

# Les négociations collectives dans le sport professionnel : le cas du basketball

Sébastien Avanzo<sup>1</sup>

Ilan Tojerow<sup>2</sup>

## Introduction

Des études récentes ont pointé un certain déclin des organisations syndicales depuis le début des années 80 (Dinlersoz & Greenwood, 2012; Dufour & Hege, 2010; Fairbrother & Yates, 2013). 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 apparaît menacé. Cependant, cette crise ne touche pas toutes les organisations syndicales. Certaines ont, au contraire, vu leur influence grandir. Parmi celles-ci, nous pouvons citer pour exemple, au niveau national, les syndicats d'acteurs, de réalisateurs ou de scénaristes de Hollywood aux Etats-Unis (Wilson, 1992) ou encore, à un niveau transnational, les syndicats de sportifs professionnels. C'est sur cette dernière catégorie d'organisation et, plus précisément sur les associations de basketteurs professionnels et leur rôle au sein des relations collectives que notre étude portera. En comparaison avec les secteurs traditionnels, les relations collectives dans le monde du sport professionnel sont apparues plus tardivement. Cela peut s'expliquer notamment par la création récente des syndicats de sportifs. En effet, les syndicats de sportifs américains ne sont apparus qu'au milieu des années 50, plus de 100 ans après la reconnaissance légale des syndicats traditionnels (Booth, 1995) tandis que les syndicats européens sont généralement apparus une dizaine d'année plus tard. Lors de leur création, ces associations n'avaient aucun rôle dans la fixation des conditions de travail des athlètes. Celles-ci étaient déterminées unilatéralement par les propriétaires des clubs (les employeurs dans le monde du sport) sans qu'aucune convention collective ne soit élaborée. C'est principalement l'absence de ce type de convention qui explique cette faible influence initiale de la part des syndicats. Elles ont pu néanmoins profiter de la popularisation grandissante et du développement économique du sport, devenu entretemps professionnel (Quirk & Fort, 1997), pour obtenir la mise en place de telles conventions. Ces accords collectifs ont la particularité de présenter certaines similitudes avec les conventions collectives négociées dans les secteurs traditionnels mais également tout un ensemble d'éléments spécifiques au monde du sport professionnel. Ces spécificités s'expliquent notamment par la nature particulière des relations de travail entre les sportifs professionnels et leurs employeurs.

Partant de ce constat, cette recherche a pour objectif d'interroger les conditions de travail négociées au sein de conventions collectives. Elle se concentrera plus précisément sur celles

---

<sup>1</sup> Assistant/Doctorant ; Centre de recherche METICES, Département d'Economie Appliquée (DULBEA), Université Libre de Bruxelles

<sup>2</sup> 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)

qui s'appliquent au basketball professionnel. Le choix de ce sport en particulier s'explique par le fait qu'il est l'un des seuls sports collectifs, avec le football à présenter des syndicats et des conventions collectives aux Etats-Unis et en Europe. Nous nous inscrirons donc dans une démarche comparative. Pour autant, la présence de ce type d'accord n'est pas garantie dans tous les pays où la pratique de ce sport revêt un caractère professionnel. Alors que ces accords régissent les cinq sports majeurs<sup>3</sup> aux Etats-Unis (Wong, 2012), ils ne sont pas systématiquement instaurés dans les pays européens. Force est donc de constater que, si la présence d'un syndicat est un élément indispensable à la tenue d'une convention collective, l'existence d'un syndicat de sportifs n'offre pas une garantie d'élaboration de cet accord. En Allemagne, par exemple, on retrouve des organisations syndicales défendant des athlètes œuvrant dans des sports tels que le football, le basketball ou encore le handball. L'un des principaux objectifs de ces organisations syndicales est justement de pouvoir conclure ces accords collectifs. Pour autant, les conditions de travail des sportifs qu'ils représentent ne sont pas fixées à l'heure actuelle par une convention collective mais plutôt sur base d'un dialogue informel. A la différence de l'Allemagne, les championnats de basketball français, espagnol, italien et israélien sont quant à eux régis par une convention collective nationale. Quels éléments permettent d'expliquer cette différence législative entre pays européens et le caractère systématique de la tenue de conventions collectives aux Etats-Unis? Qu'est-ce qui distingue les conventions collectives traditionnelles et celles du sport professionnel? Quels avantages tirent les sportifs professionnels de ces conventions collectives?

Pour répondre à ces questions, notre analyse se fera en deux temps. Une première partie sera consacrée à l'analyse de l'évolution des relations collectives du sport 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. Cette première partie permettra également de mettre au jour les différentes règles d'emploi qui font la spécificité du monde du sport et qui ont causé de nombreux conflits. La seconde partie sera consacrée à l'analyse des conventions collectives régissant le basketball professionnel. Ce chapitre nous permettra de préciser les conditions de travail et les différentes règles d'emploi qui y sont négociées. En guise de conclusion, l'impact de ces conventions collectives sur les conditions de travail des sportifs professionnels sera analysé.

---

<sup>3</sup> Le basketball, le football américain, le hockey sur glace, le baseball et le football (*soccer*) sont considérés comme les sports majeurs.

## I. L'évolution des relations collectives du sport professionnel

Cette première partie se concentre sur l'évolution des relations collectives du sport professionnel et analyse les raisons qui permettent d'expliquer leur progression tardive. Pour ce faire, elle sera divisée en trois sections. La première partie analysera les éléments qui ont entraîné la naissance des organisations syndicales et le processus de négociation collective. Une seconde partie sera consacrée aux évolutions américaines et européennes des relations collectives du sport professionnel. Enfin, une analyse des règles d'emploi spécifiques au monde du sport sera menée.

### a. La naissance tardive des relations collectives

Les relations collectives dans le monde du sport professionnel sont un processus apparu de façon relativement récente. Elles démarrèrent véritablement lorsque le législateur commença à s'intéresser à ce secteur (Staudohar, 1996). Outre cette attention tardive du pouvoir législatif, plusieurs éléments permettent d'expliquer cette naissance contemporaine.

Tout d'abord, le sport ne fut pas initialement considéré comme un secteur à part entière. Toutefois, il a connu d'importantes modifications structurelles qui ont modifié cet aspect. Pour autant, ces changements se sont produits à des degrés divers aux Etats-Unis et en Europe. Du côté nord-américain<sup>4</sup>, le sport a toujours été considéré comme un business à part entière. Il a pourtant connu un développement important durant ces trente dernières années (Berry, Gould, & Staudohar, 1986). Par contraste, le sport européen fut à l'origine associé au secteur non-marchand (Primault, 2006) mais le modèle européen du sport a subi des modifications depuis la fin des années 90 (García, 2009). Ce dernier a aujourd'hui tendance à se rapprocher du modèle américain (Andreff & Staudohar, 2000) et devient un secteur avec un haut potentiel économique. Ce développement économique modifie considérablement la structure des ligues professionnelles qui génèrent de plus en plus de profits. Il fut également l'une des principales raisons qui poussèrent les sportifs à former des syndicats, chargés de défendre leurs intérêts et, entre autres, de négocier un partage des bénéfices qui leur soit plus favorable.

Parallèlement à son développement économique, le secteur du sport a connu au cours de cette période d'essor un processus de professionnalisation. Cette professionnalisation tardive explique également la naissance tardive des syndicats de sportifs et *in fine* des relations collectives. A l'origine, le sport fut organisé sur base d'un système amateur. Aux Etats-Unis, il fallut attendre la période 1870-1900 pour que la pratique sportive dans les sports majeurs prenne un caractère professionnel. En Europe, ce phénomène s'est produit à la fin des années 80 (Barbusse, 2002).

Ces deux éléments furent le point de départ des relations collectives. Celles-ci ont depuis connu une évolution importante, caractérisée notamment par la conclusion de conventions collectives. Marquée par de nombreuses situations conflictuelles, la construction de ces relations collectives fut différente en Europe et aux Etats-Unis.

---

<sup>4</sup> Nous parlons de sport nord-américain car les différentes ligues Etats-Uniennes présentent la particularité d'inclure des franchises canadiennes.

### b. Une évolution différenciée des relations collectives selon le continent

Contrairement aux secteurs traditionnels de l'économie, la négociation des conventions collectives n'a pas toujours été la norme dans le secteur du sport professionnel et ce, aux Etats-Unis et en Europe. La création des syndicats et toute une série de revendications de leur part auront permis l'instauration de ces accords collectifs. Comme nous l'avons précisé ci-dessus, ce type d'accords est conclu systématiquement aux Etats-Unis tandis qu'en Europe, les différentes législations nationales ont pour conséquence une adoption plus sporadique des conventions collectives.

Du côté américain, l'obtention d'une convention collective gouvernant le sport professionnel fut, comme pour les syndicats traditionnels, rendue possible par l'adoption du *Clayton Act* de 1914 et du *National Labour Relations Act* de 1935. Le premier accord de ce type fut obtenu en 1967 par l'association des basketteurs - *National Basketball Players Association* (NBPA) -, suivie un an plus tard par ses homologues du baseball et du football américain. Même si cela constituait une avancée en soi, ces premiers accords, ainsi que ceux qui suivirent ne contiennent pas de progrès majeurs en faveur des athlètes. Cela s'explique par la faiblesse des syndicats à l'époque qui ne leur permettait pas d'obtenir des améliorations des conditions de travail des athlètes lors des négociations avec les représentants patronaux. Cette situation évolua favorablement pour les syndicats en 1995. En effet, même si des conventions collectives négociées par le syndicat étaient en application, cela n'empêcha pas les joueurs de contester devant la justice toute une série de conditions incluses dans celles-ci. En 1989, les joueurs de football américain contestèrent devant les tribunaux une règle d'emploi, considérant que celle-ci était en violation des lois antitrust. L'argument des athlètes consista à dire que les clubs, en instaurant des règles collectivement, agissaient comme un trust (Jacobs & Winter, 1971). La Cour rejeta la demande, considérant que les règles négociées au sein des conventions collectives bénéficiaient d'une *exemption non statutaire*<sup>5</sup> à la législation antitrust tant que des relations de travail existent. Cette décision fut très importante car elle eut pour conséquence que des éléments des conventions collectives tels que les salaires, les horaires de travail et les conditions de travail jouissent de cette exemption (Lowell, 1973). A partir de là, les conventions collectives devinrent indispensables pour les employeurs et les représentants de la ligue car certaines règles propres au sport professionnel étaient contraires aux lois antitrust. En d'autres termes, ce jugement, considéré au départ comme une défaite pour les syndicats, leur fournit plus tard une arme importante qui leur permit d'obtenir d'importantes avancées sociales pour les athlètes. Cette décision fut complétée en 1994 lors d'une autre plainte portée par des joueurs de basketball qui souhaitaient supprimer l'obligation pour les joueurs d'avoir un parcours universitaire pour participer au *draft*<sup>6</sup>. Dans cette affaire, le tribunal statua que ces exemptions étaient valides uniquement tant qu'une convention collective était en place. Combinée au jugement de 1989, ce verdict offrit une réelle opportunité pour les syndicats. En effet, aux Etats-Unis le *National Labour Relations Act* prévoit l'obligation pour un syndicat d'être *certifié* pour représenter ses membres ainsi que pour pouvoir conclure une convention collective. Sans une telle certification, tout accord collectif n'est plus considéré valable. Tous les éléments qui y furent négociés tombent dès lors sous la juridiction des lois antitrust (Epps, 2009). Une fois cette *décertification* actée, les joueurs ont donc la possibilité d'aller en justice pour contester les conditions de travail qui sont contraires aux

---

<sup>5</sup> U.S. Court of Appeals (8<sup>th</sup> Circuit), *Marvin Powell v. National Football League*, 888 F. 2d 559, 1989

<sup>6</sup> U.S. Court of Appeals (2<sup>th</sup> Circuit), *National Basketball Association v. Williams*, 761, 1995

règlementations antitrust. Usant couramment de cette menace qui permet aux syndicats d'être en position de force, ce processus leur aura permis d'obtenir de nombreuses concessions de la part des employeurs, notamment un partage plus important des revenus générés par la ligue professionnelle ainsi qu'une liberté pour les joueurs en fin de contrat plus facile à obtenir.

En Europe, la présence de conventions collectives nationales régulant le sport professionnel n'est pas aussi répandue qu'aux Etats-Unis. Plusieurs facteurs permettent d'expliquer cette différence. Tout d'abord, le basketball et le football font partie des sports collectifs où la majorité des championnats nationaux ont un statut professionnel. Dans le cas des autres sports collectifs, ce statut professionnel est moins systématique. En outre, ce processus de professionnalisation est relativement récent car les intérêts économiques furent jusqu'il y a peu fort limités. L'amateurisme de nombreux sports est dès lors un obstacle pour les associations de sportifs souhaitant conclure une convention collective avec les employeurs. Néanmoins, le statut professionnel n'est pas une garantie pour les joueurs de pouvoir jouir d'un accord collectif. Le cas du sport belge permet d'illustrer ce constat. En Belgique, les deux seuls sports à bénéficier d'une convention collective sont le football et le volleyball. Pourtant, d'autres sports tels que le basketball ou le cyclisme bénéficient également du statut professionnel. On remarque donc que l'obtention des conventions collectives spécifiques au secteur du sport n'est pas encore une pratique généralisée au sein des pays européens. Néanmoins, il est important de noter que cette professionnalisation récente pousse de plus en plus d'associations de sportifs à exiger la tenue de telles conventions. Un deuxième facteur qui permet d'expliquer le caractère disparate des conventions collectives peut être trouvé dans les divers cadres législatifs nationaux. En ce sens, les pays au sein desquels on retrouve des accords collectifs régissant le sport professionnel disposent généralement de structures légales encourageant la conclusion de tels accords. En Espagne, par exemple, la législation nationale encourageait jusqu'en 2012 la négociation de conventions collectives au niveau sectoriel. En conséquence, celle-ci y est très répandue avec plus de 70% des travailleurs couverts par de telles conventions<sup>7</sup>. Ces accords collectifs régissent également certains sports professionnels tels que le football, le basketball ou le handball. Néanmoins, une législation encourageant les conventions collectives ne conduit pas toujours à la conclusion systématique de ces accords. Les exemples allemands et belges que nous avons précisés dans la section précédente l'attestent.

Outre les conventions collectives négociées au niveau national, les syndicats de sportifs, regroupés au sein d'organisations européennes cherchent également à conclure ce type d'accord au niveau supranational. A l'heure actuelle, un seul accord de ce type a pu être signé par les représentants des footballeurs. Conclue avec le représentant européen des propriétaires de club, le représentant européen des ligues nationales et l'instance dirigeante du football européen, cette convention fixe un contrat type qui doit être appliqué dans tous les pays européens et qui définit tout un ensemble d'éléments devant au minimum y être inclus. Pour autant, cet accord qui se définit plutôt comme une déclaration d'intention ne possède pas d'éléments contraignants. Ce manque explique qu'il n'est pas encore implémenté dans les différents pays. Ce dialogue social à l'échelle européenne n'est pas encore établi pour les autres sports. Pour autant, une phase test est en cours entre le syndicat européen des joueurs de basketball et les représentants des propriétaires de clubs

---

<sup>7</sup> <http://www.worker-participation.eu/index.php/National-Industrial-Relations/Countries/Spain>

et des ligues nationales. Néanmoins, celui-ci n'a pas encore pu porter ses fruits, aucune convention n'ayant pu être conclue.

Pour résumer, la présence ou non d'une convention collective régissant un sport aux Etats-Unis et en Europe dépend donc de deux facteurs. Un premier facteur est la diversité des législations nationales encourageant ou non la tenue de ces accords collectifs. Le statut professionnel ou amateur qui est conféré à la pratique d'un sport constitue le second facteur qui influence la tenue ou non de ces accords. Cependant, ces conventions collectives sont toutes nées de la volonté des syndicats des sportifs de supprimer ou à tout le moins de contrôler tout un ensemble de règles d'emploi propres au sport professionnel.

### *c. Le sport professionnel et ses règles d'emploi*

Le sport a toujours été caractérisé par un environnement particulier, le différenciant des autres secteurs de l'économie. Cet environnement se singularise notamment par une série de règles d'emploi spécifiques telles que le *draft*, le transfert, les plafonds salariaux, etc. Ces règles furent imposées majoritairement par les propriétaires des clubs et les représentants des ligues, considérant que le marché de l'emploi devait être nécessairement contrôlé pour assurer la viabilité des ligues. En ce sens, ils considéraient qu'un marché non contrôlé entraînerait une explosion des salaires et qu'il était nécessaire d'agir pour limiter ceux-ci. N'ayant pas consulté les athlètes avant de mettre en place ces règles, elles constituent l'une des principales raisons qui ont conduit les athlètes à former des syndicats. Il est en outre important de noter que certaines de ces règles ne respectent pas la législation du travail. Cette irrégularité fut tolérée durant une période relativement longue car le sport ne présentait initialement que de faibles intérêts économiques, ne requérant donc aucune législation ou régulation nationale et internationale. Ce manque d'intérêt eut pour conséquence le développement d'un système législatif autonome (Joklik, 2004). En effet, le secteur du sport a développé ses propres normes que l'on nomme la *Lex Sportiva* (Latty, 2007). Cette relative autonomie fut une opportunité pour les propriétaires de club d'adopter ces règles sans se soucier de sa contradiction avec le droit du travail. Ces règles d'emploi ont été le centre de nombreuses protestations de la part des sportifs et de leurs syndicats car ils considéraient que celles-ci portaient atteinte à leur liberté économique. Ces revendications furent, à quelques exceptions près, inefficaces. Néanmoins, les syndicats profitèrent du développement économique du secteur ainsi que de l'intérêt grandissant de la part du législateur pour entreprendre des actions en justice à l'encontre de ces règles. Ces contestations entraînèrent l'abandon ou la modification de certaines d'entre elles. Ces différentes actions furent le point de départ de nombreuses négociations qui débouchèrent sur l'apparition de conventions collectives en Europe et sur des accords établis de manière plus égalitaire aux Etats-Unis.

Ces règles d'emploi peuvent être classées en trois catégories (Dabscheck, 2000). La première concerne le contrôle du recrutement des sportifs qui peut être illustré par le système de *draft* du sport américain. Son principe est de placer les potentiels nouveaux joueurs professionnels (*rookies*) dans une sorte de pot commun. Les joueurs sont ensuite choisis par les clubs selon un ordre de préférence déterminé par la position du club lors du précédent championnat. Cette méthode a été régulièrement sujette à des plaintes de la part des syndicats de sportifs qui souhaitaient sa suppression car les athlètes estimaient que ce système niait leur possibilité de rejoindre le club de leur choix (Graves, 1998). En effet, dans ce système, l'athlète a l'obligation de rejoindre le club qui l'a sélectionné sous peine d'être

exclu de la ligue professionnelle concernée. Pour autant, il est toujours utilisé aujourd'hui. La seconde catégorie est le contrôle du mouvement des athlètes entre les clubs. Le système de transfert européen est un bon exemple de ce type de méthode. Dans sa première version, les joueurs qui signaient un contrat avec un club étaient liés contractuellement avec ce dernier jusqu'à la fin de leur carrière sportive. En conséquence, ceux-ci ne pouvaient pas s'engager dans un autre club sans la permission de leur ancien employeur et ce, même si leur contrat avaient pris fin. Ce système connut une importante réforme en 1995 suite à l'arrêt Bosman<sup>8</sup>.

Le contrôle de la masse salariale d'un club constitue la troisième catégorie des règles d'emploi. Ce système est principalement appliqué aux Etats-Unis. Il consiste à imposer un montant maximal que la masse salariale de chaque club ne peut dépasser. Cette règle fut instaurée notamment pour limiter la suprématie d'un club qui attirerait toutes les stars en son sein. Elle permet notamment de ne pas avoir un club trop puissant qui remporterait systématiquement le championnat, diminuant de fait l'intérêt des supporters.

A la suite des diverses plaintes émanant des sportifs, les décisions du législateur permirent aux syndicats d'obtenir la modification des règles d'emploi. Ces transformations furent, de manière générale, plus avantageuses pour les athlètes. Forts de ces victoires, les syndicats de sportifs furent également dans une position plus favorable qu'auparavant dans les négociations des conventions collectives. En effet, les décisions du législateur les rendirent indispensables, obligeant les employeurs à entamer des négociations avec ces derniers pour tenter de préserver certaines règles adoptées auparavant. Néanmoins, il est important de noter que les décisions judiciaires en Europe ont connu récemment une évolution moins favorable pour les syndicats. En effet, la position prise par la Cour Européenne lors de l'affaire Bosman était marquée par une stricte interprétation de la législation européenne, estimant que le système des transferts était contraire à la liberté de mouvement des travailleurs (Kranz, 1998). Cette décision entraîna une profonde réforme de ce système utilisé dans les compétitions de football mais également sur les règles de mobilité des athlètes instaurées dans les autres sports. Pour autant, après cette décision favorable aux sportifs, la Cour Européenne de Justice eut des décisions beaucoup plus nuancées par rapport à l'application de la législation européenne (Parrish, 2003). Dans l'affaire *Lehtonen*, par exemple, la Cour a considéré que l'organisation des ligues sportives pouvait être contraire à la liberté de mouvement des travailleurs lorsqu'un critère économique pouvait le justifier. Ce revirement de situation eut pour effet d'affaiblir la position des syndicats européens dans les négociations collectives.

---

<sup>8</sup> Cour de Justice des Communautés Européennes, *Union Royale belge des sociétés de football association ASBL Contre Jean-Marc Bosman*, C-415/93, 1995.

## II. Les conventions collectives du basketball professionnel

Cette seconde partie sera l'occasion d'analyser plus spécifiquement les conventions collectives qui sont actuellement en vigueur et qui régissent le basketball professionnel dans certains pays européens et aux Etats-Unis. Pour ce faire, les points communs et les différences entre les conventions collectives des secteurs traditionnels et celles du basketball professionnel seront précisés. Une comparaison entre les accords américains et européens sera également opérée.

Le basketball a la particularité, comme le football, d'être l'un des seuls sports à être organisé de manière professionnelle aux Etats-Unis et en Europe. Ce statut a permis à quatre syndicats de basketteurs professionnels en Europe de conclure des conventions collectives. Ces accords collectifs possèdent des caractéristiques communes à ceux négociés dans les secteurs traditionnels. En effet, les conventions collectives négociées entre les employeurs et les athlètes fixent tout d'abord les salaires minimums. Cette fixation des minima salariaux au sein des conventions collectives de certains secteurs de plusieurs pays européens tels que l'Allemagne, l'Italie ou encore la Belgique<sup>9</sup>. Plusieurs éléments sont à considérer. Tout d'abord, cette première observation ne s'applique pas à la convention collective du basketball israélien. Cela s'explique par le fait que le salaire minimum est conclu au niveau national par une loi (Davidov, 2008). Ensuite, les montants des salaires minimums sont très différents selon le pays. En effet, alors que celui-ci se compte en centaines de milliers de dollars pour le championnat américain, il n'atteint que des dizaines de milliers d'euros pour les championnats européens. Enfin, il est important de noter que la notion d'ancienneté est une variable importante pour le montant de ces minima salariaux. Tout comme pour les syndicats traditionnels, la question de l'ancienneté joue un rôle important dans les prises de décision des associations de joueurs de basketball lors des négociations (Hill & Taylor, 2007). Cela se traduit de deux différentes manières. La première méthode, utilisée notamment en France et aux Etats-Unis, réside en l'augmentation du salaire avec le nombre d'années d'ancienneté. Dans ce cas de figure, le salaire minimum d'un sportif ayant cinq années d'ancienneté sera plus important que celui d'un sportif qui vient de commencer sa carrière professionnelle. La seconde consiste à lier le salaire minimum à l'âge de l'athlète. En d'autres termes, au plus le basketteur est âgé, au plus son salaire minimum sera élevé. Cette méthode est utilisée dans les conventions collectives espagnoles et italiennes. Elle diffère fortement des conventions collectives traditionnelles où l'augmentation du salaire minimum est fixée selon la première méthode.

Outre le salaire minimum, les conventions collectives fixent également un ensemble de conditions de travail telles que la durée de travail, les jours de repos hebdomadaires ainsi que les vacances. Concernant le premier élément, les conventions collectives précisent quels types d'activité sont considérés du temps de travail. Cela s'explique par le fait que l'activité des joueurs de basketball, et plus généralement celle des sportifs professionnels ne se limite pas aux entraînements et aux matchs de compétition. Toute une autre série de moments sont également pris en compte dans le temps de travail parmi lesquels les déplacements

---

<sup>9</sup> Eurostat, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum\\_wage\\_statistics/fr](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics/fr)

pour se rendre sur le lieu de compétition lors des matchs à l'extérieur, les examens médicaux et les activités promotionnelles pour lesquelles l'athlète participe pour le compte du club qui l'emploie. Concernant les congés, il est important de noter que l'accord collectif encadre fortement les périodes de vacances des joueurs de basketball. Outre le nombre de jours de congé qui y sont déterminés, les conventions collectives imposent également que les sportifs utilisent une bonne partie de ceux-ci lors de la période d'intersaison, à savoir le moment durant lequel la compétition est interrompue. Pour autant, à la différence de beaucoup de salariés des autres secteurs, les joueurs de basketball ont également certaines obligations durant leurs congés. En effet, une partie de ces jours de congé, principalement lors de cette intersaison, doivent être consacrés à une préparation physique individuelle. De plus, ce type d'accord fournit tout un ensemble de conditions négociées qui doivent être incluses dans le contrat de travail de l'athlète. Cela permet à tous les athlètes de bénéficier des mêmes conditions de travail, à l'exception de certains éléments qui peuvent être négociés individuellement (Wong, 2010). Enfin, ces accords fixent les droits et devoirs de l'employeur et du basketteur. La définition de ces devoirs pour les sportifs est d'ailleurs un point essentiel de ces conventions collectives car ces dernières ont la particularité de contenir tout un ensemble de sanctions disciplinaires lorsque ceux-ci ne les respectent pas.

La carrière relativement courte des sportifs fait également l'objet de nombreuses mesures négociées dans les conventions collectives du basketball. En effet, celle-ci est en moyenne de 4 ou 5 ans en fonction du sport pratiqué et de la position occupée (Roderick, 2006). Pour permettre aux sportifs une meilleure transition vers une autre carrière professionnelle, les partenaires sociaux au niveau européen ont prévu tout un ensemble de formations financées par les employeurs. Ces mesures sont d'autant plus importantes lorsque les sportifs ont un niveau d'éducation relativement bas (Erpič, Wylleman, & Zupančič, 2004). En ce sens, plusieurs partenariats ont été conclus, par exemple, avec des universités pour permettre aux joueurs de basketball de suivre des formations durant les périodes d'intersaison. Pour autant, le rapport de l'association européenne des syndicats représentant les basketteurs (*Union des Basketteurs d'Europe*) montre que le niveau d'étude varie fortement entre les pays. En Espagne et en Italie, par exemple, plus ou moins 60% des joueurs n'ont qu'un diplôme de l'enseignement secondaire tandis qu'en France, un peu plus de 50% des joueurs ont un diplôme universitaire. Aux Etats-Unis, par contre, la convention collective ne comprend pas de mesures liées à la formation pour les basketteurs. Cette absence peut peut-être s'expliquer par le système de recrutement des nouveaux joueurs. En effet, le joueur avait l'obligation jusqu'en 1971 d'avoir suivi et réussi un parcours universitaire pour être éligible pour participer au *draft*. Suite à une décision de justice<sup>10</sup>, ces conditions sont devenues moins restrictives et permettent aujourd'hui à des joueurs n'ayant pas ce parcours de participer au *draft*. Il n'empêche, hormis les joueurs étrangers (appelés joueurs internationaux), la majorité des joueurs ont suivi ce parcours scolaire. On peut donc estimer que ce haut niveau de formation des basketteurs américains rend peut-être moins prioritaire la tenue de formations.

Outre ces formations, les partenaires sociaux américains et européens prévoient également

---

<sup>10</sup> U.S. Supreme Court, *Haywood v. National Basketball Association*, 401 U.S. 445, 1971.

des plans de pension ainsi que des pensions complémentaires pour tout joueur ayant participé au championnat professionnel durant une durée minimale fixée dans l'accord. Les anciens joueurs pourront y bénéficier lorsqu'ils atteindront l'âge légal de la pension. Il est en outre à noter que la convention collective italienne prévoit un fonds de pension unique dans le sens où il est octroyé au joueur dès le moment où il termine sa carrière sportive professionnelle.

Pourtant, au-delà de ces quelques caractéristiques communes, les conventions collectives régissant le basketball professionnel présentent bon nombre de différences avec celles des autres secteurs. Tout d'abord, ces accords font la distinction de sexe. En effet, tous les accords analysés régissent soit le basketball professionnel masculin soit son équivalent féminin, à l'exception d'Israël où la convention concerne les hommes et les femmes. Il est en outre à noter que le basketball professionnel féminin n'est pas régulé par une convention collective en Italie ou en France. De plus, les conventions collectives du basketball sont généralement des accords tripartites. Outre le représentant des joueurs de basketball et le représentant des propriétaires des clubs, la ligue nationale est également présente dans les négociations et signataire de l'accord. Celles-ci ont pour fonction principale d'organiser les championnats professionnels nationaux et de négocier les droits télévisés de ceux-ci. Les représentants de ces ligues prennent part à la négociation collective pour fixer les diverses règles relatives aux championnats nationaux. Cette tripartition n'existe par contre pas en Espagne et en Israël où ce sont les clubs professionnels qui sont en charge des missions de la ligue. De plus, il est important de noter que la convention collective israélienne se différencie des autres par le fait qu'elle s'applique uniquement aux joueurs nationaux et non aux joueurs étrangers.

Un autre élément de différenciation des conventions collectives du basketball professionnel avec celles des autres secteurs est la définition des règles d'emploi. Pour autant, celles-ci sont beaucoup plus présentes aux Etats-Unis. En effet, la convention collective des basketteurs contient une première règle liée au plafond maximal de la masse salariale d'une équipe. Cependant, contrairement au football américain par exemple où le respect de cette limite salariale est strict<sup>11</sup>, les clubs de basketball ont la possibilité de la dépasser grâce à toute une série d'exceptions contractuelles<sup>12</sup> ou encore en ayant une pénalité consistant en le paiement d'une taxe lorsque cette masse salariale est trop importante<sup>13</sup>. De plus, la convention collective détermine toute la procédure liée au recrutement des nouveaux joueurs lors de la phase de *draft*. Enfin, les partenaires sociaux négocient également la question de la liberté des joueurs lorsque le contrat qui le lie à une franchise vient à échéance. Dans ce cas, les joueurs sont en situation de *free agency* et ont la possibilité de signer dans la franchise de leur choix. Pour autant, il existe deux types de liberté. Une première comporte des restrictions à cette dernière et s'applique, par exemple, aux joueurs qui ont été choisis lors du premier tour du *draft*. Le club anciennement

---

<sup>11</sup> Appelé *Hard Salary Cap* à la différence du plafond salarial utilisé dans le basketball, appelé *Soft Salary Cap*

<sup>12</sup> Telles que la *Larry Bird Exception* qui permet à un club de renouveler le contrat de l'un de ses joueurs pour une durée plus longue que celle-ci permise par la convention collective sans que le club soit pénalisé pour avoir dépassé le plafond salarial

<sup>13</sup> Appellée la *Luxury Tax*

propriétaire du joueur a la possibilité d'égaliser la proposition des clubs intéressés, conservant dans ce cas le joueur. La seconde, quant à elle, est sans restriction et est similaire à ce qui est appliqué en Europe.

Du côté européen, l'Espagne et Israël se démarquent des autres championnats européens par la présence en leur sein de règles d'emploi. En Espagne, tout d'abord, la convention collective fixe un droit de préemption pour les clubs dont les joueurs ont un contrat qui vient à expiration. Sous réserve que le club ait déjà fait une offre au joueur, il aura la priorité par rapport à d'autres clubs qui chercheraient à engager le joueur si le club s'aligne sur l'offre extérieure. En Israël, la règle qui est négociée dans la convention collective est plutôt une règle du jeu mais qui a néanmoins son importance pour le recrutement des basketteurs. En effet, les partenaires sociaux ont mis en place la « loi russe ». Celle-ci oblige les clubs à avoir à tout moment du match au minimum deux joueurs israéliens sur le terrain.

De plus, les conventions collectives régissant le basketball professionnel en Europe et aux Etats-Unis se différencient de celles des secteurs traditionnels par la définition de nombreuses sanctions financières. En effet, les accords collectifs déterminent un régime disciplinaire que les athlètes ont l'obligation de respecter. Lorsque ces derniers enfreignent l'une de ces règles, de nombreuses sanctions sont prévues pouvant aller de la suspension de l'activité, d'une relégation dans le noyau B de l'équipe, d'une amende financière jusqu'au licenciement définitif. La possibilité pour les employeurs d'infliger des sanctions financières constitue une différence importante avec les autres secteurs où cette procédure est interdite par la loi. Outre ce règlement disciplinaire et les sanctions y afférent, les partenaires sociaux instaurent un comité chargé d'examiner les litiges entre joueurs et propriétaires de club. Ces comités sont majoritairement composés à parité de représentants des employeurs et de représentants des sportifs.

Les conventions collectives établissent également les règles en matière de dopage qui suivent celles édictées par l'agence internationale de lutte contre le dopage.

Enfin, les conventions collectives européennes établissent un fonds de garantie qui s'adresse exclusivement aux joueurs engagés dans un club ayant des difficultés financières importantes. Les athlètes se trouvant dans une situation où ils n'ont pas pu percevoir le salaire fixe convenu dans leur contrat de travail pourront être indemnisés par le fonds. Ces fonds de garantie ont été principalement mis en place pour lutter contre les faillites des clubs de basketball qui mettent en péril les joueurs engagés par ces clubs.

### III. L'impact des conventions collectives sur les conditions de travail

En guise de conclusion, les principaux effets des conventions collectives sur les conditions de travail des joueurs de basketball mais aussi des sportifs de manière plus générale sont présentés.

Tout d'abord, elles ont instauré un principe d'égalité entre les athlètes puisque elles ont permis à tous les athlètes de bénéficier des droits que les partenaires sociaux ont conclus. Elles s'appliquent donc à tout sportif sans tenir compte de son affiliation ou non au syndicat qui signe la convention. Elles ont également permis de déterminer les devoirs des athlètes et les sanctions liées au non-respect de ceux-ci. Elles ont donné un cadre légal à ces pénalités et ne permet plus aux clubs de sanctionner le sportif pour une raison qui n'y est pas insérée.

Ensuite, les sportifs étaient dépendants de nombreuses règles d'emploi qui restreignaient fortement leur liberté de mouvement mais également leur liberté de négociation du salaire avant l'instauration des conventions collectives. Même si certaines d'entre elles sont encore en vigueur aujourd'hui, les conventions collectives ont pour effet d'encadrer celles-ci et ont permis aux syndicats lors des diverses négociations de supprimer certaines d'entre elles. A titre d'exemple, les décisions de justice et les négociations collectives auront permis aux sportifs européens de ne plus être liés à vie à leur club comme c'était le cas initialement. Pour autant, la liberté de mouvement des sportifs n'est toujours pas absolue, ceux-ci pouvant changer de clubs uniquement durant des périodes de transfert bien déterminées. Du côté américain, la montée en puissance des syndicats aura permis d'instaurer un principe de *free agency* au sein des conventions collectives même si celle-ci n'est pas absolue, beaucoup d'éléments restrictifs ne permettent pas encore une liberté de mouvement totale. De plus, l'accord collectif du basketball fixe également un salaire maximum pour tout joueur à titre individuel. Cela s'applique à la fois aux *rookies* dont le salaire est fixé de manière barémique durant une durée déterminée en fonction du tour de *draft* durant lequel il aura été sélectionné mais aussi aux joueurs plus expérimentés dont le salaire ne dépasser une proportion définie en convention collective de la masse salariale.

Les conventions collectives ont également eu un effet important sur les salaires des athlètes qui ont connu une croissance importante mais elles ont également accru les inégalités entre sportifs. Du côté américain, le salaire moyen des joueurs de basketball a augmenté de manière importante depuis 1990 lorsque le nombre de tours de *draft* fut diminué et les compensations pour les joueurs sans contrat limités. Ces deux éléments entraîneront une hausse constante du salaire des joueurs de basketball, aidée par les négociations des droits télévisés et l'internationalisation de la ligue américaine. Néanmoins, il est important de noter que la dispersion salariale en NBA est très importante et a eu tendance à augmenter depuis l'introduction du *salary cap*. Plusieurs auteurs (Berri & Jewell, 2004) observent que les équipes ont tendance à allouer une part importante de leur masse salariale à quelques joueurs phare de leur équipe et à compléter leur équipe par d'autres joueurs bénéficiant d'un salaire proche du salaire minimum. L'instauration des conventions collectives aura donc permis aux joueurs ayant un statut de star de bénéficier d'une augmentation importante de leur salaire mais a également eu pour effet d'accroître les

inégalités entre joueurs.

Du côté européen, cette dispersion est plus difficile à démontrer car le salaire des basketteurs européens ne sont pas communiqués comme leurs homologues américains. Pour autant, nous pouvons émettre l'hypothèse qu'elle est également importante si l'on se réfère aux informations fournies par les syndicats français et italiens qui estiment le salaire moyen à 8.000 euros par mois lorsqu'on les couple aux informations de la presse spécialisée qui dresse chaque année le classement des plus hauts salaires<sup>14</sup>.

Pour conclure, nous pouvons constater que l'apparition de conventions collectives a été bénéfique pour les sportifs professionnels car elles auront tout d'abord permis de fixer tout un ensemble de conditions de travail telles la fixation du salaire minimum, l'offre de formations, la détermination des règles d'emploi et de sanctions. La négociation de l'ensemble de ces éléments a eu pour effet de mettre tous les sportifs sur un pied d'égalité. Les conventions collectives ont également permis aux organisations syndicales d'obtenir toute une série d'acquis pour les sportifs tels que la suppression ou la modification de règles d'emploi, un assouplissement des restrictions permettant aux joueurs d'être libres de leurs mouvements lorsque leur contrat expire et un meilleur partage du bénéfice des revenus de la ligue professionnelle, se traduisant par une augmentation des salaires. Paradoxalement, ces améliorations des conditions de travail ont eu pour effet pervers d'augmenter les inégalités entre sportifs. En effet, que ce soit en Europe ou aux Etats-Unis, les augmentations salariales ont été principalement attribuées aux joueurs vedettes tandis que les joueurs n'ayant pas ce statut n'ont pas pu profiter de ces améliorations. Cela se traduit notamment par la dispersion salariale importante qui caractérise le monde du sport professionnel.

---

<sup>14</sup> <http://sport24.lefigaro.fr/basket/diaporamas/pro-a-le-top-10-des-joueurs-les-mieux-payes/jp-batista-le-mans>

## **Bibliographie**

- Andreff, W., & Staudohar, P. D. (2000). The evolving European model of professional sports finance. *Journal of Sports Economics*, 1(3), 257-276.
- Barbusse, B. (2002). Sport et entreprise: des logiques convergentes? *L'Année sociologique*, 52(2), 391-415.
- Berri, D. J., & Jewell, R. T. (2004). Wage inequality and firm performance: Professional basketball's natural experiment. *Atlantic Economic Journal*, 32(2), 130-139.
- Berry, R. C., Gould, W. B., & Staudohar, P. D. (1986). *Labor relations in professional sports*: Greenwood Publishing Group.
- Booth, A. L. (1995). *The economics of the trade union*: Cambridge University Press.
- Dabscheck, B. (2000). Sport, Human Rights and Industrial Relations. *Australian Journal of Human Rights*, 6, 129-160.
- Davidov, G. (2008). Unbound: Some Comments on Israel's Judicially-Developed Labor Law. *Comp. Lab. L. & Pol'y J.*, 30, 283-312.
- Dinlersoz, E. M., & Greenwood, J. (2012). The Rise and Fall of Unions in the US: National Bureau of Economic Research.
- Dufour, C., & Hege, A. (2010). The legitimacy of collective actors and trade union renewal. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16(3), 351-367.
- Epps, M. (2009). Full Court Press: How Collective Bargaining Weakened the NBA's Competitive Edge in a Globalized Sport. *Vill. Sports & Ent. LJ*, 16, 343-373.
- Erpič, S. C., Wylleman, P., & Zupančič, M. (2004). The effect of athletic and non-athletic factors on the sports career termination process. *Psychology of sport and exercise*, 5(1), 45-59.
- Fairbrother, P., & Yates, C. (2013). Unions in crisis, unions in renewal? In P. Fairbrother & C. Yates (Eds.), *Trade unions in renewal: A comparative study* (pp. 1-31): Routledge.
- García, B. (2009). Sport governance after the White Paper: the demise of the European model? *International journal of sport policy*, 1(3), 267-284.
- Graves, J. C. (1998). Controlling Athletes with the Draft and the Salary Cap: Are Both Necessary? *Sports Law. J.*, 5, 185-203.
- Hill, J. R., & Taylor, J. E. (2007). Do Professional Sports Unions Fit the Standard Model of Traditional Unionism? *Journal of Labor Research*, 29(1), 56-67.
- Jacobs, M. S., & Winter, R. K. (1971). Antitrust Principles and Collective Bargaining by Athletes: Of Superstars in Peonage. *Yale Law Journal*, 1-29.
- Joklik, A. (2004). The Legal Status of Professional Athletes: Difference between the United States and the European Union concerning Free Agency. *Sports Law. J.*, 11, 223-255.
- Kranz, A. O. (1998). The Bosman Case: The Relationship between European Union Law and the Transfer System in European Football. *Colum. J. Eur. L.*, 5, 431-459.
- Latty, F. (2007). *La Lex Sportiva: recherche sur le droit transnational*: Martinus Nijhoff Publishers.
- Lowell, C. H. (1973). Collective bargaining and the professional team sport industry. *Law and Contemporary Problems*, 38, 3-41.
- Parrish, R. (2003). The politics of sports regulation in the European Union. *Journal of European public policy*, 10(2), 246-262.
- Primault, D. (2006). European professional basketball in crisis: 1992-2002. In W. Andreff & S. Szymanski (Eds.), *Handbook on the Economics of Sport* (pp. 530-541): Edward Elgar Publishing.
- Quirk, J. P., & Fort, R. D. (1997). *Pay dirt: The business of professional team sports*: Princeton University Press.
- Roderick, M. (2006). Adding insult to injury: workplace injury in English professional football. *Sociology of health & illness*, 28(1), 76-97.
- Staudohar, P. D. (1996). *Playing for dollars: Labor relations and the sports business*: Cornell University Press.

- Wilson, J. (1992). Special Effects of Unions in Hollywood. *Loy. LA Ent. LJ*, 12, 403-439.
- Wong, G. M. (2010). *Essentials of sports law*: ABC-CLIO.
- Wong, G. M. (2012). *The Comprehensive Guide to Careers in Sports*: Jones & Bartlett Publishers.