

Dans les années 80, le Comité international olympique a extirpé de sa Charte le terme d'amateur ouvrant les portes de l'enceinte olympique aux sportifs professionnels. Peu de temps après, les symboles du mouvement de Pierre de Coubertin, les 5 anneaux, ont commencé d'être commercialisés, pendant que les villes hôtes recevaient l'autorisation de traiter l'organisation des Jeux en entreprise commerciale rentable. Los Angeles, en 1984, en a constitué le premier jalon. L'institution sportive du Vieux Continent, au sortir de la Guerre Froide, a offert la possibilité aux clubs sportifs de devenir des entreprises du domaine concurrentiel ordinaire. Cette mutation des défenseurs de l'éthique sportive coubertinienne entérine la transformation du monde sportif de la fin du xx^e siècle. En effet, le sport professionnel s'est beaucoup développé dans les trente dernières années. Les médias, acteurs principaux de ce développement, en ont fait un produit d'appel dont ils ne peuvent plus se passer. On peut mesurer l'importance de cette activité par les audiences qu'ils mobilisent.

Aujourd'hui, à côté du sport amateur qui se pratique librement pour le plaisir du jeu ou de la confrontation amicale en club ou hors club, il existe donc un sport qui est réalisé par des individus qui construisent une carrière professionnelle sur leurs habiletés corporelles et intellectuelles, par la maîtrise des techniques, la virtuosité, la condition physique et le façonnage du corps adapté au sport en question. Une activité économique s'est largement développée autour de différents acteurs de plus en plus nombreux qui participent de la performance et du spectacle sportif. Le sport professionnel est devenu depuis le début des années 90 en Europe et des années 80 aux États-Unis un marché dopé par sa médiatisation et des investissements financiers qui en ont découlé. En parallèle de ce phénomène, la nécessité de professionnaliser les grands acteurs (ligues, clubs et événements notamment) a fait émerger de nouveaux modèles économiques spécifiques au mode de régulation de chaque pays et également au degré de médiatisation de chaque sport.

Le processus de professionnalisation

Le sport professionnel existe dès l'émergence du sport moderne. Dans la seconde moitié du xix^e siècle, en Angleterre, le football, le rugby et la boxe sont rapidement devenus des sports attirant un public nombreux, prêt à payer pour assister à un spectacle. En France, le cyclisme et la boxe se sont également professionnalisés, mais la domination de l'idéologie coubertinienne dans les instances sportives et aussi politiques a constitué un obstacle de taille et a longuement retardé l'échéance. Cette spectacularisation du sport a entraîné la nécessité de construire des infrastructures qui offrent aux spectateurs la possibilité de voir le spectacle sportif proposé, d'où la construction, le plus souvent sur des initiatives privées, de vélodromes ou de stades avec des tribunes. Le sport, qui devient spectacle, nécessite donc ses propres monuments qui participent ainsi à la constitution de lieux réservés, sinon sacrés, qui donnent une sorte de caractère d'initié ou de religieux au phénomène, lequel provoque et met en scène émotions, sensations et adhésion. Dans le cadre de la société du loisir qui se met en place dès la fin du xix^e siècle, puis se diffuse au cours du xx^e siècle, le sport prend une place de plus en plus grande en tant que pratique comme en tant que spectacle dans l'organisation hebdomadaire, voire quotidienne du temps. Au fil du temps, le spectacle sportif s'est donc constitué un public, fidèle, passionné, prêt à s'investir et à investir, donc une clientèle.

Le spectacle générant des masses de spectateurs, et d'argent, il a poussé à la professionnalisation du sport. Dans le même temps, cette professionnalisation a des effets sur le spectacle et le sportif : pour demeurer au meilleur niveau et offrir le meilleur spectacle, et donc gagner le mieux possible sa vie, le sportif professionnel doit améliorer constamment ses performances. Celles-ci passent alors par l'entraînement, c'est-à-dire par une approche rationnelle, et de plus en plus scientifique, de la production du geste sportif et/ou de la condition physique. Progressivement, le sportif doit consacrer tout son temps et organiser sa vie quotidienne pour cet objectif : devenir une machine corporelle à produire de la performance. Cette dernière peut aussi bien être l'obtention d'un record que le gain d'une médaille lors d'une compétition exceptionnelle, ou bien un titre dont la compétition s'étend sur toute une saison. La charge de travail physique étant telle, les contraintes de toutes sortes imposées par l'accession au plus haut niveau également, que le statut de professionnel, dans les sports les plus populaires, devient ainsi incontournable. Le sportif professionnel est alors soit intégré au sein d'une structure qui s'occupe de lui et lui fournit les conditions matérielles et humaines de la réussite (une équipe cycliste, un club de football dont il devient dépendant par le contrat), soit il demeure indépendant et autonome et s'entoure de tout un ensemble d'intervenants qui vont gérer divers aspects de sa vie (agent, coach, etc.). Dans les deux cas, un environnement organisé existe, qui prend en charge divers aspects de sa vie professionnelle quotidienne.

Les effets de la professionnalisation

Depuis les années 1980, le sport semble engagé dans une mutation à laquelle il était peu préparé, voire qu'il subit sans la contrôler : d'une logique propre d'égalité des chances que les instances sportives ont essayé de construire et de préserver par l'intermédiaire des règlements fédéraux organisant les compétitions, on passerait à une logique d'entreprise basée sur le profit sous la pression des enjeux financiers du spectacle sportif professionnalisé. À travers sa forme la plus tangible qu'est le spectacle sportif télévisé, la place prise par le spectacle sportif professionnel dans la représentation du sport dans la population est un indicateur de cette logique d'entreprise à l'œuvre. Le sport, aussi bien en termes de pratique quotidienne que de spectacle, a acquis une légitimité dans la société française du dernier quart du xx^e siècle.

L'argent suscité et investi par les médias pour obtenir l'exclusivité des droits de retransmission fait que le sport est devenu un enjeu économique majeur et que les fédérations, les ligues et les clubs ne peuvent plus penser leurs formes d'organisation sans tenir compte de ces aspects. Droits de retransmission qui sont ensuite rentabilisés à travers d'une part la revente des images à d'autres médias et par des spots publicitaires entourant le match sportif ou à l'intérieur même de celui-ci (maillots et panneaux autour du terrain). Le sport génère donc des audiences importantes relativement au coût de production. Le principe éthique de l'égalité des chances disparaît au bénéfice de la logique de profit. L'exemple le plus flagrant est celui de la Ligue de Champions de football organisée par l'UEFA (Union Européenne de Football Association). Avec la formule actuelle de la Ligue des Champions qui ne tient plus compte du club, mais de la Fédération nationale quant aux mérites sportifs antérieurs on est entré dans une compétition logiquement organisée par un objectif financier et non par un objectif purement sportif. L'ancienne formule, la Coupe d'Europe, n'autorisait la participation à cette compétition que des clubs vainqueurs de leur championnat national la saison précédente et laissait ensuite

le hasard faire son œuvre et le suspense régir la fin de la compétition. Cet objectif financier, comme soubassement logique de la compétition, existe parce que les médias paient à un tarif élevé les droits exclusifs de retransmission télévisée des matchs. Il s'agit clairement, ici, pour l'UEFA comme pour les clubs européens les plus riches financièrement et les plus puissants par leur palmarès et leur histoire, d'assurer leur pérennité économique afin, en particulier pour les clubs, d'offrir le meilleur spectacle en engageant les meilleurs joueurs, et donc en attirant encore plus de spectateurs et de commanditaires. Cette logique économique et financière dominante est à l'origine du nouveau mode de compétition puisque, dans le même temps, la compétition continentale la moins rentable économiquement a été supprimée du calendrier. La logique n'est plus celle de l'obtention de titres sportifs, mais celle du gain maximisé par la multiplication des matchs par l'intermédiaire de poules éliminatoires qui assurent des recettes aux clubs (spectateurs, commanditaires, publicité, marchandisage, droits de retransmission télévisée).

L'autonomisation d'un secteur professionnel

Le sport professionnel s'est progressivement organisé pour devenir aujourd'hui un secteur à part entière du champ sportif. Pour pouvoir le mettre en place, les fédérations ont créé des institutions spécifiques appelées ligue qui sont toutes liées à leur fédération respective par une convention. Si l'on examine les dates de création de ces organisations sportives, on constate qu'une tendance de fond s'est nettement amorcée depuis la fin des années 1980 avec huit sports qui sont devenus professionnels en quelques années. Ce constat qui touche surtout les sports collectifs vaut pour les sports individuels. De plus en plus de sportifs qui pratiquent un sport individuel, tels les judokas, athlètes, nageurs, tennismen, se professionnalisent en rejoignant des structures privées comme celle de la Team Lagardère.

Parallèlement, pour organiser la régulation du sport professionnel de nouveaux acteurs sont apparus : des syndicats de sportifs, des organisations patronales, des syndicats d'entraîneurs, des agents de sportifs, etc. Enfin, pour bénéficier de l'émergence d'un secteur professionnel, d'autres se sont également engagés conséquemment dans le champ sportif : les médias et surtout les chaînes télévisées, les entreprises sponsors, les collectivités territoriales... Depuis deux décennies, un mouvement d'autonomisation du champ sportif professionnel à la marge de l'ordre sportif fédéral s'est incontestablement affirmé. Ce dernier n'est donc plus l'unique acteur de l'organisation et la gestion de l'élite sportive (sportifs de haut niveau et sportifs professionnels). Tout cela ne s'est pas fait sans heurts. En effet que l'on prenne l'exemple du football, du rugby, ou du basket, on constate que l'émergence d'un secteur professionnel s'est faite dans le conflit et au prix d'une construction lente faite d'arrangements et de compromis. Pendant longtemps, en référence à l'idéologie des pères fondateurs (ceux qui ont construit le fédéralisme et le mouvement olympique), les fédérations ont résisté en refusant le professionnalisme. Il a fallu parfois que des acteurs privés, comme dans le football et le rugby, menacent d'organiser des compétitions privées pour que les fédérations finissent par accepter de créer des ligues chargées de l'organisation du secteur professionnel.

Mais le sport professionnel doit rester un élément de la culture et doit se construire selon un modèle pyramidal assurant la continuité entre le niveau amateur et le niveau professionnel. Cela explique que l'État français souhaite garder le contrôle

sur le sport professionnel, via la délégation de service public de la fédération. Et même si les fédérations ont elles-mêmes délégué à des ligues professionnelles la gestion du secteur professionnel de leur discipline, les conventions qui lient les fédérations aux ligues montrent bien qu'elles entendent avec l'État garder le contrôle du développement du sport professionnel. Les fédérations sont d'ailleurs présentes au sein des conseils d'administration des ligues professionnelles. Elles continuent par ailleurs à contrôler la filière du haut niveau à travers ses cadres techniques, la formation des entraîneurs, la réglementation et la gestion des équipes nationales. Le champ sportif, on le voit, s'est profondément complexifié en raison de la multiplicité des parties prenantes, de l'accroissement du cadre législatif et de la diversification des pratiques. Il y a un tel enchevêtrement des acteurs, des réglementations, des pratiques que l'univers fédéral ne peut plus à lui seul prétendre gouverner le sport et qu'il est amené lui-même à évoluer. Plus précisément, tout cela semble entraîner le déclin définitif du monopole fédéral, mais pas des fédérations.

Professionalisation et gouvernance du système fédéral

La professionnalisation des fédérations s'est faite en trois temps : par le recrutement de techniciens du sport dans les décennies 1960-1970, puis par celui d'un personnel administratif dans les années 1980 et enfin par l'apparition de fonctions managériales (marketing, communication, stratégie, financière, juridique, etc.) à partir de la fin des années 1980. Sous la montée progressive de leur structuration organisationnelle, les fédérations ont ainsi un cycle de vie évolutif qui les amène à passer d'une structure associative à une structure professionnelle entrepreneuriale. Aujourd'hui, même si chaque fédération a son propre rythme de professionnalisation, elles sont quasiment toutes devenues des organisations complexes et hybrides où salariés et bénévoles se côtoient et où les rationalités des acteurs sont différenciées. Celles qui évoluent le plus rapidement sont celles qui ont vu leur discipline devenir professionnelle (football, rugby, basket-ball, handball, athlétisme). Ces fédérations ont renforcé le pilotage de leurs organes déconcentrés en formalisant avec ces derniers des contrats, des conventions ou encore des plans stratégiques communs. Certaines ont également mis en place des systèmes d'information intégrés. Les fédérations évoluent et montrent ainsi qu'elles sont des organisations dynamiques, vivantes qui tentent de s'adapter à leur environnement.

Mais plusieurs affaires vont montrer les insuffisances de cette gouvernance (l'affaire OM-Valenciennes, Présidents de la FFT et de la FFS accusés de prise illégale d'intérêt...). L'éthique des origines fédérales est fortement bousculée par ce type de comportements. Elles sont amenées à revoir leur modalité de fonctionnement. C'est ainsi que le Comité international olympique a revu dès le début des années 2000 son mode de gouvernance en s'appuyant sur le modèle de la gouvernance d'entreprise. Pour ce faire, quatre piliers ont été privilégiés : transparence, démocratie, imputabilité et prédictibilité. Concrètement, le Comité international olympique publie à chaque olympiade un rapport d'activité avec des données financières précises, certains débats peuvent être suivis par les journalistes, un site Internet entièrement revu permet de se procurer un certain nombre de textes, rapports, procès-verbaux, etc., des sièges ont été ouverts aux athlètes, aux dirigeants des comités nationaux olympiques et de fédérations internationales, des procédures de vote à bulletin secret ont été instaurées pour des décisions importantes, une commission d'éthique a été mise en place, etc. De nombreuses fédérations britanniques, canadiennes, grecques, belges ont également revu leur mode

de gouvernance. En France, une série de textes législatifs a tenté de transformer le fonctionnement des fédérations. Depuis 2002, une commission électorale indépendante est obligatoire, la présence d'un nombre minimum de femmes élues (en fonction du nombre de licenciées) est exigée, certaines fonctions dirigeantes peuvent être rémunérées.

Les collectivités territoriales soutiennent aussi le sport de haut niveau et donc directement le sport professionnel au point de représenter, aujourd'hui, une sorte d'interface nouvelle et fortement motrice entre les acteurs traditionnels que sont l'État et les fédérations sportives. Elles participent au financement des sociétés sportives, mais aussi des clubs professionnels. Que ce soit pour la formation, mais aussi la création et l'entretien d'infrastructures sportives. Sur le fond, fédérer les hommes dans leur sentiment d'appartenance, fournir un spectacle à la population ou exalter le dynamisme de la région (et de ses élus) constituent des objectifs fréquemment mentionnés. Sur la forme, construction et entretien d'installations, subventions directes, emplois réservés, mises à disposition, exonérations fiscales, cautionnements, prises de participation dans une société d'économie mixte (SEM) sont autant de moyens de soutenir un champion local ou, plus fréquemment, une équipe fanion. Une autre démarche d'utilisation du sport spectacle consiste à favoriser l'organisation d'événements ponctuels (Jeux olympiques, championnat du monde) ou récurrents (course à la voile, tournoi de tennis, étape du Tour de France). Les raisons de ce soutien sont multiples et connues. Elles renvoient à la volonté de communiquer en interne et/ou en externe ou encore à la recherche de retombées économiques.

L'émergence d'un marché sportif

Quatre étapes du processus de professionnalisation d'un sport ont été identifiées et caractérisées : la naissance (souvent « officieuse ») d'un marché du travail rémunéré, la reconnaissance officielle et statutaire du professionnalisme par les instances sportives, l'organisation sportive et économique de championnats professionnels, le développement d'un pouvoir de marché où la ligue professionnelle joue un rôle central et moteur pour dynamiser et réguler le processus. Les compromis (jeux politiques et systèmes de marchandage du pouvoir et de la règle de droit) qui s'opèrent au cours du processus de professionnalisation entre les différents acteurs (ministère, fédérations internationale et nationale, ligue professionnelle, joueurs, clubs, organisateurs privés d'événement, financeur principal...) sont le plus souvent complexes. Ils sont le fruit d'alliances (coalitions politiques) entre les acteurs du système professionnel qui se forment et se renforcent au regard de l'évolution de facteurs contextuels et des intérêts politiques et économiques des acteurs.

Mais les règles du marché s'appliquent de plus en plus au secteur du sport professionnel. Le principe de libre circulation des personnes appliqué au domaine sportif s'est trouvé consacré en 1995 avec la décision de la Cour Européenne de Justice (CEJ) sur le cas de Jean-Marc Bosman, footballeur belge qui devait quitter le club de Liège pour celui de Dunkerque. Ce ne sont pas les qualités sportives de l'intéressé qui ont donné à cet arrêt son immense portée, mais la décision de la CEJ de déclarer illégales les indemnités de transfert exigées par les clubs en fin de contrat (hors formation) et de considérer la limitation du quota de joueurs étrangers à trois par club, contraire à l'article 48 du Traité de Rome sur la libre circulation des personnes. Dans le prolongement de l'arrêt Bosman, nombre de juridictions

nationales ont étendu la jurisprudence de la CEJ à d'autres disciplines (basket) et à de nouvelles catégories de sportifs, en particulier celle des ressortissants non communautaires.

Ces décisions de justice ont sensiblement réduit le recours aux quotas de nationalité jusque-là favorisé par de nombreuses fédérations sportives, faisant émerger un véritable marché européen du sport, plus fluide et plus compétitif. Les grands clubs sportifs européens se font concurrence sur un grand marché unique. Ils disputent les mêmes compétitions, source de leurs revenus et de leur capital de notoriété. Ils sont souvent confrontés les uns aux autres pour recruter les meilleurs joueurs et, dans certains cas, séduire les mêmes catégories d'investisseurs. Dans ce contexte, le fossé se creuse progressivement entre les clubs français à vocation européenne et leurs grands concurrents étrangers qui, non seulement ont souvent un poids économique supérieur, mais supportent des charges sociales et fiscales moindres. Ils évoluent, de surcroît, dans des environnements juridiques jugés plus adaptés, car plus souples.

Afin de recruter, puis d'inciter les vedettes du sport professionnel à évoluer à leur meilleur niveau, certains dirigeants n'hésitent pas à proposer des salaires mirifiques aux champions. Néanmoins, les employeurs sont, sur ce micromarché particulier, surtout confrontés au caractère aléatoire et changeant des performances. Ces politiques salariales donnent la possibilité aux clubs qui les pratiquent de conserver les athlètes les plus performants et de jouir d'une bonne réputation. Indirectement, ils sont également l'un des facteurs qui poussent les joueurs anonymes vers le chômage, les présidents de club préférant bien souvent réduire leur effectif plutôt que de se priver d'un joueur célèbre. Le marché du travail sportif est aujourd'hui un marché dual. Le marché des porteurs d'eau est un marché ultra concurrentiel où les salaires sont généralement faibles. À l'inverse, les vedettes, principalement parce qu'elles engendrent de fortes audiences télévisées, sources de recettes publicitaires considérables, voient leur revenu augmenter de façon exponentielle. Au-delà de ce constat, on peut penser que cette croissance s'explique aussi en partie par le comportement irrationnel de certains présidents de club.

Bien que le sport professionnel féminin ait connu une croissance impressionnante ces 25 dernières années, il continue à exister une disparité énorme entre l'ampleur du sport professionnel pour les hommes et pour les femmes. Le nombre de sports professionnels et de ligues professionnelles pour hommes est plus élevé. Le nombre de sportifs professionnels est supérieur à celui des sportives, et les hommes gagnent beaucoup plus que les femmes. Les médias accordent une bien plus grande attention au sport professionnel masculin. Enfin, les hommes sont largement plus nombreux que les femmes dans l'administration du sport professionnel.

Le poids économique du sport professionnel

Il est difficile de déterminer réellement son poids économique au niveau mondial, mais aussi pour la France. Par l'impossibilité d'extraire des données précises sur ce secteur particulier dans les estimations d'un marché global du sport. Pour la France, le poids économique global du sport est estimé à 34 milliards d'euros en 2010 (dont 9,1 pour la distribution). Mais aussi par la difficulté à repérer et recenser tous les chiffres d'affaires qui lui sont plus ou moins directement liés. On constate que l'économie du sport professionnel se développe rapidement sous l'impulsion

d'acteurs privés qui investissent massivement dans le spectacle sportif. Le chiffre d'affaires du championnat de football professionnel (hors transferts) a doublé en France en l'espace de deux saisons (2003-04/2005-06). Le chiffre d'affaires total du football pro français est estimé à 2,4 milliards d'euros en 2010 auxquels s'ajoutent environ 2 autres milliards supplémentaires dus à l'impact publicitaire.

Cette croissance attire des opérateurs privés qui ne se limitent plus à une politique de mécénat ou de parrainage, mais investissent dans le sport avec une perspective de rentabilité directe. Ainsi, un important groupe français, le groupe Lagardère, a récemment créé une branche sport et développé une stratégie d'investissement et d'intégration sur toute la chaîne de création de valeur du spectacle sportif, depuis la formation, l'entraînement et la rémunération des sportifs eux-mêmes, jusqu'à l'organisation de manifestations sportives et leur exploitation dans les médias et Internet, sans compter la gestion et la commercialisation des droits sportifs. En Europe notamment, au cours des 20 dernières années, les textes réglementaires ont marqué un basculement des clubs professionnels vers des statuts de société commerciale classique. Jusqu'à l'introduction en bourse. La logique sportive est ainsi amenée à cohabiter avec une logique économique.

Ce marché voit par ailleurs apparaître de nouveaux acteurs. Ainsi, lors de la dernière attribution des droits de retransmission télévisée des championnats de France de Ligue 1 et de Ligue 2 de football, les offres des opérateurs audiovisuels classiques se sont trouvées concurrencées par celles de fournisseurs d'accès à Internet ou de gestionnaires de sites. Certains lots de diffusion de matchs de football ont ainsi été attribués à ces nouveaux opérateurs. L'arrivée de ces investisseurs offre de nouvelles perspectives de financement aux fédérations en charge des sports les plus médiatiques, dans la mesure où celles-ci disposent des droits de commercialisation des équipes de France relevant de leur discipline. Pour autant, la pérennité de ces financements commerciaux n'est pas certaine et expose les fédérations qui en bénéficient le plus à des risques de crises de financement, notamment en cas de retournement du marché.

L'une des principales difficultés du sport professionnel réside dans des résultats financiers qui dépendent fortement des performances sportives jamais acquises avant la fin de la compétition. Les résultats dépendent de la qualité des entraîneurs et des joueurs sur le plan physique, affectif et psychologique, mais aussi de la combinaison de ces compétences, de l'esprit de groupe et des performances de l'équipe adverse (production jointe), autant d'éléments difficiles à normaliser. Les clubs évoluent donc dans un environnement relativement incertain. Régulièrement, de petites équipes atteignent des places imprévisibles au début de la compétition, alors que de grands clubs rencontrent de sérieuses difficultés. Ces éléments financiers nous amènent aussi à nous interroger sur l'efficacité d'un modèle professionnel qui souffre d'une trop grande dépendance aux droits TV et aux subventions des collectivités locales. Surtout et quel que soit le sport étudié, le fait de ne pas être propriétaire de son outil de travail (les stades entre autres) pour la grande majorité des clubs professionnels, rend ces derniers plus dépendants de leurs partenaires institutionnels.

Les équipes bénéficiant d'une forte notoriété tentent de développer des activités en dehors du champ de la compétition pour se soustraire au seul arbitrage du sport. Ainsi, les clubs anglais les plus prestigieux se sont lancés dans la restauration, l'hôtellerie, l'édition, les services financiers, le métier de voyageur, la gestion

de musées. Leur activité sportive devient une vitrine commerciale. Ils s'attachent aussi à développer le mécénat, le sponsoring, le merchandising et dernièrement le naming. Le naming est une pratique du sponsoring qui consiste à donner à une enceinte sportive (le plus souvent un stade) le nom d'une marque ou d'une société sponsor (l'Emirates Stadium d'Arsenal, l'Allianz Arena de Munich). Contrairement à l'Angleterre, l'Italie et l'Espagne, le merchandising des produits dérivés représente une faible part du revenu total des clubs français (entre 3 et 9 %).

De nouveaux acteurs

Le marché du football professionnel européen voit par ailleurs apparaître de tout nouveaux acteurs comme le Qatar qui après avoir acheté les clubs de Malaga et du Paris-Saint Germain et obtenu l'organisation de la coupe du monde de football 2022, vient d'acquiescer les droits de diffusions de la Ligue 1 au détriment de Canal Plus. Les fournisseurs d'accès à l'internet et au téléphone mobile se sont aussi investis dans la diffusion des championnats professionnels (Orange, SFR...)

Nouveaux venus, les agents de joueurs jouent un rôle grandissant dans les sports professionnels. Un rôle qui est resté longtemps encore assez flou, car peu réglementé. La législation actuelle (FIFA, 2007) applicable depuis 2009 prévoit que l'agent soit uniquement rémunéré par la partie (club ou joueur) qui le mandate. Un code de déontologie est également mis en place.

Depuis l'ouverture des jeux en ligne en France en juin 2010, les sites de paris en ligne agréés par l'Autorité de Régulation des Jeux En Ligne (ARJEL) ont désormais le droit d'utiliser tous les supports de publicité souhaités. Cette ouverture a bénéficié aux sports professionnels et en premier lieu au football, sport dont la couverture médiatique est la plus importante. Grâce à l'arrivée de ces nouveaux acteurs et à l'instar de ce qui s'était déjà produit dans les autres championnats européens, les clubs ont pu profiter de cette manne financière et ont ainsi augmenté dès la saison 2010-2011 leurs recettes sponsoring (+ 16 % par rapport à l'exercice 2009-2010 pour un montant total de 70,3 millions d'euros dans la Ligue 1).

Conclusion

Après plus d'un siècle d'existence, le fédéralisme sportif, malgré des efforts d'adaptation, est un acteur parmi d'autres au sein du champ sportif dont le positionnement a fortement basculé vers le secteur professionnel. Face à l'enchevêtrement et à la juxtaposition d'acteurs et d'institutions qui interviennent dans la conduite des affaires sportives au niveau national, européen et international, face aux affaires de corruption, de dopage, de violence, c'est bien celle de la gouvernance du sport contemporain qui est posée. Les modalités selon lesquelles opère la mondialisation économique du sport tendent à déséquilibrer un certain nombre de compétitions sportives, notamment dans le football. Ces déséquilibres entretiennent à leur tour une concentration des revenus peu propice à un retour à l'équilibre compétitif. Une réflexion sur des compléments de régulation est nécessaire, voire urgente, face à la crise du football européen produite à la fois par l'insuffisance de certaines règles et par la dérégulation du marché des talents sportifs ayant conduit à sa mondialisation. Le sport de haut niveau doit refuser de se laisser réduire à l'état de marchandise ou d'artiste pourvoyeur de spectacle sportif. Les compétitions et les rencontres doivent garder tout leur sens c'est-à-dire « la glorieuse incertitude » du résultat.