 12, p. 49-60.
- (23) CARRON, A.V., LOUGHEAD, T.M. & BRAY, S.R. (2005). The home advantage in sport competitions : Courneya and Carron's (1992) conceptual framework a decade later, *Journal of Sports Sciences* vol. 23, n° 4, p. 395-407.
- (24) CELOZZI, M., KAZELSKIS, R. & GUTSCH, K. (1981). Relationship between viewing televised violence in ice hockey and subsequent levels of personal aggression, in *Journal of Sport Behavior* vol. 4, n° 4, p. 157-162.
- (25) CHIBA, N., EBIHARA, O. & MORINO, S. (2001). Globalization, naturalization and identity : the case of borderless elite athletes in Japan, in *International Review for the Sociology of Sport* n° 36, p. 203-221.
- (26) CHRISTIE, T. (1988). The Eddie Shore – Ace Bailey incident of 1933 one of the greatest tragedies in Canadian sport history, in *Canadian Journal of Sport History* vol. 19, n° 1, p. 63-76.
- (27) COCCO, A. & JONES, J.C.H. (1997). On going south: the economics of survival and relocation of small market NHL franchises in Canada, in *Applied Economics* vol. 29, n° 11, p. 1537-1552.
- (28) COLBURN, K. (1985). Honor, ritual and violence in ice hockey, in *Canadian Journal of Sociology* vol. 10, n°2, p. 153-170.
- (29) COLBURN, K (1986). Deviance and legitimacy in ice hockey : a microstructural theory of violence, in *The Sociological Quarterly* vol. 27, n° 1, 63-74.
- (30) CONLIN, P. (1994). The cold war and canadian nationalism on ice : federal government involvement in international hockey during the 1960's, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 25, n° 2, p. 50-68.
- (31) COULOMBE, S. & LAVOIE, M. (1985a). Francophones dans la Ligue Nationale de Hockey : une analyse économique de la discrimination, in *L'Actualité économique* vol. 61, n° 1, p. 73-92.
- (32) COULOMBE, S. & LAVOIE, M. (1985b). Discrimination à l'embauche et performance supérieure des franco-québécois dans la LNH : une mise au point, in *L'Actualité économique* vol. 61, n° 4, p. 527-530.
- (33) CRAWFORD, G. & GOSLING, V. (2004). The myth of the 'Puck Bunny' : female fans and men's ice hockey, in *Sociology* n° 38, p. 477-493.
- (34) CULLEN, F.T. & CULLEN, J.B. (1975). The structural and contextual conditions of group Norm Violation : Some implications from the game of the hockey, in *International review of sport sociology* vol. 10, n° 2, p. 69-78.
- (35) CURME, M. & DAUGHERTY, G. (2004). Competition and pay for National Hockey League palyers born in Québec, in *Journal of Sports Economics* n° 5, p. 186-205.
- (36) DENEUI, D.L. & SACHAU, D.A. (1996). Spectator enjoyment of aggression in intercollegiate games, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 20, n° 1, p. 69-77.
- (37) DENNIS, P. & CARRON, A. (1999). Strategic decisions of ice hockey coaches as a function of game location, in *Journal of Sports Sciences* vol. 17, n° 4, p. 263-268.
- (38) DENNIS, P., CARRON, A. & LOUGHEAD, T. (2002). The Relationship Between Game Location and Decisions by National Hockey League Officials, in *Avante* vol. 8, p. 67-73.

- (39) DEPKEN, C. & WILSON, D. (2004). Wherein Lies the Benefit of the Second Referee in NHL, in *Review of Industrial Organisation* vol. 24, n° 1, p. 51-72.
- (40) DUNN, J. & DUNN, J.C. (1999). Goal Orientations, Perceptions of Aggression, and Sportspersonship in Elite Male Youth Ice Hockey Players, in *The Sport Psychologist* vol. 13, n° 2, p. 183-200.
- (41) DUNN, J. & HOLT, N. (2004). A Qualitative Investigation of a Personal-Disclosure Mutual-Sharing Team Building Activity, in *The Sport Psychologist* vol. 18, n° 4, p. 363-380.
- (42) DUPPERAULT, J. (1981). L'affaire Richard : A situational analysis of the Montreal Hockey Riot of 1955, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 2, n° 1, p. 66-83.
- (43) EARLE, N. (1995). Hockey as Canadian popular culture : Team Canada 1972, television and the Canadian identity, in *Journal of Canadian Studies* vol. 30, n° 2, p. 107-123.
- (44) EASTON, S. & ROCKERBIE, D. (2005). Overtime ! Rules and incentives in the National Hockey League, in *Journal of Sports Economics* n° 6, p. 178-202.
- (45) ENGELHARDT G. (1995). Fighting behavior and winning National Hockey League games: a paradox, *Perceptual and Motor Skills* vol. 80, n° 2, p. 416-418.
- (46) FABRIZIO PELAK, C. (2002). Women's collective identity formation in sports : a case study from women's ice hockey, in *Gender Society* n° 16, p. 93-114.
- (47) FAULKNER, R. (1974). Making violence by doing work, selves, situations and the world of professional hockey, in *Sociology of Work and Occupations* vol. 1, p. 288-312.
- (48) FERGUSON, D.G., STEWART, K.G., JONES, J.C.H. & LE DRESSAY, A. (1991). The Pricing of Sports Events : Do Teams Maximize Profit ?, in *The Journal of Industrial Economics* vol. 39, n° 3, p. 297-310.
- (49) GAYTON, W., MATTHEWS, G. & NICKLESS, C. (1987). The home field disadvantage in sports championship. Does it exist in hockey ?, in *Journal of Sport Psychology* vol. 9, p. 183-185.
- (50) GEDDERT, R.L. & SEMPLE, R.K. (1985). Locating a major hockey league franchise : regional considerations, in *Regional Science Perspectives* vol. 15, p. 13-29.
- (51) GEDDERT, R.L. & SEMPLE, R.K. (1987). A National Hockey League franchise: the modified threshold concept in central place theory, in *Leisure Sciences* vol. 9, n° 1, p. 1-13.
- (52) GILBERT, W., TRUDEL, P. (2000). Validation of the Coaching Model (CM) in a Team Sport Context, in *International Sports Journal*, p. 120-128.
- (53) GILBERT, W., TRUDEL, P. (2004). Role of the Coach : How Model Youth Team Sport Coaches Frame Their Roles, in *The Sport Psychologist* vol. 18, n° 1, p. 21-43.
- (54) GILBERT, W., TRUDEL, P. (2005). Learning to Coach through Experience : Conditions that Influence Reflection, in *The Physical Educator* vol. 32, n° 1, p. 32-43.
- (55) GILBERT, W., TRUDEL, P., GAUMOND, S. & LAROCQUE, L. (1999). Development and application of an instrument to analyse pedagogical content interventions of ice hockey coaches, in *Sociology of Sport On-line* vol. 2, n° 2.
- (56) GILBERT, W., TRUDEL, P. & HAUGHIAN, L. (1999). Interactive Decision Making Factors Considered by Coaches of Youth Ice Hockey During Games, in *Journal of Teaching in Physical Education* vol. 18, n° 3, p. 290-311.
- (57) GILLESPIE, G. (2000). Go Army ! Beat RMC ? The history of the United States Military Academy – Royal Military College of Canada rivalry, in *International Journal of the History of Sport* vol. 17, n° 1, p. 94-112.

- (58) GRONDIN, F. & TRUDEAU, F. (1991). Date de naissance et ligue nationale de hockey : analyses en fonction de différents paramètres, in *STAPS. Revue internationale des sciences du sport et de l'éducation physique* vol. 12, n° 26, p. 37-45.
- (59) GRONDIN, S., DESHAIES, P. & NAVIT, L.P. (1984). Trimestre de naissance et participation au hockey et au volley ball, in *La Revue Québécoise de l'Activité Physique* vol. 2, n° 3, p. 97-103.
- (60) GROSSMAN, S., HINES, T. (1996). National Hockey League players from North America are more violent than those from Europe, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 83, n° 2, p. 589-590.
- (61) GUAY, D. (1975). Origine et évolution du hockey au Canada au XIXème siècle, in *Mouvement* vol. 2, p. 9-11.
- (62) GUAY, D. (1989). Les origines du Hockey, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 20, n° 1, p. 32-46.
- (63) HANSEN, H. & GAUTHIER, R. (1989). Factors affecting attendance at professional sport events, in *Journal of Sport Management* n° 1, p. 15-32.
- (64) HARDY, S. (1997). Memory, performance and history : the making of American ice hockey at St Paul's school (1860-1915), in *International Journal of the History of Sport* vol. 14, n° 1, p. 97-115.
- (65) HARRELL, A. (1981). Verbal Aggressiveness in Spectators at Professional Hockey Games: The Effects of Tolerance of Violence and Amount of Exposure to Hockey, in *Human Relations* vol. 34, p. 643-655.
- (66) HARRELL, A. & SCHMITT, R. (1973). Effects of a minimal audience on physical aggression, in *Psychological Reports* vol. 32, p. 651-657.
- (67) HECKELMAN, J. & YATES, A. (2003). And a Hockey Game Broke Out : Crime and Punishment in the NHL, in *Economic Inquiry* vol. 41, n° 4, p. 705-712.
- (68) HOLMAN, A. (2004). Playing in the Neutral Zone : Meanings and uses of Ice Hockey in the Canada-U.S. Borderlands, 1895-1915, in *American Review of Canadian Studies* vol. 34, n° 1, p. 33-58.
- (69) HUOT, F. (1986). Crimes et châtements dans la ligue nationale de hockey, in *Justice*, p. 10-16.
- (70) HURLEY, W., LIOR, D. & TRACZE, S. (2001). A Proposal to Reduce the Age Discrimination in Canadian Minor Hockey, in *Canadian Public Policy* vol. 27, n° 1, p. 65-75.
- (71) JACKSON, S. (1994). Gretzky, crisis and Canadian identity in 1988 : Rearticulating the Americanization of culture debate, in *Sociology of Sport Journal* n° 11, p. 428-446.
- (72) JOHNSON, B., GROOTHUIS, P. & WHITEHEAD, J. (2001). The Value of Public Goods Generated by a Major League Sports Team: The CVM Approach, in *Journal of Sports Economics* n° 2, p. 6-21.
- (73) JONES, J.C.H. (1969). The economics of the National Hockey League, in *Canadian Journal of Economics* n°2, p. 1-20.
- (74) JONES, J.C.H. (1984). Winners, Losers and Hosers : Demand and Survival in the National Hockey League, in *Atlantic Economic Journal* vol. 12, n° 3, p. 54-73.
- (75) JONES, J.C.H. & FERGUSON, D.G. (1988). Location and survival in the National Hockey League, in *Journal of Industrial Economics* n° 36, p. 443-467.
- (76) JONES, J.C.H., FERGUSON, D.G. & STEWART K.G. (1993). Blood sports and cherry pie : Some economics of violence in the National Hockey League, in *American Journal of Economics and Sociology*, n° 52, p. 63-78.
- (77) JONES, J.C.H., NADEAU, S. & WALSH, W. (1997). The Wages of Sin : Employment and Salary effects of Violence in the National Hockey League, in *Atlantic Economic Journal* vol. 25, p. 191-206.

- (78) JONES, J.C.H., NADEAU, S. & WALSH, W. (1999). Ethnicity, productivity and salary : player compensation and discrimination in the National Hockey League, in *Applied Economics* vol. 31, n° 5, p. 593-608.
- (79) JONES, J.C.H. & STEWART, K.G. (2002). Hit Somebody: Hockey Violence, The Economics, The Law, and the Twist and McSorley Decisions, in *Seton Hall Journal of Sport Law*, n° 12, p. 165-198.
- (80) JONES, R., MURRELL, A. & JACKSON, J. (1999). Pretty Versus Powerful in the Sports Pages: Print Media Coverage of U.S. Women's Olympic Gold Medal Winning Teams, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 23, n° 2, p. 183-192.
- (81) KELLY, B. & McCARTHY, J. (1979). Personality Dimensions of Aggression: Its Relationship to Time and Place of Action in Ice Hockey, in *Human Relation* vol. 32, p. 219-225.
- (82) KIRKER, B., TENENBAUM, G. & MATTSON, J. (2000). An Investigation of the Dynamics of Aggression: Direct Observations in Ice Hockey and Basketball, in *Research Quarterly for Exercise and Sport* vol. 71, n° 4, p. 373-386.
- (83) KIVIEN, O., MESIKÄMMEN, J. & METSÄ-TOKILA, T. (2001). A case study in cultural diffusion : british ice hockey and american influence in Europe, in *Culture, Sport, Society* vol. 4, n° 1, p. 49-62.
- (84) KRASHINSKY, M. (1989). Do hockey teams discriminate against French Canadian ? : A comment on « discrimination and performance differentials in the National Hockey League. », in *Canadian Public Policy* vol. 15, n°1, p. 94-97.
- (85) KRASHINSKY, M. & KRASHINSKY, H. A. (1997). Do english Canadian teams discriminate against French Canadian Players ? : A comment on « salary discrimination in the National Hockey League. », in *Canadian Public Policy* vol. 23, n°2, p. 212-216.
- (86) LABERGE, S. & GIRARDIN, Y. (1992). Questionning the inference of ethnic differences in achievement values from type of sport participation : A commentary on White and Curtis, in *Sociology of Sport Journal* vol. 9, n° 3, p. 295-306.
- (87) LANGLEY, S. (2003). Gender, Talk, TV, Hockey, and « Canadian Identity » : Feminist Takes on « Television Rejection », in *Canadian Journal of Communication* vol. 28, n° 4.
- (88) LAVOIE, M. (1989). Stacking, performance differentials, and salary discrimination in professional ice hockey : a survey of the evidence, in *Sociology of Sport Journal* vol. 6, n°1, p. 17-35.
- (89) LAVOIE, M. (2000). The location of pay discrimination in the National Hockey League, in *Journal of Sports Economics* n° 1, p. 401-411.
- (90) LAVOIE, M. (2003). The entry draft in the National Hockey League : Discrimination, Style of Play and Team Location, in *American Journal of Economics and Sociology* vol 62, n°1, p. 383-405.
- (91) LAVOIE, M., GRENIER, G. & COULOMBE, S. (1987). Discrimination and performance differentials in the National Hockey League, in *Canadian Public Policy* vol. 13, n°4, p. 407-422.
- (92) LAVOIE, M., GRENIER, G. & COULOMBE, S. (1989). Performance differentials in the National Hockey League : Discrimination versus style-of-play thesis, in *Canadian Public Policy* vol. 18, n°4, p. 461-469.
- (93) LAVOIE, M., GRENIER, G. & COULOMBE, S. (1992). Discrimination versus English proficiency in the National Hockey League : A reply, in *Canadian Public Policy* vol. 15, n°1, p. 98-101.
- (94) LAVOIE, M. & RODRIGUEZ, G. (2005). The Economic Impact of Professional Teams on Monthly Hotel Occupancy Rates of Canadian Cities: A Box-Jenkins Approach, in *Journal of Sports Economics* n° 6, p. 314-324.
- (95) LEVITT, S. (2002). Testing the Economic Model of Crime : The National Hockey League's Two-Referee Experiment, in *Contributions to Economic Analysis & Policy* vol. 1, n° 1, p. 1-19.

- (96) LEWIS, M. (2001). Franchise relocation and fan allegiance, in *Journal of Sport and Social Issues* n° 25, p. 6-19.
- (97) LONGLEY, N. (1995). Salary discrimination in the National Hockey League : the effects of team location, in *Canadian Public Policy* vol. 21, n°4, p. 413-422.
- (98) LONGLEY, N. (1997). Do English Canadian hockey teams discriminate against French Canadian players ? : A reply, in *Canadian Public Policy* vol. 23, n°2, p. 217-220.
- (99) LONGLEY, N. (2000). The underrepresentation of French Canadian on English Canadian NHL teams : evidence from 1943-1998, in *Journal of Sports Economics* n° 1, p. 236-256.
- (100) LONGLEY, N. (2003a). Measuring Employer-Based Discrimination Versus Customer-Based Discrimination. The Case of French Canadians in the National Hockey League, in *American Journal of Economics and Sociology* vol. 62, n° 2, p. 365-381.
- (101) LONGLEY, N. (2003b). The effects of inter-league competition on labor market discrimination: assessing the impacts of the world hockey association, in *The Social Science Journals* vol. 40, n° 4, p. 651-656.
- (102) LONGLEY, N. & SANKARA, S. (2005). The NHL's Overtime-Loss Rule: Empirically Analyzing the Unintended Effects, in *Atlantic Economic Journal* vol. 33, p. 137-138.
- (103) LOUGHEAD, T. & LEITH, L. (2001). Hockey Coaches' and Players' Perception of Aggression and the Aggressive Behavior of Players, in *Journal of Sport Behavior* vol. 24, p. 394-407.
- (104) McALL, C. (1992). English/French Canadian differences in sport participation : Comment on White and Curtis, in *Sociology of Sport Journal* vol. 9, n° 3, p. 307-313.
- (105) McARTHUR, J. & KELLY, B. (1978a). Aggression, performance variables, and anger self-report in ice-hockey players, in *The Journal of Psychology* vol. 99, p. 97-101.
- (106) McARTHUR, J. & KELLY, B. (1978b). Aggressive behavior and its effect on performance over time in ice hockey athletes: an archival study, in *International Journal of Sports Psychology* n° 9, p. 90-97.
- (107) McGUIRE, E.J, COURNEYA, K.S., WIDMEYER, W.N. & CARRON, A.V. (1992). Aggression as a potential mediator of the home advantage in professional ice hockey, in *Journal of Sport and Exercise Psychology* vol. 14, n° 2, p. 148-158.
- (108) McINTOSH, D. & GREENHORN, D. (1993). Hockey diplomacy and foreign policy, in *Journal of Canadian Studies* vol. 28, n° 2, p. 96-112.
- (109) McKINNON, D. (2000). Myth, Memory, and the Kitchener-Waterloo Dutchmen in Canadian International Hockey, in *Sport History Review* vol. 31, n° 1, p. 1-27.
- (110) MAGUIRE, J. (1996). Blade runners : canadian migrants, ice hockey, and the global sport process, in *Journal of Sport and Social Issues* vol.20, n° 3, p. 335-360.
- (111) MARPLE, D. (1975). Analyse de la discrimination que subissent les Canadiens Français au hockey professionnel, in *Mouvement* vol. 10, n°1, p. 7-13.
- (112) MASON, D. (1998). The International Hockey League and the Professionalization of Ice Hockey, 1904-1907, in *Journal of Sport History*, vol.25, n°1, p.1-17.
- (113) MASON, D. (2002). « Get the puck outta here ! » : media transnationalism and Candian identity, in *Journal of Sport and Social Issues* n° 26, p. 140-167.
- (114) MASON, D. & SCHRODT, B. (1996). Hockey's First Professional Team : The portage Lakes Hockey Club of Houghton, Michigan, in *Sport History Review* n° 27, p. 49-71.

- (115) MASON, D. & SLACK, T. (2001a). Evaluating monitoring mechanisms as a solution to opportunism by professional hockey agents, in *Journal of Sport Management* n° 15, p. 107-134.
- (116) MASON, D. & SLACK, T. (2001b). Industry factors and the changing dynamics of the player-agent relationship in professional hockey, in *Sport Management Review* n° 4, p. 165-191.
- (117) MASON, D. & SLACK, T. (2003). Understanding principal-agent relationships : Evidence from professional hockey, in *Journal of Sport Management*, vol. 17, p. 38-62.
- (118) MAXWELL, J.P. (2004). Anger rumination : an antecedant of athlete aggression ?, in *Psychology of Sport and Exercise* vol. 5, n° 3, p. 279-289.
- (119) METCALFE, A. (1992). Power : A Case Study of the Ontario Hockey Association, 1890-1936, in *Journal of Sport History* vol. 19, n°1, p. 5-25.
- (120) MITRANO, J.R. (1999). The « sudden death » of hockey in Hartford : sport fans and franchise relocation, in *Sociology of Sport Journal* vol. 16, n° 2, p. 134-154.
- (121) MUSTONEN, A., ARMS, R. & RUSSELL, G. (1996). Predictors of sports spectators' proclivity for riotous behavior in Finland and Canada, in *Personality and Individual Differences* vol. 25, p. 519-525.
- (122) NASH, J.E. & LERNER, E. (1981). Learning from the pros : Violence in youth hockey, in *Youth and Society* vol. 13, n° 2, p. 229-244.
- (123) NAURIGHT, J. & WHITE, P. (1996). Nostalgia, community, and nation : Professional hockey and football in Canada, in *Avante* vol. 2, n° 3, p. 24-41.
- (124) NERON, G.E. (1979). Une approche systématique à l'étude de la violence au hockey, in *Journal Canadien des Sciences Appliquées au Sport* vol. 4, p. 149-153.
- (125) NICKERSON, C. (1995). Red dawn in Lake Placid : the semi-final hockeygame at the 1980 winter olympics as cold war battleground, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 26, n° 1, p. 73-85.
- (126) NIXON, H.L. (1976). Growing up with hockey in Canada, in *International Review of Sport Sociology* vol. 11, n° 1, p. 37-48.
- (127) PAPPAS, N., MCKENRY, P. & SKILEN CATLETT, B. (2004). Athlete Aggression on the Rink and off the Ice. Athlete Violence and Aggression in Hockey and Interpersonal Relationships, in *Men and Masculinities* vol. 6, n° 3, p. 291-312.
- (128) PAUL, R.J. (2003). Variations in NHL attendance : The impact of violence, scoring, and regional rivalries, in *American Journal of Economics and Sociology* vol. 62, n° 2, p. 345-364.
- (129) POLLARD, R. (2002). Evidence of a reduced home advantage when a team moves to a new stadium, in *Journal of Sports Sciences* vol. 20, p. 969-973.
- (130) POLLARD, R. & POLLARD, G. (2005). Long-term trends in home advantage in professional team sports in North America and England (1876-2003), in *Journal of Sports Sciences* vol. 23, n° 4, p. 337-350.
- (131) POUPART, J. (1979). La violence au hockey : une contingence de carrière, des impératifs organisationnels, in *Déviance et Société* vol. 3, n°1, p. 47-67.
- (132) PROULX, R. & SOUCIE, D. (1978). Descriptive analysis of no-contact hockey leagues in the Outaouais area, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* vol. 4, n° 4, p. 119-123.
- (133) RAMOS, H. & GOSINE, K. (2002). « The rocket » : Newspaper coverage of the death of a Quebec cultural icon, a Canadian hockey player, in *Journal of Canadian Studies* vol. 36, n° 4, p. 9-31.
- (134) ROBIDOUX, M. (2002). Imagining a Canadian Identity through Sport: A Historical Interpretation of Lacrosse and Hockey, in *Journal of American Folklore* vol. 115, n° 456, p. 209-225.

- (135) ROSENBERG, D. (2003). The banality of violence in sport and the McSorley affair, in *Avante* vol. 9, n° 2, p. 30-42.
- (136) RUSSELL, G. (1974). Machiavellianism, Locus of Control, Aggression, Performance and Precautionary Behaviour in Ice Hockey, in *Human Relations* vol. 27, p. 825-837.
- (137) RUSSELL, G. (1979). Hero selection by Canadian ice hockey players: Skill or aggression?, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* n° 4, p. 309-313.
- (138) RUSSELL, G. (1981). Conservatism, birth order, leadership, and the aggression of Canadian ice hockey players, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 53, n° 1, p. 3-7.
- (139) RUSSELL, G. (1986). Does sport violence increase box office receipts, in *International Journal of Sport Psychology* vol. 17, n° 3, p. 173-182.
- (140) RUSSELL, G. (1995). Personalities in the crowd. Those who would escalate a sports riot, in *Aggressive Behavior* vol. 21, n° 2, p. 91-100.
- (141) RUSSELL, G. & ARMS, R. (1995). False consensus effect, physical aggression, anger, and a willingness to escalate a disturbance, in *Aggressive Behavior* vol. 21, n° 5, p. 381-386.
- (142) RUSSELL, G. & ARMS, R. (1998). Toward a Social Psychological Profile of Would-Be Rioters, in *Aggressive Behavior* vol. 24, p. 219-226.
- (143) RUSSELL, G., DILULLO, L. & DILULLO, D. (1988). Effects of observing competitive and violent versions of a sport, in *Current Psychology : Research and Reviews* vol. 7, p. 312-321.
- (144) RUSSELL, G. & DREWRY, B. (1976). Crowd Size and Competitive Aspects of Aggression in Ice Hockey: An Archival Study, in *Human Relations* vol. 29, p. 723-735.
- (145) RUSSELL, G. & MUSTONEN, A. (1997). Peacemakers : Those who would intervene to quell a sports riot, in *Personality and Individual Differences* vol. 24, n° 3, p. 335-339.
- (146) SALMINEN, S. (1987). Relationships between cohesion and success in ice hockey teams, in *Scandinavian Journal of Sports Sciences* vol. 9, n° 1, p. 25-32.
- (147) SALMINEN, S. & LUTHANEN, P. (1998). Cohesion predicts success in junior ice hockey, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 87, n° 2, p. 649-650.
- (148) SAVOIE, M. (2000). Broken Time and Broken Hearts : The Maritimes and the Selection of Canada's 1936 Olympic Hockey Team, in *Sport History Review* vol. 31, n° 2, p. 120-138.
- (149) SCHERER, J. (2001). Globalization and the construction of local particularities: A case study of the Winnipeg Jets, in *Sociology of Sport Journal* vol. 18, n° 2, p. 205-230.
- (150) SEGRAVE, J., MOREAU, C. & HASTAD, D.N. (1985). An investigation into the relationship between ice hockey participation and delinquency, in *Sociology of Sport Journal* n° 2, p. 281-298.
- (151) SERENDYNSKI, G., JONES, J.C.H. & FERGUSON, D.G. (1994). On team relocation, League expansion and public policy : or, where do we put this hockey franchise and why would you care ?, in *Seton Hall Journal of Sports Law* vol. 4, n° 2, p. 663-700.
- (152) SHELDON, J.P., AIMAR, C.M. (2001). The role aggression plays in successful and unsuccessful ice hockey behaviors, in *Research Quarterly for Exercise and Sport* vol. 72, n° 3, p. 304-309.
- (153) SILVA, J.M. (1983). The perceived legitimacy of rule violating behavior in sport, in *Journal of Sport Psychology* vol. 5, p. 438-448.

- (154) SLATER, M. & SEWELL, D. (1994). An examination of the cohesion–performance relationship in university hockey teams, in *Journal of Sports Science* vol. 12, p. 423-431.
- (155) SMITH, M.D. (1974). Significant Others' Influence on the Assaultive Behavior of Young Hockey Players, in *International Review for the Sport Sociology* vol. 3, p. 45-56.
- (156) SMITH, M.D. (1975). The legitimation of violence: Hockey players' perceptions of their reference groups' sanctions for assault, in *Canadian Review of Sociology and Anthropology* vol. 12, p. 72-80.
- (157) SMITH, M.D. (1979a). Hockey violence : a new test of the violent subculture hypothesis, in *Socials Problems* n° 27, p. 235-247.
- (158) SMITH, M.D. (1979b). Towards an explanation of hockey violence: a reference other approach, in *Canadian Journal of Sociology* vol. 4, p. 105-124.
- (159) SMITH, M.D. (1979c). Social determinants of violence in hockey: a review, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* vol. 4, n° 1, p. 76-82.
- (160) SMITH, R. (2003). The Home Advantage Revisited: Winning and Crowd Support in an Era of National Publics, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 27, n° 4, p. 346-371.
- (161) STEWART, K.G., FERGUSON, D.G. & JONES, J.C.H. (1992). On violence in professional team sport as the endogenous result of profit maximization, in *Atlantic Economic Journal* vol. 20, n° 4, p. 55-64.
- (162) SULLIVAN, P. & FELTZ, D. (2001). The Relationship Between Intrateam Conflict and Cohesion Within Hockey Teams, in *Small Group Research* vol. 32, , n° 3, p. 342-355.
- (163) THEBERGE, N. (1989). A feminist analysis of responses to sport violence : media coverage of the 1987 junior hockey championship, in *Sociology of Sport Journal* vol. 6, n° 3, p. 247-256.
- (164) THEBERGE, N. (1995a). Gender, sport and the construction of community : A case study from women's ice hockey, in *Sociology of Sport Journal* vol. 12, n° 4, p. 389-402.
- (165) THEBERGE, N. (1995b). Sport, caractère physique et différenciation sexuelle, in *Sociologie et Société* vol. 27, n° 1, p. 105-116.
- (166) THEGERGE, N. (1995c). Playing with the boys: Manon Rehaume, women's hockey and the struggle for legitimacy, in *Canadian Woman Studies* vol. 15, n° 4, p. 37-41.
- (167) THEBERGE, N. (1997). « It's part of game » Physicality and the Production of Gender in Women's Hockey, in *Gender and Society* vol. 11, p. 69-87.
- (168) THEBERGE, N. (1998). « Same sport, different gender » A consideration of binary gender logic and the sport continuum in the case of ice hockey, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 22, n°2, p. 183-198.
- (169) THEBERGE, N. (2003). « No fears comes » : Adolescent girls, ice hockey, and the embodiment of gender, in *Youth Society* n° 34, p. 497-516.
- (170) TRUDEL, P. (1997). L'influence des variables 'périodes de jeu' et 'pointage' sur les comportements des entraîneurs lors de matchs de hockey sur glace, in *Revue des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives* n° 43, p. 71-74.
- (171) TRUDEL, P., BERNARD, D., BOILEAU, R. & DESHARNAIS, R. (1992a). Stratégie d'intervention pour rendre la pratique de la mise en échec au hockey sur glace moins violente et plus sécuritaire, in *STAPS. Revue des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives* vol. 13, n° 27, p. 41-51.
- (172) TRUDEL, P., BERNARD, D., BOILEAU, R. & DESHARNAIS, R. (1992b). Stratégie d'intervention pour rendre la pratique de la mise en échec au hockey sur glace moins violente et plus sécuritaire, in *STAPS. Revue des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives* vol. 13, n° 28, p. 59-70.

- (173) TRUDEL, P. & BRUNELLE, J. (1985). Les situations d'apprentissage offertes aux joueurs inscrits dans les ligues de hockey mineur, in *L'Association Canadienne pour la Santé, l'Éducation Physique et le Loisir* vol. 51, p. 18-25.
- (174) TRUDEL, P., COTE, J. & BERNARD, D. (1996). Systematic observation of youth ice hockey coaches during games, in *Journal of Sport Behavior* vol. 19, n° 1, p. 50-66.
- (175) TRUDEL, P., COTE, J. & SYLVESTRE, F. (1996). Systematic observation of ice hockey referees during games, in *Journal of Sport Behavior* vol. 19, n° 1, p. 67-82.
- (176) TRUDEL, P., DIONNE, J.-C. & BERNARD, D. (1992). Etude qualitative de la violence au hockey : Perception d'entraîneurs et de joueurs, in *Canadian Journal of Sport Science* vol. 17, p. 320-332.
- (177) TRUDEL, P., GUERTIN, D., BERNARD, D., BOILEAU, R. & MARCOTTE, G. (1991). Analyse des comportements de l'entraîneur par rapport à la violence au hockey mineur, in *Canadian Journal of Sports Sciences* vol. 16, p. 103-109.
- (178) TRUDEL, P., HAUGHIAN, L. & GILBERT, W. (1996). L'utilisation de la technique du rappel stimulé pour mieux comprendre le processus d'intervention de l'entraîneur en sport, in *Revue des Sciences de l'Éducation* vol. 22, n° 3, p. 503-522.
- (179) VAZ, E.W. (1977). Institutionalized rule violation in professional hockey : Perspectives and control systems, in *Physical Education and Recreation Journal* vol. 43, p. 6-34.
- (180) VAZ, E.W. (1979). Institutionalized rule violation and control in organized minor league hockey, in *Canadian Journal of Applied Sport Science* n° 4, p. 83-90.
- (181) VAZ, E.W. & THOMAS, D. (1974). What Price Victory ? An Analysis of Minor Hockey League Players' Attitudes Towards Winning, in *International Review of Sport Sociology* vol. 9, n° 2, p. 33-53.
- (182) VIGNEAULT, M. (1986). La diffusion du hockey à Montréal, 1895-1910, in *Canadian Journal of the History of Sport* vol. 17, n° 1, p. 60-74.
- (183) VIGNEAULT, M. (1989). Tentative de réponse sur les origines du hockey, in *Canadian Journal of the History of Sport* vol. 20, n° 2, p. 15-26.
- (184) VISEK, A. & WATSON, J. (2005). Ice Hockey Players' Legitimacy of Aggression and Professionalization of Attitudes, in *The Sport Psychologist* vol. 19, n° 2, p. 178-192.
- (185) WALSH, W.D. (1992). The entry problem of Francophones in National Hockey League : A systemic interpretation, in *Canadian Public Policy* vol. 18, n°4, p. 443-460.
- (186) WATSON, R.C. & MAC LELLAN, J.C. (1986). Smiting to spitting : 80 years of ice-hockey in Canadian courts, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 17, n° 2, p. 10-27.
- (187) WEINSTEIN, M.D., SMITH, D.S. & WIESENTHAL, D.L. (1995). Masculinity and hockey violence, in *Sex Roles* n° 33, p. 831-847.
- (188) WHITE, P. & CURTIS, J. (1990a). English/French Canadian differences in types of sport participation : Testing the school socialization explanation, in *Sociology of Sport Journal* vol. 7, n° 3, p. 347-368.
- (189) WHITE, P. & CURTIS, J. (1990b). Participation in competitive sport among Francophones and Anglophones in Canada : Testing competing hypotheses, in *International Review for the Sociology of Sport* vol. 25, n° 2, p. 125-141.
- (190) WIDMEYER, N. & BIRCH, J. (1979). The relationship between aggression and performance outcome in ice hockey, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* n° 4, p. 91-94.
- (191) WIDMEYER, N. & BIRCH, J. (1984). Aggression in professional ice hockey: A strategy for success or a reaction to failure?, in *Journal of Sport Psychology*, vol. 117, p. 77-84.

- (192) WIDMEYER, N. & McGUIRE, E. (1997). Frequency of Competition and Aggression in Professional Hockey, in *International Journal of Sport Psychology* vol. 28, n° 1, p. 57-66.
- (193) WILCOX, S. & TRUDEL, P. (1998). Constructing the coaching principles and beliefs of a youth ice hockey coach, in *Avante* vol. 4, n° 3, p. 39-67.
- (194) WILSON, J.J. (2004). 27 remarkable days : the 1972 summit series of ice hockey between Canada and the Soviet Union, in *Totalitarian Movements and Political Religion* vol. 5, n° 2, p. 271-280.
- (195) WILSON, J.J. (2005). Skating to Armageddon: Canada, Hockey and the First World War, in *The International Journal of the History of Sport* vol. 22, n° 3, p. 315-343.
- (196) WONG, J. (2003). Sport Networks on Ice: The Canadian Experience at the 1936 Olympic Hockey Tournament, in *Sport History Review* vol. 34, n° 2, p. 190-212.
- (197) WONG, L. & TRUMPER, R. (2002). Global celebrity athletes and nationalism : futbol, hockey, and the representation of Nation, in *Journal of Sport and Social Issues* n°26, p. 168-194.
- (198) WORRELL, G.L. & HARRIS, D.Y. (1986). The Relationship of Perceived and Observed Aggression of Ice Hockey Players, in *International Journal of Sport Psychology* vol. 17, p. 34-40.
- (199) WRIGHT, E., VOYER, D., WRIGHT, R. & RONEY, C. (1995). Supporting audiences and performance under pressure : The home-ice disadvantage in hockey championships, in *Journal of Sport Behavior* vol. 18, n° 1, p. 21-28.
- (200) ZHANG, J., PEASE, D., SMITH, D., LEE, J., LAM, E. & JAMBOR, E. (1997). Factors affecting the decision making of spectators to attend Minor League Hockey games, in *International Sports Journal* vol. 1, n° 1, p. 39-53.
- (201) ZHANG, J., PEASE, D., LAM, E., BELLERIVE, L., PHAM, U., WILLAMSON, D., LEE, J. & WALL, K. (2001). Sociomotivational factors affecting spectator attendance at Minor League Hockey games, in *International Sports Journal* vol. 1, n° 1, p. 39-53.

Annexe n° 2 : Bibliographie des articles utilisés (mais non-cités) dans l'analyse des recherches publiées.

ANDERSON, D., CROWELL, C., DOMEN, M., & HOWARD, G. (1988). Performance posting, goal setting and activity-contingent praise as applied to a university hockey team, in *Journal of Applied Psychology* vol. 73, n° 1, p. 87-95.

BAIRNER, A. (2003). On thin ice ? : The Odyssey, the Giants, and the sporting transformation of Belfast, in *American Behavioral Scientist* n° 46, p. 1519-1532.

BALL, J.R. & CARRON, A.V. (1976). The influence of team cohesion and participation motivation upon performance success in intercollegiate ice hockey, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* vol. 1, n° 4, p. 271-275.

BELANGER, A. (2000). Sports venues and the spectrualisation of urban spaces in North America : the case of the Molson Centre in Montreal, in *International Review for the Sociology of Sport* n° 35, p. 378-397.

BERGIN, D. & HABUSTA, F. (2004). Goal orientations of young male ice hockey players and their parents, in *Journal of Genetic Psychology* vol. 165, p. 383-397.

BIRD, E.I. (1979). Multivariate personality analysis of two children's hockey teams, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 48, n° 3, p. 967-973.

BOTTERILL, C. (1990). Sport psychology and professional hockey, in *The Sport Psychologist* vol. 4, p. 358-368.

BOUCHER, M. (1983). Le marché des joueurs de la Ligue Nationale de Hockey : une approche économique, in *L'Actualité économique* vol. 59, n° 4, p. 753-761.

BOURNER, F. & WEESE, W.J. (1995). Executive Leadership and Organizational Effectiveness in the Canadian Hockey League, in *European Journal of Sport Management* vol. 2, n° 1, p. 88-100.

BOYD, D., TRUDEL, P. & DONOHUE, J. (1997). Perceptions of learning opportunities in youth women's ice hockey, in *Avante* vol. 3, n° 2, p. 31-56.

BRAY, S.R., BEAUCHAMP, M., EYS, M. & CARRON, A. (2005). Does the Need for Role Clarity Moderate the Relationship between Role Ambiguity and Athlete Satisfaction ?, in *Journal of Applied Sport Psychology* vol. 17, n° 4, p. 306-318.

BROWN, C. & PAUL, D. The Political Scorecard of Professional Sports Facility Referendums in the United States, 1984-2000, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 26, n° 3, p. 248-267.

CARLTON, D., FRANKEL, A. & LANDES, E. (2004). The Control of Externalities in Sport Leagues : An Analysis of Restrictions in the National Hockey League, in *Journal of Political Economy* vol. 112, n° 1, p. S268-S228.

CHOUINARD, N. & BLANN, W. (1993). Current issues in college hockey : Coaches' perspective, in *Applied Research in Coaching and Athletics Annual* vol. 8, p. 61-76.

COLLINGS, P. & CONDON, R.G. (1996). Blood on the ice: status, self-esteem, and ritual injury among Inuit hockey players, in *Human Organization* vol. 55, n° 3, p. 253-262.

CORNWELL, B., PRUITT, S. & CLARK, J. (2005). The Relationship Between Major-League Sports' Official Sponsorship Announcements and the Stock Prices of Sponsoring Firms, in *Journal of the Academy of Marketing Science* vol. 33, p. 401-412.

CRAWFORD, G. (2001). Characteristics of a British Ice Hockey Audience : Major Findings of the 1998 and 1999 Manchester Storm Ice Hockey Club Supporter Surveys, in *International review for the Sociology of Sport* vol. 36, n°1, p. 71-81.

- CRAWFORD, G. (2002). The coming of the Storm : Fresh cultural pastures for the cultural tourists ?, in *Culture, Sport, Society* vol. 5, n° 1, p. 21-38.
- CRAWFORD, G. (2003). The carrier of the sport supporter : the case of the Manchester Storm, in *Sociology* n° 37, p. 219-237.
- CROSSMAN, J.E. (1986). Age of spectators as a factor influencing behavior at minor league hockey and baseball game, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 62, n° 2, p. 639-648.
- CURTIS, J.E. & BIRCH, J.S. (1987). Size of community of origin and recruitment to professional and olympic hockey in North America, in *Sociology of sport journal* vol. 4, n° 3, p.229-244.
- CURTIS, J.E. & ENNIS, R. (1988). Negative consequences of leaving competitive sport? Comparative findings for former elite-level hockey players, in *Sociology of Sport Journal* vol. 5, n° 2, p. 87-106.
- CURTIS, J.E. & LOY, J.W. (1978). Race /Ethnicity and Relative Centrality of Playing Positions in Team-Sports, in *Exercise and Sport Sciences Reviews* vol. 6, p. 285-313.
- DANIELSON, R., ZELHART, P. & DRACK, C. (1975). Multidimensional scaling and factor analysis of coaching behavior as perceived by high school hockey players, in *Research Quarterly* vol. 46, n° 3, p. 323-334.
- DORSCH, K.D. & WIDMEYER, W.N. (1996). Influence of contextual information on observers' perception of actors' intentions to harm others, in *Aggressive Behavior* vol. 22, n° 3, p. 183-193.
- DUNN, J. (1999). A Theoretical Framework for Structuring the Content of Competitive Worry in Ice Hockey, in *Journal of Sport & Exercise Psychology* vol. 21, p. 259-279.
- DUNN, J. & DUNN, J.C. (2001). Relationships Among the Sport Competition Anxiety Test, the Sport Anxiety Scale, and the Collegiate Hockey Worry Scale, in *Journal of Applied Sport Psychology* vol. 13, p. 411-429.
- DUNN, J. & HOLT, N. (2003). Collegiate Ice Hockey Players' Perceptions of the Delivery of an Applied Sport Psychology Program, in *The Sport Psychologist* vol. 17, n° 3, p. ? ?
- DUNN, J. & NIELSEN, A.B. (1993). A between-sport comparison of situational threat perceptions in ice hockey and soccer, in *Journal of Sport & Exercise Psychology* vol. 15, p. 449-465.
- DUNN, J. & NIELSEN, A.B. (1996). A classificatory system of anxiety inducing situations in four team sports, in *Journal of Sport Behavior* vol. 19, p. 111-113.
- DUNN, R. & STEVENSON, C. (1998). The paradox of the Church Hockey League, in *International Review for the Sociology of Sport* vol.33, n° 2, p. 131-141.
- DUQUETTE, G.H. & MASON, D. (2004). Finding a home market: Franchise ownership in the Canadian Hockey League, in *Sport Management Review*, n° 7, p. 79-102.
- EASTMAN, B.D. (1981). The Labor Economics of the National Hockey League, in *Atlantic Economic Journal* vol. 9, n° 1, p. 100-101.
- FELTZ, D. & LIRGG, C. (1998). Perceived Team and Player Efficacy in Hockey, in *Journal of Applied Psychology* vol. 83, n° 4, p. 557-564.
- FIELD, R. (2002). Passive participation : the selling of spectacle and the construction of Maple Leaf Gardens, 1931, in *Sport History Review* vol. 33, n° 1, p. 35-50.
- FRANCIS, L., JONES, S. & KELLY, P. (1999). Personality and church attendance among female hockey players, in *Social Behavior and Personality* vol. 27, n° 5, p. 519-521.

- FRICK, B., PRINZ, J. & WINKELMANN, K. (2003). Pay Inequalities and Team Performance: Empirical Evidence from the North American Major Leagues, in *International Journal of Manpower* vol. 24, p. 472-488.
- GALLMEIER, C.P. (1987). Putting on the game face: the staging of emotions in professional hockey, in *Sociology of Sport Journal* vol. 4, n° 4, p. 347-362.
- GALLMEIER, C.P. (1988). Juicing, burning, and tooting : Observing drug use among professional hockey players, in *Arena Review* n°12, p. 1-12.
- GALLMEIER, C.P. (1989). Traded, waived, or gassed: failure in the occupational world of ice hockey, in *Journal of Sport and Social Issues* vol. 13, n° 1, p. 25-45.
- GANDAR, J., ZUBER, R. & JOHNSON, S. (2004). A Reexamination of the Efficiency of the Betting Market on National Hockey League Games, in *Journal of Sports Economics* n° 5, p. 152-168.
- GILBERT, W., GILBERT, J. & TRUDEL, P. (2001). Coaching strategies for youth sports. Part 1 : Athlete behavior and athlete performance, in *Journal of Physical Education, Recreation and Dance* vol. 72, n° 4, p. 29-33.
- GILBERT, W., GILBERT, J. & TRUDEL, P. (2001). Coaching strategies for youth sports. Part 2 : Personal characteristics, parental influence, and team organization, in *Journal of Physical Education, Recreation and Dance* vol. 72, n° 5, p. 41-46.
- GILBERT, W., TRUDEL, P. (1999). An evaluation strategy for coach education programs, in *Journal of Sport Behavior* vol. 22, n° 2, p. 234-250.
- GILBERT, W., TRUDEL, P. (2001). Learning to Coach Through Experience : Reflection in Model Youth Sport Coaches, in *Journal of Teaching in Physical Education* vol. 21, n° 1, p. 16-34.
- GILBERT, W., TRUDEL, P. & BLOOM, G. (1995). Intramural ice hockey officiating : A case study, in *Avante* vol. 1, n° 1, p. 63-76.
- GILBERT, W., TRUDEL, P. & GINGRAS, A. (1995). Status of Canadian intramural ice hockey programs, in *Journal of the National Intramural Recreational Sport Association* vol. 19, n° 3, p. 34-37.
- GOMEZ, R. (2002). Salary Compression and Team Performance: Evidence from the National Hockey League, in *Zeitschrift für Betriebswirtschaft: Ergänzungsheft Sportökonomie* vol. 72, p. 203-220.
- GOULET, C., TALBOT, S., DROUIN, D. & TRUDEL, P. (1988). Effect of structured ice hockey training on score on field dependance / independance, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 66, n° 1, p. 175-181.
- GRAHAM, R. & CARRON, A.V. (1983). Impact of coaching certification on coaching attitudes, in *Canadian Journal of Applied Sport and Science* vol. 8, n° 3, p. 180-188.
- HALLIWELL, W. (1990). Providing sport psychology consulting services in professional hockey, in *The Sport Psychologist* vol. 4, p. 369-377.
- HANIN, Y. & SIRJÄ, P. (1995). Performance Affect in Junior Ice Hockey Players: An Application of the Individual Zones of Optimal Functioning Model, in *The Sport Psychologist* vol. 9, p. 169-187.
- HANSEN, H. (1983). An analytical model of coaching effectiveness, in *Canadian Journal of Health, Physical Education and Recreation* vol. 49, p. 31-35.
- HANSEN, H. & GAUTHIER, R. (1988). Reasons for involvement of canadian hockey coaches in minor hockey, in *The Physical Educator* vol. 45, n° 3, p. 147-153.
- HARVEY, J. (2002). Politique du sport et citoyenneté, in *Isuma* vol 3, n°1, p. 134-139.
- IDSON, T.L. & KAHANE, L.H. (2000). Team effect on compensation : An application to salary determination in the National Hockey League, in *Economic Inquiry*, n° 38, p. 345-357.

- JONES, J.C.H., STEWART, K.G. & SUNDERMAN, R. (1996). From the arena into the streets : Hockey violence, economic incentives and public policy, in *American Journal of Economics and Sociology*, n° 55, p. 231-243.
- JONES, J.C.H. & WALSH, W. (1987). The World Hockey Association and Player Exploitation in National Hockey League, in *Quarterly Review of Economic and Business* vol. 41, p. 87-101.
- JONES, J.C.H. & WALSH, W. (1988). Salary determination in the National Hockey League : The effect of skills, franchise characteristics, and discrimination, in *Industrial and Labour Relation Review* n°44, p. 592-604.
- JUNTUMAA, B., KESKIVAARA, P. & PUNAMÄKI, R.L. (2005). Parenting, achievement strategies and satisfaction in ice hockey, in *Scandinavian Journal of Psychology* vol. 46, n° 5, p. 411-420.
- KAHANE, L. (2001). Team and Player Effects on NHL Player Salaries : A Hierarchical Linear Model Approach, in *Applied Economics Letters* vol. 8, n° 9, p. 629-632.
- KAHANE, L. (2005). Production Efficiency and Discriminatory Hiring Practices in the National Hockey League: A Stochastic Frontier Approach, in *Review of Industrial Organization* vol. 27, n°1, p. 47-71.
- KAHN, L. (1991). Discrimination in Professional Sports : A Survey of the Literature, in *Industrial and Labor Relations Review* vol. 44, p. 395-418.
- KEATING, J. & HOGG, J. (1995). Precompetitive preparations in professional hockey, in *Journal of Sport Behavior* vol. 18, n° 4, p. 270-285.
- KENNETT, P.A., SNEATH, J.Z. & HENSON, S. (2001). Fan satisfaction and segmentation: A case study of minor league hockey spectators, in *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing* vol. 10, n° 2, p. 132-142.
- LEE, C. (1989). The relationship between goal setting, self-efficacy, and female hockey team performance, in *Journal of Sport Psychology* vol. 20, p. 147-161.
- LEMYRE, F. & TRUDEL, P. (2004). Le parcours d'apprentissage au rôle d'entraîneur bénévole, in *Avante* vol. 10, n° 3, p. 40-55.
- LONGLEY, N. (2005). The Role of Performance Volatility in Pricing Human Assets: Adapting the 'Capital Asset Pricing Model' to Salary Determination in the National Hockey League, in *Journal of Business and Economic Studies* vol. 11, n° 1, p. 1-18.
- MARCOTTE, G. & BEAUDIN, M. (1985). Score: pour un hockey socialement rentable, in *Revue Québécoise de l'Activité Physique* vol. 3, n° 3, p. 109-118.
- McINTYRE, R.B. (1993). Which uniform to serve the war : hockey in Canada versus military service during world war two, in *Canadian Journal of History of Sport* vol. 24, n° 2, p. 68-90.
- McLEAN, R.C. & VEALL, M.R. (1992). Performance and salary differentials in the National Hockey League, in *Canadian Public Policy* vol. 18, n°4, p. 470-475.
- McNEILL, M. (1996). Networks : producing olympic ice hockey for a national television audience, in *Sociology of Sport Journal* vol. 13, n° 2, p. 103-124.
- MASON, D. & DUQUETTE, G. (2004). Newspaper coverage of early professional ice hockey : the discourses of class and control, in *Media History* vol. 10, n° 3, p. 157-173.
- MILLS, B.D. & FRENCH, L.M. (1996). Assertive behavior and jersey color in the national hockey and football leagues : the black uniform myth and reality, in *Journal of Human Movement Studies* vol. 31, n° 2, p. 47-60.

- MITCHELL, J.S., LEONARD, W.M. & SCHMITT, R.L. (1982). Sport officials' perceptions of fans, players, and their occupations : A comparative study of baseball and hockey, in *Journal of Sport Behavior* vol. 5, n° 2, p. 83-95.
- MOORE, P. (2002). Practical Nostalgia and the Critique of Commodification: On the 'Death of Hockey' and the National Hockey League, in *The Australian Journal of Anthropology* vol. 13, n° 3, p. 309-323.
- MORRISON, R.J. (1996). Sports fans, athletes' salaries, and economic rent, in *International Review for the Sociology of Sport*, n° 31, p. 257-272.
- MYERS, N., PAYMENT, C. & FELTZ, D. (2004). Reciprocal Relationships Between Collective Efficacy and Team Performance in Women's Ice Hockey, in *Group Dynamics* vol. 8, n° 3, p. 182-195.
- NOVOTNY, L. & PETRAK, B. (1983). Characteristics of juniors and schoolboys - ice hockey players, in *International Journal of Sport Psychology* vol. 14, n° 1, p. 15-26.
- PAYMENT, C.A., MYERS, N.D. & FELTZ, D.L. (2004). The reciprocal relationship between team efficacy and team performance in women's collegiate ice hockey, in *Journal of Sport and Exercise Psychology* vol. 26, p. S149-S150.
- POULTER, G. (2003). Snowshoeing and lacrosse : Canada's nineteenth-century « national games », in *Sport in Society*, vol.6, n° 2-3, p. 293-320.
- POUPART, J. (1999). Vouloir faire carrière dans le hockey professionnel : l'exemple des joueurs juniors québécois dans les années soixante-dix, in *Sociologie et Sociétés*, vol. 31, n°1, p. 163-179.
- PULVER, I.C. (1991). A face off between the National Hockey League and the National Hockey League Players' Association : The goal of a more competitively balanced league, in *Marquette Sports Law Journal* vol. 2, p. 39-88.
- QUINN, K., BURSİK, P., BORICK, C. & RAETHZ, L. (2003). Do New Digs Mean more Wins?: The Relationship between a New Venue and a Professional Sports Team's Competitive Success, in *Journal of Sports Economics* n° 4, p. 167-182.
- RAINS, P. (1984). The production of fairness: officiating in the National Hockey League, in *Sociology of Sport Journal* vol. 1, n° 2, p. 150-162.
- RENGER, R. (1994). Identifying the task requirements essential to the succes of a professionnall ice hockey player : a scout's perspective, in *Journal of Teaching in Physical Education* vol. 13, n° 2, p. 180-195.
- RICHARDSON, D.H. (2000). Pay, performance and competitive balance in the National Hockey League, in *Eastern Economic Journal* vol. 26, n° 4, p. 393-418.
- ROBIDOUX, M. (2004). Narratives of Race Relations in Southern Alberta: An Examination of Conflicting Sporting Practices, in *Sociology of Sport Journal* vol. 21, n° 3, p. 287-301.
- ROGERSON, L. & HRYCAIKO, D. (2002). Enhancing Competitive Performance of Ice Hockey Goaltenders Using Centering and Self-Talk, in *Journal of Applied Sport Psychology* vol. 14, n° 1, p. 14-26.
- SCHERER, J. & JACKSON, S. (2004). From Corporate Welfare to National Interest: Newspaper Analysis of the Public Subsidization of NHL Hockey Debate in Canada, in *Sociology of Sport Journal* vol. 21, n° 1, p. 36-60.
- SCHUTZ, R.W. (1979). Academic achievement and involvement in hockey: a post-hoc longitudinal study, in *Canadian Journal of Applied Sport Sciences* vol. 4, n° 1, p. 71-75.
- SEABORN, P., TRUDEL, P. & GILBERT, W. (1998). Instructional content provided to female ice hockey players, in *The Applied Research in Coaching and Athletics Annual* vol. 13, p. 119-141.
- SHEFSKY, L.E. & PAPPANO, D.G. (1991). Recent tax issues affecting foreign athletes – playing hockey in the United States, in *Entertainment and Sports Law Review* vol. 8, n° 71-95.

- SMITH, M.D. (1976). Precipitants of crowd violence, in *Sociological Inquiry* vol. 48, p. 121-131.
- SMITH, M.D. (1978). Hockey violence : Interring some myths, in *Canadian Dimensions* vol. 13, p. 141-146.
- SOBERLAK, P. & COTE, J. (2003). The Developmental Activities of Elite Ice Hockey Players, in *Journal of Applied Sport Psychology* vol. 12, n° 1, p. 41-49.
- SOMMERS, P. (1998). Work Incentives and Salary Distributions in the National Hockey League, in *Atlantic Economic Journal* vol. 26, p. 119.
- SPALLANZANI, C. (1988). Profil d'entraîneurs en hockey mineur et motifs de participation et de démission, in *Journal Canadien des Sciences du Sport* vol. 13, p. 157-165.
- SPALLANZANI, C. (1991). La socialisation vers le rôle d'entraîneur en hockey mineur, in *Journal Canadien des Sciences du Sport* vol. 16, n° 3, p. 193-199.
- SPINK, K., NICKEL, D., WILSON, K. & ODNOKON, P. (2005). Using a multilevel approach to examine the relationship between task cohesion and team task satisfaction in elite hockey ice players, in *Small Group Research* vol. 36, n° 5, p. 539-554.
- SPINK, K. & ODNOKON, P. (2001). Examining the effect of team cohesion on male ice hockey players' intention to return, in *Journal of Sport and Exercise Psychology* vol. 23, p. S33-S33.
- STEVENS, J. (2005). The Canadian Hockey Association Merger and the Emergence of the Amateur Sport Enterprise, in *Journal of Sport Management* n° 20, vol. 1, p. ? ?
- TALBOT, S., GODIN, G., DROUIN, D. & GOULET, C. (1984). Cognitive styles of young ice hockey players, in *Perceptual and Motor Skills* vol. 59, n° 3, p. 692-694.
- TROVATO, F. (1998). The Stanley Cup of Hockey and Suicide in Quebec, 1951-1992, in *Social Forces* vol. 77, p. 105-127.
- TYLER, J.K. & DUTHIE, J.H. (1979). Effect of ice hockey on social development, in *Journal of Sport Behavior* vol. 2, n° 1, p. 49-59.
- VALLERAND, R.J. (1983). The effect of differential amounts of positive verbal feedback on the intrinsic motivation of male hockey players, in *Journal of Sport Psychology* vol. 5, p. 100-107.
- VAUSHER, G.A. (1994). Incorporation of pro athletes : Skating on thin ice ?, in *Loyola of Los Angeles Entertainment Law Journal* n° 14, p. 507-527.
- VOYER, D. & WRIGHT, E.F. (1998). Predictors of performance in the National Hockey League, in *Journal of Sport Behavior* vol. 21, n° 4, p. 456-473.
- WATSON, R.C. & RICKWOOD, G.D. (1999). « Stewards of ice hockey » : a historical review of safety rules in canadian amateur ice hockey, in *Sport History Review* vol. 30, n° 1, p. 27-38.
- WEILER, J.M. (1992). Legal analysis of the NHL players' contract, in *Marquette Sports Law Journal* n° 3, p. 59-83.
- WHITSON, D., HARVEY, J. & LAVOIE, M. (2000). The Mills report, the Manley subsidy proposals, and the business of major league sport, in *Canadian Public Administration* vol. 42, n° 2, p. 127-156.
- WOLOHAN, J.T., GRAY, G. & MURDOCH, A. (1998). Risk Management Behaviors of collegiate ice hockey coaches, in *Journal of Legal Aspects of Sport* vol. 8, n° 1, p. 35-38.
- WOODCOCK, A. (1995). Media Coverage of Boys' and Girls' High School Ice Hockey in Minnesota, in *Melpomene Journal* vol. 14, p. 27-29.

WOODLAND, L. & WOODLAND, B. (2000). Market Efficiency and Profitable Wagering in the National Hockey League: Can Bettors Score on Longshots?, in *Southern Economic Journal* vol. 67, n° 4, p. 983-995.

WU, T. & LONGLEY, N. (2003). The Applicability of NAFTA to the Subsidization of US-Based NHL Teams: Legal and Economic Perspectives, in *Law and Business Review of the Americas* vol. 9, n° 3.

ZIMBALIST, A. (2002). Competitive Balance in Sports Leagues : An introduction, in *Journal of Sports Economics* vol. 3, n° 2, p. 111-121.

Résumé :

Cette thèse s'intéresse – au niveau national – aux transformations du hockey sur glace sur une période allant de 1986 (date de l'obtention des Jeux Olympiques d'Hiver de 1992 à la France) à 2006 (date de la scission entre le hockey sur glace et la FFSG). Il s'agit d'un travail socio-historique qui portera son attention sur les structures fédérales (et leurs transformations) et sur l'évolution de la politique de la Commission Sportive Nationale de Hockey sur Glace (CNHG), notamment en ce qui concerne la mise en spectacle et la professionnalisation de ce sport au cours de la période que nous avons définie précédemment. Nous nous intéresseront également aux clubs évoluant (ou ayant évolué) en première division.

L'analyse, outre la stratégie globale, doit comprendre les jeux d'acteurs au sein de l'espace fédéral (CNHG et FFSG) et leurs rapports de force, les soubassements idéologique de l'action dans le cadre fédéral, mais aussi tenir compte du contexte sportif national avec le développement du sport-spectacle et du « star système » au cours des années 1980. Il s'agira également d'analyser la structuration du hockey sur glace sous forme professionnelle (e.g., ligue professionnelle, statut des clubs, syndicats (joueurs, clubs, arbitres), contrôle de gestion, etc.) et son positionnement à l'international avec les conséquences des différentes législations européennes (e.g., arrêt Bosman (1995), arrêt Malaja (2002)).

Mots-clés : Professionnalisation, sport-spectacle, socio-histoire, hockey sur glace.

Abstract:

This thesis focuses – at the national level – on the transformations of ice hockey from 1986 (attribution of Winter Olympic Games to France) to 2006 (separation between ice hockey and FFSG). This is a socio-historical work which focus on federal structures and their transformations, and the evolution of the Commission Nationale de Hockey sur Glace (CNHG), especially with regards to the implementation of the professionalisation of this sport in the last twenty years.

The analysis, in addition of the overall strategy, must include the actors' strategies within the federal space (CNHG and FFSG) and their power relationships, the ideological underpinnings of theirs actions, but also take into account the national sports context with the development of sports shows and star-system during the 1980s. It will also analyse the professional structuration of ice hockey: professional league, status of clubs, labor unions (players, clubs, referees), management control and its international position with the consequences of the Bosman case (1995) and the Malaja case (2002).

Keywords: Professionalisation, sport show, socio-history, ice hockey.