

« Les négociations collectives dans le sport professionnel : le cas du basketball »

Récemment, de nombreuses études ont pointé un certain déclin des organisations syndicales depuis le début des années 80 (Fairbrother, P. et Yates, C., 2013 ; Dufour, C. et Hege, A, 2010). Marqué par une diminution générale du taux de syndicalisation, cet affaiblissement est souvent associé à une perte du pouvoir de négociation des représentants des travailleurs. En effet, leur poids dans les diverses négociations collectives avec les employeurs, au sein desquelles sont fixées un ensemble de conditions de travail apparait menacé. Cependant, certains types de syndicats, tels que les syndicats de sportifs professionnels ne connaissent pas ce déclin, voire même, ont connu récemment un développement important. Lors de leur création, ceux-ci n’avaient pourtant que peu d’impact sur la fixation des conditions de travail, peu de conventions collectives s’appliquant au monde du sport, et ce aux Etats-Unis ou en Europe. Ces organisations ont pu profiter de la popularisation et du développement économique du sport professionnel (Quirk, J. et Fort, R., 1997) pour obtenir la mise en place de telles conventions. Ces accords collectifs fixent un ensemble de conditions qui sont communes aux conventions présentes dans les autres secteurs de l’économie. Mais elles présentent également toute une série d’éléments spécifiques au monde du sport professionnel et qui s’expliquent par la nature particulière des relations de travail entre les sportifs professionnels et leurs employeurs.

Partant de ce constat, cette proposition de communication interrogera ces conditions de travail négociées au sein de conventions collectives. Elle se concentrera plus précisément sur celles qui s’appliquent au basketball professionnel. Le choix de ce sport s’explique par le fait qu’il est l’un des seuls sports à avoir des syndicats et des conventions collectives des deux côtés de l’Atlantique. En effet, alors qu’elles sont présentes dans les cinq sports majeurs aux Etats-Unis (Wong, G., 2013), elles ne le sont pas systématiquement dans les pays européens où la simple présence d’un syndicat de sportifs ne garantit pas sa création. Pour ce faire, cette analyse se fera en deux temps. Une première partie sera consacrée à l’analyse de l’évolution des relations collectives au sein du basketball professionnel aux Etats-Unis et en Europe. Elle sera l’occasion d’exposer les principaux éléments qui ont permis aux syndicats de sportifs professionnels d’obtenir tardivement la conclusion de conventions collectives. En effet, de telles conventions sont apparues à la fin des années 60 aux USA et au milieu des années 90 en Europe. Ces conventions collectives régissant le basketball professionnel aux Etats-Unis et dans certains pays d’Europe seront examinées dans un second temps. Ce chapitre nous permettra de préciser les conditions de travail et les différentes règles d’emploi qui y sont négociées. Une attention particulière sera portée à ces règles d’emploi car certaines d’entre elles ont pour particularité d’être contraires à la législation du travail. Enfin, l’impact de ces conventions collectives sur les conditions de travail des sportifs professionnels sera analysé.

* Doctorant/ Assistant ; Centre de recherche METICES, Département d’Economie Appliquée (DULBEA), Université Libre de Bruxelles ; savanzo@ulb.ac.be

† Professeur Assistant ; Département d’Economie Appliquée de l’ULB (DULBEA) ; Centre Emile Bernheim (ULB), Université Libre de Bruxelles, Institute for the Study of Labor, Bonn (IZA) ; itojerow@ulb.ac.be