

Production de footballeurs, réseaux marchands et mobilités professionnelles dans l'économie globale

Le cas des joueurs africains en Europe

Thèse présentée à la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de
l'Université de Neuchâtel.

Institut de géographie

Université de Neuchâtel

En co-tutelle avec à l'UFR Lettres SHS, Laboratoire THÉMA, CNRS-UMR
6049 de l'Université de Franche-Comté.

Pour l'obtention du grade de docteur ès sciences humaines (Suisse) et de
docteur en géographie et aménagement des territoires (France)

Raffaele Poli

Acceptée sur proposition du jury

Prof. Etienne Piguet, directeur

Prof Jean Praicheux, directeur

Prof. Allan Findlay, rapporteur

Prof. Jean-Louis Juvet, rapporteur

Prof. Jean-Baptiste Meyer, rapporteur

Soutenue le 2 juin 2008

Université de Neuchâtel

2008

Faculté des lettres et
sciences humaines

La doyenne

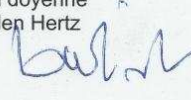
- Espace Louis-Agassiz 1
- CH-2000 Neuchâtel

IMPRIMATUR

La Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Neuchâtel, sur les rapports de M. Etienne Piguet, co-directeur de thèse, professeur ordinaire de géographie à l'Université de Neuchâtel ; M. Jean Praicheux, co-directeur de thèse, professeur, Centre d'étude et de recherche sur le sport et l'observation des territoires, Université de Franche-Comté ; M. Allan Findlay, professeur, School of Social Sciences – Geography, University of Dundee ; M. Jean-Baptiste Meyer, professeur, Institut de Recherche pour le Développement, Université de Montpellier ; M. Jean-Louis Juvet, professeur honoraire, Université de Neuchâtel et Centre International d'Etude du Sport autorise l'impression de la thèse présentée par M. Raffaele Poli, en laissant à l'auteur la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 2 juin 2008

La doyenne
Ellen Hertz

p.o. 

Mots clés en français

Géographie, sport, football, migrations, globalisation, réseau, commerce, intermédiaires

Mots clés en anglais

Geography, sport, football/soccer, migration, globalisation, network, trade, intermediaries

Résumé

Cette thèse de doctorat en géographie humaine étudie le commerce et les migrations internationales des footballeurs africains vers et à l'intérieur de l'Europe à travers un cadre théorique relationnel. L'objectif est de mieux comprendre à travers l'étude de cas des joueurs africains différents mécanismes ayant plus largement cours dans le contexte de l'économie globale, tels que la nouvelle division internationale de travail, la mise en place de réseaux de production globaux et la segmentation des marchés du travail. La thèse plaide pour la prise en compte de l'enracinement social de l'action économique et des réseaux comme unité analytique fondamentale pour comprendre le processus de globalisation.

A mon fils **Léonard Isidoro** 2007†

Tu resteras pour toujours dans mon cœur et dans mes pensées

Conventions d'écriture et de référencement

Dans le texte les citations sont notées en italique. Une marge plus importante a été appliquée pour les citations de cinq lignes ou plus. Contrairement aux citations dans d'autres langues, les citations en anglais comportant plus d'une phrase n'ont pas été traduites.

Les noms des clubs ont été laissés dans leur langue originale. Les noms des sociétés d'agents de joueurs et d'autres entreprises privées ont été notés en italique.

Les définitions des principaux concepts utilisés se trouvent en gras dans le corps du texte.

Les montants évoqués sont présentés en euros. Pour les autres devises, nous avons utilisé les taux de change en vigueur au début du mois de juillet 2007.

Les références bibliographies sont présentées en accord avec la convention stylistique propre à la revue *Progress in Human Geography* (système Harvard, <http://www.sagepub.co.uk/journalsProdManSub.nav?prodId=Journal201826>).

SOMMAIRE

<i>Résumé</i>	9
<i>Préambule</i>	13
<i>Introduction</i>	17
1. La construction de l'objet de recherche	27
1.1. Globalisation et espace	27
1.2. Problématique	28
1.3. Question de départ	29
1.4. Hypothèses	30
1.5. Méthodologie	31
2. La perspective théorique	39
2.1. Une théorie de l'action sociale	39
2.2. Théories de la migration	45
2.3. Une théorie de la globalisation	50
3. Le cadre analytique	57
3.1. La segmentation du marché du travail	58
3.2. La nouvelle division internationale du travail	64
3.3. Approches circulatoires de la production et des migrations	70
4. L'offre internationale de travail dans le football professionnel	81
4.1. Introduction	81
4.2. Football et nouvelle division internationale du travail	85
4.3. Vers une délocalisation de la production des joueurs ?	95
4.4. Les logiques spatiales de l'import/export de footballeurs	113
4.5. Conclusion	131
5. La mise en relation entre l'offre et la demande de travail dans le football professionnel	135
5.1. Introduction	135
5.2. Réseaux de transfert et intermédiaires	138
5.3. Commerce de joueurs et chaînes de valeur ajoutée	160
5.4. Le coût humain d'un système spéculatif	181
5.5. Conclusion	193
6. La demande de travail dans le marché des footballeurs européen	197
6.1. Introduction	197
6.2. La polarisation économique	199

6.3. La segmentation du marché du travail	208
6.4. La place des joueurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs	219
6.5. Conclusion	233
7. Conclusion générale	237
Bibliographie	247
Annexes	259
Table des matières	297
Liste des cartes.....	301
Liste des graphiques.....	303
Liste des tableaux.....	305

RESUME

Cette thèse de doctorat en géographie humaine analyse les migrations des footballeurs africains vers l'Europe et à l'intérieur de ce continent, dans le contexte de la problématique de l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale caractérisant la globalisation de l'économie (Dicken 2003). Ce processus est étudié selon une perspective théorique relationnelle dont le postulat de base propose la compréhension de tout phénomène social par la référence à l'enracinement de l'action humaine dans les réseaux sociaux. Définis comme des formes spécifiques d'interdépendance entre acteurs, les réseaux sociaux constituent l'unité analytique fondamentale.

D'un point de vue économique, la thèse sous-jacente à l'approche relationnelle de la globalisation postule que les avantages comparatifs se construisent socialement au travers de l'interaction entre réseaux d'acteurs et entre acteurs dans un réseau. Par conséquent, les opportunités économiques ne sont pas les mêmes pour tout le monde : elles dépendent des connaissances et des relations dont les acteurs en réseau disposent ou sont à même de mobiliser. Loin d'être univoque, la notion d'opportunité assume ainsi une valeur relative et relationnelle. Dans la mesure où les acteurs se trouvent à la base de leur formation, les opportunités ne peuvent pas être analysées indépendamment des caractéristiques des réseaux mis en place par ces derniers.

L'analyse des flux de footballeurs est menée dans une triple perspective de recherche qui se focalise d'abord sur l'offre internationale de travail (la « production » des joueurs), puis sur la mise en relation entre l'offre et la demande de travail (le « commerce » de joueurs) et enfin sur la demande de travail (l'« emploi » de joueurs). L'analyse de ces différents aspects sous-jacents aux migrations internationales des joueurs emprunte ses références à des cadres analytiques développés dans un contexte plus large que l'étude du football.

Ainsi, le recours au cadre analytique de la nouvelle division internationale du travail permet de montrer que certains pays d'Afrique et d'Amérique latine se spécialisent dans la production et l'exportation de joueurs vers l'Europe. Cette tendance s'explique par le développement d'initiatives locales, mais aussi par l'intervention des clubs européens. Dans le cas de l'Afrique, ces derniers concluent des accords de « partenariat » avec des structures de formation locales prévoyant un appui technique et financier en échange de la possibilité de recruter les meilleurs éléments. Ce type de stratégie participe doublement à la construction d'un avantage comparatif dans la production de joueurs en Afrique. Elle

permet en effet la transmission d'un savoir-faire contribuant à améliorer la qualité du « produit » footballeur, tout en gardant le coût des recrutements à un niveau très concurrentiel.

Le recours au cadre analytique des réseaux de production globaux permet d'opérer un parallélisme entre le commerce de footballeurs et la fragmentation de la production entre plusieurs pays observé dans le domaine industriel. A travers l'exemple des trajectoires de carrière des footballeurs africains présents en Angleterre, nous montrons que les différents acteurs impliqués dans les réseaux de transfert de joueurs tirent profit des différences sportives et économiques entre ligues et clubs à différentes échelles en mettant en place des chaînes de valeur ajoutée afin d'accroître la valeur d'échange des joueurs « dans le mouvement », à travers leur circulation. Il apparaît ainsi qu'entre « espaces de départ » et « espaces d'aboutissement », il existe des « espaces plate-forme » et des « espaces tremplin » par lesquels les joueurs transitent.

Le recours au cadre analytique des canaux migratoires est utile pour montrer l'importance du rôle des intermédiaires dans la mise en relation entre l'offre et la demande de travail à une échelle internationale. L'étude détaillée du fonctionnement des réseaux de transfert des joueurs fait en effet apparaître que les migrations des footballeurs ont très souvent lieu sur la base de canaux mis en place par des intermédiaires travaillant dans des agences privées. La prise en compte du rôle de ces intermédiaires apparaît donc fondamentale pour comprendre la dynamique géographique des flux internationaux des footballeurs, qui se caractérise par une forte sélectivité. Ce résultat est interprété comme un important indice confirmant la nécessité de considérer la notion d'opportunité économique dans une perspective relationnelle.

Le recours au cadre analytique de la segmentation du marché du travail permet enfin de prendre en compte les migrations internationales des joueurs africains en fonction de l'étude de la structuration économique du football européen. Nous montrons que d'importants écarts existent entre les budgets des clubs à différentes échelles, et que ces écarts se reflètent dans le marché du travail, fortement segmenté. Dans ce contexte, il apparaît également que par rapport aux joueurs étrangers d'autres origines, les footballeurs africains sont sur-représentés dans les clubs disposant de moins de ressources. Ce résultat indique alors que la viabilité économique de plus en plus de clubs européens dépend de leur capacité à recruter des jeunes joueurs « bon marché » dans les pays du « Sud ».

L'ensemble des mécanismes observés au niveau de la production, du commerce et de l'emploi nous permet finalement d'affirmer que les migrations internationales des joueurs africains reflètent l'existence d'un processus d'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale dans le cadre duquel les différents championnats nationaux sont placés dans un régime d'interdépendance croissant, ce qui justifie le recours au concept de globalisation.

Dans la conclusion, nous plaidons pour l'intégration de critères d'ordre historique, social et culturel dans les théories du commerce international et pour une redéfinition de la notion d'avantage comparatif. Dans la perspective relationnelle, en effet, les avantages comparatifs ne dépendent pas seulement de facteurs « localisés » dans un territoire, mais se construisent aussi « dans le mouvement », par l'interaction entre acteurs dans le cadre de réseaux commerciaux mis en place pour faire circuler les biens produits.

Enfin, nous plaidons également pour l'intégration de facteurs socio-relationnels dans les modèles économiques néo-classiques expliquant les flux migratoires entre pays et pour le lancement de nouvelles recherches permettant de mieux analyser les différents processus sous-jacents à la valorisation économique et culturelle de la mobilité internationale pour un nombre de plus en plus important de catégories professionnelles.

PREAMBULE

Cette thèse de doctorat a été inscrite en octobre 2002 à la Faculté de Lettres et Sciences Humaines (FLSH) de l'Université de Neuchâtel. Depuis 2003, elle s'est poursuivie en co-tutelle entre l'Institut de géographie de l'Université de Neuchâtel et le Laboratoire Thématiser et Modéliser pour Aménager (THEMA) de l'Université de Franche-Comté. Ce choix nous a permis de regrouper des compétences complémentaires présentes dans les deux *alma mater*. Du côté suisse de la frontière, la spécialisation se situe au niveau de la circulation des personnes (étude des migrations), des connaissances et des richesses¹. Du côté français, la spécialisation se situe au niveau de l'observation territoriale et des thématiques plus proprement sportives².

La complémentarité était encore plus grande si l'on considère qu'il existe à l'Université de Neuchâtel un Centre international d'étude du sport (CIES), au sein duquel l'auteur de la thèse travaille depuis le mois de novembre 2002. C'est ainsi que le 15 mars 2006, une convention entre le CIES et l'Université de Franche-Comté a été signée à Besançon, ce qui a permis d'officialiser les collaborations existantes, notamment par la création de l'*Observatoire des footballeurs professionnels*. Cet outil de travail peut être considéré comme une des valeurs ajoutées de la thèse³.

En plus des compétences acquises en faisant la navette d'un côté comme de l'autre de la frontière franco-suisse, une année passée à l'Université de Bayreuth au sein de la chaire de géographie sociale et de la population du Professeur Detlef Müller-Mahn a été également très riche en enseignements. Le séjour dans cette université spécialisée dans les études africaines a permis d'améliorer notre recherche grâce aux confrontations avec celles d'autres chercheurs spécialisés dans les études en Afrique. Ce « dépaysement » en territoire allemand nous a en outre donné le temps de réflexion nécessaire à l'achèvement de la rédaction de la thèse.

Comme toute thèse de doctorat, ce travail a connu des réorientations en cours d'élaboration. Dans un premier temps, nous avons centré l'analyse sur les trajectoires de footballeurs africains évoluant pour des clubs professionnels européens et sur les concepts de transnationalisme et de circulation migratoire. Dans cette optique, nous avons mis

¹ Voir la démarche et les travaux de la Maison d'Analyse des Processus Sociaux (MAPS) : <http://www.unine.ch/maps>

² Voir les recherches menées par l'équipe de recherche du CERSOT : <http://thema.univ-fcomte.fr/-Sport-Amenagement->; <http://www.cerso.org>

³ Voir sous <http://www.eurofootplayers.org>

l'accent sur les aspects socioculturels de ces mobilités (imaginaire et projets migratoires, relations développées dans la circulation, conséquences sociales de la précarité des statuts, etc.). Cette démarche a été essentiellement développée dans le cadre d'un mémoire rédigé en vue de l'obtention d'un diplôme d'études approfondies (DEA) en sociologie organisé conjointement par les quatre universités de Suisse romande (Poli 2004a).

Au fur et à mesure de l'avancée de la recherche, nous avons pris conscience du peu d'emprise que les joueurs africains ont sur leurs trajectoires migratoires. Leur mobilité professionnelle est en effet souvent gérée par des intermédiaires tels que les agents de joueurs, qui, dans la plupart des cas, décident de leurs destinations. Il est donc apparu que ces intermédiaires construisent, gèrent et contrôlent beaucoup plus que les joueurs eux-mêmes, les « territoires circulatoires » que ces derniers finissent par fréquenter⁴.

Dans la mesure où la mise en place, la gestion et le contrôle de ces territoires circulatoires constituent des sources de revenus importantes, nous avons décidé de centrer la problématique de la recherche non pas en priorité sur la manière dont les footballeurs africains mettent en relation les espaces de leur circulation, mais plutôt sur les enjeux économiques sous-jacents à leurs migrations internationales.

Sans nier les possibilités d'action propres aux joueurs, nous avons donc décidé de prendre comme unité d'analyse les réseaux de transfert de ces derniers, en analysant la manière dont différents types d'acteurs interdépendants provoquent une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale, et participent ainsi activement au processus de globalisation économique.

Remerciements

Tout au long de la conception et de la rédaction de la thèse nous avons bénéficié de l'appui financier d'une multitude d'institutions qu'il convient ici de remercier. La phase préliminaire du projet a pu être financée grâce à l'octroi par la FIFA de la bourse « *João Havelange* ». Les déplacements entre Neuchâtel et Besançon ont été couverts par la Conférence des recteurs des universités suisses (CRUS), grâce à une bourse de co-tutelle. L'obtention d'une bourse « chercheur débutant » du Fonds national suisse (FNS) a rendu le séjour à l'Université de Bayreuth possible. La participation aux nombreux colloques

⁴ La notion de **territoire circulatoire** a été définie par Alain Tarrus comme la « **socialisation d'espaces supports à des pratiques de mobilité** » (2001 : 45)

fréquentés depuis 2002 a été financée alternativement par l'Université de Neuchâtel et le Centre International d'Etude du Sport (CIES).

De nombreuses personnes ayant contribué de différentes manières à la bonne réussite de cette thèse doivent également être remerciées. Tout d'abord, je tiens à remercier pour leur patience et compréhension ma compagne Guillemette Gold et notre enfant Timothée. Cette thèse est l'aboutissement d'un chemin que nous avons parcouru ensemble.

Mes remerciements vont aussi aux directeurs de thèse Etienne Piguet et Jean Praicheux pour avoir bien voulu me transmettre une partie de leur savoir et de leur expérience. Je souhaite à Etienne que la direction de cette thèse soit la première d'une longue série et à Jean qu'elle constitue une digne conclusion d'une carrière exemplaire. Que les membres du jury soient également remerciés pour leur lecture attentive et leurs suggestions enrichissantes.

Je remercie aussi de tout cœur ma mère Vittoria et mon père Alberto Poli, ma famille ivoirienne Paul et Odette Okaingni, ma sœur Francesca, son mari Luca et ma filleule Lisa Driutti. Merci également à mes amis Mark Cull et Désiré Nassa pour leur aide précieuse.

Je tiens également à remercier les collègues et anciens collègues du Centre International d'Etude du Sport : Jean-Louis Juvet, Denis Oswald, Patrick Blatter, Marie-Claude Borel, Thomas Busset, Roland Chavillon, Panaiotis Delimatsis, Jean-Philippe Dubey, Sandrine Farine, Yann Hafner, Christophe Jaccoud, Sue Ingle, Anne-Catherine Le Mevel, Pauline Lièvre, Kevin Marston Le Tallec et Vincent Schatzmann.

Un grand merci aussi à mes collègues et anciens collègues de l'Institut de géographie de l'Université de Neuchâtel : Roger Besson, Frédéric Chiffelle, Blaise Dupuis, Pierre-Yves Jeanneret, Mathias Lerch, Sophie Marchand, André Pancza, Martine Rebetez, Patrick Rérat, Gaëlle Serquet, Ola Söderström et Romaric Thiévent.

Mes remerciements vont également aux collègues du Centre d'Etude et de Recherche sur le Sport et l'Observation des Territoires de l'Université de Franche-Comté : Pascal Gillon, Alexandre Moine, Marie-Hélène de Sède. Merci aussi à Armelle Kaufmant-Couillet pour son appui cartographique, ainsi qu'à Souleymane Thiam et Marlène Fèvre de la société I@D Informatique. Je tiens à remercier tout particulièrement Loïc Ravenel, dont l'appui tout au long de cette thèse a été essentiel.

Je remercie aussi les collègues d'autres universités et institutions de recherche qui m'ont accueilli et/ou qui m'ont prodigué des conseils précieux, notamment Federico Bonaglia

(OCDE), Guéladio Cissé (Centre suisse de recherches scientifiques en Côte d'Ivoire), Paul Dietschy (Université de Franche-Comté), Martin Dövenspeck (Université de Bayreuth), Laurent Faret (Université de Paris VII), William Gasparini (Université Marc Bloch-Strasbourg), Andrea Goldstein (OCDE), Olivier Graefe (Université de Bayreuth/Fribourg), Pierre Lanfranchi (Université DeMonfort Leicester), Jonathan Magee (University of Central Lancashire), Joseph Maguire (Université de Loughborough), Giorgio Miescher (Basler Afrika Bibliographien), Detlef Müller-Mahn (Université de Bayreuth), Gertrud Pfister (Université de Copenhague), Luccio Schlettwein (Basler Afrika Bibliographien) et Georg Spitaler (Université de Vienne).

Merci enfin aux joueurs, entraîneurs, agents, dirigeants, journalistes et autres experts qui ont été d'accord de s'entretenir avec moi, et tout particulièrement à Walter Ammann pour son aide précieuse, en Côte d'Ivoire notamment.

INTRODUCTION

Les migrations internationales de footballeurs professionnels ne sont pas un phénomène récent. Les premiers flux datent du début du 20^{ème} siècle (Lanfranchi, Taylor 2001, Taylor 2007). De nombreux auteurs ont cependant souligné que leur ampleur n'a jamais été aussi importante qu'aujourd'hui (Bale, Maguire 1994, Maguire, Stead 1998, Maguire, Pearton 2000, Magee, Sugden 2002, McGovern 2002, Poli, Ravenel 2005).

Le nombre de footballeurs du « Sud » jouant dans des pays d'Europe est aussi en constante augmentation. Les joueurs extra-européens, africains et latino-américains en particulier, représentent désormais environ un cinquième de la main d'œuvre sous contrat avec les équipes faisant partie des cinq principales ligues du Vieux-Continent (Poli, Ravenel 2006). En outre, les sélections nationales brésilienne, argentine, ivoirienne ou encore camerounaise se composent presque exclusivement de footballeurs expatriés.

L'objectif de cette thèse est d'analyser à travers l'étude des flux internationaux de footballeurs une partie des principales logiques qui sous-tendent la globalisation de l'économie (nouvelle division internationale du travail, chaînes de valeur ajoutée, segmentation, etc.). En même temps, il s'agit de contribuer à une meilleure compréhension de la manière dont les acteurs interagissant dans le cadre de réseaux sociaux donnent naissance à ces phénomènes et provoquent une augmentation des circulations et une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale.

A travers notre étude de cas, il ne s'agit donc pas de considérer la globalisation comme un phénomène « allant de soi » dont il suffit d'étudier les conséquences, mais plutôt d'observer les mécanismes de diverses natures qui donnent vie actuellement à un tel processus.

Parmi les auteurs ayant déjà étudié les flux migratoires de footballeurs professionnels du « Sud » vers le « Nord », Jonathan Magee et John Sugden (2002) ont fait référence à la théorie du système-monde. Dans leur modèle, ils opèrent un lien entre la diffusion du football du centre (Europe) vers la semi-périphérie (Amérique du Sud et centrale) et la périphérie (Afrique, Asie, Océanie et Amérique du Nord), et le développement des migrations de footballeurs dans le sens opposé.

L'autre principal auteur s'étant intéressé à la question, Paul Darby (2001) a expliqué le cas des migrations des footballeurs africains en Europe à partir de la théorie de la

dépendance, et, plus particulièrement, en relation à la thèse du sous-développement dépendant élaborée par l'économiste André Gunder Frank. Selon cet auteur, comme le développement économique du « premier monde » repose sur le sous-développement du « tiers monde », le « premier monde » cherche à entretenir cet état de sous-développement.

Dans leurs analyses des migrations de footballeurs du « Sud » vers le « Nord », ces chercheurs insistent sur l'exploitation des pays de la « périphérie » opérée par les pays du « centre ». Les mécanismes pratiques à la base de cette exploitation ont cependant été en grande partie laissés dans une « boîte noire ». Dans cette thèse, il s'agit donc aussi de questionner la vision dominante tendant à considérer les flux de footballeurs du « Sud » vers des pays du « Nord » comme le reflet d'un processus d'exploitation. Pour ce faire, nous étudions dans le détail l'étude du fonctionnement des réseaux de transfert de joueurs.

Plus largement, nous basons notre analyse sur une approche de la globalisation économique pouvant être qualifiée de « relationnelle ». Cette perspective théorique, construite à partir notamment des travaux de Norbert Elias, de Mark Granovetter, de Peter Dicken et de Mustafa Emirbayer, insiste sur la nécessité d'étudier les phénomènes sociaux en mettant l'accent sur leur nature processuelle et contextuelle, à partir de la prise en compte de l'action des individus dans les réseaux.

Dans cette perspective, la notion de pouvoir est capitale. Elle est conçue comme une pratique rattachée à des acteurs et non pas, comme dans la théorie du système-monde, comme une position associée à des blocs de territoires antagonistes (le « centre » ou la « périphérie »). Dans la perspective relationnelle, le **pouvoir** est un concept à **géométrie variable** qui se définit par les **possibilités d'action que les individus peuvent exercer**. Loin d'être figées, ces possibilités varient en fonction des différents types de ressources (économiques, culturelles, politiques, etc.) dont les acteurs sont dotés, ainsi que des contextes relationnels (réseaux, situations), spatiaux (lieux, événements) et temporels (périodes de la vie, conjonctures) au sein desquels leurs actions sont imbriquées.

A l'image de la théorie néo-classique de l'économie, l'approche relationnelle de la globalisation considère les acteurs comme des êtres rationnels et les facteurs économiques comme le moteur de la globalisation. Dans le cadre de cette approche, cependant, l'unité d'analyse fondamentale est constituée par les réseaux et non pas par les individus. Il en découle la nécessité de prendre en compte l'enracinement social de l'action économique,

et, donc, plus spécifiquement, du processus de globalisation. Il s'agit ainsi non seulement de comprendre si et quels acteurs cherchent à tirer profit des différences économiques entre territoires, mais également d'analyser dans le détail comment cette tentative s'opère en fonction de leur capital relationnel.

La notion de capital relationnel s'inspire du concept de « capital social » de Pierre Bourdieu, défini comme « *l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance* » (1980 : 2). Dans notre perspective, plus qu'en termes de « possession », ces relations sont pensées en fonction de leur valeur d'usage dans des contextes spécifiques. Leur caractère de « ressource » n'est pas lié à leur durabilité, mais plutôt à la possibilité qu'ont les acteurs de les « mobiliser », même de manière éphémère. C'est pourquoi nous définissons le concept de **capital relationnel** comme **l'ensemble des ressources relationnelles mobilisables pour atteindre un objectif**.

Par rapport à la théorie du système-monde et à la théorie néo-classique, l'apport original de l'approche relationnelle de la globalisation consiste à montrer, à partir de l'étude détaillée des réseaux au sein desquels se situent les actions des acteurs, que les opportunités économiques sous-jacentes à ce processus assument des formes différentes en fonction des caractéristiques de ces derniers (biographie, compétences, capital relationnel, etc.). Cette approche permet ainsi une compréhension plus fine et différenciée de la globalisation de l'économie, sans pour autant négliger les aspects macro-économiques qui sous-tendent le processus. L'analyse du cas des migrations des footballeurs africains sert à illustrer notre propos.

Cette étude de cas est particulièrement intéressante parce qu'elle permet d'opérer un lien entre des approches théoriques et analytiques développées dans les domaines du commerce international, des migrations et du marché du travail. Plutôt que de comparer systématiquement le cas des footballeurs à celui d'autres types de migrants fortement mobiles, l'objectif est dès lors de fournir des pistes permettant une fertilisation croisée entre ces différents champs d'études. Finalement, à travers l'étude du cas des migrations des footballeurs africains, l'objectif est de favoriser une meilleure compréhension de l'accroissement des mobilités de bien et de personnes qui accompagnent le processus de globalisation de l'économie.

Plan de travail détaillé

La thèse se divise en deux grandes parties, chacune divisée en trois chapitres. La première partie expose la construction de l'objet de recherche, la perspective théorique et le cadre analytique. La deuxième partie présente les principaux résultats en relation à notre étude de cas.

Dans le chapitre consacré à la construction de l'objet de recherche, nous introduisons la thématique de la globalisation par rapport aux dimensions spatiales de ce processus. Nous exposons ensuite la problématique de la recherche, qui est centrée sur la reconfiguration spatiale de l'économie intervenant dans le contexte de la globalisation et, plus largement, sur la construction sociale des opportunités économiques et des avantages comparatifs. Nous présentons par la suite la question de départ et les hypothèses, qui postulent l'existence d'une nouvelle division internationale du travail dans la production de joueurs, la mise en place de chaînes de valeurs ajoutées dans le commerce de ces derniers et, au niveau de l'emploi, la segmentation du marché du travail européen. Ces différents phénomènes aboutissent à un processus d'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale. Dans le contexte de ce processus, les différents championnats nationaux sont placés dans un régime d'interdépendance croissant. Enfin, nous exposons la méthodologie de la thèse et présentons les différentes démarches effectuées, à la fois pour quantifier les flux et pour parvenir à une meilleure compréhension qualitative de ces derniers.

Dans le chapitre relatif au cadre théorique, nous développons en premier lieu une théorie de l'action qui, à partir de la notion de réseau, fournit une grille de lecture pour comprendre la manière dont les individus agissent dans la société. Nous présentons ensuite les plus importants acquis de la théorie néo-classique dans l'étude des migrations et nous exposons les principales idées développées dans la perspective des réseaux et, plus spécifiquement, dans l'approche connexionniste (Meyer 2001). Enfin, nous développons une théorie de la globalisation qualifiée de relationnelle qui insiste sur l'enracinement social de l'action économique et permet par conséquent de rendre compte des raisons sous-jacentes à la mise en relation différentielle des espaces à l'échelle planétaire. Nous proposons également une définition opératoire du concept de globalisation qui nous servira de fil conducteur.

La perspective théorique est complétée dans le chapitre suivant par la présentation du cadre analytique. Pour comprendre les logiques présentes au niveau de la production de

biens dans l'économie globale, nous exposons dans une perspective historique le passage du mercantilisme à l'impérialisme puis à la division internationale du travail, pour arriver à la nouvelle configuration de ce dernier processus. Nous présentons ensuite le cadre analytique des réseaux de production globaux. Celui-ci permet de mieux identifier les logiques sous-jacentes à la fragmentation spatiale de la production intervenant dans le contexte de la création de chaînes de valeur ajoutée. Il permet également de montrer l'imbrication croissante entre sphères productive et commerciale, en introduisant la problématique de l'importance du rôle joué par les intermédiaires dans le contexte de la globalisation. Ce rôle est plus amplement traité à travers la présentation de l'approche des canaux migratoires, qui fournit une grille d'analyse pertinente pour étudier le processus de mise en relation entre l'offre et la demande de travail à une échelle globale. Enfin, nous focalisons notre attention au niveau de la demande et nous exposons le cadre analytique de la segmentation du marché du travail. Celui-ci permet d'étudier le rôle rempli par les migrants dans les sociétés d'immigration à partir de l'analyse de la structure du marché du travail dans ces pays.

La deuxième partie constitue une application de la perspective théorique et des différents cadres analytiques retenus au cas des migrations des footballeurs africains vers l'Europe et à l'intérieur de ce continent. Comme l'a suggéré Bea Vidacs, il s'agit d' *« utiliser le sport pour mettre en lumière de plus larges phénomènes sociaux d'une plus grande pertinence que le sport lui-même »* (2006 : 333). Par l'analyse détaillée des flux internationaux de joueurs, le but est aussi de décrire les caractéristiques spécifiques à l'étude de cas traitée. En effet, si derrière l'étude des migrations des footballeurs nous retrouvons différentes logiques plus largement présentes dans le contexte de la globalisation de l'économie, cette thématique de recherche comporte également des particularités qu'il s'agit de mettre en exergue.

Cette démarche est d'autant plus importante que l'état des lieux de la littérature académique traitant de ce sujet a fait apparaître un important déficit de connaissances, en particulier au niveau du fonctionnement du « marché » du transfert des joueurs et de l'étude du rôle central rempli par différents types d'intermédiaires, basés tant dans le pays de départ que dans les pays d'arrivée des footballeurs, dans la mise en place des canaux migratoires empruntés par ces derniers.

Chacun des trois chapitres qui composent la seconde partie de la thèse est centré sur un aspect qui caractérise la « vie sociale » (Appadurai 1986) des joueurs de football : leur « production », leur « commerce » et leur « emploi ». La séparation en trois chapitres a

été effectuée à des fins analytiques. Elle permet de mieux saisir les enjeux spécifiques à ces différents « moments » de la carrière des joueurs qui, tout en restant toujours footballeurs, remplissent des rôles multiples et sont investis de statuts différents en fonction des périodes. Pour chacun de ces moments et en fonction de leurs performances, la marge d'action des joueurs est plus ou moins grande.

La production des footballeurs correspond au moment de leur « formation », lorsque des clubs investissent sur des jeunes joueurs en vue de développer des compétences qui leur permettront de devenir professionnels. Dans la mesure où ils doivent suivre de nombreuses années d'entraînements avant de devenir opérationnels et que des indemnités de formation sont prévues pour récompenser le travail des clubs, les joueurs sont dans ce cas considérés comme des produits. Le commerce des footballeurs désigne le moment où ces derniers sont transférés contre de l'argent d'un club à un autre, tant durant leur période de formation que pendant le reste de leur carrière. Du moment où dans le cadre du marché des transferts une valeur d'échange est attribuée aux joueurs, ces derniers sont dans ce cas heuristiquement appréhendés comme des marchandises. L'emploi correspond aux moments durant lesquels un joueur est sous contrat avec un club professionnel, avant et après la réalisation d'un transfert. En tant que ressources humaines pour les clubs, les joueurs sont dans ce cas considérés comme des travailleurs.

L'ordre des trois chapitres qui constituent la deuxième partie de la thèse a été choisi en fonction de critères chronologiques et géographiques. D'un point de vue temporel, tout joueur doit dans un premier temps être formé pendant plusieurs années avant de pouvoir espérer devenir footballeur professionnel. Spatialement, l'entrée des joueurs africains dans le marché du travail européen est subséquente à la réalisation d'un transfert. L'association de ces deux critères explique le choix de traiter d'abord de la production de footballeurs, puis du commerce et enfin de l'emploi. Cette division analytique n'empêche cependant pas de mettre en exergue l'étroite interrelation entre les différentes logiques présentes à chaque étape des trajectoires de carrière des joueurs. Bien au contraire, l'objectif final est d'intégrer les différents mécanismes observés dans un même ensemble explicatif.

Dans le chapitre centré sur la production de joueurs, nous analysons dans une perspective diachronique l'évolution de la présence de footballeurs dans les cinq principales ligues européennes (Allemagne, Angleterre, Espagne, France, Italie) en fonction de leur origine. Cette étude est effectuée en comparant le stock de joueurs présents lors de la saison 1995/1996 et celui des footballeurs présents dix saisons plus tard. Nous présentons

ensuite les principales stratégies poursuivies par les clubs européens pour contribuer à la production de joueurs en Afrique. Cette étude est effectuée à travers des exemples tirés de la presse et approfondis dans le cadre d'entretiens avec des informateurs privilégiés. Nous analysons enfin les logiques spatiales sous-jacentes à l'exportation et à l'importation de joueurs à partir de la base de données sur la présence de joueurs étrangers dans les cinq ligues prises en compte lors de la saison 2005/2006. Cette information est illustrée de manière cartographique et fait l'objet d'une analyse menée essentiellement à partir d'informations récoltées dans la presse et au travers d'entretiens.

Dans le chapitre ayant trait au commerce de joueurs, nous commençons par analyser la composition des réseaux de transfert, pour ensuite étudier la manière dont ces réseaux fonctionnent. Dans ce contexte, nous prenons en compte la marge d'action des footballeurs, tout en montrant le rôle central rempli par les agents de joueurs et des dirigeants des clubs dans la création de canaux migratoires au travers desquels la mobilité vers et dans le marché du travail européen est gérée. Le matériel ici utilisé provient de la presse sportive et des entretiens effectués avec des agents, des recruteurs travaillant pour le compte des clubs et des joueurs. Nous traitons ensuite la question de la mise en place de chaînes de valeur ajoutée à travers l'achat et la vente de joueurs. Cette problématique est analysée d'un point de vue spatial. Pour illustrer notre propos, nous nous basons sur la reconstruction des trajectoires de carrière de joueurs d'Afrique sub-saharienne présents lors de la saison 2005/2006 dans la ligue la plus riche au monde, la Premier League anglaise. Afin d'illustrer de manière encore plus fine les mécanismes décrits au début du chapitre, nous étudions de manière détaillée sept cas de trajectoires ascendantes idéaltypiques. Nous analysons enfin la spéculation exercée sur les footballeurs africains en classant leurs trajectoires de carrière en trois catégories : ascendante, stable et descendante. Cette étude est effectuée à partir d'une hiérarchie économique des clubs permettant de comparer la situation professionnelle des joueurs africains de moins de 28 ans présents lors de la saison 2002/2003 dans quatorze ligues européennes avec leur situation quatre saisons plus tard.

Le dernier chapitre de la thèse est consacré à la question de l'emploi. Nous analysons dans un premier temps la structure économique du football européen à travers des données tirées de publications du cabinet de consultants *Deloitte*, des ligues nationales et de la presse. Nous étudions ensuite la manière dont la structure économique du football européen se reflète au niveau du marché du travail. Pour ce faire, en plus des sources que nous venons de mentionner, nous utilisons les données provenant d'une enquête menée

conjointement par le Syndicat des joueurs professionnels anglais et le quotidien *The Independent*. Nous étudions enfin la place occupée par les footballeurs étrangers, les Africains plus particulièrement, dans le cadre de ce marché. N'ayant pu obtenir que peu de données concernant les salaires des joueurs pris individuellement, cette analyse est effectuée en calculant la répartition de footballeurs dans les clubs en fonction de l'origine géographique des premiers et du niveau sportif et économique des seconds.

Dans la conclusion, nous revenons sur l'apport des différents cadres analytiques utilisés pour l'étude des migrations internationales des footballeurs, ainsi que sur la problématique de l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale ayant cours dans le contexte de la globalisation. Nous montrons enfin en quoi l'approche relationnelle développée à partir de notre étude de cas peut contribuer à mieux comprendre les logiques qui sous-entendent la globalisation de l'économie et nous proposons des nouvelles thématiques de recherche pour lesquelles cette approche peut être utilisée.

PREMIERE PARTIE

1. LA CONSTRUCTION DE L'OBJET DE RECHERCHE

Ce premier chapitre expose la problématique, la question de départ, les hypothèses et la méthodologie de cette thèse. Il a été appelé « construction de l'objet de recherche » pour suggérer que ce dernier n'est jamais « donné » : c'est au chercheur de le construire en fonction de ses objectifs. Avant toute chose, nous introduisons la perspective adoptée en ce qui concerne le processus de globalisation économique, un concept sur lequel nous reviendrons dans la partie consacrée au cadre théorique de la recherche.

1.1. GLOBALISATION ET ESPACE

La globalisation est analysée à partir d'une théorie de l'action et de l'étude de la manière dont les acteurs interagissent dans le cadre de réseaux en provoquant une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale (Dicken 2003). Cette intégration, qui se manifeste notamment par l'augmentation du commerce international, des flux monétaires et des migrations, « *lie aujourd'hui les nations plus étroitement qu'elles ne l'on jamais été* » (Krugman, Obstfeld 2006 : 3).

Dans une perspective géographique, nous considérons la globalisation de l'économie comme un processus amenant à une reconfiguration spatiale des interdépendances entre acteurs en réseau et réseaux d'acteurs dans le sens du dépassement des frontières nationales historiquement héritées. Le recours à ce concept implique donc pour nous la prise en compte de la spatialité des actions humaines dans le sens d'une « *spatialisation de la théorie sociale* » (Featherstone, Lash 2002 : 1). Notre étude s'inscrit dans la deuxième des deux phases par lesquelles sont passées les études sur la globalisation identifiées par Mike Savage, Gaynor Bagnall et Brian Longhurst (2005).

Alors que la première phase se caractérise par une perspective « aspatiale » du processus, c'est-à-dire « *une vision de mobilité totalement libre et d'espace illimité* », marquée par le passage d'un « *monde de lieux circonscrits* » à un « *monde de flux* » (Savage et al. 2005 : 81) et par l'émergence d'une « *nouvelle sensation de connectivité globale* » (Savage et al. 2005 : 2), la deuxième phase se focalise davantage sur l'émergence simultanée de nouvelles connectivités et de nouvelles discontinuités. En d'autres termes, de manière un peu caricaturale, la globalisation n'est plus considérée comme un processus impliquant la fin de la géographie ou des distances comme dans l'hypothèse « hyperglobaliste » (Held et al. 1999), mais, bien au contraire, comme un processus générateur de nouveaux liens et de nouvelles frontières.

En partant du constat que la globalisation n'est pas aussi « globale » que l'on pourrait penser, différents auteurs (Mitchell 1997, Thrift 2002, Dicken 2003, Crang et al. 2003, Massey 2005, Wagner 2007) ont déjà exprimé le besoin d'enraciner spatialement les approches qui ambitionnent de dépasser le stato-centrisme (Brenner 1999, Urry 2005) ou le nationalisme méthodologique (Wimmer, Glick Schiller 2002) jusqu'ici dominants dans les sciences sociales. En effet, l'espace dans lequel nous vivons n'est pas simplement un espace « déterritorialisé », mais un espace que les acteurs par leurs interactions « reterritorisent » en dehors des frontières étatiques.

Cette perspective de recherche peut être rangée parmi celle des auteurs défendant un point de vue « transformationnaliste » (Held et al. 1999) de la globalisation. Celui-ci met l'accent sur la croissante interconnexion des espaces à une échelle géographiquement étendue, tout en soulignant l'émergence de « *nouveaux réseaux d'inclusion et d'exclusion* » (Murray 2006). Dans le cadre de la globalisation, nous assistons certes à la formation de « *nouveaux paysages économiques* » (Bryson et al. 2002 : 13), sans pour autant que le monde se transforme en un espace d'action homogène pour les acteurs.

Nous sommes loin de la vision de Manuel Castells d'un « *capitalisme sans visage composé de flux financiers gérés par des réseaux électroniques* » (in Wagner 2007 : 30) n'ayant pas d'ancrage spatial. Comme le souligne Bertrand Badie, dans le contexte de la globalisation, les espaces « *ne cessent d'être réévalués dans leur diversité et leur souplesse* ». Et selon le chercheur français la mondialisation « *ne marque pas non plus la disparition des frontières : celles-ci sont plus nombreuses aujourd'hui que naguère* » (1995 : 253). La prise en compte des logiques spatiales sous-jacentes aux actions humaines reste dès lors essentielle pour comprendre le fonctionnement de l'économie globale.

1.2. PROBLEMATIQUE

Notre thèse traite des migrations des footballeurs africains vers l'Europe et à l'intérieur de ce continent. L'analyse de ce cas spécifique est effectuée dans le contexte plus large de l'étude de la globalisation de l'économie. Plus précisément, à travers l'exemple choisi, il s'agit d'analyser la manière dont différents types d'acteurs (joueurs, agents, entraîneurs, dirigeants de clubs, etc.) en interagissant dans le cadre de réseaux contribuent à reconfigurer l'organisation de l'espace à une échelle géographiquement étendue et se trouvent ainsi à la base du développement de flux internationaux de biens, d'hommes et

de marchandises et de l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale qui caractérisent ce processus.

L'analyse de la reconfiguration spatiale de l'économie intervenant dans le contexte de la globalisation se rattache à la problématique de la construction sociale des opportunités économiques et des avantages comparatifs. Il s'agit alors d'étudier les différentes formes que ces derniers assument en fonction des caractéristiques propres aux acteurs et aux réseaux au sein desquels se situe leur action. De manière plus vaste encore, la problématique de la thèse se rattache donc à la question de l'enracinement social du processus de globalisation et, plus largement, à celle de l'action économique.

1.3. QUESTION DE DEPART

Quels sont les logiques sous-jacentes aux migrations des footballeurs africains vers l'Europe et à l'intérieur de ce continent ?

Pour répondre à cette question, nous adoptons trois perspectives de recherche complémentaires : elles mettent tour à tour l'accent sur l'offre internationale de travail (la production de joueurs), la mise en relation entre l'offre et la demande de travail (le commerce de joueurs) et la demande de travail (l'emploi de joueurs). Le cas des footballeurs africains est toujours analysé dans une perspective comparative en tenant compte de celui des joueurs d'autres origines.

Pour chacun de ces niveaux d'analyse, nous questionnons l'impact des différents phénomènes observés en liaison à la globalisation de l'économie, en fonction de la question suivante : *les migrations internationales des footballeurs africains reflètent-elles un processus d'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale ? Si oui, de quelles manières ?*

Plus spécifiquement, au niveau de l'offre de travail, nous analysons de manière diachronique l'origine géographique des footballeurs professionnels présents en Europe, en fonction des questions suivantes : *la production de joueurs est-elle relocalisée dans des pays faiblement dotés en ressources financières ? Si oui, quelles sont les stratégies adoptées ?*

Au niveau de la mise en relation entre l'offre et la demande de travail, nous analysons la composition et le fonctionnement des réseaux de transfert de joueurs, en fonction des questions suivantes : *comment le commerce international de joueurs est-il organisé ? Par qui est-il géré ?*

Au niveau de la demande de travail, nous analysons la structure économique du marché du travail européen des footballeurs, en fonction des questions suivantes : *le marché du travail européen des footballeurs est-il segmenté ? Si oui, les joueurs africains sont-ils sur-représentés dans les segments inférieurs ?*

1.4. HYPOTHESES

L'hypothèse principale de la thèse postule que *les migrations internationales des footballeurs africains reflètent l'existence d'un processus d'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale au sein desquels les différents championnats nationaux sont placés dans un régime d'interdépendance croissant.*

Des hypothèses secondaires sont formulées pour chacun des chapitres de la deuxième partie (production, commerce, emploi). Elles constituent des réponses aux questionnements que nous venons de soulever.

1.4.1. Production

Une nouvelle division internationale du travail a cours dans le football européen. Elle reflète l'existence d'un double processus de délocalisation et de fragmentation de la production de joueurs.

1.4.2. Commerce

Le commerce international des footballeurs est contrôlé par des intermédiaires dotés d'un important capital relationnel, qui mettent en place des chaînes de valeur ajoutée spatialement organisées afin de tirer profit des différences dans les dotations en ressources financières existant à plusieurs échelles géographiques.

1.4.3. Emploi

La structure économique du football européen se caractérise par une polarisation, qui se répercute au niveau du marché du travail sous la forme d'une segmentation. Le recrutement de footballeurs africains s'inscrit dans ce processus. Les joueurs de cette origine remplissent le rôle de main d'œuvre « bon marché ».

1.5. METHODOLOGIE

Pendant les six années qui se sont écoulées entre la conception et la soutenance de la thèse, nous avons eu recours à différents procédés pour construire et formuler notre propos. Nous distinguons ces procédés en deux catégories : ceux relevant des stratégies de recherche et ceux relevant des techniques d'enquête.

Sur le plan des stratégies de recherche, le principal enjeu a consisté en la familiarisation avec le milieu du football professionnel et en la compréhension des enjeux sous-jacents, notamment au niveau du marché de transfert de joueurs. Pour ce faire, nous avons en premier lieu décidé d'effectuer des entretiens face-à-face auprès de footballeurs. Nous nous sommes rendus dans leurs localités de résidence en fixant un rendez-vous dans un endroit choisi par eux (café, stade, à domicile, à la gare, etc.). Nous avons ainsi voulu instaurer dès le début un climat de confiance propice à la discussion. Le choix d'interroger en première instance des footballeurs et non pas des agents ou des dirigeants de club a été aussi fait délibérément. Nous avons en effet considéré que ce type d'acteurs pouvait être plus intéressé à se dévoiler que les autres, ce qui s'est relevé être effectivement le cas.

Lors de ces rencontres, nous avons choisi de conduire des entretiens de type biographique. Cette option stratégique s'est révélée efficace en ce qu'elle a permis de valoriser les différentes expériences de vie du joueur –et pas uniquement footballistiques– et de le faire parler d'événements qui ne sont généralement pas évoqués dans les interviews avec les journalistes auxquels les footballeurs sont habitués. Cette procédure a été très favorable sur le plan de l'établissement d'un rapport de confiance, ce qui s'est répercuté positivement sur la qualité des informations que nous avons pu récolter. Dans certains cas, les relations avec les joueurs ont été prolongées par téléphone ou lors de visites ultérieures. Cette procédure a permis d'accéder à des informations de plus en plus confidentielles et d'éclaircir des aspects jusque-là restés méconnus, tant à propos des biographies des joueurs que sur le fonctionnement plus général du marché des footballeurs.

Les entretiens face-à-face effectués avec des informateurs privilégiés bien introduits dans le milieu, dont des journalistes, ont aussi servi à mieux élucider les mécanismes sous-jacents aux migrations des joueurs. Le fait de travailler dans un centre de recherche financé par la FIFA et de pouvoir mettre en avant cette affiliation a été un facteur

important dans l'accès aux interlocuteurs. La collaboration avec l'association Culture Foot Solidaire, bien présente sur le terrain de l'aide aux footballeurs africains, a été aussi importante pour mieux saisir le fonctionnement du marché des transferts. En outre, les différentes visites effectuées en Côte d'Ivoire auprès de formateurs actifs sur place ont été très utiles pour accéder à des informations de première main.

D'une manière générale, le fait d'avoir entretenu la plupart des relations sur une période prolongée a été décisif pour acquérir une bonne connaissance du milieu du football professionnel. Par la suite, le partage de cette connaissance nous a permis d'être considérés par les acteurs actifs dans ce domaine comme un spécialiste bien introduit, ce qui a été rétroactivement favorable pour l'accès à de nouvelles informations.

Sur le plan des techniques d'enquête, l'utilisation de méthodes quantitatives et qualitatives s'est révélée nécessaire afin de répondre aux objectifs de recherche que nous avons progressivement formulés. Nous avons donc combiné la mise en place de bases de données et le développement d'indicateurs statistiques d'une part, et, d'autre part, comme nous venons de le relever, nous avons eu recours à des entretiens, à l'observation de terrain, ainsi qu'au dépouillement de la presse.

Lors des dernières décennies, le recours à des sources et à des méthodes diversifiées s'est diffusé en géographie humaine et, plus généralement, dans les sciences sociales. L'ouvrage méthodologique édité par Nicholas Clifford et Gill Valentine (2003) montre par exemple la grande diversité des sources et des méthodes qui sont aujourd'hui utilisées en géographie humaine (données secondaires, enquêtes par questionnaire, données historiques, entretiens et « focus groups », observation participante, interprétation d'images, recherche participative, cartographie thématique, statistiques descriptives, géostatistiques, systèmes d'information géographique, etc.).

L'utilisation de sources et de méthodes diversifiées a été récemment préconisée aussi par l'anthropologue suédois Ulf Hannerz, qui s'est fait l'avocat de l'éclectisme méthodologique et a décrit l'ethnographie contemporaine comme :

« a matter of 'polymorphous engagements' – interacting with informants across a number of dispersed sites, but also doing field work by telephone and email, collecting data eclectically in many different ways from a disparate array of sources, attending carefully to popular culture, and reading newspapers and official documents » (2003 : 212).

Au niveau quantitatif, nous avons combiné l'étude des stocks à l'étude de flux. Dans le premier cas, cette méthode nous a permis de chiffrer la présence de joueurs durant plusieurs saisons (1995/1996, 2002/2003, 2005/2006). Cette information a par la suite été déclinée en fonction d'une multitude de critères, dont, *in primis*, l'origine nationale, supra-nationale (Europe de l'Ouest, Europe de l'Est, etc.) ou continentale (Asie, Afrique, etc.) des joueurs. Nous avons également eu recours au test du khi-2 pour vérifier si les joueurs se répartissent de manière aléatoire ou non dans les différentes ligues en fonction de leur origine géographique.

Pour étudier la mobilité des footballeurs dans une perspective diachronique, nous avons créé deux bases de données longitudinales permettant de suivre spatialement les trajectoires de carrière des joueurs. La première concerne les joueurs étrangers présents lors de la saison 2002/2003 dans quatorze ligues européennes (1670 joueurs). La deuxième concerne des footballeurs de toutes origines sous contrat avec les clubs des cinq principales ligues européennes (Espagne, Italie, Allemagne, Angleterre, France) lors de la saison 2005/2006 (2751 joueurs). Cette base de données est désormais mise à jour régulièrement. Elle constitue le socle sur lequel repose l'Observatoire des footballeurs professionnels.

La principale difficulté rencontrée dans l'information de cette base est constituée par la définition de l'« étranger » retenue. En s'inspirant de l'ouvrage « Moving with the Ball » de Pierre Lanfranchi et Matthew Taylor (2001), ce terme définit les joueurs qui se trouvent à l'extérieur de l'Etat dans lequel ils ont accompli leur première formation en tant que footballeurs et qui sont arrivés dans le pays du club pour lequel ils jouent dans le cadre d'une migration directement liée à la pratique du football, peu importe les nationalités qu'ils possèdent. Cette définition implique de connaître la biographie des joueurs, ce qui n'est pas toujours facile, surtout pour les joueurs nés en Afrique ayant migré jeunes à l'étranger.

Afin de définir l'architecture de la base de données pour la saison 2005/2006, nous avons en premier lieu élaboré sous une forme graphique un modèle conceptuel de données (voir en annexe). Dans ce modèle, sous la forme d'une boîte, sont représentés les objets (joueurs, clubs, villes, fédérations, agents, entraîneurs)⁵ et leurs attributs spécifiques (par exemple, pour un joueur, le nom, le prénom, la date de naissance, le pays de naissance, la

⁵ Bien que prévus dans le modèle, faute de moyens ou, parfois, d'informations, les données concernant les agents de joueurs et les entraîneurs n'ont pas encore été saisies.

fédération d'origine, etc.). Ces attributs constituent les champs de la base de données. Dans le cas des joueurs, la base de données se compose de deux parties : la première renseigne les attributs du joueur pendant le semestre en cours, alors que la deuxième revient sur son parcours rétrospectif jusqu'au moment où il a commencé sa carrière professionnelle (voir en annexe).

Dans le modèle conceptuel de données, sous la forme de flèches, sont également représentées les relations entre les objets. Chacune de ces relations comporte un sens, une définition, une cardinalité⁶ et une temporalité, à savoir si la relation est constante ou variable dans le temps. A partir de cette conception modélisée de la réalité, nous avons construit un modèle relationnel de données permettant d'obtenir les résultats des requêtes escomptées (voir en annexe).

La saisie des données a été réalisée principalement à partir d'informations disponibles sur des sites Internet spécialisés⁷. Cette procédure fut nécessaire, étant donnée l'absence de toute statistique officielle produite par les instances dirigeantes du football, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Si des erreurs peuvent être présentes, nous pouvons affirmer que ces dernières n'influent pas sur la fiabilité des résultats obtenus. Le principe de la triangulation des sources a en effet permis de limiter les imprécisions au strict minimum. Pour illustrer les dynamiques spatiales des flux, nous avons eu recours à la cartographie thématique.

Les informations quantitatives visant à saisir l'ampleur et la direction des flux ont été complétées par des données qualitatives. Nous avons ainsi conduit des entretiens semi-dirigés avec seize footballeurs africains évoluant ou ayant évolué en tant que professionnels en Suisse (liste en annexe). Ces entretiens de type biographique ont visé non seulement à reconstruire dans le détail la trajectoire migratoire des joueurs, mais aussi à obtenir des informations sur leurs conditions de travail et sur les réseaux à partir desquels leurs migrations ont été organisées. Bien que structurés à partir de grilles préalablement définies (voir en annexe), les entretiens ont laissé la place pour des développements spontanés et pour des transitions inattendues.

⁶ Cette notion correspond au nombre d'objets qui sont mis en relation. Par exemple dans la relation unissant la ville au club, un club se trouve dans une seule ville (1-1) alors qu'une ville comporte de 0 à plusieurs clubs (0-N).

⁷ Les sites www.soccerassociation.com, www.eufo.de, www.transfermarkt, www.calcatori.com et www.lfp.es ont été particulièrement utiles. Les annuaires de football « A-Z del Futbol Europeo » ont aussi été employés.

Les entretiens ont été enregistrés, mais l'interview s'est le plus souvent poursuivie une fois l'enregistrement coupé. Cette stratégie nous a parfois permis d'accéder à des informations plus confidentielles. De nouvelles discussions avec une partie des joueurs interviewés se sont par la suite déroulées au téléphone. Celles-ci n'ont pas été enregistrées, tout comme la plupart des entretiens conduits en face-à-face avec des informateurs privilégiés (entraîneurs, dirigeants, journalistes, etc.). Ces interviews ont d'abord permis de se familiariser avec le sujet traité, puis elles ont facilité la compréhension du fonctionnement empirique du « marché » du transfert de joueurs, ainsi que l'analyse des données collectées.

Des entretiens téléphoniques supplémentaires ont été réalisés avec des dirigeants de clubs et des agents de joueurs. Ils ont été effectués pendant la rédaction finale du travail, une fois le plan plus ou moins définitivement arrêté. C'est pourquoi il fut plus aisé de cibler nos questions sur des points très précis, essentiellement de nature factuelle, notamment là où l'information était défailante ou nécessitait d'être vérifiée. Cette stratégie nous a semblé la plus opportune compte-tenu des contraintes que l'entretien téléphonique impose, notamment par rapport au temps que l'interlocuteur est disposé à concéder à un inconnu. Dans un cas, à la demande de la personne interviewée, l'« entretien » a eu lieu grâce à Internet, par le biais de l'échange de courriels (liste de l'ensemble des personnes interviewées et des modalités d'entretien en annexe).

Les premiers huit entretiens face-à-face avec des joueurs africains ont été intégralement retranscrits. Les extraits ont été classés par thématique. Cette procédure nous a permis d'avoir une meilleure vision d'ensemble sur le degré de saturation des réponses par rapport aux grands axes abordés. Les huit derniers entretiens face-à-face avec des joueurs n'ont pas été retranscrits. Les principales informations ont été notées au cours de l'entretien et elles ont ainsi pu être intégrées dans la rédaction de la thèse. De la même manière, les notes prises lors des entretiens téléphoniques avec les informateurs privilégiés ont servi de base pour l'insertion des passages les plus intéressants dans notre travail.

Différentes sources médiatiques, la presse en particulier, ont aussi constitué un matériel d'analyse de première importance (liste en annexe). D'une part, elles ont été utiles pour saisir les nouveaux développements intervenant dans le contexte du football professionnel, ainsi que les enjeux que ces développements soulèvent. Dans le cas des graffitis, David Ley et Roman Cybriwsky soulignaient aussi que la lecture des médias

populaires peut permettre de reconnaître la « valeur » sociale de phénomènes jusque-là négligés par les scientifiques (1974 : 491).

D'autre part, les sources journalistiques ont permis de compléter les informations issues des entretiens. En effet, le sport et le football en particulier font l'objet d'une forte attention médiatique, ce qui a facilité notre tâche. Depuis janvier 2003, grâce à l'appui du centre de documentation du Centre International d'Etude du Sport (CIES), un dépouillement systématique d'hebdomadaires et de mensuels sportifs provenant de sept pays européens (Angleterre, Italie, Allemagne, France, Espagne, Suisse, Belgique) a été entamé⁸. Les cinq premiers pays ont été choisis en fonction de l'importance de leurs championnats respectifs. Dans les deux derniers cas, c'est plutôt la forte présence de footballeurs africains qui a servi de critère de sélection.

Le dépouillement systématique de magazines de référence nous a permis de vérifier, en les confrontant, la pertinence des informations publiées. Ainsi, par exemple, s'ils ne sont pas à considérer comme exacts, les chiffres de transferts évoqués dans la thèse, tirés pour l'essentiel de la presse sportive, constituent des estimations plausibles qui permettent de rendre compte des montants en jeu. Dans ce cas aussi, en l'absence d'informations « certifiées » au niveau des fédérations sportives, la solution choisie était la seule praticable.

Nous nous sommes également rendus dans les lieux où jouaient les footballeurs interviewés et nous avons mené plusieurs séjours de recherche en Côte d'Ivoire, dans la ville d'Abidjan. Ces observations de terrain –d'une durée totale de huit mois– nous ont permis de mieux comprendre la manière dont les migrations des footballeurs sont organisées et vécues dans un pays de départ. Les enquêtes conduites à Abidjan ont également facilité l'analyse des entretiens menés avec les joueurs africains en Europe. Nous avons en effet pu observer personnellement certains des mécanismes liés aux migrations des footballeurs qui sont à l'œuvre en Afrique sub-saharienne et qui ont été aussi relatés par les joueurs.

Avant de conclure ce chapitre, il est aussi utile de s'arrêter sur les aspects que la démarche choisie n'a pas permis d'explorer. En premier lieu, le choix de se concentrer sur une seule catégorie de migrants, les footballeurs, empêche de comparer systématiquement cette étude de cas avec celle d'autres types de travailleurs fortement

⁸ Un catalogue de références d'articles comportant des interviews de joueurs ou présentant leurs biographies est accessible en ligne à l'adresse <http://www.unine.ch/cies/football>.

mobiles. Si des comparaisons sont parfois évoquées, elles ne constituent cependant pas l'aspect central de la thèse.

De la même manière, l'étude des stratégies poursuivies par les joueurs africains sur le marché du travail européen des footballeurs n'occupe pas une place centrale. Comme nous l'avons souligné dans le préambule, la problématique du « savoir-circuler » propre aux joueurs a été consciemment sacrifiée au profit d'une perspective plus large prenant d'abord en compte les stratégies poursuivies par des acteurs tels que les agents de joueurs et les dirigeants des clubs, qui, encore plus que les footballeurs, jouent un rôle clé dans la gestion du marché de transfert de ces derniers.

Notre objectif n'a pas non plus été guidé par l'analyse de discours des personnes interviewées. Nous voulions récolter des informations généralisables plutôt que rendre compte de manière émiqque de leurs points de vue. Si les témoignages enregistrés ont fortement influencé notre perspective de recherche et l'exposé des principaux résultats, ils n'ont ainsi pas fait l'objet d'analyses spécifiques, comme il est parfois préconisé dans le cadre de la géographie des émotions et de la géographie post-féministe.

Enfin, l'absence de données comparables à grande échelle a rendu impossible une analyse économique précise du marché des transferts des joueurs. Comme nous l'avons indiqué, nous avons présenté des chiffres dans un but plutôt descriptif, pour fournir un ordre de grandeur des sommes en jeu.

2. LA PERSPECTIVE THEORIQUE

Nous avons décidé de bâtir la rédaction de cette thèse de doctorat en géographie humaine à partir d'une théorie de l'action sociale. La formulation d'une telle théorie est pour nous nécessaire dans la mesure où nous considérons qu'au-delà de ses caractéristiques physiques, l'espace n'a pas d'existence autonome par rapport aux acteurs qui le produisent par leurs interactions. En tant que produit social (Lefebvre 2000), l'espace ne s'explique pas par lui-même. Pour comprendre la manière dont il est configuré et reconfiguré, il y a donc lieu d'élaborer une théorie fournissant un cadre explicatif à la manière dont l'action humaine a cours dans la société⁹. Pour répondre à nos questions de recherche, à partir de cette théorie, nous avons ensuite élaboré une théorie des migrations et une théorie de la globalisation.

2.1. UNE THEORIE DE L'ACTION SOCIALE

L'approche théorique permettant d'orienter notre recherche a été en premier lieu influencée par les travaux de Norbert Elias (1993, 1997, 1998) et de sa sociologie « configurationnelle ». Comme le sociologue allemand, nous considérons que l'interdépendance entre individus se trouve au cœur du fonctionnement de la société et que celle-ci n'existe pas en dehors de ces derniers. Ce point de vue est exprimé aussi par Mustafa Emirbayer lorsqu'il souligne que les sociétés « *ne sont rien d'autre que des pluralités d'individus associés* » (1997 : 288). Pour les comprendre, il faut donc partir des individus et analyser les manières dont ils sont interreliés dans le cadre de configurations sociales spécifiques, auxquelles nous nous référons par le concept de réseau.

2.1.1. Individus et acteurs en réseau

Nous définissons l'**individu** comme une **personne possédant des caractéristiques biologiques (sexe, âge, morphologie, etc.) et biographiques (origine sociale, origine géographique, parcours de vie, etc.) particulières**. En fonction des caractéristiques et du vécu de tout un chacun, l'individu développe des relations avec d'autres individus et se trouve à la base de la création de réseaux sociaux. C'est par sa participation à ces réseaux que l'individu devient acteur social.

⁹ Cette perspective théorique n'a pas été imposée a priori, mais elle a été élaborée de manière inductive au fur et à mesure de l'avancement de la recherche. Ce chapitre peut donc être considéré à la fois comme une grille ayant influencé la lecture de l'exemple traité, que comme un résultat ayant découlé de l'analyse de ce dernier.

Selon Mustafa Emirbayer, la notion d'« *agency* » doit se comprendre dans une perspective intégrant les dimensions historique, contextuelle et collective de l'action sociale. Dans la mesure où les individus sont inséparables des contextes transactionnels à l'intérieur desquels ils sont imbriqués (1997 : 287), le sociologue américain définit l'**action** comme « **un processus dialogique au travers duquel les acteurs immergés dans la durée des expériences vécues s'engagent avec d'autres acteurs dans des contextes d'action collectivement organisés, temporels tout comme spatiaux** » (1997 : 294). La définition de l'action proposée par Mustafa Emirbayer est intrinsèquement sociale et relationnelle : « *elle est centrée autour l'engagement (et le désengagement) des acteurs dans différents environnements contextuels qui constituent leurs propres univers sociaux, structurés mais flexibles* » (1998 : 973).

Nous définissons les **réseaux sociaux** comme des **formes spécifiques d'interdépendance reliant les individus dans la société**. Ces réseaux sont « *spécifiques* » en ce qu'ils peuvent reposer sur des liens de différente nature. Nous pouvons ainsi distinguer plusieurs « types » de réseaux, tels que les réseaux familiaux, les réseaux professionnels, les réseaux d'affaires, les réseaux migratoires, etc. Dans chaque type de réseau, l'action est différemment normée et orientée, comme l'a exprimé Harrison White en forgeant le concept de « *network-domains* » ou « *netdoms* » (in Emirbayer 1997 : 306).

À l'image des individus qui les composent, les réseaux pris dans leur ensemble ont différentes caractéristiques. Ils se différencient par leur taille (nombre de personnes concernées), leur « qualité » (force des liens unissant les différentes personnes impliquées), leur morphologie (densité de ces liens), leur spatialité (longueur des chaînes), etc.¹⁰

Dans notre perspective théorique, les réseaux constituent à la fois le lieu où les individus interagissent et les formes de **structures sociales** définissant la marge d'action de tout un chacun. Ces dernières, en accord avec Mustafa Emirbayer, sont définies comme « **les contextes relationnels à l'intérieur desquels l'action sociale se déploie** » (1997 : 298). Les structures sociales limitent la marge d'action des acteurs avant tout du fait que les

¹⁰ La sociométrie des réseaux a été développée dès la fin des années 1950 dans le cadre de l'analyse des réseaux des individus (ego-networks) par différents chercheurs, anthropologues en particulier, faisant partie de l'école de Manchester. Dans cette thèse, il ne s'agit pas de faire recours à la sociométrie et d'utiliser l'analyse des réseaux comme une « méthode en soi » (Granovetter 1990), mais plutôt d'utiliser le concept de réseau en tant qu'outil théorique pour mieux comprendre l'enracinement social de l'action humaine.

dépendances réciproques entre ces derniers ne sont pas équilibrées. Au contraire, les interdépendances entre les acteurs sociaux sont traversées par des relations de pouvoir. Ce type de relations implique que tous les acteurs n'ont pas les mêmes possibilités d'action. La marge d'action des individus dans la société varie dès lors en fonction de la capacité qu'ils ont à monnayer et à valoriser leurs différents « capitaux » dans le contexte spécifique au sein duquel se situe leur action (Bourdieu 1994).

Dans notre perspective théorique, le concept de pouvoir n'est pas considéré comme une entité ou une possession, « *comme quelque chose qui est saisi ou gardé* » (Emirbayer 1997 : 291), mais comme une notion qui prend forme de manière relationnelle dans l'interaction entre acteurs dans un réseau ou entre réseaux d'acteurs. A l'instar notamment de Peter Dicken, Philip Kelly, Kris Olds et Henry Wai-Chung Yeung, nous estimons que le pouvoir doit être vu comme « *la capacité d'exercer qui est réalisée seulement à travers son exercice* » et qu'il doit donc être conçu « *comme une pratique plutôt que comme une position* » (2001 : 93).

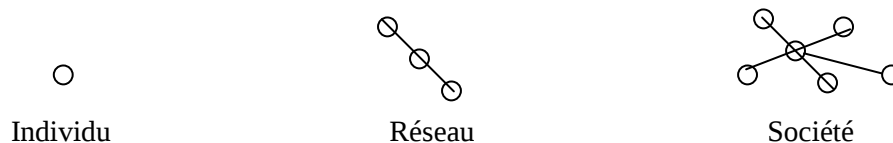
A partir de cette perspective, nous considérons que pour étudier le fonctionnement de l'économie globale d'un point de vue géographique il est plus fécond d'analyser la projection spatiale des relations de pouvoir dissymétriques entre acteurs et entre réseaux, plutôt que de postuler une dissymétrie *a priori*, en pré-déterminant l'existence d'espaces « dominants » et d'espaces « subordonnées », sans expliquer les modalités par lesquelles cette domination éventuelle a cours¹¹.

En se cristallisant dans des positions et dans des statuts, le différentiel de pouvoir entre acteurs dans un réseau fournit à ces derniers un cadre de relations relativement stable. Cependant, tout comme les relations de pouvoir qui le traversent, le contexte relationnel à l'intérieur duquel l'action humaine se déploie, loin d'être figé, est toujours appelé à se reconfigurer.

¹¹ Par l'adoption de cette perspective, il ne s'agit pas de nier que le développement inégal entre les territoires est en partie lié aux inégalités dans les relations sociales de production au sein du système capitaliste et que, comme l'indiquait Doreen Massey, « *toute surface locale (région/pays) peut être comprise seulement si elle est analysée en relation aux fonctions qui y sont accomplies dans le cadre plus vaste de la division du travail* » (1994 : 89). Il s'agit plutôt d'éviter le piège de figer la réalité dans un schéma conçu d'avance et de se donner les moyens de montrer que tous les acteurs du « centre » ne sont pas dominants et actifs, et que, réciproquement, tous les acteurs de la « périphérie » ne sont pas dominés et passifs.

2.1.2. Réseaux d'acteurs et société

Comme Norbert Elias, nous envisageons la **société** comme « **le tissu mouvant et changeant des multiples dépendances réciproques qui lient les individus les uns avec les autres** » (in Corcuff 1995 : 25). Etant le résultat des actions des individus dans les réseaux et n'existant pas en dehors de ces formes d'interdépendance spécifiques, la société est en perpétuelle mutation. Si certains réseaux persistent dans le temps et donnent un caractère stable à la vie des hommes en société, il y a également lieu de garder à l'esprit le caractère approximatif des **agencements sociaux** (Balandier 1971), à savoir, dans notre approche, **la manière dont les réseaux se croisent**, et de prendre toujours en compte de manière dynamique la « *continue formation de réseaux* » (Yeung, Peck 2003 : 19). De nouveaux réseaux voient en effet quotidiennement le jour et modifient la société. Nous pouvons résumer notre propos par le schéma suivant.



Dans notre perspective théorique, nous considérons que l'analyse de la manière dont les acteurs interagissent dans les réseaux sociaux est le meilleur procédé pour atteindre des niveaux d'explications plus généraux. Mark Granovetter souligne aussi que : « *the analysis of processes in interpersonal networks provides the most fruitful micro-macro bridge. In one way or another, it is through these networks that small-scale interactions becomes translated into large-scale patterns, and that these, in turn, feed back into small groups* » (1973 : 1360).

En agissant dans le cadre de réseaux, les individus deviennent acteurs sociaux et se trouvent à la base de la formation d'opportunités ou de contraintes qui, par effet de retour, conditionnent leurs actions futures. La comparaison proposée par Norbert Elias (1985) entre le jeu d'échecs et la société est en ce sens très pertinente. A la base de tout se situe le joueur. Chaque coup joué par un joueur se répercute sur le jeu et crée des contraintes pour l'autre joueur. Au fur et à mesure que le jeu avance, il se dégage une structure qui, bien que contraignante, n'est pas extérieure aux individus qui l'ont créée, et sur laquelle ces derniers peuvent continuer à agir. Ainsi, selon la perspective de Ray Hudson que nous partageons : « *les structures n'existent pas indépendamment des actions et des arrangements humains* » (2004 : 464).

Pour être totalement pertinente, la métaphore proposée par Norbert Elias entre la société et le jeu d'échecs doit cependant être appliquée à une échelle temporelle plus longue que la vie des individus. En effet, il y a lieu d'ajouter que les règles du jeu, bien qu'elles ne soient pas figées, préexistent souvent aux individus. La marge d'action des acteurs est ainsi doublement limitée. Premièrement, elle est contrainte par le fait que l'individu agit dans le cadre de réseaux impliquant des relations de pouvoir. Deuxièmement, elle est limitée du fait qu'il existe des contraintes héritées de l'histoire qui se perpétuent bien au-delà de la vie des individus qui les ont progressivement mises en place. Cela ne signifie pas pour autant qu'elles existent indépendamment des individus. Ces derniers, en effet, les intériorisent à travers le processus de socialisation, adaptent leurs actions en conséquence et les transposent ainsi au sein des structures sociales qu'ils contribuent à mettre en place ou à perpétuer¹².

Le « poids » de l'histoire n'est donc pas conçu comme une contrainte extérieure aux acteurs, agissant de manière uniforme, mais comme une contrainte « intériorisée », dont l'impact est hétérogène, tant socialement (en fonction des milieux sociaux) que spatialement (en fonction des territoires). Il se traduit, par exemple, de manière juridique au travers des lois, de manière politique par des frontières, de manière économique au travers des différentes dotations en ressources financières, de manière culturelle par des croyances ou des identités, de manière sociale par des statuts, etc.

Si l'impact de l'histoire dans les possibilités d'action des acteurs est important, il est d'autre part indispensable de ne pas considérer ce type de contrainte comme « *une influence exerçant son impact de manière définitive, mais comme un processus en cours, continuellement construit et reconstruit* », qui « *ne modèle pas seulement les membres, mais est aussi modelé par eux, en partie en fonction de leurs propres raisons stratégiques* » (Granovetter 1985 : 486). Comme l'indique Pierre Bourdieu (1994), si l'acteur « est agi », il « agit » aussi.

¹² L'intériorisation des contraintes héritées de l'histoire est ici conçue comme un processus par lequel les individus deviennent conscients des règles et des rapports de force qui régissent le contexte relationnel dans lequel ils évoluent. Contrairement à la notion d'habitus forgée par Pierre Bourdieu (1994), qui a néanmoins stimulé notre réflexion, la formule « adapter les actions en conséquence » n'a pas de valeur normative. Elle a été plutôt choisie pour souligner que dans son action sociale l'acteur ne pas faire abstraction des contraintes héritées de l'histoire qui pèsent sur lui.

Nous partageons ainsi le point de vue de Mustafa Emirbayer, selon lequel :

« all social action is a concrete synthesis, shaped and conditioned, on the one hand, by the temporal-relational contexts of action, and, on the other, by the dynamic element of agency itself. The latter guarantees that empirical social action will never be completely determined or structured » (1998 : 1004).

L'approche théorique sur laquelle nous basons notre thèse se positionne donc à mi-chemin entre un structuralisme trop poussé tendant à « oublier » la marge d'action détenue par les individus dans la société et un « individualisme » triomphant tendant à « oublier » les contraintes posées aux acteurs par les structures sociales à l'intérieur desquelles se situe leur action, ainsi que par le poids de l'histoire. Le but de cette approche est de s'éloigner des conceptions sur-socialisées ou sous-socialisées de l'homme, qui considèrent ce dernier soit comme un être n'agissant qu'en fonction des normes sociales intériorisées, soit comme un être n'agissant que de manière utilitaire à la recherche du profit économique. A l'instar de Mark Granovetter, nous considérons que :

« actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations » (1985 : 487).

Pour le sociologue américain, l'accent doit être mis sur l'imbrication complexe entre structures et actions sociales en prêtant attention tant aux phénomènes de convergence (« *coupling* »), que de divergence (« *decoupling* ») (2003 : 53-54). Selon lui, « *le défi pour le nouveau siècle est de construire une théorie générale où les contextes, les structures, et les actions individuelles interagissent et agissent ensemble* » (2003 : 54). Cette thèse peut être considérée comme une modeste tentative de contribuer à la réflexion permettant d'aller dans cette direction. En effet, nous étudions l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale intervenant dans le cadre de la globalisation de l'économie de manière contextuelle et nous considérons les actions des acteurs dans les réseaux en tenant compte des différentes contraintes auxquels ils sont soumis.

L'application de cette perspective théorique au cas étudié nous permet d'affirmer que les migrations des footballeurs sont rendues possibles par l'existence de réseaux de transfert au sein desquels interagissent différents acteurs exerçant chacun un pouvoir d'action

spécifique en relation aux contraintes structurelles émanant de leurs caractéristiques individuelles, des caractéristiques des réseaux dans lequel se situe leur action, ainsi que de celles héritées de l'histoire.

2.2. THEORIES DE LA MIGRATION

Si le cas des migrations des footballeurs africains est analysé en premier lieu en relation au processus de globalisation, dans cette introduction théorique il est aussi utile d'exposer les acquis de la principale approche ayant appréhendé le fait migratoire : la théorie néo-classique. Il s'agit ensuite de présenter les apports des perspectives basées sur la notion de réseau dans l'étude des migrations, l'approche connexionniste en particulier. La présentation de ces approches est effectuée en analysant l'adéquation des principales thèses qui leur sont sous-jacentes à la perspective théorique que nous venons d'exposer.

2.2.1. La théorie néo-classique

La théorie néo-classique de l'économie se base sur l'idée que les individus sont rationnels et que leur rationalité est guidée par des motivations économiques. Dans cette perspective, les migrations s'expliquent par les différences géographiques entre l'offre et la demande de travail et par les déséquilibres entre pays au niveau du rapport entre capital et travail. Les différences en termes de revenu qui résultent de ce dernier déséquilibre se trouvent à la base des migrations vers des pays « riches » de travailleurs provenant de pays « pauvres ».

Sur le long terme, si le « marché » fonctionne correctement, la théorie néo-classique postule que les migrations de travailleurs des pays où le rapport entre capital et travail est favorable à ce dernier ont une fonction régulatrice. En effet, dans un article de synthèse qui fait autorité au sujet des théories de la migration, il est noté que « *l'offre de travail diminue et les salaires augmentent dans les pays pauvres en capitaux, tandis que l'offre du travail augmente et les salaires diminuent dans les pays riches en capitaux* » (Massey et al. 1996 : 433). Le ré-équilibrage des conditions salariales que les employeurs sont à même de verser aux employés résultant de la migration de travailleurs tend à stopper cette dernière. Car, selon cette théorie, la migration internationale des travailleurs est provoquée par les différences dans les revenus entre les pays. Une fois ces différences éliminées, la migration de travailleurs n'aurait plus cours.

Dans la conception néo-classique, le choix de migrer s'explique par des critères éminemment économiques. Il dépend en effet de la pondération effectuée par le migrant entre les gains attendus dans le pays d'arrivée et les gains attendus dans le pays de départ. Les gains attendus sont calculés en fonction des possibilités de trouver un emploi et du niveau des salaires. Les migrations s'expliquent donc en premier lieu par les différences économiques entre territoires. Selon cette approche, « *l'ampleur du différentiel dans les gains attendus détermine l'ampleur des flux internationaux de migrants entre les pays* » (Massey et al. 1996 : 435).

Dans une perspective géographique, le recours à la théorie néo-classique des migrations permet de mieux comprendre les raisons faisant que, d'une manière générale, les flux internationaux de travailleurs ont lieu à partir de pays faiblement dotés en ressources financières vers des pays plus riches. Cette situation s'observe aussi dans le cas du football, où, comme il sera plus amplement indiqué par la suite, les meilleurs clubs européens emploient de nombreux joueurs africains et sud-américains. Du point de vue du footballeur, en accord avec l'approche néo-classique, la migration peut aussi être conceptualisée comme une forme d'investissement : le joueur est un travailleur cherchant se rendre là où les gains nets attendus dérivés de la migration sont les plus grands.

Tout en étant un travailleur, le footballeur est cependant aussi un produit –il a été formé par un ou plusieurs clubs désireux d'obtenir un retour sur l'investissement consenti– et une marchandise –il est transféré d'un club à un autre contre de l'argent. Le joueur n'est qu'un parmi les nombreux acteurs impliqués dans le « marché » des transferts. Les recruteurs des clubs, les agents de joueurs et des investisseurs privés jouent aussi un rôle de première importance dans le fonctionnement de ce dernier. Pour comprendre pleinement les migrations des footballeurs, il est dès lors indispensable d'aller au-delà de la prise en compte des différences économiques entre les territoires, pour analyser la manière dont s'effectue la mise en relation entre l'offre et la demande de travail à une échelle internationale.

Si elle est utile pour saisir les déterminants économiques généraux permettant de rendre compte de l'ampleur et de la direction des flux internationaux de travailleurs, la théorie néo-classique ne nous fournit pas les outils nécessaires à la compréhension fine de la manière dont les migrations ont cours. Dans ce modèle, en effet, l'unité d'analyse fondamentale est l'individu ou, tout au plus, dans l'approche micro-économique, la parenté étroite de ce dernier. Les flux migratoires entre pays sont ainsi considérés comme

« la simple somme des mouvements individuels effectués sur la base de calculs coûts-bénéfices individuels » (Massey et al. 1996 : 435).

Cette situation ne se vérifie pas dans le football. Dans ce domaine, la traduction en action de la décision d'un joueur de migrer implique toujours la mobilisation de ressources relationnelles. L'action de migrer n'est en ce sens pas seulement individuelle, mais aussi, et surtout, collective. Pour comprendre la migration, nous considérons donc qu'il soit nécessaire de prendre les **réseaux migratoires** comme unité d'analyse. Ils désignent les **formes spécifiques d'interdépendance entre des acteurs mis en place dans le but de favoriser le déplacement spatial des personnes.**

2.2.2. La perspective des réseaux

Dans notre perspective de recherche, la prise en compte de facteurs socio-relationnels dans l'analyse des migrations est centrale. Comme pour l'étude de l'action des hommes dans la société, l'étude des migrations implique aussi de « *regarder comment les personnes font usage de leur position dans les réseaux sociaux pour mobiliser des ressources afin d'atteindre leurs buts économiques* » (Granovetter 1990 : 14). Il devient ainsi possible de mieux expliquer les raisons faisant que les flux de personnes interviennent de manière spatialement et socialement sélective.

L'approche des réseaux met l'accent sur l'importance des critères relationnels pour expliquer l'ampleur et la direction des flux internationaux de travailleurs. Dans le cadre de cette approche, la migration n'est pas aussi directement liée aux différences économiques entre territoires que la théorie néo-classique le suggère :

« la taille des flux migratoires entre deux pays n'est pas fortement corrélée aux différences de salaires ou des taux d'emploi, dans la mesure où quel qu'ils soient les effets de ces variables pour promouvoir ou freiner les migrations, ils sont progressivement supplantés par la diminution des coûts et des risques liés au mouvement, diminution émanant de la consolidation des réseaux migratoires qui intervient avec le temps » (Massey et al. 1996 : 450).

En soulignant l'impact économique des réseaux, cette approche montre le caractère socialement construit des opportunités liées aux migrations. Sans nier la rationalité économique de l'individu postulée par la théorie néo-classique, la théorie des réseaux indique aussi que « *lorsque la migration internationale s'institutionnalise à travers la*

formation et l'élaboration de réseaux, elle devient progressivement indépendante des facteurs qui l'ont originairement provoquée, soient-ils de type structurel ou individuel » (Massey et alii 1996 : 450).

Selon la théorie des réseaux et en accord avec le cadre théorique général esquissé, il s'agit donc d'adopter une perspective prenant en compte le fait que la formation d'opportunités dans la migration est de nature contextuelle –elle varie dans l'espace et dans le temps– ; relationnelle –elle dépend des configurations sociales existantes ou pouvant être développées– ; et relative –elle change en fonction des caractéristiques socio-économiques des individus. En accord avec Mustafa Emirbayer, nous estimons en effet que les acteurs sociaux « *sont toujours enracinés dans l'espace et dans le temps ; ils réagissent à des situations spécifiques (opportunités tout comme contraintes) plutôt qu'ils ne suivent des lignes de conduite d'une manière solipsistique* » (1997 : 307).

Dans le cas des migrations des footballeurs, la prise en compte de critères d'ordre relationnel est d'autant plus importante que leurs mouvements sont en grande partie organisés et contrôlés par des intermédiaires privés réunis dans des sociétés de placement. L'étude des modalités de mise en relation de l'offre et de la demande de travail assume pour ce cas spécifique une importance centrale. L'approche « connexionniste » développée par Jean-Baptiste Meyer (2001) pour étudier les migrations de personnel hautement qualifié est à cet égard très utile.

Par le recours à cette approche, il s'agit en premier lieu d'affirmer la centralité du rôle joué par les intermédiaires dans la gestion de la migration internationale. Les réseaux migratoires ne comprennent pas seulement les migrants, mais aussi toutes sortes d'autres acteurs qui, de par leurs connaissances et leurs relations, facilitent les flux. Selon Jean-Baptiste Meyer, la prolifération récente d'intermédiaires professionnels « *confirme le fait que la globalisation du marché du travail des personnes hautement qualifiées n'advient pas sans un massif investissement dans les réseaux* » (2001 : 102). Cette observation s'applique parfaitement à l'étude des migrations des footballeurs, ainsi qu'à celle d'autres types de migrants fortement mobiles.

Le rôle des intermédiaires ne se limite pas à fournir les conditions nécessaires à la réalisation des migrations. Pour Allan Findlay et Lin Li, les auteurs ayant conçu le cadre analytique des canaux migratoires sur lequel nous reviendrons plus tard, « *ces agences intermédiaires en canalisant les informations et les ressources ont une influence dans le moulage du processus de migration internationale* » (1998 : 682). Ainsi, selon ces mêmes

auteurs, « *les canaux ne reflètent pas seulement l'existence d'un système migratoire, mais ils sont aussi responsables de la structuration du système* » (1998 : 682).

Cette idée est également exprimée par Jean-Baptiste Meyer lorsqu'il évoque le passage d'un paradigme substantialiste à un paradigme connexionniste dans l'étude des migrations des personnes hautement qualifiées. Dans ce cadre, la migration apparaît « *comme étant moins le facteur résiduel d'une confrontation entre l'offre et la demande sur le marché du travail international que l'expression de dynamiques globales générées par les interactions humaines* » (2001 : 94). En d'autres termes, « *l'offre et la demande peuvent être vues comme le résultat de processus de réseau au lieu que comme des déterminants objectifs, autonomes et originaux des flux migratoires* » (2001 : 104).

Dans une perspective connexionniste, ce n'est pas tant l'importance du différentiel économique entre pays qui détermine la taille des migrations, mais plutôt l'existence de réseaux migratoires permettant à l'individu de traduire en action sa décision de migrer. Selon Jean-Baptiste Meyer :

« people are not moving in a vacuum between supply and demand. They are actors whose movements, constructed through and resulting from collective action, can be traced and described accurately instead of being left to external and elusive macro-determinations. This is not a volatile population of separate units in a fluid environment but rather a set of connective entities that are always evolving through networks, along sticky branches » (2001 : 96).

En couvrant les territoires de manière sélective, ces réseaux influencent également la direction des migrations. Il devient ainsi possible de rendre compte des raisons faisant que ces dernières n'ont pas cours de manière spatialement homogène.

Par le recours à l'approche connexionniste, qui s'accorde parfaitement à la perspective théorique générale de la thèse, il ne s'agit pas de nier l'importance des facteurs économiques mis en avant dans l'approche néo-classique, mais de montrer de quelle manière ces facteurs sont filtrés par les acteurs et traduits, ou non, au niveau de la mise en place de réseaux migratoires. Plus largement, ce raisonnement peut être appliqué aussi à l'étude de la globalisation de l'économie et, successivement, à l'analyse du cas des migrations des footballeurs.

2.3. UNE THEORIE DE LA GLOBALISATION

Pour traiter de la globalisation, en fonction de notre cadre théorique, nous avons choisi une approche visant à la « désubstantiver »¹³, en rappelant sa nature contextuelle et processuelle, et en remettant les réseaux au sein desquels se situe l'action des acteurs au centre de l'analyse. Ce choix se justifie dans la mesure où notre ambition est non seulement de comprendre si un processus de globalisation a cours dans le football professionnel, mais aussi de rendre compte des modalités aux travers desquelles un tel processus intervient.

2.3.1. L'approche relationnelle

Afin de comprendre les logiques sous-jacentes aux migrations internationales des footballeurs africains en liaison aux questions de recherche et aux hypothèses énoncées, nous avons décidé d'adopter une approche relationnelle de la globalisation. En insistant sur l'enracinement social de l'action économique, cette perspective permet de replacer les acteurs au centre de l'étude de ce processus.

L'approche relationnelle de la globalisation met l'accent sur la construction sociale des opportunités économiques. En d'autres termes, nous considérons que ces opportunités ne sont pas les mêmes pour tout le monde, mais elles dépendent de l'information, des connaissances et des relations que les acteurs en réseau disposent ou qu'ils sont à même de mobiliser. Par conséquent, si le moteur de la globalisation reste de nature économique –le fait que les acteurs cherchent à tirer profit des différences économiques entre pays–, ces différences et les opportunités multiples qui en découlent ne peuvent pas être définies indépendamment des relations entre les acteurs qui cherchent à les exploiter.

L'unique référence à des facteurs de type économique ne suffit donc pas à expliquer le processus. Comme dans le cas des migrations, il convient également d'étudier la manière dont ces facteurs sont interprétés et traduits en acte par les acteurs en fonction de leur vécu, de leur savoir, de leurs compétences, de leur capital relationnel et des contextes spatial et historique au sein desquels se situe leur action.

¹³ Pour un compte-rendu exhaustif sur les conceptions « substantialistes » du monde social se référer à Emirbayer (1997). Selon le sociologue américain, la perspective substantialiste « *takes as its point of departure the notion that is substances of various kinds (things, beings, essences) that constitute the fundamental units of all inquiry. Systematic analysis is to begin with these self-subsistent entities, which come "preformed", and only then to consider the dynamic flows in which they subsequently involve themselves* » (1997 : 282). Farinelli souligne également l'existence de « *deux différentes conceptions du monde : celle pour laquelle il est composé par des processus et des relations, et celle pour laquelle il se compose de choses* » (2007 : 31).

À l'instar de Mark Granovetter, nous considérons qu'« *il n'est pas possible de comprendre les phénomènes économiques sans se référer aux racines de l'action dans les réseaux de relations sociales* » (in Fusetti, Manfredi 2006 : 27). En faisant référence à Max Weber¹⁴, le sociologue américain affirme que l'action économique n'est qu'une catégorie, certes spéciale et importante, de l'action sociale (1985 : 507-508). Ne répondant pas à des logiques complètement autonomes, l'action économique ne peut pas être comprise sans la prise en compte de son enracinement social. À travers cette notion, il est possible d'analyser la manière dont l'« *action économique est liée ou dépend d'actions ou institutions qui ne sont pas économiques au niveau du contenu, des objectifs et des processus* » (Granovetter 2005 : 35).

Dans la mesure où « *toute activité économique est enracinée dans des réseaux sociaux complexes et en perpétuelle définition* » (Granovetter 1990 : 14) et que « *les acteurs ont souvent recours à des ressources non-économiques pour accéder à des avantages de coûts dans la production de biens et de services* » (Granovetter 2005 : 35), il est indispensable de « *prendre en compte les réseaux, les normes, les institutions et la culture de manière endogène aux modèles économiques, en assumant qu'autrement aucune affirmation systématique ne peut être faite* » (Granovetter 2005 : 47). Au-delà de l'étude de l'économie, pour Mark Granovetter l'objectif de l'approche relationnelle est de « *réorienter la recherche en sciences sociales vers la proposition qu'aucune partie de la vie sociale ne peut être correctement analysée sans voir comment elle est fondamentalement enracinée dans des réseaux de relations sociales* » (1990 : 15)¹⁵.

Comme dans l'approche connexionniste des migrations, dans l'approche relationnelle de l'étude de la globalisation les réseaux deviennent l'unité d'analyse fondamentale permettant de comprendre le fonctionnement de l'économie globale. A l'instar de Peter Dicken, Philip Kelly, Kris Olds et Henry Wai-Chung Yeung, nous considérons que pour comprendre l'économie globale il est nécessaire « *de dépasser la description 'atomiste' des activités des acteurs individuels ou les imaginations méta-individuelles de structures* ».

¹⁴ Richard Swedberg résume la vision de l'action économique de Weber comme « *an action by an individual which is primarily driven by material interests (but sometimes also by ideal interests) and to some extent by tradition and sentiments. Economic social action is furthermore aimed at utility, and other actors are always taken into account* » (2001 : 85). Weber considère également que l'acteur, bien que rationnel, est limité par les informations dont il dispose. La perspective de l'action sociale weberienne s'accorde à notre approche en ce qu'elle réaffirme la centralité des notions d'intérêt et de rationalité, tout en ne les considérant pas d'une manière exclusivement économique.

¹⁵ De manière plus large encore, Mustafa Emirbayer s'est aussi fait l'avocat du « *relationnisme* », une perspective qu'il oppose au substantialisme et qui implique selon lui de considérer la « *primauté de la contextualité et des processus dans l'analyse sociologique* » (1997 : 290).

‘profondes’ » (2001 : 91). C’est à partir de l’identification des acteurs dans les réseaux et de l’analyse des manières dont ils sont interreliés, qu’il est possible de comprendre comment ces derniers « globalisent » le monde.

L’approche relationnelle de la globalisation implique également de considérer l’existence, ou la non-existence, de réseaux comme le reflet non seulement de considérations de type économique, mais également de facteurs politiques, historiques, linguistiques, etc. Traduit par les acteurs au niveau du développement de réseaux migratoires, l’ensemble de ces critères influence la manière dont la géographie de la globalisation est structurée. La prise en compte concomitante de facteurs explicatifs de nature multiple permet d’expliquer non seulement si et pourquoi pour certains acteurs la globalisation est économiquement profitable, mais également comment cette « profitabilité » a été et est historiquement, socialement et spatialement construite.

2.3.2. La définition opératoire du concept

Pour mieux circonscrire la littérature concernant la globalisation, David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt et Jonathan Perraton (1999) ont proposé une classification de trois types de perspectives par lesquelles ce processus est appréhendé.

Les « hyperglobalistes » mettent l’accent sur la perte des repères spatiaux. Dans leur perspective, la globalisation « *a créé une économie unique qui a dépassé et intégré les plus importantes régions économiques du monde* » (Perraton 2003 : 38). Pour les « sceptiques », par contre, le concept même de globalisation n’a pas de raison d’être. La croissance récente des flux internationaux ne représenterait qu’une augmentation des échanges entre des économies nationales bien définies, à laquelle il suffit de se référer par le terme d’internationalisation. Les « transformationnalistes », enfin, considèrent qu’un véritable changement dans l’organisation spatiale des systèmes de production a eu lieu depuis une vingtaine d’années. Ils introduisent ainsi une distinction entre la notion d’internationalisation et celle de globalisation.

Selon Peter Dicken, les processus internationalisants, relativement anciens, « *involve the simple extension of economic activities across national boundaries. They reflect, essentially, quantitative changes that lead to more extensive geographical patterns of economic activity* » (2003 : 12). Les processus globalisants, par contre, relativement nouveaux, « *involve not merely the geographical extension of economic activity across national boundaries but also – and more importantly – the functional integration of such*

internationally dispersed activities. They reflect, therefore, essentially qualitative changes in the ways economic activities are organized » (2003 : 12).

Se situant à mi-chemin entre la vision hyperglobaliste et la vision sceptique, le point de vue transformationnaliste de la globalisation nous semble le plus à même de rendre compte des changements, parfois importants, observés et mesurés dans les dernières décennies, sans pour autant ignorer l'inscription de ce phénomène dans une continuité historique au sein de laquelle le capitalisme a progressivement et à différents degrés gagné le monde entier.

Compte-tenu de la perspective théorique exposée plus haut, la **globalisation** peut être définie comme **un processus se caractérisant par l'élargissement spatial du spectre d'action de réseaux d'acteurs et d'acteurs en réseau, cherchant à tirer profit des différences de toutes natures existant entre les espaces par des choix de localisation spécifiques aboutissant à une circulation géographiquement étendue de biens, de services et de personnes, et à une interdépendance fonctionnelle progressive des espaces à une échelle transnationale.**

Une telle définition de la globalisation nécessite d'être approfondie. Tout d'abord, le terme de *processus* indique que le phénomène en question n'est pas abouti. Bien au contraire, il est toujours « en train de se faire ». Ce processus est de nature *spatiale* : il se définit en premier lieu par l'élargissement de l'aire géographique dans laquelle se déploie l'action de *réseaux d'acteurs et d'acteurs en réseau*. La première formule met l'accent sur la dimension collective de l'action, tandis que la seconde met l'accent sur la dimension individuelle des choix. L'action des acteurs est considérée d'un point de vue utilitaire (« *tirer profit* »). Néanmoins, nous tenons compte également du fait que les effets non-escomptés sont toujours possibles, ce qui explique l'utilisation du verbe « *chercher* ».

La quête d'avantages économiques dans le contexte de la globalisation s'opère à travers l'exploitation de *différences* existant entre des espaces. Les différences auxquelles nous faisons référence sont de « *toutes natures* » : niveau de vie, niveau des salaires, infrastructures, système politique, système juridique, régime fiscal, taux de change, idées, croyances, etc. Loin de s'estomper, ces différences persistent dans le cadre du processus de globalisation.

Si les acteurs cherchent à tirer profit des différences spatiales qui préexistent à leur action, ils exercent aussi une influence sur elles à travers leurs *choix de localisation* stratégiques.

Ces choix de localisation sont « *spécifiques* », en ce qu'ils ne dépendent pas seulement de critères économiques « neutres », mais aussi et surtout de critères d'ordre relationnel : le vécu, le savoir et les compétences des acteurs en réseau ont une influence directe sur la formation d'opportunités.

Par leurs choix de localisation ayant trait à la production (usines, sièges sociaux, etc.), au commerce (magasins, dépôts, etc.) et à la sphère privée (résidences, domicile fiscal, etc.), les acteurs se trouvent à la base de la mise en place de configurations géographiques particulières au sein desquelles les différentes entités spatiales historiquement délimitées (Etats, régions, etc.) se retrouvent dans un régime d'« *interdépendance* » croissant. Cette interdépendance peut être définie comme étant « *fonctionnelle* » à partir du moment où elle touche le fonctionnement même de l'activité économique et, dans un contexte plus large que la sphère économique, dans la mesure où une décision prise dans un lieu touche directement d'autres lieux parfois très éloignés (Giddens 2000).

Cette interdépendance relie différentes entités spatiales à une échelle « *transnationale* ». Le terme de pôles définit un ensemble de lieux non-contigus, géographiquement interconnectés par des flux et des réseaux. L'adjectif « *transnational* » véhicule non seulement l'idée que le fonctionnement de l'économie dépasse désormais le cadre stato-national, mais exprime aussi le fait que, dans le contexte de leur intégration politique et économique, les relations entre Etats se font de moins en moins sur une base bilatérale, et que la circulation de *biens*, de *services* et de *personnes* s'effectue de plus en plus entre plusieurs pays.

D'un point de vue matériel, les espaces sont interreliés par des flux de toutes natures caractérisés, d'une part, au niveau qualitatif, par leur vitesse et par leur caractère répétitif, et, d'autre part, par leur importance quantitative. Le concept de « *circulation* » a été choisi pour définir ce **déplacement spatial rapide, généralisé et ininterrompu**. D'un point de vue spatial, avec le développement des moyens de transport et communication, cette circulation a de plus en plus lieu entre des espaces très éloignés, d'où le choix d'intégrer dans la définition la formule « *géographiquement étendue* ».

Pour le dire brièvement en d'autres termes, nous considérons comme moteur de la globalisation la recherche des acteurs de tirer profit des différences de toutes natures existant entre les espaces à différentes échelles géographiques. Dans notre perspective, en globalisant leur action, les acteurs produisent, reproduisent ou éliminent les différences qu'ils cherchent à exploiter. Sur le plan pratique, la tentative dépend en grande partie du

capital relationnel que les acteurs en réseau sont capables de mobiliser et intervient donc de manière spatialement sélective. Pour comprendre le fonctionnement de l'économie globale, il est donc indispensable de prendre en compte l'enracinement social de l'action économique.

Dans le cas du football, par exemple, en recrutant des joueurs en Afrique, les clubs européens cherchent à tirer profit des conditions avantageuses au niveau des facteurs de production et de la disponibilité de jeunes footballeurs. L'existence de ces conditions avantageuses n'est en rien « naturelle » : elle est historiquement, territorialement et socialement enracinée. Elle découle de l'histoire passée des relations entre les hommes et leurs territoires. Cette histoire est constamment réactivée par les acteurs qui s'allient dans le cadre de réseaux dont la configuration spatiale ne doit rien au hasard. Loin d'être figée, cependant, cette histoire évolue au rythme des nouveaux projets et initiatives. Les investissements consentis par les clubs européens en Afrique sub-saharienne pour former ou pour recruter des joueurs peuvent ainsi amener à des processus de convergence –en promouvant par exemple le développement local du football, la création de ligues professionnelles et l'augmentation du prix de transfert des joueurs– ou, au contraire, de divergence –en provoquant par exemple le départ précoce de jeunes à l'étranger, l'affaiblissement des ligues locales et une baisse dans les prix de transfert des joueurs.

3. LE CADRE ANALYTIQUE

Dans ce chapitre il s'agit de rendre opérationnelle l'approche théorique que nous venons d'esquisser par la présentation de quatre cadres analytiques qui se prêtent particulièrement bien à l'étude des migrations des footballeurs, et, plus largement, à l'analyse de la globalisation économique. Les différents cadres analytiques retenus permettent d'appréhender dans une perspective relationnelle les logiques sous-jacentes à l'augmentation des circulations et à l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale intervenant dans le cadre de ce processus.

Le cadre analytique de la segmentation du marché du travail rend possible l'étude du rôle de l'immigration de travailleurs provenant de pays mal dotés en ressources financières vers des Etats plus riches à partir de l'étude de la manière dont le marché du travail dans ces derniers pays est structuré.

Le cadre analytique de la nouvelle division internationale du travail permet de rendre compte de la reconfiguration spatiale du système de production à l'œuvre dans le contexte de la globalisation de l'économie et, plus spécifiquement, dans le cadre de la délocalisation de la formation de footballeurs dans les pays du « Sud ».

Le cadre analytique des réseaux de production globaux facilite l'étude des modalités par laquelle cette délocalisation est effectuée. Ce cadre analytique est aussi utile au niveau du commerce de footballeurs en ce qu'il permet de mettre l'accent sur les logiques spatiales sous-jacentes à la mise en place de chaînes de transferts au cours desquelles les joueurs prennent de la valeur « dans le mouvement », en circulant à une échelle transnationale.

L'approche des canaux migratoires permet de mettre en exergue le rôle central joué par les intermédiaires privés ou organisés en sociétés de placement dans la mise en relation de l'offre et de la demande de travail, et dans l'élargissement du spectre d'action géographique des réseaux de transfert de joueurs.

Chacun des cadres analytiques susmentionnés nourrit de manière spécifique mais complémentaire l'étude de la présence de footballeurs africains en Europe. Ils permettent de guider notre travail et de répondre aux différentes hypothèses que nous avons postulées, tant au niveau de la production de joueurs, de leur commerce et de leur emploi. Ci-après nous présentons les principaux fondements de chacun des cadres analytiques

retenus. Nous précisons ensuite la manière dont ils seront appliqués à l'étude des migrations internationales des footballeurs africains.

3.1. LA SEGMENTATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

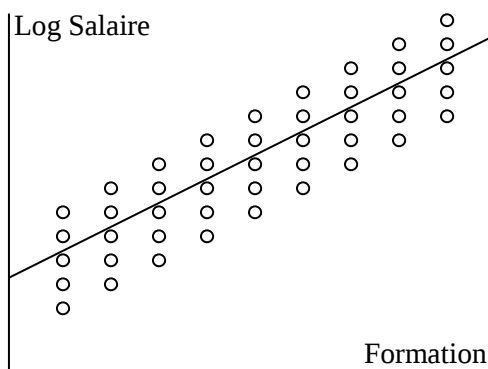
Pour comprendre l'accroissement des circulations et l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale intervenant dans le contexte de la globalisation de l'économie, il est en premier lieu utile de se référer à un cadre analytique permettant de comprendre le rôle joué par la main d'œuvre migrante dans le marché du travail des pays d'accueil, tel que celui de la segmentation du marché du travail.

Par ce cadre analytique, il est premièrement possible de rendre compte des migrations internationales à partir de l'analyse de la structure du marché du travail dans les pays d'immigration, en mettant en exergue le besoin fonctionnel de travailleurs étrangers dans les économies richement dotées en ressources financières. Deuxièmement, il est aussi possible d'établir un lien entre la place des migrants dans le marché du travail du pays d'immigration et la place occupée par leur pays d'origine dans le contexte de la division internationale du travail. Les fondements de ce dernier processus sont présentés dans le chapitre suivant.

3.1.1. De la théorie du capital humain à la segmentation

Depuis la fin des années 1960, différents auteurs ont souligné l'existence d'un processus de dualisation dans le marché du travail. En d'autres termes, il n'existerait pas un seul marché du travail, mais deux segments régis par des logiques différentes. Cette affirmation s'oppose à la théorie néo-classique du capital humain formulée par l'économiste Gary Becker. Selon lui, le revenu du travailleur est censé augmenter de manière linéaire parallèlement à son degré de formation, un accroissement de ce dernier permettant une mobilité verticale. Ce modèle, qui découle des « lois du marché », devrait s'appliquer aux emplois dans tous les secteurs économiques.

Graphique 4 : nuage de points hypothétique – théorie du capital humain



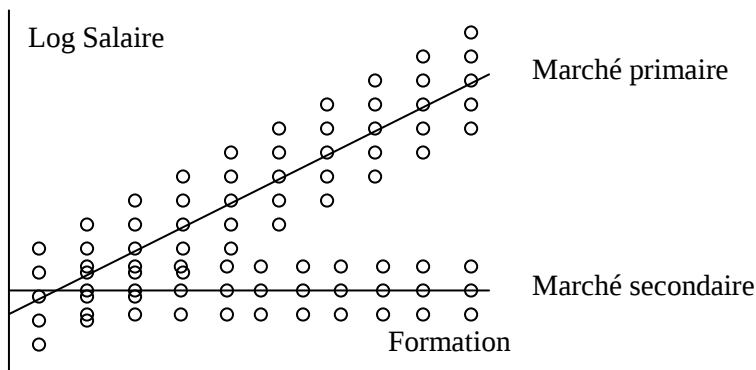
Dickens, Lang (1985 : 794)

Pour l'économie néo-classique, toute distorsion empiriquement observée par rapport à ce modèle relève d'un mauvais fonctionnement du marché, ou alors, de la propension à la discrimination que les employeurs nourrissent à l'égard de certains groupes de population. Dans la théorie de Gary Becker, les individus ont un « goût de discrimination » faisant qu'ils sont disposés à payer pour s'entourer de ressortissants appartenant à un groupe spécifique. Ainsi, par exemple, *« un employeur peut vouloir sacrifier des profits afin d'éviter de s'associer avec un groupe d'individus déterminé »* (Leeds, Von Allmen 2002 : 324-325).

Se distançant de la théorie néo-classique du capital humain, Michael Piore a élaboré le concept de « marché du travail interne » pour exprimer le fait que *« dans de larges pans du marché du travail, la distribution et la rémunération des emplois sont gouvernées par des règles institutionnelles et des habitudes qui ne sont que faiblement liées à des comportements rationnels et instrumentaux, ou aux forces compétitives du marché »* (1983 : 251). Ces marchés « internes », ou primaires, qui fonctionnent de manière plus ou moins fermée, confinent de nombreux travailleurs dans des marchés de travail « externes », ou secondaires, où l'adéquation entre formation, ou expérience, et salaire est faible.

Dans la théorie du marché du travail dual, le secteur d'emploi primaire est caractérisé par *« des hauts revenus avec des bonnes conditions de travail, la stabilité de l'emploi et des retours substantiels par rapport aux variables du capital humain comme la formation et l'expérience »* (Dickens, Lang 1988 : 129), tout l'opposé des conditions que l'on retrouve au niveau du marché du travail secondaire.

Graphique 5 : nuage de points hypothétique – théorie du marché dual



Dickens, Lang (1985: 795)

Au cœur de la théorie de la segmentation du marché du travail se situe la thèse que « *les processus qui gouvernent la distribution et la rémunération des emplois à l'intérieur des marchés du travail internes sont de nature sociale, et s'opposent tant aux processus compétitifs qu'aux calculs instrumentaux* » (Piore 1983 : 252). Contrairement à la théorie néo-classique du capital humain, selon laquelle le fonctionnement du marché du travail est censé tendre « naturellement » vers une application des lois de l'offre et de la demande, dans la théorie de la segmentation, les pratiques sociales dépassent souvent et durablement les effets des exigences économiques. Ces pratiques « *conduisent à la formation de réseaux d'accès aux opportunités d'emploi qui facilitent ou gênent la transparence du marché et la rencontre entre la demande et l'offre du travail* » (Gerke, Evers 1993 : 4).

Selon la théorie de la segmentation, c'est surtout au niveau de l'accès aux emplois primaires que les pratiques sociales des employeurs prennent le pas sur les exigences économiques :

« in each internal labor market there are one or more entry ports which are the only positions which can be entered directly from the external labor market. It is at these entry ports that employers exercise control over mobility between labor markets and it is here that the selection of workers with desired characteristics takes place » (Hodson, Kaufman 1982 : 729).

La tendance à la segmentation est ainsi renforcée par les problèmes de discrimination à l'embauche auxquelles les femmes, certains groupes ethniques et les personnes issues de la migration sont confrontées de manière particulièrement importante (Fibbi, Kaya, Piguet 2003, Piguet 2005).

La segmentation du marché du travail s'explique aussi par des déterminants économiques. Dans le cadre du système capitaliste, le statut social d'un emploi est généralement lié à sa rémunération. Le plus souvent, les hiérarchies de salaires sont aussi des hiérarchies de prestige. Dans ce contexte, si les employeurs veulent attirer des travailleurs pour des emplois situés au bas de l'échelle en offrant des conditions salariales plus attractives, ils doivent s'attendre à une pression des personnes employées dans des postes traditionnellement plus rémunérateurs afin que leurs salaires soient aussi augmentés. Ce mécanisme comporte le risque d'une inflation structurelle.

Le risque d'inflation structurelle peut être évité par le recours à une main d'œuvre étrangère disposée, au moins dans un premier temps, à faire abstraction du statut social lié au poste de travail et à l'occuper même si le niveau de rémunération est bas. Ce recours stratégique à des travailleurs étrangers pour remplir des positions négativement perçues sans toucher aux conditions de rémunération renforce le caractère segmenté du marché du travail.

3.1.2. Le rôle du migrant dans un marché segmenté

La migration de travailleurs peut être considérée comme fondamentale pour le bon fonctionnement d'un système économique structuré de manière segmentée, où le besoin, d'une part, de personnes hautement qualifiées et, d'autre part, de personnes faiblement qualifiées ou acceptant de subir une déqualification, est très fort. C'est pourquoi la question du lieu géographique où les migrants vont exercer leur emploi est centrale dans le débat au sujet des migrations internationales. Dans le contexte économique actuel, la migration de personnes dans les pays richement dotés en ressources financières tend à s'inscrire, pour les mieux formés, dans le cadre de la compétition que les firmes se livrent à une échelle géographique de plus en plus vaste, et, pour les moins bien formés, dans le cadre de la polarisation économique qui accompagne le processus de nouvelle division internationale du travail.

En effet, si selon la théorie néo-classique, les différences économiques entre les espaces à une échelle internationale sont censées se réduire dans le contexte de la globalisation du système capitaliste (processus de convergence), selon le cadre analytique de la nouvelle division internationale du travail, ces différences sont appelées à s'accroître (processus de divergence).

A partir de recherches menées en Angleterre, Doreen Massey a par exemple fait état du renforcement de la séparation géographique entre fonctions de contrôle et fonctions de production (1994 : 89). Selon elle, la concentration des fonctions de contrôle et des emplois hautement qualifiés dans les pays riches contribue à accroître les différentiels de richesse à l'échelle internationale. Ce phénomène a lieu aussi à une échelle nationale et au sein des économies dites centrales. Certains lieux, comme les villes globales, émergent et se développent au détriment d'autres.

Le chapitre intitulé « Le conte des deux cités » au sein de l'ouvrage sur les villes globales de Saskia Sassen (1996) met l'accent sur la polarisation socio-économique existant au sein même des villes globales et expose les mécanismes aboutissant à une dualisation du marché du travail dans les pays riches. Saskia Sassen affirme que dans les métropoles étudiées, la distribution des emplois, des revenus et des modes de consommation devient de plus en plus bimodale. La classe moyenne disparaît peu à peu de la ville, où se concentrent les cadres supérieurs des firmes directement ou indirectement connectées à l'économie globale, et une main d'œuvre immigrante, prête à se plier aux employeurs, à des fins de survie. Ce type de main d'œuvre permet de satisfaire les nouveaux besoins en services des élites dans des secteurs déclassés que les nationaux tendent à refuser pour les raisons susmentionnées (de la restauration, au travail domestique en passant par la prostitution).

Selon Lin Li, Allan Findlay et Huw Jones (1998), la place occupée par les migrants dans le marché du travail des villes globales peut en règle générale être interprétée en fonction de la place occupée par leurs pays d'origine dans le contexte de la division internationale du travail. Selon ces auteurs, la structure bipolaire des emplois occupés par les travailleurs immigrés dans les villes globales reflète dans une large mesure les inégalités entre pays qui se développent dans le contexte de la division internationale du travail.

3.1.3. Footballeurs étrangers et segmentation

Le cadre analytique de la segmentation du marché du travail dans les économies « centrales » se prête également à une application dans le contexte de notre étude de cas. Il permet en effet de mettre l'accent sur les facteurs « pull », liés à la manière dont le marché du travail européen des footballeurs est structuré, en apportant ainsi des éléments d'explication supplémentaires concernant le processus d'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale.

En nous référant à ce cadre analytique, il s'agit en premier lieu de comprendre si le marché du travail des footballeurs en Europe est structuré de manière segmentée et de rendre compte de la manière dont la situation évolue. Nous allons ainsi répondre aux questions suivantes :

- Le marché du travail européen des footballeurs est-il structuré de manière segmentée ?
- Comment la distribution des revenus a-t-elle évolué dans la dernière décennie ?
- Quelles sont les raisons sous-jacentes à cette évolution ?

Dans le contexte d'une éventuelle segmentation du marché du travail des footballeurs en Europe, il s'agit ensuite d'analyser la place occupée par les joueurs étrangers, notamment en fonction de la place que leurs pays d'origine respectifs occupent dans le contexte de la division internationale du travail. Nos questions sont les suivantes :

- Quelle est la place des joueurs étrangers dans le marché du travail européen des footballeurs ?
- De quelle manière l'origine géographique des joueurs étrangers conditionne-t-elle la place occupée dans ce marché ?
- Les joueurs africains occupent-ils une place particulière dans le marché du travail européen des footballeurs ? Laquelle ?

À travers l'étude longitudinale des trajectoires de carrière des joueurs, il s'agit également de comprendre l'ampleur des cas de mobilité verticale, afin de vérifier le postulat de la théorie du marché dual, selon lequel les travailleurs peuvent difficilement passer d'un segment du marché du travail à un autre.

Toutes questions énoncées dans le cadre analytique sont traitées dans la deuxième partie de la thèse, qui présente les principaux résultats tirés de l'analyse de notre étude de cas. Cette partie est divisée en trois principaux chapitres, consacrés à la production de footballeurs, à leur commerce et à leur emploi. La plupart des exemples présentés ont trait aux joueurs africains. Ce cas spécifique est cependant toujours comparé à celui des footballeurs-migrants d'autres origines.

3.2. LA NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

3.2.1. *Mercantilisme, impérialisme, colonisation*

Pour comprendre pleinement l'émergence de la notion de nouvelle division internationale du travail, il est nécessaire d'opérer un bref détour historique et de remonter jusqu'au quinzième siècle. Depuis cette période, l'histoire de la planète se caractérise par une compétition pour le contrôle des marchés et des ressources à l'échelle mondiale. Jusqu'au dix-neuvième siècle, le principe du mercantilisme prédomine. Selon Peter Dicken, « *le mercantilisme était basé sur l'idée que la richesse et l'influence d'une nation dépendaient de sa capacité à contrôler le commerce extérieur au détriment de ses rivaux* ». En d'autres termes, ajoute-t-il, le mercantilisme « *est basé sur l'assomption que le commerce est un jeu à somme nulle : ce qu'une nation gagne dans le commerce correspond à ce que les autres nations perdent, et vice versa* (2002 : 51).

A partir de la découverte et de la conquête des Amériques, les puissances européennes ont acquis le contrôle sur des espaces de plus en plus vastes. Lors de la conférence de Berlin, par exemple, qui a eu lieu entre 1884 et 1885, treize pays européens et les Etats-Unis se sont accordés sur le principe de non-belligérance dans la colonisation de l'Afrique. Bien que déjà présents avec leurs forts côtiers (Coquery-Vidrovitch, Moniot 2005), les puissances occidentales ont dès lors entamé la conquête de ce continent dans son intégralité. Dans ce contexte de colonisation, une politique d'impérialisme économique a été mise en place.

Selon Ron Johnston, Derek Gregory, Geraldine Pratt et Michael Watts, cette notion décrit des processus qui ne sont pas exclusivement économiques :

« imperialism is closely affiliated with colonialism. Both processes are intrinsically geographical dynamics that involve the extension of the sovereignty of a ruler or Nation-State over the land and lives of an alien people through a mixture of military conquest, colonial settlement, the imposition of direct rule, or the creation of informal empires of trade and political supervision » (2000 : 375).

Pour ces mêmes auteurs, l'**impérialisme** se définit par la **création et le maintien de relations économiques, culturelles et territoriales inégales entre des Etats, souvent sous la forme d'un empire, basé sur la domination et la subordination** (2000 : 375).

La politique impérialiste des grandes puissances occidentales ne se développe plus à partir d'une idéologie mercantiliste, visant simplement à s'approprier des ressources disponibles dans les territoires conquis. Désormais, il s'agit aussi de mettre en place des infrastructures dans le pays colonisé afin d'optimiser l'exploitation des matières premières, de développer la production agricole et de créer de nouveaux débouchés pour écouler les marchandises produites. A cet égard, Neil Brenner souligne que :

« though a capitalist world economy has existed since the earliest round of capitalist growth during the long sixteenth century, it was not until the shift from mercantile to industrial capitalism during the nineteenth century that capital accumulation became intrinsically premised upon large-scale, socially produced territorial infrastructures for production, exchange, distribution, consumption, transportation, communication, and the like »
(1999 : 44).

D'un point de vue économique, l'objectif premier de l'impérialisme et de la colonisation est l'acquisition du contrôle d'espaces à même de fournir aux industries localisées dans le pays colonisateur les matières premières leur permettant de réinjecter sur le marché des produits de consommation manufacturés à des prix avantageux.

3.2.2. La division internationale du travail traditionnelle

Dans l'optique de la concurrence entre les Etats « occidentaux » à l'échelle mondiale, le commerce international n'est plus considéré comme un jeu à somme nulle, mais, en accord avec la théorie de l'avantage comparatif développée par l'économiste David Ricardo à partir de 1817, comme un jeu « gagnant-gagnant ». La théorie de l'avantage comparatif est basée sur l'idée qu'une nation doit se spécialiser dans la production et l'exportation des produits pour lesquels elle détient un avantage comparatif¹⁶ par rapport à d'autres pays ; ainsi doit-elle importer les biens pour lesquels elle possède des désavantages comparatifs (Dicken 2002 : 51). D'un point de vue géographique, si la

¹⁶ L'avantage comparatif peut être relatif (par rapport à un autre pays) ou absolu (par rapport à tous les autres pays). Il se mesure à partir du coût d'opportunité dans la production d'un bien plutôt qu'un autre. L'idée de coût d'opportunité découle du principe de l'équilibre, prévoyant que les ressources sont limitées et que toute production se fait au détriment d'une autre. Il se calcule en divisant la quantité d'un bien par la quantité d'un autre bien pouvant être produite avec les mêmes ressources. Le pays dont le coût d'opportunité dans la production d'un bien est inférieur à celui d'un autre pays détient un avantage comparatif relatif pour la production de ce bien déterminé.

théorie ricardienne était respectée, « *les flux d'échanges entre les nations sont le reflet des avantages comparatifs qu'elles possèdent* » (Rainelli 2003a : 11).

La thèse de l'avantage comparatif consiste à dire que les pays ont intérêt à commercer les uns avec les autres pour tirer bénéfice de leurs différences relatives en termes de goûts, de dotations factorielles et de technologies (Krugman 1998, Krugman, Obstfeld 2006). Dans la mesure où tout le monde gagnerait à échanger, cette théorie met l'accent sur le fait que les politiques protectionnistes sont à éviter et que le libre-échange doit être favorisé. En effet, il permet une spécialisation des économies nationales dans les activités dans lesquelles elles sont le plus à même d'être compétitives à une échelle internationale¹⁷.

Alors que l'échange marchand entre sociétés est très ancien, la division approfondie des tâches entre nations qui découle du principe du libre-échange est un phénomène récent. Ce processus a abouti à une **division internationale du travail**, une notion se référant à **la spécialisation des économies nationales dans des secteurs d'activité particuliers**. Cette spécialisation a donné lieu à un renforcement des échanges commerciaux à une échelle internationale.

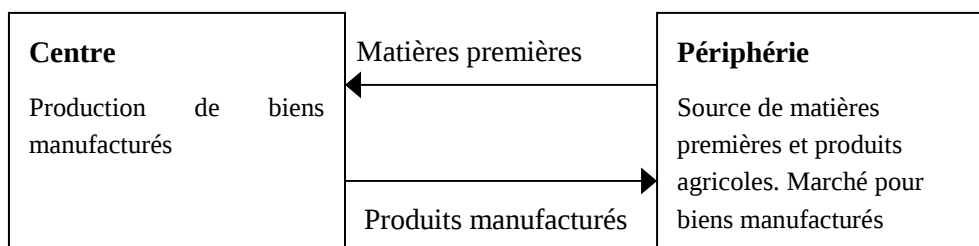
Dans le cadre de la colonisation, les grandes puissances étatiques et les entreprises de ces pays cherchaient principalement dans les pays colonisés des matières premières et des produits agricoles. Ces produits sont alors exportés sans être manufacturés. La division internationale du travail « traditionnelle » se caractérise donc par une spécialisation des pays « pauvres » dans l'exploitation de matières premières et dans la production agricole, et par une concentration de la production industrielle dans les pays « riches ». Comme le souligne Peter Dicken, les pays non-industrialisés fonctionnent en outre comme marché pour écouler une partie des biens produits dans les pays industrialisés (2003 : 9).

Paul Knox, John Agnew et Linda Mc Carthy soulignent également que la période allant du dix-neuvième siècle jusqu'en 1940 était dominée par des investissements dont le but

¹⁷ Développée à partir de la fin des années 1970, la nouvelle théorie du commerce international a montré que si la compétitivité est liée aux différentes dotations en termes de ressources naturelles, de facteurs de production et de technologies, elle se construit aussi dans le contexte de la spécialisation. Selon Paul Krugman et Maurice Obstfeld, celle-ci permet en effet aux pays de se concentrer sur « *les tâches pour lesquelles ils sont plus efficaces* », en pouvant ainsi « *se cantonner dans la production d'un nombre limité de biens, les produire à grande échelle et in fine améliorer leur productivité* » (2006 : 29). Contrairement au modèle ricardien, qui est basé sur les principes de la concurrence parfaite et des rendements constants, la nouvelle théorie du commerce international prend en compte la concurrence imparfaite (monopoles) et les rendements croissants (économies d'échelle).

était d'obtenir des matières premières, principalement du pétrole et des minéraux, pour les opérations de manufacture accomplies dans les pays du « centre » (2003 : 193).

Graphique 1 : la division internationale du travail « traditionnelle »



Dicken (2003 : 9)

La « première » division internationale du travail se caractérise donc par une ébauche d'intégration fonctionnelle de la production entre les pays industrialisés, dits du centre, et les pays non-industrialisés, dits de la périphérie. Dans une perspective économique, le monde est déjà appréhendé comme un système dans lequel les territoires remplissent des fonctions différentes.

3.2.3. La nouvelle configuration

Depuis quelques décennies, et notamment après la fin de la Guerre froide, nous assistons à l'évolution du système économique dans le sens d'une plus grande interdépendance à une échelle spatiale de plus en plus vaste. Cette interdépendance croissante se reflète aujourd'hui dans l'émergence d'une nouvelle organisation spatiale de la production qui rend caduque la division internationale du travail « traditionnelle » décrite auparavant. Selon Peter Dicken :

« during the past 50 years, in particular, trade flows have become far more complex. The straightforward exchange between core and peripheral areas, based upon a broad division of labour, has been transformed into a highly complex, kaleidoscopic structure involving the fragmentation of many production processes and their geographical relocation on a global scale in ways that slice through national boundaries » (2003 : 9).

A l'instar de Dicken, de nombreux auteurs soulignent qu'une « nouvelle division internationale du travail » a lieu dans le contexte d'un processus de globalisation économique de la planète. Warwick Murray définit la **nouvelle division internationale du travail** comme « *une forme émergente de division du travail mondiale liée à l'internationalisation de la production et à la diffusion de l'industrialisation* » (2006 :

102). Ce processus implique en premier lieu la délocalisation d'unités de production industrielles dans certains pays de l'ancienne « périphérie ». Selon Paul Krugman et Maurice Obstfeld, une **délocalisation** a lieu « *lorsqu'une entreprise déménage une partie de ses activités pour la remplacer par une production à l'étranger. Celle-ci est alors soit effectuée par une filiale de l'entreprise domestique, soit simplement sous-traitée à une firme étrangère* » (2006 : 25).

Contrairement à la configuration « traditionnelle » de la division internationale du travail, les grandes firmes des pays du « centre » ne cherchent donc plus seulement dans la « périphérie » des matières premières et des produits agricoles, mais aussi une force de travail « bon marché » (Wright 2002 : 70) à employer sur place. En même temps, différents acteurs du « centre » cherchent dans la « périphérie » aussi des « talents » (Cervantes, Goldstein 2005, Kuptsch, Pang 2006), actifs dans différents secteurs professionnels, qu'il s'agit d'attirer dans le Nord pour contribuer au développement de « blocs de savoir » pour lesquels la proximité géographique joue un rôle très important (Moati, Mouhoud 1994)¹⁸.

Après avoir concerné dans un premier temps la production industrielle, relocalisée dans une large mesure dans différents pays d'Asie du Sud-Est, la nouvelle division internationale du travail touche désormais aussi le domaine des services (prestations à distance comme pour les centres d'appel, déplacement du consommateur comme pour les touristes, ouverture de filiales de prestataires de services comme pour les banques ou pour les assurances, déplacement temporaire de travailleurs comme pour les ingénieurs remplissant des missions de consulting) (Mouhoud 2006 : 13).

3.2.4. Production de joueurs et nouvelle division internationale du travail

Bien qu'élaboré pour rendre compte des changements observés au niveau de l'organisation spatiale de la production, le cadre analytique de la nouvelle division internationale du travail peut être transposé au cas des migrations des footballeurs. Afin de comprendre la manière dont l'organisation spatiale de la « production » des

¹⁸ Les deux économistes français considèrent qu'à la division technique du travail dont nous faisons référence, conduisant à « *morceler toujours davantage le processus de production* » (1994 : 52), s'accompagne d'une division cognitive du travail, basée sur une logique de compétence et d'apprentissage. Celle-ci « *ne saurait s'épanouir dans un processus de production trop morcelé qui jouerait certainement comme un frein à la créativité et un obstacle à la réalisation d'économies de champ* » (1994 : 55). El Mouhoub Mouhoud souligne que des « forces de dispersion » coexistent avec des « forces de polarisation ». Selon les secteurs et les filières de production, les unes peuvent l'emporter sur les autres (2006 : 4-5).

footballeurs évolue, nous étudions l'origine des joueurs présents dans les principales ligues européennes dans une perspective longitudinale.

Si, dans la sphère industrielle, la délocalisation de la production se répercute sur une forte augmentation des produits fabriqués dans des pays offrant des avantages comparatifs au niveau des facteurs de production (Asie du Sud-Est notamment), dans le football professionnel un tel processus peut se traduire par une augmentation dans les principales ligues européennes du nombre de joueurs formés dans des pays où, selon les termes utilisés par plusieurs des personnes interviewées, le rapport entre la qualité et le prix est particulièrement favorable, comme en Amérique latine et en Afrique.

Un tel accroissement confirmerait que ces continents, ou certains pays et régions de ces continents, ont aujourd'hui un avantage comparatif en matière de production de footballeurs. Plutôt que de la considérer comme « naturelle », cette situation serait analysée dans une perspective relationnelle mettant l'accent sur les processus historiques, territoriaux et sociaux au travers desquels cet avantage a été construit et est maintenu.

Dans le chapitre centré sur la production des joueurs, il s'agit dans un premier temps d'analyser dans une perspective diachronique la manière dont la présence de joueurs étrangers en Europe évolue, tant en termes quantitatifs qu'au niveau des zones de provenance de ces derniers. Nous allons ainsi répondre aux questions suivantes :

- Le nombre de joueurs provenant d'Afrique et d'Amérique latine présents dans les clubs européens augmente-t-il en valeur absolue ?
- Augmente-t-il par rapport au nombre total de joueurs sous contrat ?
- Augmente-t-il par rapport au nombre total de joueurs recrutés à l'étranger sous contrat ?

Le recours au cadre de la nouvelle division internationale du travail permet également d'analyser si les clubs européens de football « délocalisent » la formation de joueurs dans des pays du « Sud », en Afrique notamment. Si tel est le cas, il s'agit alors d'expliquer les conséquences observables de ce processus en termes d'intégration fonctionnelle d'espaces transnationaux, en répondant aux questions suivantes :

- Les clubs européens investissent-ils dans la « production » de joueurs dans les pays du « Sud » ?

- Observons-nous des mouvements de joueurs encore en formation à l'intérieur de clubs ou de centres situés dans divers pays et contrôlés par des clubs européens ?
- La nouvelle division internationale dans le football provoque-t-elle une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale ?

3.3. APPROCHES CIRCULATOIRES DE LA PRODUCTION ET DES MIGRATIONS

Nous présentons ici deux cadres analytiques permettant de mieux comprendre l'accroissement de la circulation de biens et de personnes à une échelle transnationale. Bien que développés à partir de thématiques différentes, les cadres analytiques des réseaux de production globaux et des canaux migratoires apportent des outils complémentaires pour mieux saisir les logiques sous-jacentes à la forte mobilité des hommes et des marchandises intervenant dans le cadre de la globalisation de l'économie. En mettant en exergue l'importance de prendre en compte l'enracinement social de l'action humaine, ils permettent en effet d'intégrer dans un même ensemble analytique des facteurs économiques à des critères d'ordre relationnel.

3.3.1. L'approche des réseaux de production globaux

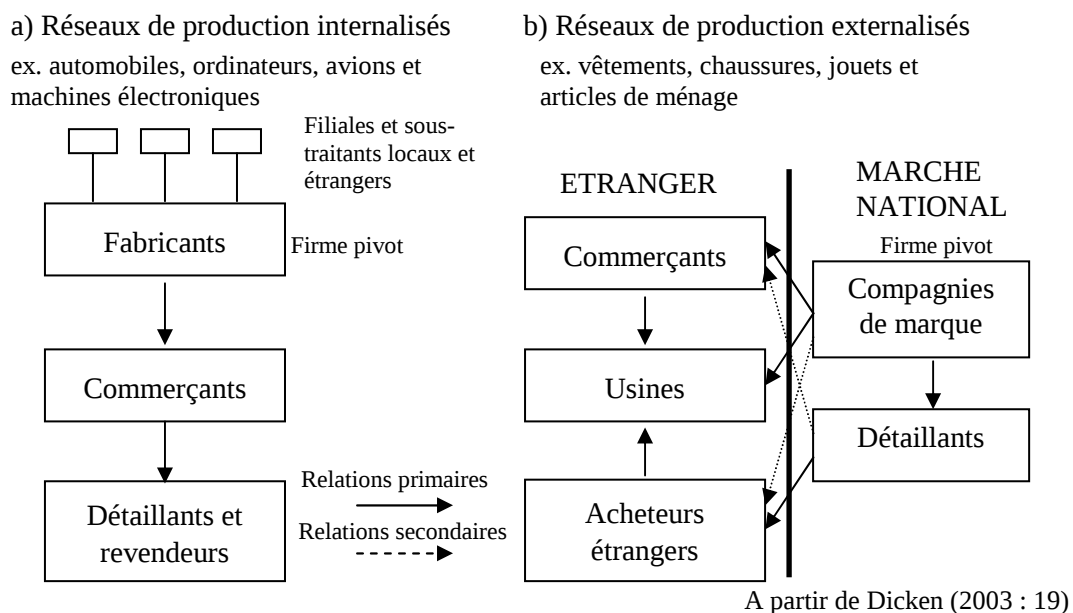
Dans le cadre de la globalisation de l'économie, parallèlement à la délocalisation d'usines dans certains pays du « Sud », nous assistons à une fragmentation de la production à une échelle géographiquement étendue. Ce processus intervient dans le contexte de la mise en place de **chaînes de valeurs ajoutées**. Ces dernières se caractérisent par une multitude de fabriques situées dans différents pays, reliées entre elles par une structure *input-output*, à savoir « **une séquence de fonctions interreliées au sein de laquelle chaque étape ajoute de la valeur au processus de production de biens et de services** » (Dicken 2003 : 14). La localisation des différentes unités de production est choisie en fonction des coûts des facteurs de production existant dans les pays. Jonathan Perraton souligne à cet égard que les firmes « *sont de plus en plus capables de diviser le processus de production en différentes étapes, en localisant ces dernières en fonction des avantages comparatifs* » (2003 : 43).

Depuis une dizaine d'années, de nombreux chercheurs qui tentent de mieux comprendre le fonctionnement de l'économie globale prennent comme point de départ l'étude du

processus de fragmentation de la production à une échelle transnationale. Si Gary Gereffi et Paul Korzeniewicz (1994) utilisent le terme de « *global commodity chains* », Peter Dicken (2003) parle de « *global production networks* ». Le cadre analytique proposé par le géographe britannique est structuré autour de trois dimensions dont l'étude est considérée comme essentielle : la gouvernance, la spatialité et l'enracinement territorial des chaînes.

La gouvernance concerne la manière dont les réseaux de production globaux sont contrôlés et coordonnés (Dicken 2003 : 14). Elle renvoie aux « *relations d'autorité et de pouvoir entre firmes qui déterminent comment les ressources financières, matérielles et humaines sont allouées et transitent à l'intérieur d'une chaîne* » (Dicken et al. 2001 : 99). Ces auteurs opèrent une distinction entre des « *producer-driven global production networks* », lorsqu'une maison mère contrôle directement, par des filiales, ou indirectement, par la sous-traitance, la chaîne de production ; et des « *buyer-driven global production networks* »¹⁹, lorsque la firme « pivot » (Moati, Mouhoud 1994) ne contrôle pas directement les unités de production.

Graphique 2 : réseaux de production internalisés et externalisés



La distinction entre réseaux de production internalisés et réseaux de production externalisés permet en particulier l'analyse du contrôle de la production opéré par les

19 Par souci de clarté et dans le propos de notre recherche, nous avons préféré la traduction « réseaux internalisés » et « réseaux externalisés » à la traduction littérale « réseaux pilotés par les producteurs » et « réseaux pilotés par les acheteurs ».

entreprises transnationales à l'échelle globale. Dans la gouvernance « externalisée », chaque fonction dans un réseau de production spécifique est remplie par des firmes distinctes. Dans la gouvernance « internalisée », le réseau entier est rendu opérationnel à l'intérieur d'une seule firme dans le cadre d'un système verticalement intégré (Dicken 2003 : 18). Même si de manière distincte, dans les deux cas les aspects liés à la production et au commerce de biens sont étroitement liés.

La deuxième dimension que Peter Dicken considère essentielle dans l'étude des réseaux de production globaux est la spatialité. Cette dimension renvoie à la configuration géographique des réseaux de production, notamment par rapport à la localisation des différentes unités productives et aux liens existant entre elles (Dicken 2003 : 19). Elle se réfère à un « *modèle de distribution géographique qui peut être spatialement dispersé ou spatialement concentré* » (Dicken et al. 2001 : 99).

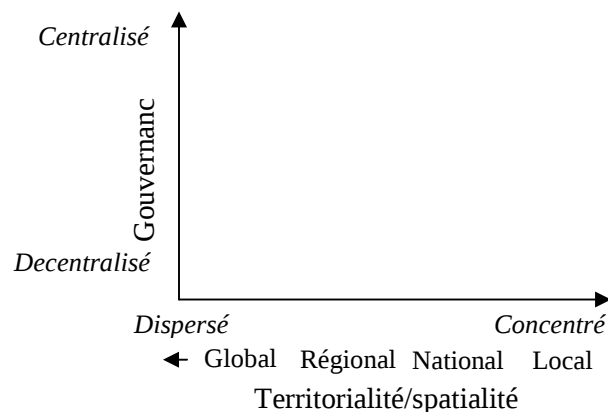
Parmi les différents niveaux géographiques à prendre en compte, Peter Dicken distingue l'échelle locale, l'échelle nationale, l'échelle régionale et l'échelle globale. Il souligne cependant que toutes ces échelles sont interreliées de manière complexe et ne constituent pas une structure hiérarchique du global au local (2003 : 19). Tout comme la gouvernance peut être centralisée ou décentralisée, la spatialité peut être concentrée ou dispersée. Le degré de concentration varie en fonction de l'échelle d'analyse. Ainsi, si à l'échelle locale un réseau de production peut être considéré comme dispersé, le même réseau à l'échelle nationale peut être considéré comme concentré. Le choix des échelles d'analyse devient donc très important. En fonction de l'échelle choisie, le même phénomène peut en effet être différemment apprécié.

La troisième dimension sur laquelle Peter Dicken met l'accent, l'enracinement territorial, se réfère au degré de connexion des réseaux de production avec des configurations politiques, institutionnelles et sociales particulières. Il permet d'identifier « *comment les conditions et les politiques locales, nationales et internationales modèlent le processus de globalisation à chaque étape dans une chaîne* » (Dicken et al. 2001 : 99). Par cette dimension, Peter Dicken met aussi en exergue le fait que :

« *production networks don't just float freely in a spaceless / placeness world (...). Every component in the production network is, quite literally, 'grounded' in specific locations. Such grounding is both physical, in the form of sunk cost, and less tangible in the form of localized social relationships* » (2003 : 20).

Peter Dicken souligne qu'à toutes les échelles géographiques, « la nature et l'articulation précise des réseaux de production autour d'une firme sont toujours profondément influencées par les contextes socio-politiques, institutionnels et culturels à l'intérieur desquels elles sont enracinées, produites et reproduites » (2003 : 20).

Graphique 3 : les dimensions « primaires » des réseaux de production



Dicken (2003 : 17).

La fragmentation de la production à une échelle géographiquement étendue et son externalisation par la sous-traitance sont autant de processus qui impliquent l'intervention d'un nombre accru d'intermédiaires chargés de mettre en relation les partenaires et de coordonner la circulation de biens. A travers leur connaissance des marchés et des territoires, ces acteurs assument le rôle de « *brokers* » de la globalisation (Müller-Mahn 2005) ou de « *pont* » entre des espaces distants.

Mark Granovetter a défini la notion de « pont » comme « une ligne dans un réseau qui fournit le seul chemin entre deux points » (1973 : 1364). Le sociologue américain indique également la nécessité d'être attentifs « aux “trous structurels” créés dans le réseau par l'absence de certaines connexions » (2003 : 43) et à « l'avantage stratégique dont peuvent bénéficier les individus ayant des liens dans de multiples réseaux qui sont largement séparés les uns des autres » (2005 : 35). Allan Williams souligne pour sa part que « les migrants peuvent jouer un rôle important dans la connexion de réseaux précédemment non reliés » (2006 : 594).

Les questions de l'importance des intermédiaires et des « effets de réseau » ont été amplement négligées dans la théorie du commerce international. Cette situation tient surtout au fait que la « répartition géographique des échanges » (Rainelli 2003b : 8) tend à être appréhendée en relation aux logiques propres aux systèmes de production et à l'organisation industrielle. Dans la théorie ricardienne classique, l'accent est mis sur les

avantages comparatifs absolus ou relatifs de coûts de production entre pays. La nouvelle théorie du commerce international met l'accent sur les processus de rétroaction positive (avantages comparatifs auto-consolidants) dérivant de la possibilité de réaliser des économies d'échelle internes (liées à la taille de la firme) ou externes (liées à la taille du secteur en termes de nombre de fournisseurs et de bassin de main d'œuvre, ainsi qu'à la possibilité de tirer profit d'externalités de connaissances).

Si dans cette deuxième perspective, « *les avantages comparatifs peuvent être créés plutôt que subis comme des données exogènes* » (Krugman 1008 : 111), cette création est considérée comme liée à l'organisation interne au système de production et à sa concentration géographique dans des lieux particuliers²⁰, par ailleurs souvent présentée comme un « accident historique », et en aucune manière au rôle joué par les multiples intermédiaires travaillant quotidiennement dans le cadre de réseaux pour faire connaître, valoriser et trouver des débouchés aux biens produits.

Négligée dans la théorie du commerce international, l'importance du rôle joué par différents types d'intermédiaires dans le développement et la gestion des flux a par contre fait l'objet de nombreuses recherches dans le champ de l'étude des migrations. En faisant référence aux approches basées sur les notions de réseaux et de canaux, il est ainsi possible de favoriser « *une fertilisation conceptuelle croisée entre des champs d'étude parallèles* » (Vertovec 2003 : 644). Pour saisir les logiques sous-jacentes aux migrations des footballeurs africains, cette démarche est à la fois utile et nécessaire.

3.3.2. L'approche des canaux migratoires

Les approches basées sur les notions de réseau et de canaux migratoires complètent la théorie néo-classique dans la mesure où elles prennent mieux en compte les déterminants de type relationnel permettant à l'individu ayant choisi de migrer de traduire en action cette décision. L'approche des réseaux migratoires met l'accent sur le rôle joué par les migrants eux-mêmes « *comme têtes de pont pour leurs camarades immigrants à la fois dans les aires géographiques (pays) et professionnelles (emplois) dans lesquelles ils sont intégrés* » (Meyer 2001 : 93). Dans le même esprit, les réseaux migratoires sont définis par Douglas Massey et ses collègues comme « *des séries de liens interpersonnels qui*

²⁰ Paul Krugman indique à cet égard que « *les pays se spécialisent et commercent entre eux non seulement en raison de l'existence d'une diversité des situations préexistantes, mais aussi parce que les rendements croissants représentent des forces indépendantes menant à la concentration géographique de la production de chaque bien* » (1998 : 198).

connectent les migrants, les anciens migrants et les non-migrants dans les aires d'origine et de destination basés sur des relations de parenté, d'amitié et d'origine communautaire partagée » (Massey et al. 1996 : 448).

L'émergence de personnes et d'entreprises qui, dans le contexte de la globalisation, jouent le rôle d'intermédiaires de manière professionnelle a poussé différents auteurs à adopter une « *version élargie de l'approche des réseaux, se référant aux acteurs et aux intermédiaires, dans laquelle les liens de parenté traditionnels ne sont qu'une partie des dynamiques associatives plus systématiques actuellement en acte* » (Meyer 2001 : 91).

L'approche des canaux migratoires a été dans un premier temps élaborée afin de rendre compte de la mobilité professionnelle internationale de personnes hautement qualifiées. Elle se base sur le constat que « *la plupart des migrants internationaux dépendent d'intermédiaires pour trouver un emploi et un domicile dans un autre pays* » (Findlay, Li 1998 : 682). Selon ces auteurs :

« intermediary agencies or migration channels range from the personnel offices of large companies seeking to facilitate international transfers of staff within their internal corporate labor markets, to the informal international networking of families and friends working on behalf of potential migrants » (1998 : 683).

Les travaux utilisant l'approche des canaux mettent l'accent sur les réseaux mis en place par les agences de recrutement institutionnalisées, dont la raison d'être est de créer les conditions de possibilité des migrations internationales. Parmi ces canaux institutionnalisés, Jean-Baptiste Meyer cite les services de migration créés par les ambassades étrangères, les consultants privés dans le pays d'origine des migrants et les sociétés de recrutement (« *head hunting companies* ») (Meyer 2001 : 98). L'ensemble de ces acteurs est défini par Gerry Rodgers comme des « *marchands du travail* » (« *merchants of labour* »), c'est-à-dire des « *agents publics et privés qui font bouger les travailleurs au-delà des frontières nationales* » (in Kuptsch 2006 : xi). Dans un article récent, Neil Coe, Jennifer Johns et Kevin Ward (2007) ont montré que les principales agences de placement intérimaires (Adecco, Manpower, Vedior, Kelly, etc.) sont de plus en plus actives dans le recrutement international de travailleurs.

Selon Allan Findlay et Lin Li, les canaux migratoires remplissent trois différentes fonctions. Premièrement, « *les canaux peuvent être simplement des systèmes d'information qui guident les potentiels migrants dans la recherche d'un emploi à*

l'étranger » (1998 : 685). Ce rôle est souvent joué par la famille et les amis. Deuxièmement, comme nous le postulons au niveau des footballeurs africains, « *les canaux peuvent gouverner l'entrée dans le marché du travail étranger* » (1998 : 685). Dans ce cas, les agences de recrutement, en détenant des accords particuliers avec les employeurs, contrôlent l'entrée dans le système migratoire et ont le pouvoir de structurer la dynamique des flux. Enfin, les canaux peuvent agir « *en motivant les personnes à migrer* » (1998 : 686). Dans cette perspective, l'existence de canaux ne rend pas seulement la migration possible, mais elle agit aussi au niveau du nombre d'individus qui sont disposés à migrer. A cet égard, Christiane Kuptsch souligne que « *les agences de recrutement font plus que de satisfaire une demande. À travers leurs publicités et campagnes promotionnelles, ils créent activement le désir pour une migration ultérieure* » (2006 : 10-11).

D'un point de vue géographique, le recours à l'approche des canaux migratoires permet de mieux rendre compte du rôle joué par les intermédiaires dans la gestion des migrations internationales et de mieux expliquer les relations spécifiques existant entre des aires de départ et des aires d'arrivée particulières.

3.3.3. Commerce de joueurs, chaînes de valeur ajoutée et canaux migratoires

Les cadres analytiques des réseaux de production globaux et des canaux migratoires se prêtent à diverses applications dans l'étude des flux internationaux de footballeurs africains. Les trois dimensions principales des réseaux de production globaux identifiées par Peter Dicken peuvent être transposées à l'analyse de ce cas.

La dimension de la gouvernance, la distinction entre réseaux internalisés et réseaux externalisés notamment, sert de guide pour analyser les différents types de stratégies que les clubs européens adoptent dans le cadre de l'éventuelle délocalisation de la production de joueurs dans des pays du « Sud ». La dimension de la spatialité est utilisée pour étudier les trajectoires de carrière des footballeurs africains à partir de la prise en compte des enjeux sous-jacents à la mise en place de chaînes de valeur ajoutée par des acteurs visant à tirer profit des différences économiques existant entre ligue. La dimension de la territorialité est utile pour comprendre l'impact des déterminants relationnels et juridiques sur la direction des flux internationaux de footballeurs.

De l'application de ce cadre analytique à l'exemple traité émergent les questions suivantes :

- De quelle manière les clubs européens gèrent-ils l'éventuelle délocalisation de la production de joueurs en Afrique ?
- Observons-nous la mise en place de chaînes de valeur ajoutée au sein desquelles la production et le commerce de joueurs ont cours ?
- Ce processus implique-t-il une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale ?

Le cadre analytique des canaux migratoires est aussi à plusieurs égards utile. Premièrement, il permet de comprendre les raisons de l'éventuelle sélectivité géographique des flux internationaux de joueurs entre des zones de départ et des pays d'arrivée spécifiques. Nous cherchons ainsi à répondre aux questions suivantes :

- Comment l'importation de joueurs en Europe est-elle spatialement organisée ?
- Certaines origines géographiques sont-elles sur-représentées dans certains pays ?
- Quel est l'impact des canaux migratoires dans la configuration spatiale observée ?

Deuxièmement, l'approche des canaux migratoires contribue à mettre en exergue le rôle joué par les intermédiaires dans la gestion des migrations internationales des footballeurs. Ce rôle est notamment analysé au niveau de l'accès de joueurs africains au marché du travail européen, ainsi qu'au niveau de la tentative de mettre à profit les différences économiques existant entre clubs et entre pays à travers la création de chaînes de valeur ajoutée. A ce sujet, nos questions sont les suivantes :

- Quels sont les acteurs impliqués dans les canaux migratoires ?
- Comment ces canaux fonctionnent-ils ?
- L'accès au marché du travail étranger est-il contrôlé par des intermédiaires ?

DEUXIEME PARTIE

4. L'OFFRE INTERNATIONALE DE TRAVAIL DANS LE FOOTBALL PROFESSIONNEL

4.1. INTRODUCTION

Ce chapitre approfondit la question des logiques sous-jacentes aux migrations internationales des footballeurs sous l'angle de leur production. Cette analyse est essentiellement menée dans une perspective spatiale basée sur le cadre analytique de la nouvelle division internationale du travail.

Dans le vocabulaire en vogue dans le milieu du football, la première phase de la « vie sociale » d'un joueur est définie comme « période de formation ». Si cette phase comporte différentes dimensions (techniques, pédagogiques, éducatives, etc.), nous nous focalisons ici sur les enjeux de type économique. Dans cette optique, dans la mesure où de nombreuses années d'entraînement sont nécessaires avant qu'un joueur ne puisse devenir professionnel, nous pouvons considérer les footballeurs comme des « produits » et leur formation au sein de clubs comme une activité de production.

Cette perspective de recherche peut être appliquée aussi pour d'autres catégories de travailleurs qualifiés (scientifiques, universitaires, ouvriers spécialisés, etc.). Elle assume néanmoins une acception différente dans le cas des footballeurs dans la mesure où la viabilité économique des structures de formation, en Afrique et en Amérique latine notamment, dépend largement de la capacité de transférer les meilleurs « produits » contre de l'argent au sein de clubs disposant de plus de ressources financières.

Afin de comprendre les logiques spatiales de la production de joueurs, nous étudions l'évolution de la composition du marché du travail dans les principaux championnats européens, en focalisant notre attention sur l'origine géographique des joueurs présents. Ce choix « eurocentrique » s'explique par le fait que le cœur de l'économie mondiale du football se situe en Europe, plus particulièrement en Europe occidentale²¹. Les meilleurs joueurs du monde convergent vers cinq pays en particulier : l'Angleterre, l'Espagne, l'Italie, la France et l'Allemagne. L'objectif est de vérifier s'il existe une tendance allant dans le sens d'un recrutement croissant de joueurs provenant de pays du « Sud », en Afrique et en Amérique latine notamment.

²¹ La structure économique du football mondial fait l'objet d'une analyse plus approfondie dans le dernier chapitre de cette partie.

Ces deux continents semblent en effet détenir des avantages comparatifs dans la production des joueurs pouvant conduire à une spécialisation dans ce domaine. Ces avantages peuvent être rangés en trois grandes catégories. D'un point de vue économique, la relative pauvreté des pays latino-américains et, surtout, africains, ainsi que la faiblesse de leurs devises font que les coûts de formation des joueurs y sont plus faibles que dans des pays plus riches. D'un point de vue démographique, l'accroissement de la population et sa relative jeunesse font que le nombre de jeunes est souvent plus important que dans les pays du Nord. D'un point de vue culturel, enfin, le football en Afrique et en Amérique latine, le football est souvent le « sport-roi » et subit de ce fait moins la concurrence d'autres pratiques sportives. De plus, surtout dans les milieux populaires, le football est culturellement valorisé par les jeunes et leurs familles en tant que moyen d'ascension sociale et d'émigration (Poli 2006b). En ce qui concerne plus spécifiquement les joueurs africains, le formateur Jean-Marc Guillou souligne qu'ils sont particulièrement recherchés aussi du fait de leur « *fort potentiel physique* »²².

Si notre hypothèse de la présence croissante de footballeurs de pays du Sud dans les meilleures ligues européennes est confirmée, il s'agira aussi de saisir les modalités par lesquelles un tel processus a cours, en cherchant notamment à comprendre si, comme dans le cas de l'industrie, il est aussi légitime de parler d'une tendance à la « délocalisation » de la production de joueurs dans le monde du football. Dans ce contexte, nous analysons les stratégies poursuivies par les clubs européens pour s'implanter en dehors du continent à l'aide des catégories formulées par Peter Dicken (2003) dans la dimension de la gouvernance de l'approche des réseaux de production globaux.

Il s'agit enfin d'étudier dans le détail les relations spécifiques existant entre pays importateurs et pays exportateurs de footballeurs. Cette analyse permettra de vérifier si les migrations internationales de footballeurs ont cours de manière spatialement sélective, et, si tel est le cas, de fournir des pistes pour expliquer les raisons sous-jacentes à cette sélectivité.

Les enjeux économiques de la production de joueurs

Afin de comprendre les enjeux économiques des questionnements qui viennent d'être soulevés, il est utile de présenter le cadre juridique mis en place par la FIFA pour gérer la

²² E-mail, 22.11.2006.

question de la formation de joueurs à une échelle internationale. Nous nous concentrons ici sur les mécanismes introduits pour régler la question des indemnités financières que les clubs voulant engager un joueur non-professionnel doivent verser au club formateur de ce dernier. Cette question est réglée à travers le règlement sur le statut et les transferts des joueurs²³. Entré en vigueur en 2001, celui-ci est le fruit de négociations entre la FIFA et l'Union européenne. Par rapport au cadre juridique antécédent, il se caractérise par une plus grande ouverture concernant la libre circulation des footballeurs, mais aussi par une plus grande protection du travail formateur des clubs.

Le règlement sur le statut et les transferts des joueurs de la FIFA indique que la période de formation d'un footballeur s'étend jusqu'à la saison au cours de laquelle le joueur fête ses 23 ans. Lors de cette période, selon l'article 20 du règlement susmentionné, « des indemnités de formation sont redevables à l'ancien club ou aux anciens clubs lorsqu'un joueur signe son premier contrat en tant que professionnel ». L'annexe 4 précise les montants que les clubs doivent payer s'ils veulent acquérir un joueur en formation. Les montants diffèrent en fonction de la Confédération d'origine du joueur et de la catégorie du club. Chaque année, les responsables des fédérations nationales de football sont appelés à répartir leurs clubs dans les quatre catégories prévues par la FIFA. La catégorie la plus haute ne concerne que des clubs se situant dans les Confédérations européennes et sud-américaines.

Tableau 1 : indemnités à payer au club formateur par joueur et par année de formation (année 2006, en euros)

Confédération	Catégorie I	Catégorie II	Catégorie III	Catégorie IV
AFC (Asie)		29.400	7.300	1.500
CAF (Afrique)		22.000	7.300	1.500
CONCACAF (Amérique centrale et du nord)		29.400	7.300	1.500
CONMEBOL (Amérique du sud)	36.700	22.000	7.300	1.500
OFC (Océanie)		22.000	7.300	1.500
UEFA (Europe)	90.000	60.000	30.000	10.000

Source : FIFA

²³ http://www.fifa.com/documents/static/regulations/Status_Transfer_FR.pdf (page consultée le 11.12.2006).

Au niveau de l'Afrique, la FIFA considère que seuls dix pays possèdent des clubs pouvant être classés dans la deuxième catégorie. Outre quatre pays d'Afrique du Nord (Algérie, Maroc, Tunisie, Egypte), la possibilité est donnée aux Fédérations de football de six pays d'Afrique sub-saharienne de classer leurs meilleurs clubs dans cette catégorie : Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria, Sénégal et Afrique du Sud. Concrètement, si un joueur d'un club de ces pays classés dans la deuxième catégorie est recruté par un autre club professionnel, le club formateur a le droit de toucher 22.000 euros (30.000 dollars) pour chaque année passée par le joueur en son sein entre l'âge de 12 ans et de 23 ans. Dans le meilleur des cas, un club africain peut ainsi percevoir une indemnité de formation de 264.000 euros (360.000 dollars). Un club européen, par contre, peut empocher jusqu'à 1,08 millions d'euros. Sur le plan pratique, nous verrons que ces indemnités peuvent être bien plus importantes, surtout dans le cas d'une enchère entre différents clubs concernant le recrutement d'un jeune joueur particulièrement prometteur.

Un deuxième article du règlement du statut et de transfert des joueurs de la FIFA concerne le paiement d'indemnités aux clubs formateurs. Il s'agit de l'article 21 sur le « mécanisme de solidarité ». Cet article stipule que *« si un professionnel est transféré avant l'expiration de son contrat, le ou les clubs qui ont participé à la formation et à l'éducation du joueur reçoivent une partie de l'indemnité versée à l'ancien club (contribution de solidarité) »*. L'annexe 5 du règlement indique que cette contribution doit correspondre au 5% de la somme de transfert payée par le club acheteur. Ce montant doit être reversé à l'ensemble des clubs ayant formé le joueur. Le club qui a formé le joueur entre l'âge de 12 ans et de 13 ans reçoit 5% de l'argent, tout comme celui qui a formé le joueur entre ses 13 et 14 ans. Pour les huit années qui suivent jusqu'aux 23 ans du joueur, les clubs formateurs reçoivent 10% de la contribution de solidarité.

Ainsi, par exemple, lorsque l'attaquant roumain Adrian Mutu a été transféré de Parma AC à Chelsea FC au mois d'août 2004 pour 23,4 millions d'euros (15,8 millions de livres), le club ayant formé le joueur entre l'âge de 12 ans et l'âge de 19 ans, FC Arges Pitesti, a déclaré avoir reçu la somme de 525.000 euros²⁴. De même, le club français de Levallois, dans les Hauts-de-Seine, a reçu 675.000 euros lorsque Chelsea FC a transféré l'attaquant franco-ivoirien Didier Drogba de l'Olympique de Marseille pendant l'été 2004²⁵. En 2006, l'ASEC Mimosas d'Abidjan a empoché environ 560.000 euros en guise de

²⁴ Soccer Investor Weekly, n° 179, 15.01.2004, p. 7.

²⁵ France Football, n° 3080, 19.05.2004, p. 10.

contribution de solidarité pour des transferts entre clubs européens ayant concerné des joueurs formés en son sein²⁶.

Il existe aussi dans de nombreux autres cas des litiges sur le paiement des indemnités de formation et des contributions de solidarité. Du mois de janvier 2004 au mois d'avril 2006, la Chambre des litiges de la FIFA a traité 70 plaintes concernant les indemnités de formation et 102 plaintes concernant les contributions de solidarité²⁷. Après la décision de la Chambre de la FIFA, les clubs ont la possibilité de déposer un recours auprès du Tribunal arbitral du sport (TAS) de Lausanne, qui décide en dernière instance²⁸.

Dans une sentence qui a fait jurisprudence, le TAS a ainsi obligé le club de Valencia CF à indemniser le club d'AJ Auxerre pour le transfert du joueur franco-malien Mohamed Lamine Sissoko, en été 2003, alors que le joueur était âgé de 19 ans et était encore sous contrat de formation²⁹. Après de longues négociations, les deux clubs se sont accordés sur le paiement d'une somme d'un million d'euros. Cette somme a été versée à la fois pour indemniser le travail formateur d'Auxerre et comme compensation pour la violation du contrat³⁰.

Ces différents exemples montrent que les enjeux économiques sont présents très tôt dans la vie sociale des footballeurs, et concernent aussi la période de la formation.

4.2. FOOTBALL ET NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

L'objectif ici est de chiffrer l'évolution de la présence de joueurs étrangers dans les principales ligues européennes. Plus spécifiquement, il s'agit d'observer si nous assistons à une augmentation du nombre de joueurs provenant de pays du « Sud ». Avant de répondre à cette question, il est utile de présenter dans une optique historique les différentes logiques sous-jacentes à la présence de joueurs étrangers dans les clubs européens. Dans une perspective théorique relationnelle, cette présentation est importante

²⁶ Mimosas, les enfants s'amuse, n° 802, 29.03.2007, p.6.

²⁷ Il est possible d'avoir accès aux décisions à partir du lien : <http://www.fifa.com/fr/organisation/legal/chamber/0,3922,32,00.html> (page consultée le 24.11.2006)

²⁸ Ce système ne favorise pas les clubs des pays du « Sud », les équipes africaines notamment, dans la mesure où, contrairement à la procédure auprès de la FIFA, la procédure au TAS implique l'obligation de recourir à un avocat inscrit dans le registre professionnel suisse et exige la présence physique des parties lors des débats et de la sentence.

²⁹ En France, il existe quatre types de contrats de formation (apprenti, aspirant, stagiaire, espoir). En échange d'une compensation financière, les joueurs s'engagent à signer leur premier contrat professionnel avec leur club formateur : http://www.unfp.org/uploaded_files/docs/regladmin2_1110194524.pdf (page consultée le 6.8.2007).

³⁰ La Lettre du Sport, n° 348, 7.1.2005, p. 2.

en ce qu'elle permet de comprendre la situation actuelle de manière dynamique, en montrant tant les ruptures que les permanences par rapport au passé.

4.2.1. La présence étrangère dans une perspective historique

Le football moderne, pratiqué selon les règles codifiées en Angleterre dans la seconde moitié du 19^{ème} siècle, s'est diffusé dans le monde par le biais d'une élite s'expatriant dans le cadre du développement du système capitaliste. En Autriche, par exemple, ce jeu a été introduit par Magnus Douglas Nicholson, un Britannique envoyé à Vienne pour diriger le siège local de la société *Thomas Cook&Sons* (Radnedge 2002). D'importants clubs européens, comme le Milan AC, l'Internazionale Milano FC ou le FC Barcelona, comptent parmi leurs fondateurs des Suisses expatriés pour représenter les affaires de sociétés ouvrant des filiales à l'étranger (Lanfranchi 1998).

Dès le début du 20^{ème} siècle, les clubs européens ont recruté des joueurs étrangers. Leur présence n'était alors soumise à aucune restriction. De manière plus générale, durant cette période, marquée par le libéralisme économique, les Etats ont créé un cadre réglementaire favorisant la mobilité des capitaux et des travailleurs. En Suisse, par exemple, comme le souligne Etienne Piguet, à la fin du 19^{ème} siècle, « *la libre circulation était une évidence pour les autorités et la Confédération va conclure des traités en ce sens avec 21 autres Etats* » (2004 : 14).

Le rôle attribué au football, sport alors en pleine démocratisation, et la gestion politique des mobilités internationales des footballeurs professionnels ont radicalement changé à l'issue de la première guerre mondiale, dans le contexte de la montée des nationalismes. Les Etats européens se sont alors appropriés le football pour en faire un instrument de propagande (Arnaud 2002, Lanfranchi 2002, Poli 2004b, Poli 2006a). Dès lors, le sport a commencé à être utilisé dans le cadre du processus de marquage des frontières dans une optique différenciatrice entre le « Nous » et les « Autres » (Bromberger 1998, Amselle et M'Bokolo 1999, Barth 1999). Dans ce contexte, la libre présence de joueurs non-nationaux dans les clubs a été remise en cause.

Dans le courant des années 1920, les principales fédérations de football européennes ont introduit des quotas visant à limiter le nombre de joueurs étrangers habilités à jouer pour des clubs nationaux. Cette politique transpose dans le monde sportif l'idéal d'homogénéité de la patrie le plus souvent considéré par l'intelligentsia étatique comme une condition indispensable à l'émergence ou au renforcement d'une conscience

nationale (Schnapper 2001). L'introduction de quotas pour joueurs non-nationaux s'inscrit également dans une logique instrumentale visant à favoriser les footballeurs à même de représenter la patrie lors des grandes compétitions internationales, comme la Coupe du Monde, dont la première édition a lieu en 1930 en Uruguay.

Dans cette optique, la Fédération de football de l'Italie fasciste (Federazione Italiana Giuoco Calcio) permet aux clubs italiens de recruter en Amérique latine des joueurs aux origines italiennes, qui sont immédiatement intégrés à la sélection nationale (Julio Libonatti, Raimundo Orsi, Anfilogino Guarisi, Attila Sallustro, Francisco Fedullo, Atilio Demaria, Enrique Guaita, Luis Monti, etc.). Dès les années 1930, des joueurs maghrébins sont aussi recrutés par les clubs français et intégrés dans l'équipe nationale (Poli 2006b). En 1937, une année après les succès remportés par les athlètes noirs américains aux Jeux Olympiques de Berlin, le quotidien sportif « L'Auto » *« lance une campagne de prospection en Afrique occidentale française (...) pour dénicher les tirailleurs du sport qui pourraient relever le niveau de l'athlétisme français »* (Dietschy, Clastres 2006 : 106). Dès l'après-guerre, grâce au développement du football dans les anciennes colonies africaines, les clubs français commencent à prospecter aussi en Afrique sub-saharienne. Cette même politique est poursuivie par les clubs portugais. Selon Pierre Lanfranchi et Matthew Taylor, en 1960, environ 70 joueurs recrutés dans les colonies africaines évoluaient pour des clubs professionnels français ou portugais (2001: 174-179).

Si la présence de joueurs latino-américains et africains dans les clubs professionnels européens est relativement ancienne, la fermeture des frontières pour les footballeurs étrangers et les décolonisations –qui ont fait passer les ressortissants des anciens pays colonisés du statut de nationaux à celui d'étrangers– ont longtemps empêché un recrutement quantitativement très important. Bien qu'à des degrés différents selon la conjoncture historique, les quotas limitant le nombre de joueurs non-nationaux ont perduré en Europe jusqu'au mois de décembre 1995, lors de l'entrée en vigueur de l'arrêt « Bosman » prononcé par la Cour de justice des Communautés européennes. Sept ans auparavant, l'UEFA, la Confédération regroupant les fédérations footballistiques européennes, avait déjà été poussée par les instances communautaires à augmenter à cinq le nombre de joueurs étrangers habilités à évoluer dans les clubs³¹.

31 Il s'agit de trois joueurs étrangers, plus deux « assimilés », une catégorie concernant des joueurs non-nationaux présents depuis au moins cinq ans dans le pays du club qui les emploie.

L'arrêt « Bosman » a *de facto* amené l'élimination de tout quota limitant le nombre de joueurs issus de pays membres de l'Union européenne dans les clubs des pays faisant alors partie de l'Union européenne (Dubey 2000). A la suite de cette décision, le principe de libre circulation des travailleurs à l'intérieur de l'Union européenne au sens des articles 48 et 49 du Traité instituant la Communauté économique européenne (Traité de Rome du 25 mars 1957) a également été appliqué aux joueurs professionnels de football.

L'arrêt « Bosman » a donné aux clubs européens la possibilité de recruter un nombre illimité de joueurs étrangers possédant un passeport communautaire. Pour les joueurs non-communautaires, des limites continuent à exister (voir en annexe). Elles ne sont cependant généralement pas aussi drastiques que par le passé. Le fait de ne plus considérer les joueurs communautaires comme des étrangers a aussi indirectement bénéficié aux footballeurs non-communautaires. Ces derniers ne subissent désormais plus la concurrence des premiers pour atteindre le quota de places d'étrangers fixé. De plus, de nombreux footballeurs latino-américains, de par leurs origines européennes, possèdent un passeport communautaire. S'il serait faux d'affirmer que toute restriction à la libre circulation des footballeurs a été abolie, depuis une dizaine d'années nous observons que le cadre réglementaire fixant les quotas de joueurs étrangers a été modifié dans le sens d'une plus grande ouverture.

Différentes questions découlent de cette présentation historique : comment les changements juridiques ont-ils affecté les politiques de recrutement des clubs européens ? Ces derniers ont-ils eu recours à une main d'œuvre étrangère de manière plus conséquente que par le passé ? Et dans la perspective de la nouvelle division internationale du travail, est-ce que la part et le nombre de joueurs provenant de pays du « Sud » ont augmenté ? D'un point de vue analytique, en répondant à ces questions, le but est de vérifier si l'affaiblissement du régime de quotas jusque-là en vigueur s'est traduit par une internationalisation du recrutement et si cette internationalisation reflète un processus de spécialisation des pays du « Sud » dans la production de joueurs.

4.2.2. L'évolution du recrutement international depuis 1995

Tableau 2 : nombre et pourcentage de joueurs étrangers (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne)³²

	Nombre de joueurs	Nombre de joueurs étrangers	Pourcentage de joueurs étrangers
1995/1996	2286	463	20,2
2005/2006	2586	998	38,6
Evolution	+ 13,1 %	+ 115 %	

Source : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : 2286 joueurs étaient sous contrat avec des clubs des principales ligues européennes lors de la saison 1995/1996. Parmi eux, 463 étaient étrangers. Le pourcentage d'étrangers était de 20,2%.

Le premier constat qui peut être tiré de ce tableau concerne l'augmentation du nombre de joueurs sous contrat avec les clubs des cinq ligues prises en compte. Cet accroissement n'est pas dû à une augmentation concomitante des clubs, le nombre de ces derniers étant globalement resté le même lors de la période prise en compte. En moyenne, les 98 équipes participant aux championnats analysés employaient en 2005 trois joueurs de plus par rapport à dix ans auparavant³³.

Un deuxième constat concerne l'augmentation du nombre de joueurs étrangers présents dans les effectifs des équipes. En moyenne, durant la période considérée, le nombre de joueurs étrangers par club a augmenté de 5,5 unités, en passant de 4,7 à 10,2. Cet accroissement est presque deux fois plus important que l'augmentation constatée au niveau de l'ensemble des joueurs sous contrat. Logiquement, donc, la part de joueurs étrangers dans les contingents des équipes s'est fortement accrue. Dans les principales ligues européennes, désormais, presque quatre footballeurs sur dix sont arrivés dans le pays dans lequel ils jouent dans le cadre d'un recrutement effectué par un club de football³⁴.

³² La saison 1995/1996 a été choisie dans la mesure où elle précède l'entrée en vigueur de l'arrêt « Bosman ». Nous avons eu recours à une base de données élaborée par Loïc Ravenel et Thomas Pousset (2002). Dans cette base, contrairement à la base de données élaborée par nos soins concernant la saison 2005/2006, même les joueurs de nationalité étrangère formés dans le pays du club dans lequel ils évoluaient ont été considérés comme étrangers. L'augmentation de la présence étrangère, bien qu'importante, est ainsi légèrement sous-estimée. Pour la saison 2005/2006, les données présentées constituent une moyenne entre les valeurs observées lors du premier semestre et celles observées lors du deuxième semestre.

³³ Un effet d'imprécision dans l'information de la base concernant la saison 1995/1996 est possible. Il ne saurait néanmoins pas expliquer l'importance de l'écart observé.

³⁴ Les données pour la saison 2006/2007 confirment la tendance à l'augmentation de la présence de footballeurs étrangers dans les meilleurs clubs européens. Leur pourcentage était en effet de 38,9% (+0,3%).

L'augmentation du pourcentage des joueurs étrangers dans les effectifs des clubs a été observée dans l'ensemble des ligues. Le degré de cet accroissement varie cependant d'une ligue à l'autre.

Tableau 3 : pourcentage de joueurs étrangers dans les effectifs des clubs (premier niveau de compétition)

	<i>Angleterre</i>	<i>Allemagne</i>	<i>France</i>	<i>Espagne</i>	<i>Italie</i>
<i>1995/1996</i>	31,4	23,1	13,7	20	13,5
<i>2005/2006</i>	55,3	41	35,4	31,8	30,5

Source : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, 31,4% des joueurs sous contrat avec des clubs du premier niveau de compétition anglais étaient étrangers.

Les clubs anglais et allemands ont le plus grand pourcentage de footballeurs étrangers dans leur effectif. Les clubs français recrutent désormais plus de joueurs étrangers que les équipes espagnoles. En Italie, les clubs sont toujours les moins enclins à engager des joueurs non-nationaux. Comme partout ailleurs, cependant, l'augmentation du pourcentage de joueurs étrangers dans les effectifs des clubs italiens est aussi très significative. Cette proportion reste néanmoins plus faible dans les pays latins. D'importantes différences dans le recrutement de joueurs étrangers existent aussi en fonction du niveau des clubs.

Tableau 4 : pourcentage de joueurs étrangers en fonction du niveau des clubs (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)³⁵

	<i>Bon</i>	<i>Moyen</i>	<i>Faible</i>
<i>2005/2006</i>	49	36,1	33,4

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 2005/2006, les joueurs étrangers représentaient 49% des joueurs sous contrat avec les cinq clubs les mieux classés des cinq principales ligues européennes.

Lors de la saison 2005/2006, les joueurs étrangers sont fortement sur-représentés dans les clubs de « bon » niveau. Dans la mesure où, très généralement, les meilleurs clubs sont aussi les plus puissants financièrement³⁶, il ressort de manière évidente que ce sont surtout ces derniers qui ont mis à profit les nouvelles possibilités de recrutement des joueurs à l'étranger après l'arrêt « Bosman ». Par exemple, le club ayant le plus d'étrangers dans son effectif, Arsenal, est l'une des équipes qui possède le plus grand

³⁵ Nous avons classé dans la catégorie « bon » les 25 clubs ayant terminé la saison dans les cinq premières positions, au sein des cinq ligues prises en compte. Les cinq moins bien classés par ligue ont été mis dans la catégorie « faible », alors que les 48 clubs restants ont été classés dans la catégorie « moyen ».

³⁶ Dans la Premier League anglaise, par exemple, lors de la saison 2003/2004, les cinq clubs les mieux classés étaient aussi ceux dont la masse salariale était la plus élevée (Deloitte 2005).

budget d'Europe. Pour la saison susmentionnée, les étrangers représentent 87,5% des joueurs sous contrat avec le club londonien (Poli, Ravenel 2006). Le recrutement de joueurs étrangers varie aussi en fonction de leur position sur le terrain.

Tableau 5 : pourcentage de joueurs étrangers en fonction du poste occupé (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)

	<i>Gardiens</i>	<i>Défenseurs</i>	<i>Milieux-de-terrain</i>	<i>Attaquants</i>
2005/2006	22,5	38,7	37,7	48

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, 22,5% des gardiens présents dans les cinq principales ligues européennes étaient étrangers.

Lors de la saison 2005/2006, les joueurs étrangers étaient sur-représentés parmi les attaquants. C'est donc plus au niveau des positions offensives que les clubs européens recrutent des joueurs étrangers. L'intérêt pour les gardiens non-nationaux est par contre beaucoup moins important.

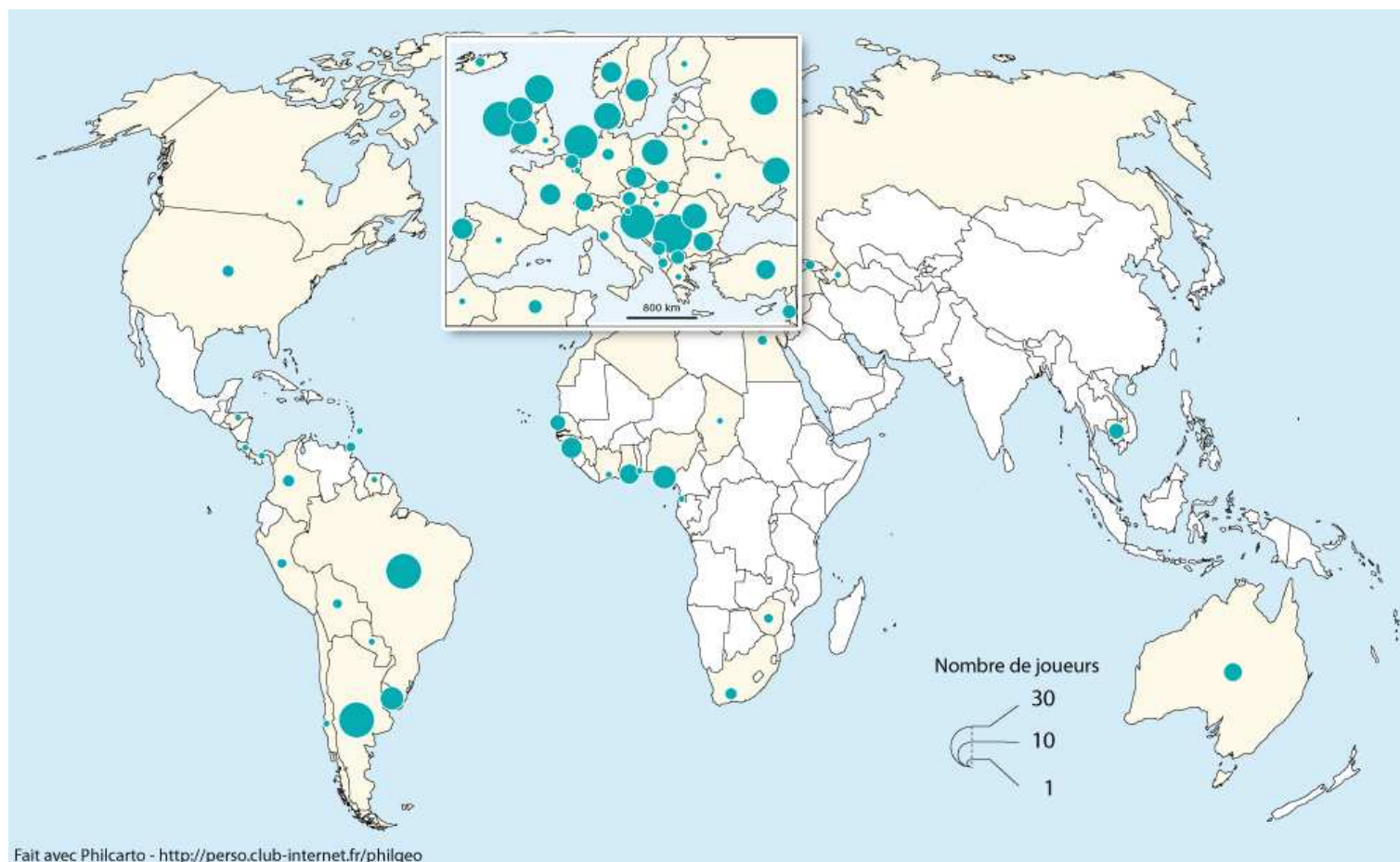
4.2.3. La provenance des joueurs étrangers³⁷

Le deuxième aspect à prendre en compte dans l'analyse du recrutement international des clubs européens concerne l'origine géographique des joueurs étrangers. Avant toute étude statistique, nous avons considéré opportun de présenter deux cartes, l'une pour la saison 1995/1996 et l'autre pour la saison 2005/2006, représentant la présence dans les cinq ligues prises en compte de joueurs étrangers en fonction de leur pays d'origine.

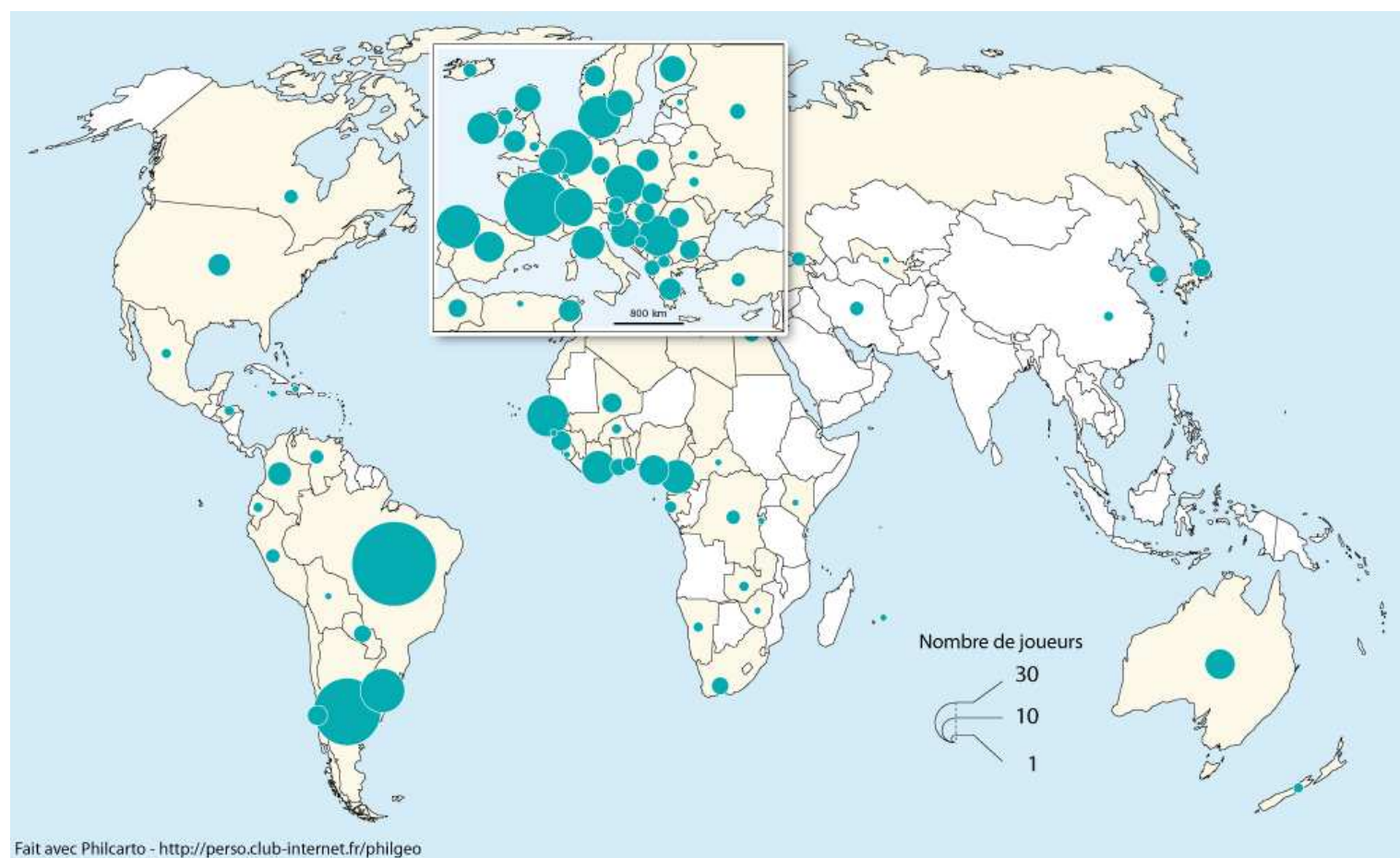
³⁷ Nous rappelons que la notion d'étranger s'applique aux joueurs qui ont quitté le pays où ils ont accompli leur formation initiale de footballeur dans le cadre d'un recrutement effectué par un club étranger. Cette définition est indépendante des nationalités que le joueurs détient.

Le footballeur africain en Europe

Carte 1 : nombre et origine des joueurs étrangers (saison 1995/1996, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne)



Carte 2 : nombre et origine des joueurs étrangers (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne)



Si l'augmentation quantitative globale des joueurs étrangers saute immédiatement aux yeux, l'évolution de la proportion de joueurs extra-européens parmi les étrangers est plus difficile à disséquer. En effet, en valeurs absolues, le nombre de joueurs étrangers a augmenté tant au niveau des Européens que des extra-Européens. En valeurs relatives, cependant, nous constatons que la part de joueurs d'Amérique latine et d'Afrique parmi les étrangers s'est fortement accrue.

Tableau 6 : évolution de la part des joueurs étrangers par zone d'origine (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)

	<i>Europe occidentale</i>	<i>Europe orientale</i>	<i>Amérique latine</i>	<i>Afrique</i>	<i>Autres³⁸</i>	<i>Total</i>
<i>1995/1996</i>	39,1	29,4	16,6	10,6	4,3	100
<i>2005/2006</i>	35,5	14,8	28,6	16,1	5	100

Source : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, 39,1% des étrangers présents dans les cinq principales ligues européennes provenaient d'Europe occidentale. Ce pourcentage était de 35,4% lors de la saison 2005/2006.

Parallèlement à l'augmentation de la présence relative de footballeurs d'Amérique latine et d'Afrique, nous observons une très nette baisse relative de joueurs d'Europe orientale. L'accroissement global de la présence étrangère n'a pas profité à ces footballeurs. Un autre constat s'impose en ce qui concerne les joueurs d'Europe occidentale. Si leur nombre, en valeurs absolues, a fortement augmenté, leur part parmi les étrangers a diminué. Après l'arrêt « Bosman », les clubs des meilleures ligues européennes ont cherché des joueurs en Afrique et en Amérique latine plus encore que dans les autres pays du Vieux-Continent. Par conséquent, la part des joueurs extra-européens parmi les footballeurs étrangers s'est renforcée.

Tableau 7 : pourcentage de joueurs extra-européens (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)

	<i>Par rapport au nombre total de joueurs</i>	<i>Par rapport aux joueurs étrangers</i>
<i>1995/1996</i>	6,4	31,5
<i>2005/2006</i>	19,2	49,7

Source : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, les joueurs extra-européens représentaient 6,4% des joueurs sous contrat dans les clubs des cinq principales ligues européennes. Ce pourcentage était de 19,2% en 2005/2006.

La proportion de joueurs extra-européens a doublement augmenté, tant par rapport à l'effectif global de joueurs présents dans les meilleures ligues européennes, que

³⁸ La catégorie « autres » regroupe les joueurs asiatiques, océaniens et nord-américains. Ce regroupement se justifie par la faiblesse des effectifs concernés.

relativement aux footballeurs étrangers. En valeur absolue, si le nombre d'étrangers européens a augmenté de 317 à 502 (+ 58,3%) entre la saison 1995/1996 et la saison 2005/2006, lors de la même période, le nombre d'Extra-européens est passé de 146 à 496 (+ 240%). Désormais, la proportion des seconds est presque aussi importante que la proportion des premiers (49,7% contre 50,3)³⁹. Le pourcentage de joueurs extra-européens varie cependant fortement en fonction des pays pris en compte.

Tableau 8 : pourcentage de joueurs extra-européens parmi les étrangers par pays (premier niveau de compétition)

	<i>Angleterre</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Espagne</i>	<i>France</i>	<i>Italie</i>
<i>1995/1996</i>	16,7	18,3	42,3	60,3	41,1
<i>2005/2006</i>	26,1	32,3	68	73,2	65,2

Source : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, les joueurs extra-européens représentaient 16,7 % des joueurs étrangers sous contrat dans les clubs du premier niveau de compétition anglais. Ce pourcentage était de 26,1% en 2005/2006.

Dans leur recrutement international, les clubs espagnols, français et italiens sont nettement plus tournés vers d'autres continents que les clubs non-latins. Cette question, directement liée à la problématique de la construction sociale des opportunités économiques dans le contexte de la globalisation, est approfondie plus loin dans ce chapitre.

4.3. VERS UNE DELOCALISATION DE LA PRODUCTION DES JOUEURS ?

Le but ici est d'analyser la manière dont l'augmentation de joueurs originaires d'Afrique et d'Amérique latine dans les clubs européens se reflète au niveau des stratégies mises en place par leurs dirigeants pour s'implanter dans ces pays et contribuer à y produire des joueurs transférables par la suite dans leurs rangs⁴⁰. Lors de la saison 2005/2006, seuls

³⁹ Cette logique se retrouve si l'on prend en compte plus de pays. Ainsi, lors de la saison 1995/1996, au niveau de onze pays d'Europe occidentale (les cinq pays pris en compte, plus la Belgique, les Pays-Bas, le Portugal, l'Ecosse, la Suisse et l'Autriche), les joueurs extra-européens représentaient 8,4% du total des joueurs dans les contingents des clubs. Lors de la saison 2004/2005, ils représentaient 17,7% des joueurs sous contrat. Par rapport aux étrangers présents, la part des extra-européens dans ces pays et lors de cette période est passée de 39,8% à 46,9%. Si la proportion d'ensemble est similaire à celle observée dans les principales ligues uniquement, l'augmentation observée est moins importante. En effet, dans des pays comme la Suisse (43%), la Belgique (48%) et, surtout, le Portugal (73%) la proportion d'extra-européens était déjà très élevée avant l'arrêt « Bosman ». Au niveau de l'ensemble des ligues professionnelles et semi-professionnelles de l'UEFA (78 ligues de 50 pays), le pourcentage de joueurs extra-européens parmi les étrangers lors de la saison 2002/2003 était de 41,6%. Cette proportion, plus faible que dans les pays d'Europe occidentale, s'explique par la forte présence d'étrangers provenant d'Europe de l'Est dans les championnats des pays limitrophes.

⁴⁰ L'analyse des filières de transfert bâties autour d'intermédiaires, au sein desquelles les enjeux commerciaux dominent sur ceux liés à leur production, sera développée dans le prochain chapitre.

26,8% des footballeurs présents dans les cinq meilleures ligues européennes avaient été formés par les clubs qui les employaient. Selon le critère de l'UEFA que nous avons retenu, pour être considérés comme des produits « locaux », les joueurs doivent avoir passé au moins trois ans dans le club pour lequel ils jouent entre l'âge de 15 ans et l'âge de 21 ans⁴¹. D'une manière générale, plusieurs de nos interlocuteurs ont indiqué qu'il existe une tendance à investir dans des clubs ou des centres de formation situés dans les principaux pays de production de footballeurs en dehors du Vieux-Continent.

L'utilisation dans le titre de ce sous-chapitre du terme « délocalisation », comme en témoigne le point d'interrogation, n'a pas pour but de l'imposer, mais plutôt d'en questionner la pertinence. Ce terme a été employé par le président de l'Olympique Lyonnais Jean-Michel Aulas dans une interview parue le 16 octobre 2003 dans le quotidien « Le Parisien ». Interrogé à propos de l'abrogation de l'obligation de posséder un centre de formation pour les clubs de l'élite française, Jean-Michel Aulas, après avoir précisé dépenser 3,5 millions d'euros par an pour son centre sis à Lyon, affirmait vouloir désormais :

« délocaliser une partie de notre formation à l'étranger. En clair, cela signifie que Lyon va créer des centres filières sur trois continents. Deux projets sont prêts : il y aura le Brésil, où l'opération sera pilotée par notre ancien joueur Marcelo et la Tunisie, où je travaille avec des gens de la Fédération tunisienne et avec un club qui sera notre tête de pont pour viser l'Afrique noire. J'ai un troisième dossier sous le bras qui concerne l'Europe de l'Est avec un centre qui sera installé en République Tchèque ou en Roumanie »⁴².

Même s'ils ont été « mis entre parenthèses » et que les dirigeants lyonnais préfèrent désormais parler de « décentralisation »⁴³, les projets évoqués par Jean-Michel Aulas aident à comprendre pourquoi les clubs européens cherchent à s'implanter bien en dehors de leurs villes d'appartenance. De manière très synthétique, il est possible de résumer ces raisons en deux grandes catégories.

⁴¹ Regulations of the UEFA Champions League, p.22, <http://www.uefa.com/newsfiles/19071.pdf> (page consultée le 6.5.2007).

⁴² Citation consultable sous <http://www.tunisie-foot.com/php/index.php?showtopic=3764&st=0> (page consultée le 29.6.2004).

⁴³ Entretien téléphonique avec Robert Bérout, directeur pédagogique de l'Olympique Lyonnais, 29.11.2006.

Premièrement, d'un point de vue économique, il s'agit de limiter les coûts permettant de disposer d'un réservoir de jeunes à insérer dans l'équipe première. La limitation de ces coûts concerne premièrement les frais de formation, d'où la référence de Jean-Michel Aulas aux millions dépensés à Lyon. A cet égard, Saër Seck, le président de l'Institut Diambars⁴⁴, au Sénégal, affirmait : « nous savons bien que les clubs européens sont désormais obligés de développer leur filière à l'étranger car cela coûte de plus en plus cher de former un footballeur »⁴⁵. Deuxièmement, la limitation des coûts obtenue par une implantation à l'étranger peut s'appliquer aux frais de transfert. Ces derniers sont le plus souvent bien plus importants que les frais de formation eux-mêmes⁴⁶.

En créant des « centres filières » ou en prenant possession de clubs dans des régions disposant d'avantages comparatifs dans la production de joueurs, il est possible de transférer des footballeurs sans avoir à payer d'indemnités dans le contexte d'une stratégie d'intégration verticale. C'est ce qu'Oswaldo Piazza, ancien joueur argentin de l'AS Saint-Etienne (ASSE) et responsable du club de Talleres Cordoba, a exprimé dans une interview parue sur le site du club français le 16 novembre 2006 :

« L'ASSE est le premier club européen à avoir investi en Argentine. Elle est propriétaire du club de Talleres Cordoba à 51% et a donc le pouvoir de décision. (...) Maintenant, nous sommes en mesure de faire venir des jeunes à Saint-Etienne pour faire des essais. Je suis très optimiste pour l'avenir. L'ASSE, qui n'a pas les moyens d'investir plusieurs millions d'euros pour faire venir un joueur, a fait le choix de la formation de jeunes talents »⁴⁷.

Pour les équipes qui ne se situent pas dans le gotha économique du football européen comme l'AS Saint-Etienne, la réduction des coûts liés à l'« achat » de joueurs par la prise de contrôle de clubs à partir desquels les joueurs sont transférés rend plus aisée la réalisation d'importantes plus-values par la revente du footballeur à des clubs financièrement plus puissants.

⁴⁴ L'Institut Diambars a vu le jour en 2003 à Saly, à une heure de route de Dakar. Fort du soutien du joueur Patrick Vieira et de l'appui financier apporté par des collectivités publiques (Ministère de la jeunesse et des sports français, région Nord-Pas-de-Calais) et de sponsors (Adidas), l'Institut Diambars dispose d'un budget de 6 millions d'euros pour cinq ans.

⁴⁵ France Football, n° 3016, 27.01.2004, p.28.

⁴⁶ Selon la Banque centrale du Brésil, par exemple, le transfert de Fred de Corinthians São Paulo à l'Olympique Lyonnais en 2004 a rapporté 18 millions de dollars au club brésilien. Ce montant aurait été suffisant pour financer le centre de formation basé à Lyon pour une période de cinq ans.

⁴⁷ <http://www.asse.fr/asse-pages/asse-actualites-01.php?idArticle=1663> (page consultée le 19.11.2006)

A cet égard, Jean-Michel Faure et Charles Suaud ont opéré une distinction entre « d'un côté les clubs dont les très hauts budgets servent à « acheter » des joueurs déjà consacrés » et de l'autre « les clubs qui recourent principalement au recrutement de jeunes et à la formation interne pour assurer leur reproduction » (1999 : 177). Dans une typologie similaire proposée par le cabinet de consultants A.T. Kearney, l'AS Saint-Etienne se situerait dans la catégorie des « fermes nourricières » (« *nurturing farm* »). Pour ce type de clubs, les principales sources de revenus sont les indemnités de transfert de joueurs, et les principaux défis sont de « mettre en place une académie de football professionnelle avec un réseau bien développé de clubs partenaires », ainsi que d'« organiser et effectuer un important travail de détection »⁴⁸.

Le deuxième grand groupe de raisons qui expliquent l'implantation de clubs européens à l'étranger est plus éminemment sportif. Pour devancer les clubs rivaux dans la détection de talents, il est aujourd'hui essentiel d'être présents sur une aire géographique étendue. Désormais, tous les clubs évoluant dans les meilleures ligues européennes disposent d'observateurs résidant dans les principales zones de production de joueurs ou qui voyagent pour leur compte à la recherche de footballeurs à transférer.

Outre l'observation, à l'image de l'AS Saint-Etienne, de nombreux clubs européens adoptent d'autres stratégies leur permettant d'accéder aux joueurs africains et latino-américains. Dans ce contexte, nous distinguons deux grands types de stratégies se différenciant par la manière dont l'internalisation de la gouvernance des réseaux est effectuée : la propriété d'équipes à l'étranger et la sous-traitance. Le recrutement de joueurs intervenant dans le contexte de réseaux externes aux clubs est traité dans la cinquième partie.

Dans les chapitres qui suivent, il s'agit d'abord d'analyser les initiatives prises par des clubs européens afin de produire des joueurs en Afrique dans le cadre du rachat ou de la création de clubs, puis nous analysons des exemples dans lesquels la production en Afrique advient dans le cadre de partenariats stratégiques.

4.3.1. La stratégie de la propriété d'équipes à l'étranger

D'un point de vue historique, bien avant l'AS Saint-Etienne, la première équipe européenne ayant racheté un club étranger est l'AFC Ajax Amsterdam. Le onze janvier

⁴⁸ http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Football_Monograph_S.pdf (page consultée le 27.2.2007).

1999, l'équipe néerlandaise est devenue l'actionnaire majoritaire (51%) du club d'Ajax Cape Town. Cette société est issue de la fusion entre les équipes de Seven Stars et de Cape Town Spurs, dont les propriétaires détiennent chacun 24,5% du nouveau club. Le 17 août 1999, Ajax Cape Town a disputé son premier match dans le championnat sud-africain. Actuellement, ce club compte, en plus de son équipe « première », sept autres équipes qui réunissent des joueurs ayant entre 9 et 20 ans.

En 1999, le dirigeant d'Ajax Amsterdam Gerard Holsheimer expliquait en ces termes la manière dont Ajax Amsterdam envisageait la mise en place de leur stratégie internationale de production de joueurs :

« nous essayons de collaborer avec différents clubs étrangers, afin d'implanter chez eux un centre de formation calqué sur celui de l'Ajax. Nous cherchons à travailler prioritairement avec des pays où le football n'a pas encore atteint son plein épanouissement. Je pense à l'Afrique, à l'Australie et peut-être, dans une perspective à plus long terme, au Japon et à la Chine. Nous voulons donc aider ces régions à développer leur football selon des méthodes de formation éprouvées et en retirer certains dividendes sportifs et financiers. Concrètement, nous allons investir dans la création de plusieurs centres de formation professionnels. Chacun d'eux sera placé sous la houlette d'un entraîneur néerlandais qui connaît les objectifs que nous poursuivons et le style de jeu que nous prônons à l'Ajax »⁴⁹.

Huit ans plus tard, la stratégie d'implantation de structures de formation aux quatre coins du globe évoquée par les dirigeants d'Ajax est encore balbutiante. Outre l'Afrique du Sud, le club néerlandais n'est directement présent qu'aux Etats-Unis. L'Ajax America Academy, basée à Orlando, en Floride, a été créée en 2003. Pour l'instant, elle n'est composée que d'équipes de jeunes. Le président de la structure, Mark Dillon, indiquait cependant qu'« *investir dans un club de football professionnel est la prochaine et logique étape dans le plan de croissance de notre société* »⁵⁰. Des pourparlers ont été entrepris avec les dirigeants des clubs de Kansas City et de San José, mais, jusqu'à présent, rien n'a été finalisé.

D'autres projets de rachat de clubs ont été réalisés par les dirigeants d'Ajax, mais ils ont été par la suite abandonnés. Au Ghana, par exemple, le premier juillet 1999 Ajax a acquis

⁴⁹ Match Mag, n° 240, 1999, p.35.

⁵⁰ Soccer Investor Weekly, n° 252, 30.08.2005, p.7.

51% du club d'Ashanti Goldfields Obuasi, qui a été transformé en une société anonyme à responsabilité limitée. Le 16 février 2003, les dirigeants d'Ajax ont cependant décidé de céder leurs parts aux anciens propriétaires. Un autre club néerlandais, Feyenoord Rotterdam, possède par contre toujours un centre de formation au Ghana. La Fetteh Football Academy a vu le jour en octobre 1999, lorsque les vingt premiers jeunes joueurs, âgés entre 10 et 14 ans, ont intégré le complexe sportif de 40 hectares dans le village de Gomoa Fetteh, non loin de Winneba, la première capitale du Ghana, à une centaine de kilomètres d'Accra. Les dirigeants de Feyenoord ont déclaré avoir investi 1,5 millions d'euros pour la réalisation des infrastructures. En 2001, le budget de fonctionnement annuel du centre de formation était de 360.000 euros⁵¹. En s'implantant à Gomoa Fetteh, Feyenoord a également racheté le club local, par le biais duquel ses joueurs peuvent participer aux compétitions nationales.

Le manager général de la Fetteh Football Academy, Karel Brokken, un ancien agent de joueur actif depuis 1985 dans le recrutement de joueurs en Afrique, précisait dans une interview les raisons de l'investissement consenti au Ghana :

« nous avons investi beaucoup d'argent dans ce centre. Et nous espérons pouvoir le rentabiliser avec la vente de nos meilleurs joueurs. Cependant, il faut comprendre que c'est une pépinière que nous entretenons ici. Et la priorité, à l'issue de leur formation qui durera trois ou quatre ans, ira directement à Feyenoord. Les meilleurs devront évoluer au sein de notre club »⁵².

En 2003, Jordan Opoku a été le premier joueur formé par la Fetteh Football Academy ayant pu intégrer les rangs d'un club aux Pays-Bas. Afin qu'il s'adapte au nouvel environnement, Feyenoord l'a prêté pour une saison au club partenaire d'Excelsior Rotterdam. Après une année supplémentaire passée dans le club belge du Royal Antwerp, ce joueur est sorti du circuit du football professionnel. Son ancien co-équipier Akwasi-Nana Asare, par contre, lors de la saison 2007/2008 se trouvait toujours en Belgique, dans le club de Mechelen. Ce n'est qu'en 2006, que le premier joueur formé dans la Fetteh Football Academy, Mohammed Abubakari, a intégré la « première » équipe de Feyenoord. Après une année aux Pays-Bas, il a été transféré à Panserraikos, en Grèce.

⁵¹ Stades d'Afrique, n° 18, août-septembre 2001, p.8-9.

⁵² Stades d'Afrique, n° 18, août-septembre 2001, p.8-9.

Presque dix ans après la première expérience d'Ajax Amsterdam, la stratégie de la création ou du rachat de structures footballistiques en Afrique, ou, plus largement, dans les pays du « Sud », ne concerne pour l'instant qu'un cercle très restreint de clubs européens. Outre les exemples cités, d'après les informations que nous avons pu réunir, seul Real Madrid, FC Barcelona et Sheffield United possèdent des clubs ou des écoles de football en dehors de l'Europe, au Mexique dans les deux premiers cas et en Chine dans le dernier. Ce constat ne signifie cependant pas que les clubs européens ne voient pas d'intérêt à s'implanter dans ces pays, où, selon les termes utilisés par de nombreux interlocuteurs, le rapport entre la qualité et le prix des joueurs est particulièrement favorable. Il reflète plutôt l'option du recours à des stratégies de sous-traitance impliquant l'externalisation de la gestion de la production de joueurs.

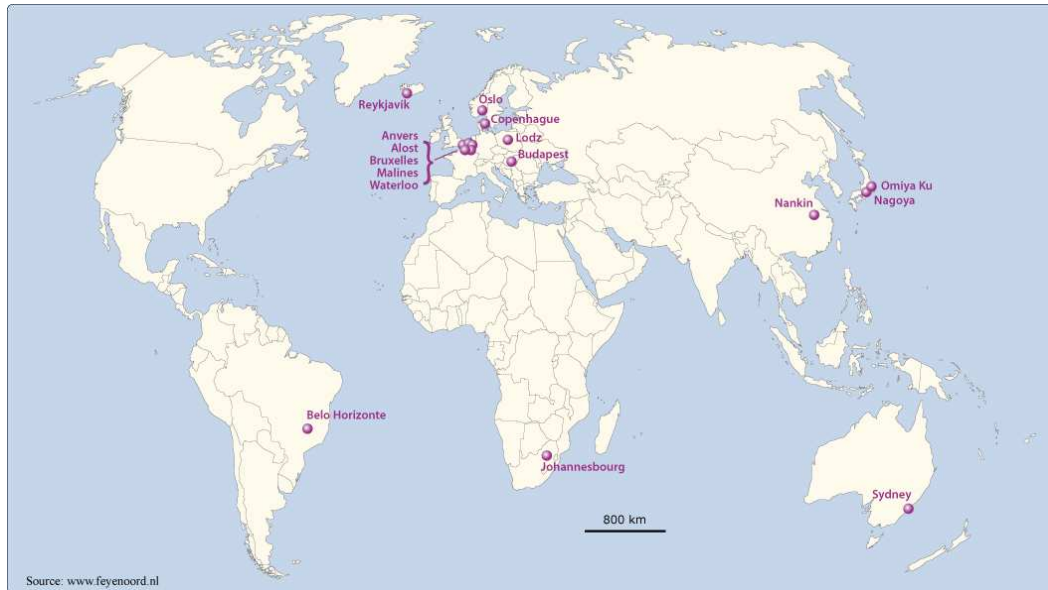
4.3.2. La stratégie de la sous-traitance

La stratégie de la sous-traitance de la production de joueurs concerne deux cas de figure : le financement de sociétés privées en vue du développement d'écoles de football et l'appui à des clubs de football existants. Dans les deux cas, l'aide est fournie en échange du droit de recruter les meilleurs jeunes joueurs. Le deuxième cas de figure est le plus courant.

4.3.2.1. Les partenariats entre clubs

La sous-traitance de la production de footballeurs à l'étranger s'opère dans la très grande majorité des cas de club à club, à travers un type de stratégie qualifié dans le milieu du football par le terme de « partenariat ». Par ce type d'accords, les clubs européens aident techniquement et/ou financièrement leurs homologues à l'étranger à mieux former des footballeurs dans l'optique de disposer par la suite d'un réservoir de main d'œuvre intéressant. L'exemple du club de Feyenoord Rotterdam est particulièrement parlant.

Carte 3 : les partenariats internationaux de Feyenoord Rotterdam (été 2006)⁵³



En été 2006, le club de Feyenoord Rotterdam était lié par des accords de partenariat avec seize clubs étrangers (Parramatta Power, Antwerp FC, Eendracht Aalst, KVC Westerlo, KV Mechelen, RWD Molenbeek, America MG, Ujpest Dosza FC, Jiangsu, B93 Copenhagen, Breidablik, Nagoya Grampus Eight, Omiya Ardija, Lyn Oslo, SMS Lodz, Supersport United). Les clubs « partenaires » se situaient dans onze pays différents (Australie, Belgique, Brésil, Chine, Danemark, Hongrie, Islande, Japon, Norvège, Pologne, Afrique du Sud) faisant partie de quatre continents. Dans le cas de partenariats avec des clubs belges, comme nous le verrons par la suite, le but de l'accord est souvent de placer temporairement des jeunes joueurs, notamment africains, pour qu'ils « s'acclimatent » et pour qu'ils acquièrent de l'expérience. Dans les autres cas, ces accords visent directement la production et le transfert de joueurs. D'une manière générale, ces partenariats concourent tous à la mise en place de réseaux transnationaux dont le but est de créer les conditions permettant un accès avantageux au « marché » mondial des joueurs de football.

En ce qui concerne l'Afrique, le club de l'AS Monaco a été l'un des pionniers dans la mise en place de partenariats visant à la formation et au transfert de joueurs. En 1992, il s'est associé au club sénégalais de la Jeanne D'Arc de Dakar pour créer l'Académie Aldo

⁵³ http://www.feyenoord-internet.nl/index.php?option=com_content&task=view&id=471&Itemid=196 (page consultée le 20.11.2006).

Gentina. Le point de départ de la collaboration remonte au 19 novembre 1991, lorsqu'une rencontre amicale internationale entre l'AS Monaco et l'équipe nationale du Sénégal avait été organisée au Stade Louis II de Monaco dans le cadre des festivités organisées en l'honneur du prince. A cette occasion, Aldo Gentina, consul du Sénégal à Monaco, Malick Sy, alors ministre du tourisme sénégalais, président du club de la Jeanne d'Arc, devenu par la suite président de la Fédération sénégalaise de football, ainsi que l'ancien président de l'AS Monaco, Jean-Louis Campora, ont décidé de mettre sur pieds un centre de formation pour jeunes footballeurs à Dakar.

Le Centre de formation des jeunes footballeurs africains Aldo Gentina AS Monaco, a vu le jour en octobre 1992, lorsqu'une première convention a été signée entre l'AS Monaco et la Jeanne D'Arc dans le but de « *sélectionner, recruter et former de jeunes joueurs, dans l'optique de les intégrer au centre de formation de l'AS Monaco* »⁵⁴. De 1992 à 2003, une dizaine de joueurs formés à Dakar ont intégré les rangs de l'équipe fanion du club monégasque. Pendant ce laps de temps, les formateurs de l'équipe de la Principauté se sont rendus au Sénégal plusieurs fois chaque année. En échange du droit de prélever des joueurs, l'Académie Gentina a reçu de l'AS Monaco une cotisation annuelle variant au fil des années entre 76.000 et 114.330 euros⁵⁵.

Dans le cas de l'Afrique, plusieurs partenariats de ce type existent ou ont existé. Le tableau ci-dessous propose une liste de partenariats dont nous avons pu vérifier l'existence au mois de décembre 2006.

⁵⁴ <http://www.asafc.com/centre-de-formation-dakar.php> (page consultée le 27.11.2006).

⁵⁵ <http://www.humanite.presse.fr/journal/2003-02-22/2003-02-22-317896> (page consultée le 26.11.2006); France Football, n° 3016, 27.1.2004, p.28.

Tableau 9 : partenariats entre clubs européens et clubs africains (décembre 2006)

Club européen	Pays	Club africain	Pays
Arsenal FC	ENG	Wadi Degla Cairo	EGY
AJ Auxerre	FRA	Centre national de formation des footballeurs Brazzaville	COG
AS Nancy-Lorraine	FRA	Stade d'Abidjan	CIV
AS Saint-Etienne	FRA	ASC Yeggo Dakar	SEN
Charlton Athletic London	ENG	ASEC Mimosas Abidjan	CIV
FC Copenhagen	DEN	NMMU-FCK Soccer School of Excellence Port-Elizabeth	RSA
FC Metz	FRA	Génération Foot Dakar	SEN
FC Midtjylland	DEN	FC Ebedei Lagos	NGA
FC Midtjylland	DEN	FCM Maamobi	GHA
Feyenoord Rotterdam	NED	Supersport United Johannesburg	RSA
Le Havre AC	FRA	DHJ El Jadida	MAR
OGC Nice	FRA	Académie Zaré FC Abidjan	CIV
RC Strasbourg	FRA	Africa Sport Johannesburg	RSA
RSC Anderlecht	BEL	FC Bibi Abidjan	CIV
RSC Anderlecht	BEL	Kadji Sport Academy	CMR
RSC Anderlecht	BEL	AS Cetef Douala	CMR

Source : enquête personnelle, presse sportive, sites Internet des clubs

Cette liste, non-exhaustive, de partenariats entre clubs européens et clubs africains concerne surtout des équipes françaises (7 sur 16), mais aussi des clubs belges, anglais, danois et néerlandais.

4.3.2.2. Le recours à des sociétés spécialisées

Un deuxième type d'implantation de clubs européens en dehors de l'Europe dans le cadre d'une stratégie d'externalisation a émergé très récemment. Il implique la sous-traitance de la production de joueurs à une société spécialisée. La première société de ce type est née en 2001, lorsque, pour faire face aux demandes qui leur ont été adressées, l'ancien joueur et entraîneur français Jean-Marc Guillou et deux associés, Olivier Guillou et Christophe Larrouilh, ont créé « une société dépositaire du savoir-faire en formation »⁵⁶. La JMGAcadémie, une société anonyme ayant son siège sur l'île Maurice, est la première entreprise privée totalement extérieure aux clubs spécialisée dans la production de footballeurs. Elle met ses compétences au service d'institutions publiques ou privées désireuses d'investir dans ce domaine. Comme l'indique Jean-Marc Guillou :

⁵⁶ E-mail, 22.11.2006.

« économiquement, si les joueurs ont un potentiel physique adapté, il y a des retours sur transferts qui assurent la continuité et la rentabilité des projets. Ceci étant démontré⁵⁷, nous avons actuellement beaucoup de demandes (privés, clubs, Etats) pour créer des structures. Et nous avons décidé de nous organiser pour y répondre »⁵⁸.

La JMGAcadémie conclut des partenariats avec les investisseurs pour chacun des projets dans lesquels elle s'engage. L'Académie Ny Antsika, à Antsirabe, à Madagascar, est par exemple financée par la société IT Tobacco dans le cadre d'un partenariat qui implique également la Fédération malgache de football. L'Académie JMG, à Ban Bung, en Thaïlande, est financée par un groupe privé dirigé par Robert Procureur –un homme d'affaire belge établi à Bangkok. Selon ce dernier, le club d'Arsenal finance *« la moitié du budget de l'académie sur sept ans »*. Ce dernier se monte à environ 14 millions d'euros. En échange de sa contribution, le club anglais aurait *« pré-acheté deux joueurs »*⁵⁹. La JMGAcadémie finance elle-même un projet qui doit voir le jour en 2007 à Bamako, au Mali, dont *« le coût total (investissement et fonctionnement) pour 7 ans est d'environ 4 millions d'euros »*⁶⁰. De plus, au mois de novembre 2006, Jean-Marc Guillou affirmait que *« c'est un potentiel de créations de 6 à 10 structures pour les deux années à venir que nous sommes en train d'étudier »*⁶¹. Parmi ces différents projets, deux émanent directement de clubs européens.

⁵⁷ Jean-Marc Guillou fait ici référence aux nombreux joueurs qu'il a formé à Abidjan, recrutés par des clubs européens. Fin 2006, 41 footballeurs « produits » par l'Académie Mimos Sifcom jouaient comme professionnels dans des clubs de sept pays européens : <http://www.academie-jmg.com/intro.php> (page consultée le 27.11.2006).

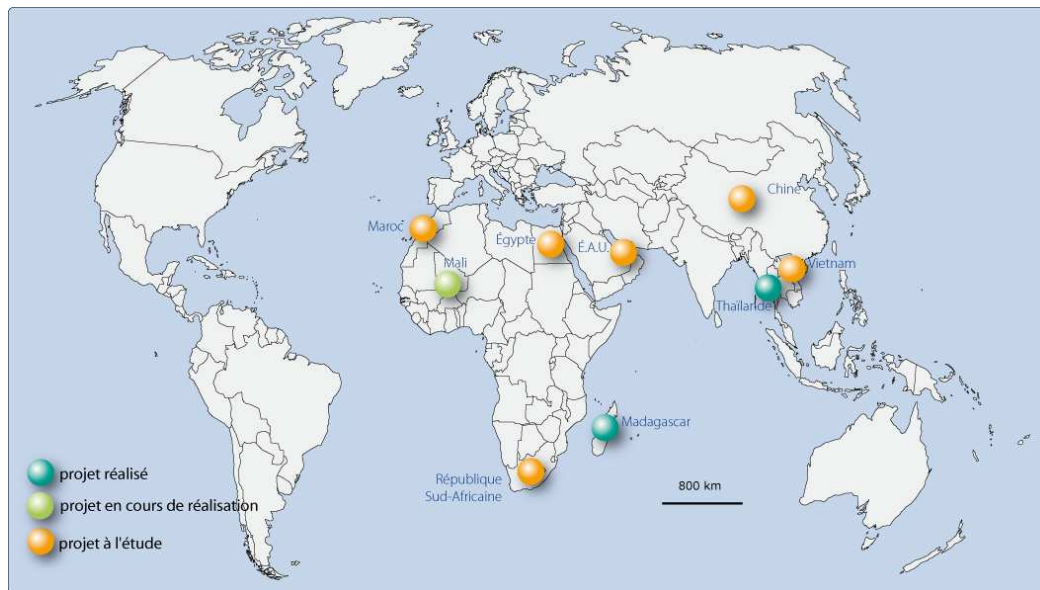
⁵⁸ E-mail, 22.11.2006.

⁵⁹ L'Equipe Magazine, n° 1284, 10.02.2007, p. 70.

⁶⁰ E-mail, 23.11.2006.

⁶¹ E-mail, 23.11.2006. Deux de ces projets ont été entre temps ratifiés. Le 12 janvier 2007, un accord a été conclu avec Wadi Degla, un club égyptien de propriété de Wadi Degla Investment, une société active dans les secteurs du tourisme et de l'immobilier. Le 13 mars 2007, un accord est intervenu avec Hoang Anh Gia Lai (HAGL) FC, un club vietnamien possédé par une société active dans les secteurs du bois, du tourisme et de l'immobilier.

Carte 4 : les projets de la JMGAcadémie dans le monde (état au mois de novembre 2006)



L'exemple de la JMGAcadémie témoigne à la fois de l'entrée en jeu d'investisseurs privés extérieurs aux clubs dans un domaine d'activité, la production de joueurs, habituellement occupé par les clubs professionnels, et de la nouvelle tendance de ces derniers à sous-traiter la production de joueurs à l'étranger à des entreprises spécialisées. Cette tendance est selon Jean-Marc Guillou logique, puisque *« tous les clubs qui sont dans la compétition de haut niveau n'ont pas une grande efficacité dans la formation au long terme. Ce n'est pas leur métier »*⁶².

Notre analyse confirme qu'il existe une tendance à la délocalisation de la production de joueurs dans des pays extra-européens. Celle-ci s'effectue en grande partie dans le cadre de stratégies où les clubs européens ne prennent pas le contrôle direct des moyens de production. Ce type de stratégie impliquant le recours à la sous-traitance a l'avantage d'être plus souple et de nécessiter moins d'investissements. A cet égard, Philippe Moati et El Mouhoub Mouhoud soulignent que :

« la sous-traitance est une forme de coordination intermédiaire entre l'organisation interne et le marché. Elle permet de bénéficier des avantages de l'externalisation, mais, grâce au cahier des charges et aux divers contrôles exercés par le donneur d'ordre, elle offre davantage de garanties

⁶² E-mail, 23.11.2006.

de comptabilité que le marché. Dans cette optique, la sous-traitance est pensée (et vécue) comme une quasi-intégration » (1994 : 57).

Ainsi, par exemple, le RC de Strasbourg envisage le co-financement du centre de formation actuellement mis en place à Dubréka, à 40 kilomètres de Conakry, par l'agent de joueurs Amadou Diaby, auquel l'Etat guinéen, désireux de disposer d'une équipe nationale performante, a rétrocédé gratuitement des terrains. Plutôt que d'assurer l'entière gestion de la structure, il s'agit de contribuer à financer son budget de fonctionnement à hauteur de 50.000 euros par année, et d'y envoyer régulièrement des formateurs. En échange de ces appuis, le club alsacien garantit son droit de transfert sur les jeunes les plus prometteurs⁶³.

4.3.3. La fragmentation internationale de la production de joueurs

Depuis une dizaine d'années, nous observons également l'apparition de stratégies visant à la création de filières de production de joueurs africains transnationales, impliquant des clubs situés dans trois pays différents, notamment sur l'axe Angleterre-Belgique-Afrique. Ces filières sont généralement mises en place par des clubs européens financièrement solides, qui s'allient avec des clubs économiquement moins bien dotés, le plus souvent dans des pays tiers, où ils placent les joueurs formés dans un premier temps dans des centres en Afrique, avec lesquels ils sont aussi liés par des accords de partenariat.

4.3.3.1. Les filières de formation triangulaires

Comme dans le cas du rachat d'un club à l'étranger, le club d'AFC Ajax Amsterdam a fait figure de pionnier dans la mise en place de stratégies de formation de type triangulaire. En 1999, évoquant la prise de contrôle du club belge de Germinal Beerschot, issu de la fusion entre Germinal Ekeren et Beerschot VAC, l'ex-dirigeant d'Ajax Gerard Holsheimer affirmait :

« nous pourrions très bien placer temporairement de jeunes footballeurs africains, par exemple à Ekeren. Ils se familiariseraient avec un mode de vie très proche du modèle néerlandais et, s'il apparaîtrait qu'ils disposent des qualités requises pour évoluer dans un club de haut niveau européen, ils pourraient rejoindre nos rangs »⁶⁴.

⁶³ Entretien téléphonique avec Amadou Diaby, 5.3.2007.

⁶⁴ Match Mag, n° 240, 1999, p.36.

Après avoir été appliquée pendant quelques années, cette stratégie a finalement été abandonnée en 2003, lorsque le club néerlandais s'est désengagé du club anversoïse. Le GBA n'a pas tardé à trouver un autre partenaire intéressé à lui prêter de jeunes joueurs africains. Désormais lié au club ivoirien de l'ASEC Mimosas Abidjan, le club londonien de Charlton Athletic a en effet conclu un accord en ce sens avec le Germinal Beerschot. L'objectif, comme pour Ajax, est de placer en Belgique les meilleurs jeunes initialement formés en Côte d'Ivoire, pour qu'ils s'adaptent aux conditions de vie et au style de jeu européens, tout en acquérant de l'expérience dans un championnat moins relevé qu'en Angleterre. En janvier 2007, le défenseur de l'ASEC Mimosas Bakary Soro a ainsi rallié les rangs du Germinal Beerschot. Dans le site officiel de Charlton, le directeur exécutif du club anglais Peter Varney déclarait :

« this link with Germinal Beerschot Antwerpen forms a very important part of our overseas strategy (...). The Belgian league is ideal for players not quite ready for the challenge of the English Premiership, and enables players to obtain a sound grounding in professional football of a high standard »⁶⁵.

D'autres accords visant le placement temporaire de footballeurs recrutés en Afrique ont été conclus entre des équipes belges et des équipes anglaises. Westerlo est par exemple lié par un accord de coopération avec Chelsea, *« pour le compte duquel il contribue à l'écolage de trois jeunes Sud-Africains »*⁶⁶. Manchester United est lié par un partenariat avec le club de Royal Antwerp, où il a déjà temporairement placé des jeunes joueurs africains. Jusqu'en 2006, Arsenal était lié au club de Beveren par l'intermédiaire de Jean-Marc Guillou, qui détenait des parts dans l'équipe flamande et qui est très proche de l'entraîneur d'Arsenal Arsène Wenger⁶⁷. Comme nous l'avons indiqué, Guillou était également propriétaire de l'Académie Mimos Sifcom Abidjan. Deux des joueurs formés dans cette Académie jouent actuellement à Arsenal. L'un des deux, Emmanuel Eboué, a auparavant transité par Beveren, où, fin 2006, se trouvaient toujours douze footballeurs initialement formés par l'équipe de Jean-Marc Guillou à Abidjan.

⁶⁵ <http://www.cafc.co.uk/CharltonOverseas.ink> (page consultée le 27.11.2006).

⁶⁶ Sport/Foot Magazine, n° 10, 3.3.2004, p.15.

⁶⁷ L'amitié entre Jean-Marc Guillou et Arsène Wenger remonte au début des années 1980, lorsque Wenger jouait au FC Mulhouse sous les ordres de Guillou. Wenger a par la suite travaillé en tant qu'adjoint de Guillou à l'AS Cannes, avant de commencer une carrière d'entraîneur principal.

Les accords existant entre clubs belges et clubs anglais sont très souvent établis non seulement en raison des motifs sportifs et économiques susmentionnés, mais également à cause de critères juridiques. En effet, au Royaume-Uni, les équipes ne peuvent importer que des joueurs non-communautaires ayant joué au moins trois quarts des matchs disputés par leurs équipes nationales respectives lors des deux années précédant le transfert (voir en annexe). Or, face à la concurrence des footballeurs expatriés, il est aujourd'hui très difficile pour un joueur africain de participer aux matchs de son équipe nationale alors qu'il joue dans un club de son pays⁶⁸. Dès lors, pour les clubs anglais désireux de recruter des joueurs directement depuis l'Afrique, il est indispensable de les placer dans des pays où la législation est moins restrictive, comme en Belgique. Là, trois ans de séjour ininterrompu suffisent pour demander l'acquisition de la nationalité et bénéficier ainsi par la suite de la libre circulation (Clarke et al. 1998, Weil 2002).

Les accords entre différents clubs européens visant, entre autre, au prêt de joueurs africains, ne concernent pas uniquement des clubs belges et des clubs anglais. De tels accords existent aussi entre clubs néerlandais et clubs belges (Feyenoord-Westerlo, Feyenoord-Mechelen, PSV Eindhoven-FC Turnhout), entre clubs anglais et clubs norvégiens (Manchester United-Lyn Oslo), entre clubs italiens et clubs suisses (Sampdoria Genova-FC Chiasso), etc. De nombreux accords entre clubs pour le « prêt » de jeunes joueurs existent aussi à l'échelle d'un même pays. Désormais, il arrive également que des footballeurs d'Afrique sub-saharienne soient placés par des clubs européens dans des clubs du Maghreb. Comme dans le contexte plus large des migrations internationales (Marfaing et al. 2004), dans le football aussi les pays maghrébins fonctionnent de plus en plus comme des zones de transit. Le partenariat signé entre Le Havre AC et DHJ El Jadida prévoit par exemple que le club français « *peut permettre au DHJ de disposer de joueurs pour son équipe 1ère, soit par des prêts, soit par des recrutements de joueurs qui pourraient passer à El Jadida avant de, le cas échéant, rejoindre Le Havre* »⁶⁹.

La mise en place de filières de formation entre clubs partenaires répond à plusieurs logiques. Economiquement, elle permet au club « fort » de suivre l'évolution de jeunes talents sans courir le risque que son éclosion s'accompagne du développement d'une

⁶⁸ Lors de la phase finale de la Coupe du Monde 2006, le pourcentage de joueurs africains évoluant dans des équipes de leurs pays était de 19,1%. Cette proportion était de 33,7% pour les sélections d'Amérique du Sud, de 51,2% pour les sélections européennes, de 63,7% pour les sélections d'Amérique centrale et du Nord et de 71,5% pour les sélections asiatiques.

⁶⁹ <http://www.dhj-foot.com/accueil.htm> (page consultée le 25.11.2006).

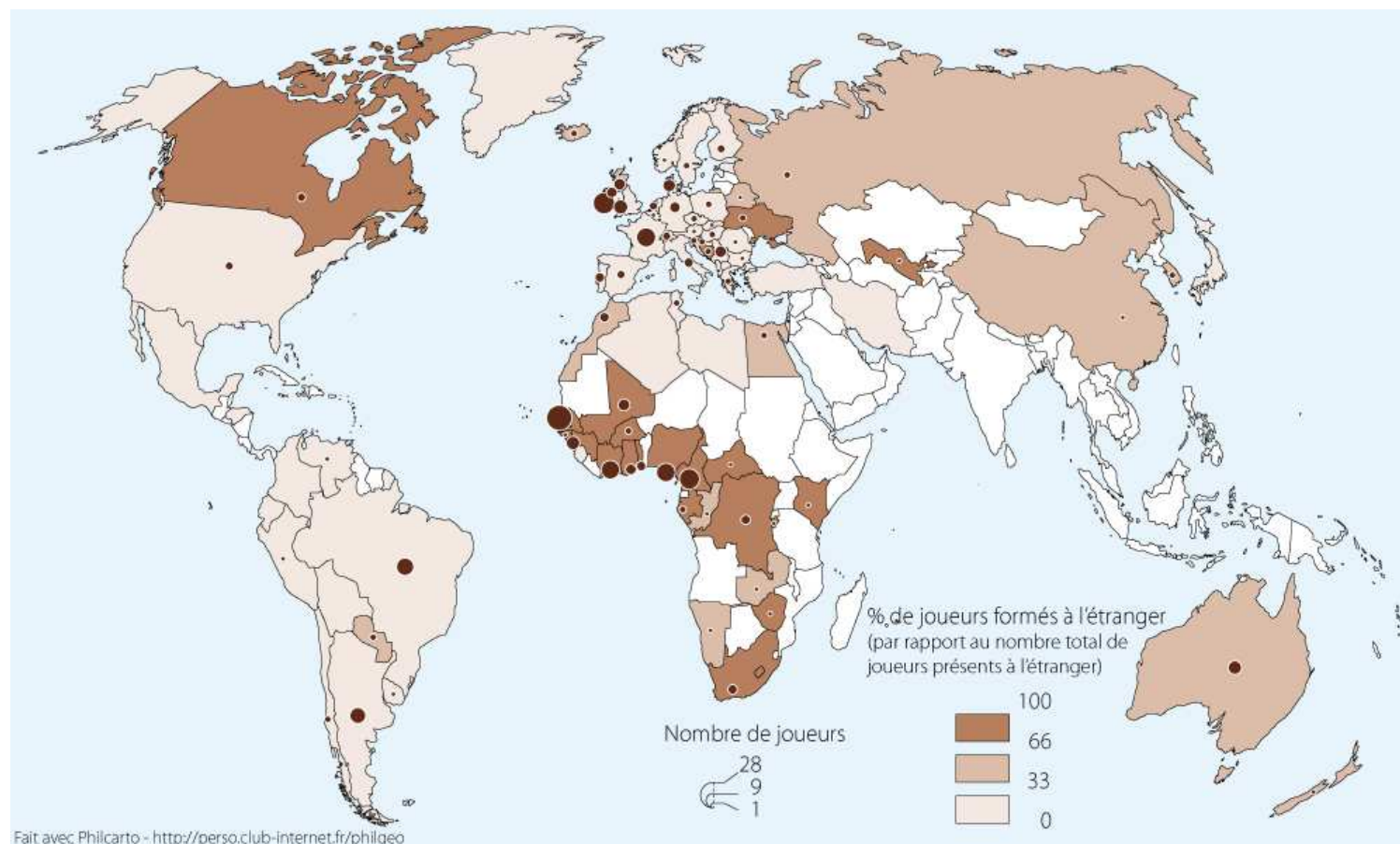
enchère faisant léviter sa valeur marchande. Sportivement, le club « faible » peut bénéficier des services d'un joueur qui, bien qu'inexpérimenté, est assez performant pour renforcer à court terme l'équipe. Le club « fort » y trouve aussi son compte dans la mesure où il garantit au jeune sur lequel il a parié le temps de jeu nécessaire pour s'adapter à un nouveau style de jeu et développer ses compétences. Socialement, enfin, en s'alliant avec un club partenaire géographiquement plus proche que le club d'origine du joueur, le club « fort » cherche à se prémunir contre les difficultés de transposition de compétences, tout en créant un environnement favorable au développement de nouvelles.

Dans le football comme dans des activités nécessitant un savoir d'ordre plus technologique ou intellectuel, les connaissances se développent en effet aussi de manière relationnelle (Williams 2006, Faulconbridge 2006) par la co-présence et le partage d'expériences au sein de clubs dont les responsables partagent une approche du football similaire à celle des dirigeants de l'équipe que le jeune talent est censé rejoindre en dernière instance. Comme les firmes, les clubs peuvent aussi être considérés comme « *des dépôts de compétences, de connaissance et de créativité ; comme des sites d'invention, d'innovation et d'apprentissage* » (Amin et Cohendet, in Williams 2006 : 596).

4.3.3.2. La spécificité du cas africain

Du point de vue de la production de footballeurs, si nous prenons en compte le critère pour définir le joueur « formé dans le club » retenu par l'UEFA, à savoir au moins trois ans dans le club entre l'âge de 15 et de 21 ans, un processus de fragmentation à une échelle internationale intervient essentiellement dans le cas des footballeurs africains. Ce constat apparaît de manière évidente dans la carte suivante.

Carte 5 : nombre et pourcentage de joueurs formés à l'étranger selon leur pays d'origine (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre)



Cette carte montre que la phase finale de la production de footballeurs africains s'effectue dans la plupart des cas à l'étranger : 75% des joueurs africains présents lors de la saison 2005/2006 dans les meilleures ligues européennes ont été en dernier lieu formés par des clubs européens. Cette proportion n'était que de 10,7% pour les Latino-américains et de 5,6% pour les Européens, alors que la moyenne générale de la production de joueurs à l'étranger était de 11,2%. Contrairement aux joueurs d'autres origines, qui sont généralement transférés à l'étranger une fois le cycle de production terminé, les footballeurs africains tendent à quitter leurs pays plus tôt, encore durant la période de formation⁷⁰.

Tableau 10 : âge moyen de première migration internationale (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Italie et Espagne, saison 2005/2006)

	<i>Africains</i>	<i>Est-européens</i>	<i>Latino-américains</i>	<i>Ouest-européens</i>	<i>Moyenne étrangers</i>
<i>Age</i>	18,6	21,8	21,8	22,3	21,4

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 2005/2006, les joueurs africains sous contrat avec des clubs des cinq principales ligues européennes étaient en moyenne partis à l'étranger à l'âge de 18,6 ans.

Le départ précoce du pays d'origine, comme l'a relevé Jean-Baptiste Meyer dans le cadre des scientifiques, est directement lié à l'absence de possibilités de développement à une échelle locale (2001 : 98-99). Cette situation est liée au faible degré de professionnalisme des championnats locaux, ainsi qu'aux stratégies poursuivies par les clubs européens eux-mêmes, qui cherchent en Afrique surtout une main d'œuvre à exporter au plus vite, sans investir d'importants capitaux pour développer le football localement.

Selon nos observations et les témoignages des personnes interviewées, les responsables des fédérations de football africaines, plutôt que de contribuer au développement du football sur le plan national, préfèrent aussi le plus souvent collaborer avec des clubs ou des agents de joueurs basés en Europe en vue d'y transférer des joueurs. C'est ainsi qu'ils tirent pleinement profit des positions stratégiques qu'ils occupent (entraîneurs d'équipes nationales, directeurs techniques nationaux, présidents de fédérations, membres de l'administration, etc.). S'ils sont actifs dans la création de clubs ou de centres de formation, c'est surtout dans l'espoir de transférer contre de l'argent des jeunes joueurs à l'étranger.

⁷⁰ Plusieurs personnes interviewées ont fait état de l'existence de pratiques de « triche » sur l'âge des footballeurs africains, visant à « rajeunir » ces derniers pour en accroître la valeur marchande. Bien que réelles, ces pratiques ne paraissent cependant à notre avis pas en mesure d'expliquer l'importance des écarts observés.

Dans le cadre de cette logique, comme le soulignait l'ancien responsable du développement du football de jeunes de la Fédération ivoirienne Walter Ammann⁷¹, toute initiative visant à la structuration du football (professionnalisation, mise en place de championnats de jeunes, protection des jeunes joueurs par l'établissement de licences de jeu, etc.) est vécue comme une menace et boycottée. Comme nous l'évoquons plus amplement dans la conclusion de ce chapitre, il en résulte souvent un immobilisme empêchant le développement local du football et, par conséquent, l'instauration de termes d'échange plus équitables (Poli, Dietschy 2006).

4.4. LES LOGIQUES SPATIALES DE L'IMPORT/EXPORT DE FOOTBALLEURS

Dans une perspective à cheval entre la production et le commerce de joueurs, il s'agit ici d'approfondir l'analyse concernant la spatialité des flux internationaux de footballeurs. Nous nous concentrons dans un premier temps sur l'étude des espaces de départ des joueurs à l'échelle nationale, puis sur celle des relations spécifiques existant entre zones de départ et zones d'arrivée des joueurs.

4.4.1. L'évolution du nombre de pays impliqués dans les flux

Depuis la saison 1995/1996, le nombre de pays concernés par les flux de joueurs vers les principales ligues européennes a globalement augmenté, passant de 72 à 93. En même temps, la part des dix plus grands pays exportateurs par rapport à l'ensemble des flux s'est également accrue, passant de 46,2% à 55,5%. Nous observons donc un double mouvement. D'une part, le nombre de pays impliqués dans la production de joueurs, ne serait-ce que de manière marginale, s'accroît. D'autre part, l'augmentation des exportations advient à partir d'un nombre restreint de pays. Ces constats sont valables pour l'ensemble des continents, comme le montrent les deux tableaux présentés ci-dessous.

⁷¹ Entretien face-à-face (Abidjan), juin 2001.

Tableau 11 : pourcentage de fédérations dont des footballeurs évoluent en Europe par Confédération (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en Angleterre, Espagne, France, Italie e Allemagne)

	Europe	Amérique du Sud	Afrique	Amérique du centre et du Nord	Asie	Océanie
1995/1996	76,9	80	26,4	23,3	9,5	11,1
2005/2006	76,9	100	50,9	20	13,6	22,2

Sources : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, les ressortissants de 76,9% des pays faisant partie de la Confédération de football européenne étaient présents dans les clubs des cinq principales ligues européennes.

Le pourcentage de pays dans une Confédération fournissant de la « main d'œuvre » aux meilleurs clubs européens a augmenté, surtout en Afrique. En dix ans, le nombre de pays « exportateurs » est passé de 14 à 27. Lors de la saison 2005/2006, les dix pays composant la Confédération d'Amérique du Sud (CONMEBOL) étaient représentés en Europe. Ce taux est plus élevé que celui des pays européens, où « seulement » 40 fédérations sur 52 comptent des footballeurs dans les cinq ligues prises en compte. Le « taux de diffusion » reste par contre faible en Amérique centrale et du Nord (de 7 à 6 fédérations représentées), en Asie (de 4 à 6) et en Océanie (de 1 à 2). L'élargissement du nombre de pays « producteurs » de joueurs s'est donc essentiellement opéré à partir de l'Afrique. Ce continent apparaît ainsi comme un « front-pionnier ».

Tableau 12 : pourcentage de footballeurs provenant des trois fédérations les plus « exportatrices » par Confédération (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en Angleterre, Espagne, France, Italie e Allemagne)

	Europe	Amérique du Sud	Afrique	Amérique du centre et du Nord	Asie	Océanie
1995/1996	25,2	87,1	50	60	75	100
2005/2006	29,9	87,4	45,1	80	85	100

Sources : Observatoire des footballeurs professionnels ; Ravenel, Pousset (2002)

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, les joueurs des trois pays européens qui avaient exporté le plus de joueurs vers les cinq principales ligues européennes représentaient 25,2% du nombre total de joueurs exportés depuis des pays européens.

Ce tableau présente le pourcentage de joueurs étrangers « fournis » par les trois premiers pays les plus exportateurs par Confédération. L'exportation de joueurs s'est davantage concentrée dans les principaux pays en Europe, en Amérique latine, en Amérique centrale et du Nord, ainsi qu'en Asie. La Confédération africaine est la seule où le pourcentage de joueurs exportés depuis les trois premiers pays a diminué. Par rapport à la forte augmentation du nombre de pays concernés par les flux, la diminution constatée peut cependant être considérée comme faible.

4.4.2. Des régions spécialisées dans la production de joueurs

A l'intérieur de chaque continent, il existe des pays ou des zones de production de joueurs prioritaires. Le tableau ci-dessous présente le classement des pays qui avaient le plus grand nombre d'expatriés dans les principales ligues européennes (Allemagne, Espagne, France, Italie, Angleterre) lors de la saison 2005/2006.

Tableau 13 : classement des pays les plus exportateurs (saison 2005/2006)⁷²

1.	Brésil ⁷³	139
2.	Argentine	88
3.	France	82
4.	Pays Bas	41
5.	Portugal	38
6.	Uruguay	36
7.	Danemark	34
8.	Sénégal	34
9.	Serbie&Monténégro	32
10.	République Tchèque	30
11.	Suisse	29
12.	Cameroun	23
13.	Côte d'Ivoire	22
14.	Italie	22
15.	Irlande	20
16.	Espagne	19
17.	Australie	18
18.	Nigeria	18
19.	Croatie	17
20.	Belgique	15

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

A l'intérieur de l'Amérique latine, le Brésil, l'Argentine et, dans une moindre mesure, l'Uruguay, fournissent beaucoup plus de joueurs aux clubs européens que les autres pays. C'est au niveau de ces Etats que nous pouvons parler de l'existence d'une spécialisation dans la production et l'exportation de joueurs. Ainsi, lors de l'année 2004, selon des données de la Fédération brésilienne de football, 857 footballeurs professionnels ont

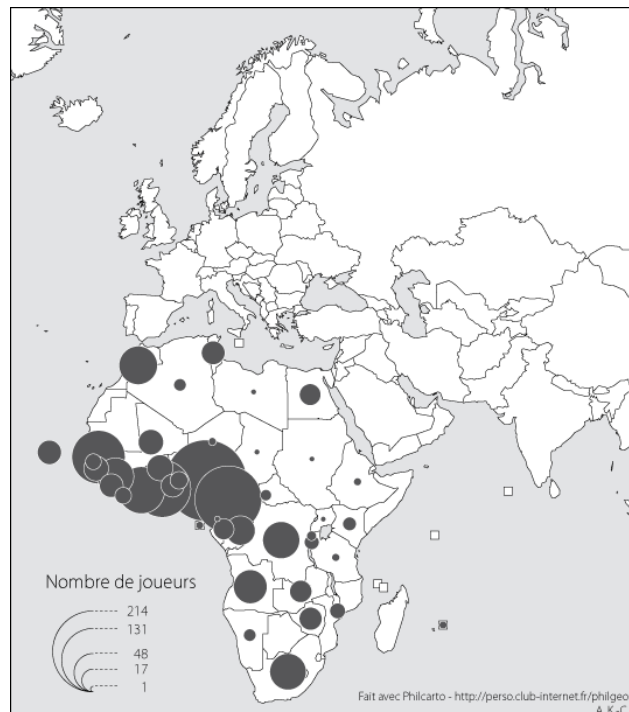
⁷² Au niveau de l'ensemble des ligues professionnelles et semi-professionnelles de l'UEFA (78 ligues de 50 pays), lors de la saison 2002/2003, le pays exportant le plus de footballeurs était aussi le Brésil (509), suivi de la Serbie&Monténégro (275), de la France (259), de l'Argentine (244) et du Nigeria (193). Parmi les autres pays non-européens bien représentés en Europe se trouvent aussi le Cameroun (8^{ème}, 125), le Ghana (14^{ème}, 95) et le Sénégal (19^{ème}, 87).

⁷³ Nous avons noté en caractère en gras les pays africains et latino-américains.

quitté le pays : 40% d'entre eux ont rejoint l'Europe, 25,6% se sont dirigés en Asie, 14,6% en Amérique centrale et septentrionale, 11% dans d'autres pays d'Amérique du Sud et 8,5% en Afrique. L'année suivante, 804 joueurs ont quitté le Brésil. En 2005, selon la Banque centrale du pays, ces transactions ont officiellement rapporté 158 millions de dollars. Entre 1994 et 2005, le transfert de joueurs à l'étranger a généré un peu plus d'un milliard de dollars. En ce qui concerne l'Argentine, le « marché » des joueurs rapporte chaque année 160 millions de dollars selon l'Administration fédérale des impôts⁷⁴.

A l'intérieur de l'Afrique, la production et l'exportation de joueurs est plus équitablement répartie entre les pays, même si nous observons aussi un phénomène de concentration. Les pays d'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria et Cameroun notamment), produisent et exportent plus de joueurs que les pays des autres parties du continent. Parmi les 1152 joueurs africains présents dans 78 ligues professionnelles et semi-professionnelles européennes lors de la saison 2002/2003 (voir en annexe), 628 provenaient des cinq pays susmentionnés (54,5%). Les footballeurs d'Afrique orientale, par contre, étaient presque absents.

Carte 6 : pays d'origine des footballeurs africains en Europe (saison 2002/2003)



⁷⁴ http://www.lanacion.com.ar/economia/nota.asp?nota_id=873531 (page consultée le 28 janvier 2007).

Si nous réduisons l'échelle d'analyse à la production de joueurs à l'intérieur des principaux pays exportateurs, nous nous apercevons que de nouvelles concentrations géographiques apparaissent. Tant en Afrique qu'en Amérique latine, sauf rares exceptions, la production des footballeurs est concentrée dans les très grandes agglomérations et dans les clubs et centres de formation qui y sont localisés (Buenos Aires, São Paulo, Lagos, Abidjan, Douala, etc.). C'est dans ces grandes villes que des facteurs de production tels que les capitaux, le savoir-faire et les matières premières –à savoir les jeunes joueurs eux-mêmes– sont concentrés. De plus, de par les moyens de transport et de communication qui relient ces villes à l'Europe, l'intégration dans des réseaux de transfert transnationaux des clubs et des centres de formation qui y sont localisés se trouve facilitée.

Ainsi, si nous prenons de nouveau en compte la base de données des joueurs africains qui étaient présents lors de la saison 2002/2003 dans une ligue professionnelle ou semi-professionnelle d'un pays de l'UEFA, et calculons la proportion de joueurs originaires des cinq principaux pays exportateurs ayant quitté leur pays à partir d'un club situé dans l'une des cinq villes principales (Lagos, Abidjan, Douala, Dakar, Accra), nous obtenons la valeur de 46,6%. Ce pourcentage monte à 53,7 si nous y ajoutons la ville de Yaoundé. Le rôle de ces grandes villes est d'autant plus important dans les anciennes colonies françaises, où la hiérarchie urbaine continue de refléter l'option centralisatrice prise par le colonisateur.

Tableau 14 : taux de concentration de l'exportation de joueurs depuis les principales villes

Ghana	Nigeria	Cameroun	Sénégal	Côte d'Ivoire	Moyenne
39,3	40,3	68	70,6	86,7	53,7

Source : enquête personnelle

Se lit de la manière suivante : 39,3% des joueurs partis à l'étranger depuis le Ghana et présents dans un club professionnel ou semi-professionnel européen lors de la saison 2002/2003 ont été transférés depuis un club situé à Accra.

Dans le cas de la Côte d'Ivoire, il est aussi intéressant de noter que bien qu'elle représente une ville du Nord du pays, l'équipe de Sabé de Bouna est exclusivement composée de joueurs qui habitent à Abidjan. Ce club, lors de la saison 2001/2002, bien avant que le pays ne soit coupé en deux par une rébellion armée, s'entraînait au complexe sportif de Yopougon, une des dix communes qui constituent l'agglomération d'Abidjan (Poli 2002). Ses joueurs ne se rendaient dans le Nord du pays que pour disputer les matchs « à domicile ». Lors de la saison 2006, sans compter le Sabé Bouna, six des 14 équipes faisant partie de l'élite nationale étaient abidjanaises.

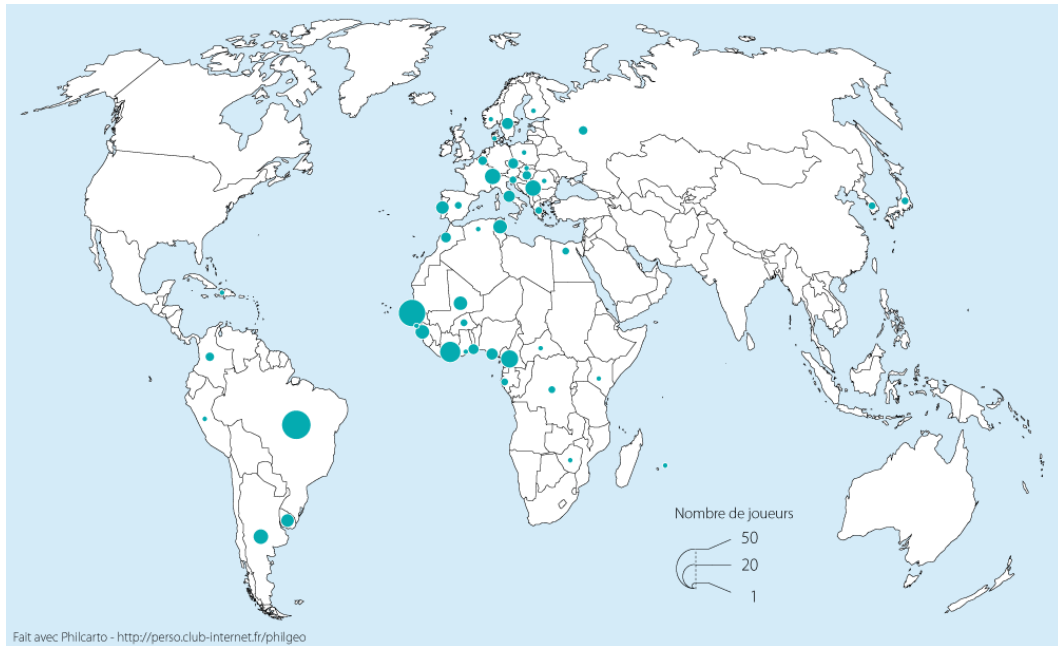
Ces résultats confirment le constat fait par Saskia Sassen (1995) et El Mouhoub Mouhoud (2006) notamment, selon lequel dans le cadre du processus de globalisation de l'économie des forces de dispersion coexistent avec des forces de polarisation. Dans notre cas, les premières poussent les clubs européens à chercher des talents dans des pays géographiquement éloignés, tandis que les secondes poussent vers un recentrage dans les principales villes des ces pays.

La concentration de la production de joueurs observée tant à l'échelle internationale qu'infranationale tend ainsi à indiquer que dans le football aussi il existe des processus de rétroaction positive dans la formation d'avantages comparatifs. Ceux-ci se consolident avec le temps par le développement et le partage d'un stock de connaissances entre des acteurs géographiquement proches. Ce constat, mis en exergue dans la nouvelle théorie du commerce international par la prise en compte du caractère croissant des rendements, rejoint également l'idée exprimée par Peter Dicken dans la dimension de l'enracinement territorial de l'approche des réseaux de production globaux. A l'instar de Paul Krugman, le géographe britannique souligne en effet l'importance des « *relations sociales localisées* » (2003 : 20) dans la formation d'un avantage comparatif.

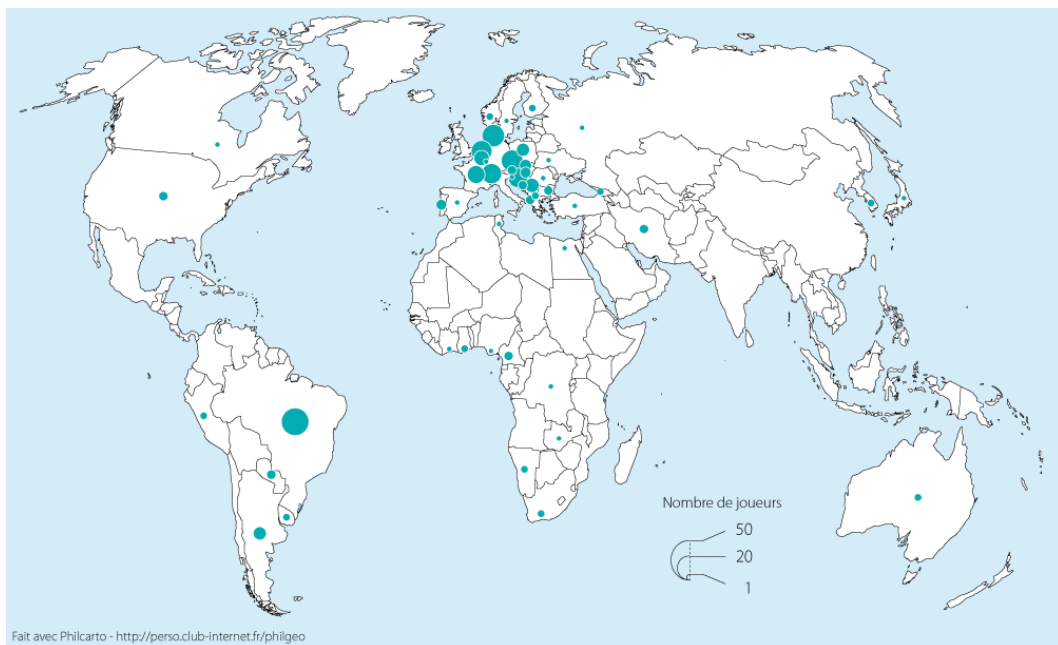
4.4.3. La sélectivité géographique des flux

Dans ce sous-chapitre, il s'agit de vérifier à une échelle internationale si les footballeurs sont sur-représentés dans certains pays en fonction de leurs origines géographiques. Pour ce type d'analyse, l'illustration cartographique prend tout son sens. Les cinq cartes suivantes présentent le nombre et l'origine de joueurs étrangers présents lors de la saison 2005/2006 dans les cinq principales ligues européennes, en fonction des pays (Angleterre, Allemagne, Italie, France, Espagne).

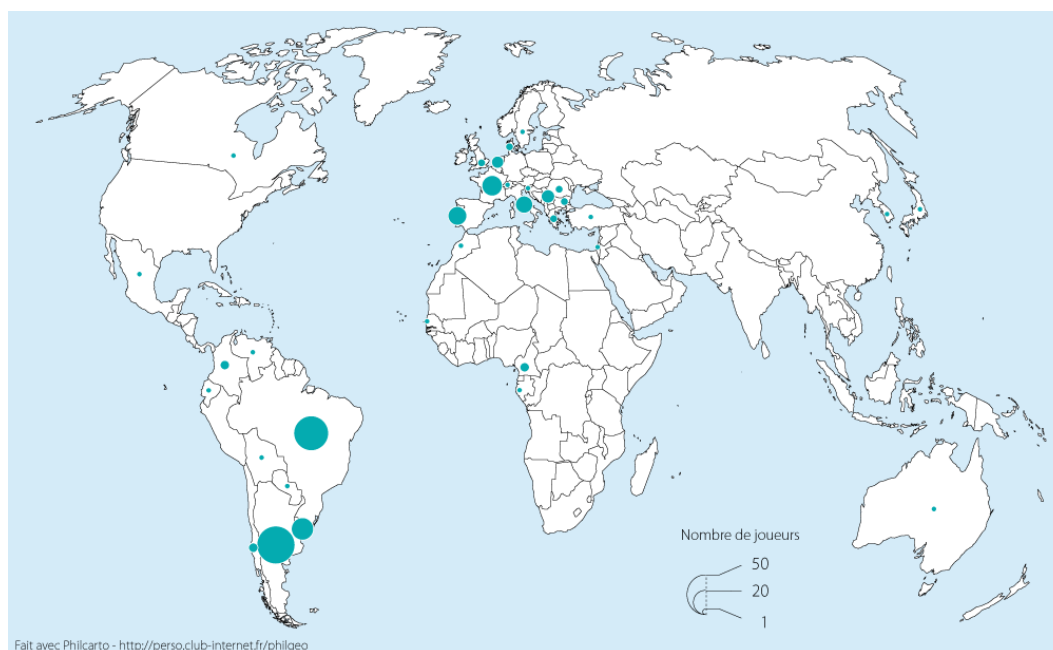
Carte 7 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en France (saison 2005/2006)



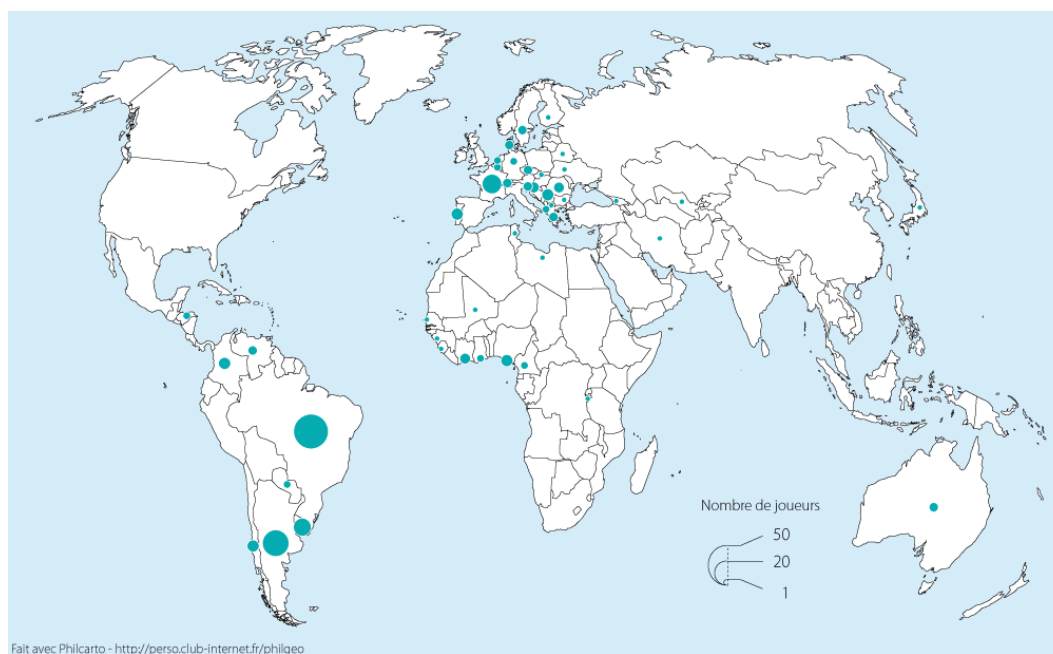
Carte 8 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Allemagne (saison 2005/2006)



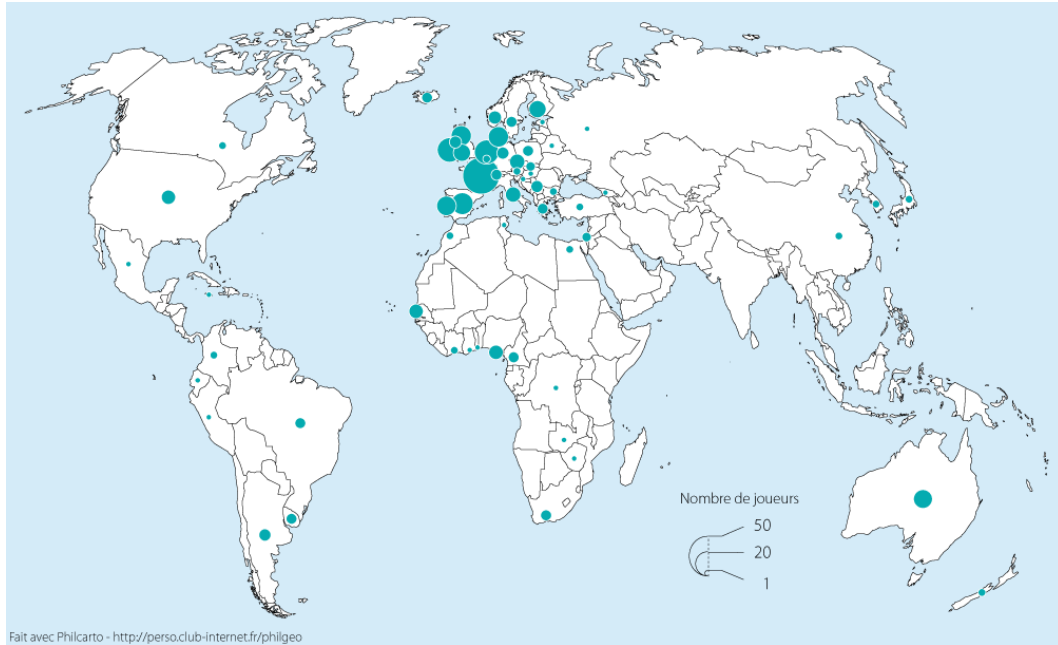
Carte 9 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Espagne (saison 2005/2006)



Carte 10 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Italie (saison 2005/2006)



Carte 11 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Angleterre (saison 2005/2006)



Ces cartes font apparaître de très fortes divergences entre les aires géographiques de provenance des joueurs dans le recrutement international opéré par les clubs en fonction de leur Etat d'appartenance. Pour une meilleure lisibilité des résultats, les tableaux ci-dessous rassemblent l'origine des joueurs en cinq grandes zones géographiques (Afrique, Europe orientale, Europe occidentale, Amérique latine, Autres). Cette dernière catégorie concerne les joueurs provenant de trois autres grandes zones (Asie, Océanie, Amérique septentrionale), qui ont été regroupées dans la mesure où elles ne sont que faiblement impliquées dans les flux de footballeurs vers l'Europe.

Tableau 15 : répartition spatiale des joueurs étrangers par pays (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre, saison 2005/2006)

	Latino-américains	Africains	Est-européens	Ouest-européens	Autres	Total
Allemagne	18,5	7,5	33,1 ⁷⁵	34,9	6	100
Italie	50,8	11,5	14,3	20,2	3,1	100
Espagne	62,3	3,2	7	25,5	2	100
France	23,3	48,3	11	15,7	1,6	100
Angleterre	5,8	10,7	10,2	63,6	9,6	100
Moyenne	28,5	16,1	14,9	35,4	5,1	100

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 2005/2006, les joueurs latino-américains représentaient 18,5% des joueurs étrangers sous contrat avec des clubs du premier niveau de compétition en Allemagne. Les sur-représentations par rapport à la moyenne sont notées en gras.

Plus d'un tiers des joueurs étrangers employés par les clubs allemands proviennent de pays d'Europe de l'Est, alors que ce pourcentage n'est que de 14,9% pour l'ensemble des ligues. En Italie et en Espagne, la proportion de footballeurs d'Amérique latine parmi les étrangers est supérieure à 50% (moyenne générale 28,5%). Les joueurs africains représentent aussi presque la moitié des étrangers sous contrat avec des clubs français (moyenne générale 16,1%). En Angleterre, enfin, les joueurs d'Europe occidentale constituent presque les deux tiers de l'effectif des joueurs non-nationaux (moyenne générale 35,4%). La valeur élevée de la catégorie « Autres » s'explique par la présence relativement importante de joueurs des Etats-Unis et d'Australie.

Tableau 16 : répartition spatiale des joueurs étrangers par zone d'origine (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre, saison 2005/2006)

	Allemagne	Italie	Espagne	France	Angleterre	Total
Latino-américains	15,6	28,7 ⁷⁶	37,4	12,5	5,8	100
Africains	9	11,5	3,4	57,2	18,9	100
Est-européens	42,8	15,5	8,1	14,1	19,5	100
Ouest-européens	18,9	9,2	12,3	8,5	51,1	100
Moyenne	19,1	16,1	17,1	19,2	28,5	100

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 2005/2006, 15,6% des joueurs latino-américains sous contrat avec des clubs des cinq principales ligues européennes jouaient en Allemagne. Les sur-représentations par rapport à la moyenne sont notées en gras.

⁷⁵ Nous avons noté en gras la valeur la plus haute par zone d'origine.

⁷⁶ Nous avons noté en gras la valeur la plus haute par pays.

Logiquement, de fortes concentrations émergent aussi de l'analyse de la répartition spatiale des joueurs en fonction de leur origine géographique. Le « taux de concentration » le plus élevé dans un pays concerne les footballeurs africains : 57,2% des joueurs de cette origine évoluent pour des clubs français. Les Ouest-européens sont fortement concentrés en Angleterre, et les Est-européens en Allemagne. Les Latino-américains, enfin, étant très présents tant en Espagne qu'en Italie, sont les joueurs qui sont le moins concentrés dans un seul pays.

Le recours au test du khi-2 est utile en ce qu'il permet de déterminer la probabilité que les joueurs étrangers se distribuent équitablement dans les différentes ligues en fonction de leur origine. Dans une perspective diachronique, l'objectif est de comprendre également si, parallèlement à une augmentation des flux internationaux de footballeurs, nous assistons à une évolution vers une plus grande indépendance entre espaces de départ et espaces d'arrivée. Dans la thèse « hyperglobaliste » (Held et al. 1999) il serait postulé que le recrutement à l'étranger des clubs européens évolue vers l'effacement des logiques spatiales traditionnelles. Ce processus devrait alors se traduire par une valeur du V de Cramer significativement plus petite pour la saison 2005/2006 que pour la saison 1995/1996.

De manière générale, lors de la saison 2005/2006, la présence de joueurs étrangers dans les différents pays pris en compte en fonction de leur origine est loin d'être aléatoire. La valeur du khi-2 ($< 0,0001$) calculée pour les quatre principales zones d'origine indique que la probabilité que la répartition spatiale des joueurs ne dépende pas de leur origine est infime (voir en annexe). Cette probabilité est certes moins grande pour la saison 2005/2006 que pour la saison 1995/1996, mais la valeur du V de Cramer n'a pas diminué de manière significative, en ne passant que de 0,73 à 0,68.

Nous pouvons ainsi affirmer que l'augmentation générale des flux internationaux de joueurs ne reflète pas une forte diversification des canaux commerciaux, mais intervient plutôt dans le cadre de filières anciennes. L'existence de ces filières continue à être dépendante de critères comme la proximité géographique (Allemagne-Europe de l'Est ; Angleterre-Scandinavie) ou les liens historiques (Espagne-Amérique latine, France-Afrique, Angleterre-Australie). L'évolution observée n'est cependant pas la même pour toutes les zones d'origine examinées.

Tableau 17 : contribution à la formation du khi-2 par zone d'origine (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre)

	<i>Afrique</i>	<i>Amérique latine</i>	<i>Europe de l'Est</i>	<i>Europe de l'Ouest</i>	<i>Total</i>
<i>1995/1996</i>	23,9	18,1	21,5	36,5	100
<i>2005/2006</i>	36,3	30,2	10,2	23,3	100

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, la répartition des joueurs africains dans les cinq principales ligues européennes contribuait pour 23,9% à la formation du khi-2. Lors de la saison 2005/2006, cette contribution était de 36,3%.

Ce tableau indique que depuis la saison 1995/1996, par rapport à leurs collègues africains et latino-américains, les joueurs étrangers originaires de pays européens se répartissent de manière plus homogène entre les différentes ligues prises en compte.

Nous pouvons ainsi déduire que pour les footballeurs européens, d'un point de vue géographique, l'introduction de la libre circulation pour les joueurs communautaires a eu un impact surtout au niveau d'une meilleure redistribution spatiale dans les différents championnats. En effet, lors de la saison 1995/1996, les joueurs de cette origine étaient plus concentrés en Allemagne et en Angleterre qu'ils l'étaient dix saisons plus tard. Pour les extra-Européens, par contre, l'impact de l'affaiblissement du régime des quotas se situe plutôt au niveau de l'augmentation des recrutements, tant au niveau absolu qu'en termes relatifs. Cet accroissement s'est cependant opéré de manière sélective, à partir des ligues où les joueurs de ces origines étaient déjà sur-représentés avant que l'arrêt Bosman n'ait été promulgué. Ce processus a abouti à des taux de concentration en France, en Italie et en Espagne encore plus importants que par le passé.

Tableau 18 : contribution à la formation du khi-2 par pays (en %, premier niveau de compétition)

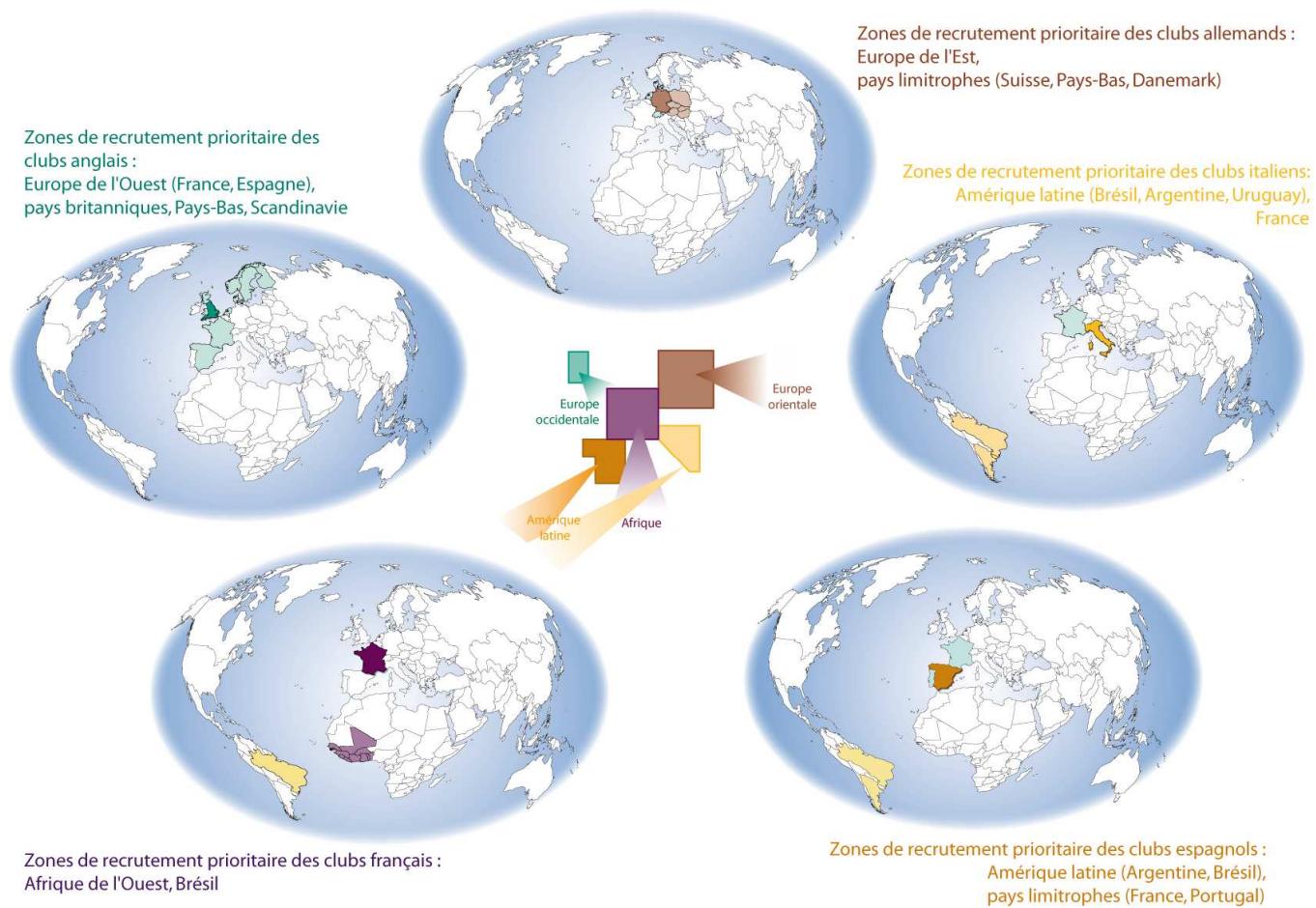
	<i>Angleterre</i>	<i>Espagne</i>	<i>France</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Italie</i>
<i>1995/1996</i>	35,5	20,1	24,7	12	7,7
<i>2005/2006</i>	23,7	13	36,8	9,1	17,4

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 1995/1996, l'origine des joueurs étrangers dans le premier niveau de compétition en Angleterre contribuait pour 35,5% à la formation du khi-2. Lors de la saison 2005/2006, cette contribution était de 23,7%.

Au niveau des ligues, c'est en France et en Italie que les clubs ont davantage ciblé leur recrutement sur des aires particulières, à savoir l'Afrique et, respectivement, l'Amérique latine. Contrairement à ces deux pays, la contribution relative à la formation du khi-2 des autres ligues tend à diminuer. Ce résultat peut paraître surprenant en ce qui concerne l'Espagne, où les joueurs latino-américains sont toujours fortement sur-représentés. La diminution observée s'explique du fait que, lors de la saison 1995/1996, les clubs

espagnols concentraient dans leurs rangs non seulement des Latino-américains, mais également des footballeurs d'Europe de l'Est. Dix saisons plus tard, cette situation ne se vérifie plus. La carte présentée à la page suivante fait une synthèse de la situation observée.

Carte 12 : les zones de recrutement prioritaires selon les pays



4.4.4. Des opportunités relationnelles

Dans une étude sur les migrations de personnel hautement qualifié, Jean-Baptiste Meyer a observé que plus de 75% des expatriés sud-africains se dirigeait vers des pays anglophones (Royaume-Uni, Etats-Unis, Canada, Australia, Nouvelle-Zelande) (2001 : 99). L'analyse que nous venons de mener montre que même dans un domaine comme le football, où la connaissance de la langue est en apparence moins importante pour l'exercice du métier, les migrations internationales ont aussi cours de manière spatialement sélective. Les seuls critères économiques ne semblent donc pas suffisants pour comprendre la direction des flux. Ce même constat a été fait par Paul Krugman et Maurice Obstfeld au niveau du commerce international :

« deux pays commercent bien davantage lorsque leurs populations ont des contacts fréquents, lorsqu'ils partagent une langue commune ou une proximité culturelle qui rapproche les modes de consommation et la façon de traiter les affaires commerciales. Bien sûr, cette proximité tend le plus souvent à diminuer avec l'accroissement de la distance géographique⁷⁷. Une histoire commune (notamment d'anciens liens coloniaux) et d'importants flux migratoires peuvent néanmoins faciliter les échanges bilatéraux de biens et services » (2006 : 19).

Au niveau des migrations des travailleurs, Lin Li, Allan Findlay et Huw Jones soulignaient également que pour comprendre l'ampleur et la direction des flux *« il est nécessaire de considérer les forces économiques en conjonction avec les influences socio-culturelles médiantes »* (1998: 131). Plus spécifiquement, notre étude de cas montre aussi que les opportunités dans le recrutement de joueurs à l'étranger ne relèvent pas de critères *« purement »* économiques, existant indépendamment des acteurs à la base des flux. Ainsi, nous rejoignons le point de vue de Joseph Maguire et Robert Pearton, selon lesquels :

« it is evident that it would be impossible to explain elite talent migration in football by recourse solely to an economic theory. Although economics play a crucial part in determining the patterns of football migration, they are by

⁷⁷ Très utilisé pour comprendre l'importance des flux commerciaux internationaux, le modèle de gravité postule que la valeur du commerce entre deux pays est proportionnelle au produit des PIB des deux économies partenaires (effet de taille), divisé par la distance entre les deux pays (effet géographique).

no means the only factor involved. Rather, set of interdependencies contour and shape the global sports migration » (Maguire, Pearton 2000: 187-188).

C'est par le recours à des critères explicatifs de nature relationnelle qu'il est possible de mieux comprendre la géographie des migrations internationales des footballeurs. Les accords entre clubs visant au transfert de joueurs ne s'expliquent pas uniquement en prenant en compte des facteurs économiques. Si ces critères sont importants, sur le plan pratique, pour que ces transferts se fassent, encore faut-il que des acteurs en réseau assurent le lien entre les partenaires.

Selon les dires de Daniel Jeandupeux, conseiller du président du Mans UC, dans le football professionnel « *les relations se font toujours plus par les personnes que par les clubs* »⁷⁸. Si l'on se fie à ces propos, le recours à la notion de capital relationnel est indispensable pour comprendre non seulement la géographie des alliances internationales entre clubs, mais aussi, plus largement, la géographie des flux internationaux des joueurs qui y est en partie liée.

La présence de footballeurs à l'étranger n'est jamais due au hasard. Bien au contraire, elle résulte de l'existence de canaux migratoires⁷⁹. Selon l'agent de joueur italien Domenico Ricci, la forte sur-représentation de joueurs africains en France est directement corrélée à la présence dominante d'émissaires de clubs français en Afrique, surtout dans les anciennes colonies. Ainsi, par exemple, au mois de décembre 2006, lorsqu'il a voulu « *prendre une option* » sur deux jeunes joueurs sénégalais, il a dû constater que les recruteurs de l'AS Monaco étaient déjà passés par-là. Domenico Ricci affirmait qu'en janvier 2007, « *dans l'avion pour aller à Brazzaville pour assister à la Coupe d'Afrique des Nations des joueurs de moins de 20 ans, il y avait plus de 20 Français, moi, deux Allemands, un Autrichien, ... Les Belges et les Hollandais voyagent aussi pas mal, mais les Français sont vraiment présents partout* »⁸⁰.

C'est par la présence sur le terrain de personnes travaillant directement (recruteurs) ou indirectement (agent de joueurs) pour les clubs français que les liens privilégiés entre les pays d'Afrique francophone et la France se perpétuent au niveau du football. Parfois, c'est par la re-mobilisation de relations passées que les canaux migratoires empruntés par les jeunes joueurs sont mis en place. Dans le cadre du partenariat entre l'AC Le Havre et

⁷⁸ Entretien téléphonique, 27.11.2006.

⁷⁹ Cette question fera l'objet d'une étude plus approfondie dans le prochain chapitre.

⁸⁰ Entretien téléphonique, 30.1.2007.

l'EHJ Jadida, par exemple, il est indiqué sur le site du club marocain que « *Bouchaib El Asfari pour ses excellentes relations affectives et par son appartenance aux deux clubs reste le lien parfait entre les deux parties* »⁸¹. Ancien joueur du Havre dans les années 1970, El Asfari, de retour au Maroc, a ainsi mis à profit son lien privilégié avec l'actuel président du club havrais Jean-Pierre Louvel.

L'amitié de longue date qui lie l'entraîneur d'Arsenal Arsène Wenger et l'actionnaire principal de la société JMGAcadémie Jean-Marc Guillou explique certainement l'intérêt manifesté par le club londonien pour les projets menés en Thaïlande et au Vietnam, l'effort consenti pour le rachat du club belge de Beveren, ou encore le recrutement par Arsenal de deux anciens pensionnaires de l'Académie Mimos Sifcom d'Abidjan, Kolo Touré et Emmanuel Eboué. Il est aussi intéressant de noter que l'aide financière (1,5 millions de francs français sur trois ans, 230.000 euros environ) apportée par l'AS Monaco à la construction de l'Académie Mimos Sifcom à Abidjan est une décision datant de l'époque où Arsène Wenger entraînait le club de la Principauté. De la même manière, selon le responsable du recrutement pour le centre de formation de l'AS Monaco Arnold Catalano, la non-prolongation du partenariat après les trois premières années est liée au fait qu'Arsène Wenger n'était plus l'entraîneur du club monégasque. Et toujours selon Arnold Catalano, le départ de Jean-Louis Campora de la tête du club de la Principauté en 2003 a mis fin à une coopération de plus de onze ans entre l'AS Monaco et l'Académie Aldo Gentina⁸².

Le partenariat existant entre Anderlecht Bruxelles et le FC Bibo d'Abidjan s'explique aussi par les relations privilégiées entretenues par le directeur sportif du club belge Herman Van Holsbeeck avec l'agent de joueur belge Serge Trimont, lui-même associé de l'agent ivoirien Alfred Obrou. Ce dernier, basé à Stockholm, se trouve également à la base du transfert de joueurs ivoiriens en Norvège (Raoul Kouakou, Didier Ya Konan, Youssouf Koné, Constant Djakpa, Ahyee Elvis, Barry Kader, etc.). De la même manière, l'arrivée en Suisse de nombreux joueurs sénégalais et camerounais (Henri Camara, Kader Mangane, Papa Bouba Diop, Thimothée Atouba, Albert Baning, etc.) résulte des réseaux de transfert mis en place par l'agent valaisan Nicolas Geiger.

Selon Bernard Turpin, entraîneur du groupe élite du centre de formation de l'AJ Auxerre, la présence de son club au Congo-Brazzaville, s'explique par le fait que « *le vice-*

⁸¹ <http://www.dhj-foot.com/accueil.htm> (page consultée le 25.11.2006)

⁸² Entretien téléphonique, 2.12.2006.

président est impliqué là-bas ». Si à ces yeux il s'agissait avant tout de « *faire une œuvre* »⁸³ en aidant le président de la République à former une sélection nationale capable de gagner la Coupe d'Afrique des Nations des joueurs de moins de 20 ans qui a eu lieu entre Brazzaville et Pointe-Noire en janvier 2007, ce qui leur a finalement réussi, les relations personnelles de Gérard Bourgoïn ont joué un grand rôle dans la réalisation de ce projet. Le vice-président d'Auxerre préside en effet une société d'exploitation pétrolière, la cubaine Prestoil SA, qui, en 2006, après un premier refus du Parlement congolais, a fini par obtenir le permis d'exploitation du site de Tilapia. Le président du club auxerrois Jean-Claude Hamel est l'associé de Bourgoïn dans Prestoil⁸⁴. Dans cet exemple, le football se trouve mêlé aux réseaux d'affaires liés à l'exploitation et au commerce de matières premières.

Les relations entre Etats ont joué un rôle important dans le choix du RC Strasbourg de co-financer le fonctionnement d'un centre de formation pour jeunes footballeurs en Guinée. L'idée a en effet émergé lors d'un voyage en Guinée organisé par l'agent de joueurs Amadou Diaby en collaboration avec les Ministères de la jeunesse et des sports français et guinéen. Lors de ce voyage, auxquels ont participé les recruteurs de différents clubs français, un tournoi de « détection » a été organisé. Le responsable du centre de formation du club alsacien Nasser Larguet a profité de cet événement pour nouer des contacts avec une « *société locale* » et le Ministère de la jeunesse et des sports guinéen, qui sont eux-aussi directement impliqués dans le projet de création d'un centre de formation à Dubréka⁸⁵.

Pour comprendre les « *liens migratoires spécifiques en place entre des pays* », Lin Li, Allan Findlay et Huw Jones ont aussi suggéré d'analyser des facteurs tels que « *les politiques du travail pour les migrants adoptées par les pays d'origine et les pays de destination des travailleurs* » (1998 : 133). Cette option est importante également dans l'analyse de notre étude de cas. La comparaison entre les différents régimes de quotas limitant la présence de footballeurs non-communautaires en vigueur fait en effet apparaître que l'aire géographique des territoires extérieurs à l'Union européenne où les ressortissants bénéficient des mêmes droits que les joueurs communautaires varie fortement en fonction des pays.

⁸³ Entretien téléphonique, 23.11.2006.

⁸⁴ Africa Energy Intelligence, n° 530, 22.03.2006.

⁸⁵ Entretien téléphonique, 28.11.2006.

En Espagne, après deux saisons passées dans le championnat, les joueurs sud-américains sont considérés comme des communautaires. De même, au Portugal, après une année de présence, les joueurs brésiliens peuvent demander au Gouvernement un statut spécial qui leur permet d'être considérés comme des footballeurs nationaux. En Allemagne, les joueurs provenant des pays membres de l'UEFA possèdent les mêmes droits que les footballeurs communautaires, ce qui concerne de nombreux joueurs provenant de pays d'Europe de l'Est. En France, depuis la saison 2003/04, sont considérés comme communautaires les joueurs originaires de 80 pays extérieurs à l'Union européenne, dont la plupart sont des anciennes colonies. Dans ce cas, pour être enregistrés par un club français, les joueurs doivent avoir disputé au moins un match en équipe nationale en compétition officielle, que ce soit au niveau des jeunes ou au plus haut niveau. Dans tous ces cas, le droit est aménagé de sorte que les migrations de joueurs provenant des zones de recrutement prioritaires des clubs nationaux s'effectuent sans trop de restrictions (Poli 2004b).

4.5. CONCLUSION

En guise de conclusion, il s'agit de discuter l'hypothèse liée à la thématique de la production, d'analyser en relation à cette dernière la problématique de l'intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale, ainsi que d'approfondir la réflexion sur l'impact des stratégies adoptées par les clubs européens pour favoriser la production de joueurs en Afrique en relation à la question du développement inégal entre territoires.

Dans l'hypothèse, nous postulons qu'une nouvelle division internationale du travail a cours dans le football européen. Elle reflète l'existence d'un double processus de délocalisation et de fragmentation de la production de joueurs.

Au vu des données statistiques produites, il est indéniable que nous assistons à une nouvelle division internationale du travail dans le football européen. D'un point de vue quantitatif, le nombre de joueurs provenant d'Afrique et d'Amérique latine présents au sein des meilleurs clubs européens augmentent tant en valeur absolue, par rapport à l'ensemble des joueurs, qu'en termes relatifs, par rapport aux joueurs étrangers d'autres origines.

Dans une perspective spatiale, à l'intérieur des deux continents susmentionnés, certaines zones (Afrique de l'Ouest) ou pays (Brésil, Argentine, Uruguay) se spécialisent dans la

production et l'exportation de joueurs. Cette dernière s'effectue en grande partie à partir des principales villes, là où se concentrent le plus souvent les meilleurs clubs ou centres de formation pour jeunes footballeurs.

Dans l'ensemble, nous pouvons également affirmer que les flux internationaux de joueurs n'évoluent pas vers une indépendance croissante entre espaces de départ et pays d'arrivée. Bien au contraire, nous observons la perpétuation de logiques spatiales redevables de l'histoire. Dans chacun des cinq pays européens pris en compte, les clubs conservent leurs zones d'influence spécifiques dans lesquelles ils recrutent de manière prioritaire. Ce résultat peut être interprété comme un important indice montrant que les opportunités que certaines zones du monde offrent en matière de production et de transfert de joueurs ne sont pas extérieures aux acteurs, mais dépendent des compétences et des capitaux mobilisables par ces derniers.

L'existence d'une forte sur-représentation de joueurs dans un pays en fonction de leur origine montre que les réseaux de production et de transfert de joueurs contribuent certes à connecter des lieux géographiquement éloignés, mais qu'ils continuent à le faire de manière très sélective. La notion de capital relationnel est en ce sens très importante. La plupart des initiatives prises par les clubs européens en Afrique ou en Amérique latine ont été favorisées par des personnes de l'« *entre deux* » (Schaeffer 2001, Tarrius 2004), qui, de par leur vécu, ont agi en tant qu'intermédiaires. Le rôle joué par ces « *têtes de pont* » (Meyer 2001) dans la mise en relation d'espaces géographiquement distants reste fondamental même dans le contexte du développement des moyens de communication.

Dans la deuxième partie de l'hypothèse, nous avons postulé que la nouvelle division internationale du travail ayant cours dans le football européen reflète un mouvement de délocalisation de la production. Si l'existence d'un tel processus a pu être effectivement mise en lumière, son ampleur n'est pas aussi importante qu'on aurait pu le supposer. Le rachat ou la création de clubs en Afrique ou en Amérique latine restent peu pratiqués. La délocalisation s'opère essentiellement dans le cadre de stratégies impliquant la sous-traitance de la production de joueurs à des clubs ou des centres de formation locaux, avec lesquels les clubs européens concluent des accords de partenariat. En mettant en place ce genre d'accords avec des structures existantes, les clubs européens optent pour des formes d'investissement plus flexibles, moins onéreuses et, donc, moins risquées.

La dernière partie de l'hypothèse postulait que la nouvelle division internationale du travail en cours dans le football européen se reflète par une fragmentation de la

production. Cette hypothèse est confirmée dans le cas des joueurs africains. Pour ces derniers, une fragmentation de la production à une échelle internationale a effectivement lieu. Dans la très grande majorité des cas, le « cycle de production » du footballeur africain commence en Afrique et se termine en Europe. Le plus souvent, le joueur africain devient un « produit fini » après avoir été intégré dans les centres de formation français, ou après avoir été recruté par des clubs situés dans des pays dont les championnats sont de niveau moyen, comme la Suisse ou la Belgique. Différents exemples d'accords triangulaires, notamment entre l'Angleterre et la Belgique, ont aussi été documentés. Ils concernent les cas de recrutement de jeunes joueurs africains par des clubs européens qui les placent temporairement dans d'autres équipes européennes participant à des championnats dont le niveau sportif et économique est inférieur.

Contrairement aux joueurs africains, les footballeurs d'autres origines sous contrat avec les meilleurs clubs européens terminent généralement leur cycle de formation dans leurs pays respectifs et partent plus tard à l'étranger. Du point de vue de la production de footballeurs, c'est donc surtout au niveau des footballeurs africains qu'une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale a cours. Cette situation doit être analysée en liaison au plus faible développement d'infrastructures d'entraînement et de compétitions régulières, en particulier au niveau des jeunes, en Afrique sub-saharienne par rapport aux autres zones du monde. Plutôt qu'investir dans ces domaines et transférer les joueurs à un âge plus tardif, les clubs étrangers, français notamment, préfèrent le plus souvent « rapatrier » les jeunes au sein de leurs centres de formation.

L'action des clubs européens en Afrique influence doublement la formation d'un avantage comparatif dans la production de joueurs dans ce continent. D'une part, l'appui technique consenti dans le cadre des partenariats mis en place contribue à élever la qualité du travail de formation des jeunes joueurs, en améliorant par conséquent la compétitivité de ces derniers à une échelle internationale. D'autre part, le fait de conditionner cette aide à la possibilité de recruter les meilleurs « produits » permet de garder les coûts de transferts à un niveau très bas par rapport à d'autres zones du monde. Cette situation participe aussi pleinement à la construction d'un avantage comparatif dans la production de footballeurs en Afrique.

En règle générale, l'intervention des clubs européens dans la formation de joueurs en Afrique favorise donc un processus de convergence sur le plan de la « qualité » des footballeurs produits et un processus de divergence au niveau des sommes nécessaires pour le transfert de ces derniers. Cette dernière situation ne peut pas être uniquement

reconduite au fait que les coûts de formation sont plus bas en Afrique. Elle gagne aussi à être analysée en fonction des relations de pouvoir entre divers acteurs impliqués dans les réseaux de production des joueurs. En signant des partenariats avec des clubs européens, les responsables des clubs ou des centres de formation africains acquièrent un savoir-faire leur permettant de mieux former des joueurs sur le long terme. En même temps, ils sont aussi tenus à respecter les accords conclus, qui, prévoyant le plus souvent une exclusivité dans le placement des joueurs, limitent les possibilités d'action des responsables des structures de formation africaines.

Les acteurs du « Sud » ont aussi une part de responsabilité dans la création de contraintes qui ne leur permettent pas de disposer de marges d'action plus importantes. Si les contraintes historiquement héritées ayant trait aux inégalités économiques entre territoires doivent aussi être prises en compte, elles n'expliquent pas tout. L'absence de planification tant dans le domaine territorial (infrastructures) que dans le domaine des compétitions (championnats) est par exemple à reconduire en premier lieu non pas à des facteurs économiques, mais plutôt au choix des responsables politiques et des Fédérations de football de faire partir les jeunes à l'étranger plutôt que de développer le football localement. Le non-développement de conditions-cadre favorables à la formation de footballeurs sur place se répercute dans la difficulté rencontrée par les structures de formation africaines à conclure des accords moins contraignants avec les partenaires européens.

Les dirigeants des clubs et des centres de formation africains portent aussi une part de responsabilité dans leur faible marge d'action vis-à-vis des partenaires européens. L'argent qu'ils peuvent retirer de ces accords ou, plus largement, du transfert de joueurs, n'est en effet pas toujours utilisé à bon escient. Les cas de clubs ou de centres de formation gérés par des Africains qui ont progressivement mis en place des structures d'entraînement optimales (ASEC Mimosas d'Abidjan, Liberty Professionals FC Accra, Coton Sport Garoua, Kadji Sport Academy Douala, etc.) demeurent ainsi rares. La plupart du temps, les responsables des clubs africains se soucient peu de la mise en place des infrastructures nécessaires au développement des joueurs. Dans un environnement international très compétitif, cette situation finit par se retourner contre eux-mêmes.

5. LA MISE EN RELATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE DE TRAVAIL DANS LE FOOTBALL PROFESSIONNEL

5.1. INTRODUCTION

Ce chapitre analyse la présence de joueurs africains en Europe sous un angle commercial. Les footballeurs sont ici considérés comme des marchandises. Ce choix se justifie dans la mesure où le transfert de joueurs d'un club à un autre est le plus souvent accompagné du paiement d'indemnités financières. Du point de vue des dirigeants des clubs et des agents de joueurs, le footballeur n'a ainsi pas seulement une valeur d'usage, mais aussi une **valeur d'échange**. Cette notion a été définie par Karl Marx comme « *la proportion dans laquelle des valeurs d'usage d'espèce différente s'échangent l'une contre l'autre* » (2003 : 15-16). C'est cette valeur proprement économique qui confère au footballeur le statut de marchandise.

Par le recours à la notion de marchandise, il ne s'agit pas de nier le caractère humain du footballeur et ses possibilités d'action, mais plutôt de rendre compte de manière non-métaphorique d'un des rôles qui lui sont attribués dans le contexte économique du football professionnel.

Dans ce chapitre, les logiques sous-jacentes aux migrations des footballeurs africains sont étudiées à partir de l'analyse du rôle joué par différents types d'intermédiaires dans la mise en place et la gestion de réseaux de transfert et de canaux migratoires. À partir de l'analyse du fonctionnement empirique du commerce international des footballeurs et de l'étude spatiale des trajectoires de carrière des joueurs africains, nous poursuivons l'objectif de vérifier si et comment une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale a lieu dans le football professionnel.

Tout d'abord, nous identifions les différents acteurs qui composent les réseaux de transfert de joueurs et nous décrivons le fonctionnement de ces derniers. Dans ce contexte, nous analysons plus particulièrement le rôle joué par les intermédiaires que sont les recruteurs des clubs et les agents de joueurs. Ensuite, nous étudions les logiques spatiales sous-jacentes à la mise en place de chaînes de valeurs ajoutées au cours desquelles la valeur d'échange des joueurs s'accroît. À travers la reconstruction des trajectoires de carrière de joueurs africains présents dans les meilleurs clubs anglais, nous analysons en particulier la manière dont les différences économiques entre pays et entre clubs situés dans les mêmes pays sont exploitées. Enfin, nous élargissons notre échantillon d'analyse en prenant en compte non seulement les joueurs pour lesquels une

chaîne de valeur ajoutée a pu être instaurée, mais également les footballeurs ayant connu des trajectoires de carrière descendantes ou qui sont sortis du circuit du football professionnel. Dans ce contexte, nous mettons en exergue les différentes manières dont l'entrée dans le marché du travail européen des footballeurs s'effectue en fonction de l'origine des joueurs. Il s'agit également d'analyser la problématique de la spéculation exercée sur les footballeurs africains dans le contexte du « marché » des transferts.

Les enjeux économiques du commerce de joueurs

D'un point de vue économique, le transfert de joueurs représente un enjeu majeur dans le football professionnel européen. C'est notamment par ce biais que l'argent circule parmi les clubs et leurs responsables. Les transactions monétaires intervenant dans ce contexte sont souvent entourées d'une grande opacité, surtout lorsqu'il s'agit de flux internationaux.

Dans le rapport indépendant sur le football européen commandité par la présidence britannique de l'Union européenne et publié en 2006, il a été ainsi recommandé de « *mettre en place un système de contrôle européen pour les transactions liées aux transferts de joueurs* » (Arnaud 2006 : 125). Dans le « Livre blanc sur le sport » publié par la Commission européenne, il est aussi noté que « *le transfert de joueurs suscite également des préoccupations quant à la légalité des flux financiers engagés. Pour améliorer la transparence de ces flux financiers, un système d'information et de vérification relatif aux transferts pourrait constituer une solution efficace* » (2007 : 16).

Le 29 mars 2007, le Parlement européen a voté une résolution « *sur l'avenir du football professionnel en Europe* ». Si la proposition de créer « *un organe indépendant de surveillance dont la principale tâche serait de superviser les activités financières et commerciales des clubs européens* »⁸⁶ a été rejetée, ce n'est pas parce que les parlementaires ont considéré que les problèmes liés au blanchiment ou au noircissement d'argent par le transfert de joueurs n'existent pas. C'est plutôt parce qu'ils ont estimé qu'il en va de la compétence de la FIFA et de l'UEFA de mettre en place un tel système.

Si le transfert de joueurs remplit une fonction économique aussi importante dans le football professionnel c'est que, d'un point de vue juridique, le passage d'un footballeur sous contrat avec un club à un autre club est soumis au paiement d'une indemnité.

⁸⁶ <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?Type=Report&Reference=A6-2007-0036&language=FR> (page consultée le 30.03.2007).

Pendant sept décennies, une telle indemnité devait être payée même lorsque le contrat d'un joueur était arrivé à échéance. Cette procédure a été introduite dans le courant des années 1920 dans le contexte de la professionnalisation du football en Europe continentale. Cette décision avait pour objectif de freiner la pratique du « racolage », par laquelle les dirigeants des clubs cherchaient déjà à « *attirer les meilleurs éléments [des équipes adverses] contre des promesses matérielles* » (Dietschy, Clastres 2006 : 91).

Au mois de décembre 1995, l'arrêt « Bosman » de la Cour de justice des communautés européennes stipulait que tous les joueurs en fin de contrat étaient désormais libres de s'engager avec un autre club sans le versement d'aucune compensation financière. Ce changement, justifié par la volonté de donner au joueur une plus grande liberté de mouvement, a provoqué une accélération de la mobilité des footballeurs⁸⁷. En effet, si les clubs ont commencé à proposer de plus longs contrats aux meilleurs joueurs, ils n'ont le plus souvent pas agi dans le but de les garder plus longtemps dans leur effectif, mais plutôt afin de les transférer avant que leur contrat n'arrive à échéance, de manière à pouvoir toucher de l'argent.

Chaque année, il existe deux « périodes de transfert »⁸⁸. La première, qui s'étend sur tout le mois de janvier, intervient au milieu d'une saison. Elle permet aux clubs de recruter les joueurs qui lui ont fait défaut dans la première partie de la saison. La deuxième période de transferts a lieu en été, à cheval entre deux saisons. C'est lors de cette période, qui s'étend de début juillet à fin août, que la plupart des transactions sont généralement effectuées.

Selon le premier point de l'article 17 du règlement sur le statut et le transfert des joueurs de la FIFA, lorsqu'un joueur sous contrat avec un club décide de s'engager pour un autre club, celui-ci est tenu de verser « *une indemnité pour rupture de contrat* ». Cette indemnité doit être calculée « *en tenant compte de tout critère objectif inhérent au cas. Ces critères comprennent notamment la rémunération et autres avantages dus au joueur en vertu du contrat en cours et/ou du nouveau contrat* », ainsi que « *la durée restante du contrat en cours jusqu'à cinq ans au plus* » et « *le montant de tous les frais et dépenses occasionnés ou payés par l'ancien club* ». C'est pourquoi, avant de céder un joueur, les clubs prolongent souvent son contrat en augmentant fortement son salaire.

⁸⁷ Cette tendance est toujours en cours. Selon les données de l'Observatoire des footballeurs professionnels, le taux de mobilité des joueurs (nombre moyen de transferts toutes les dix saisons) est passé de 3,28 en 2005/2006 à 3,4 en 2006/2007 (+3,6%).

⁸⁸ Dans le milieu du football et dans la presse sportive ces périodes sont aussi appelées « mercato », un terme italien qui signifie « marché ».

Le quatrième point de cet article sur la stabilité contractuelle prévoit qu'« outre les indemnités redevables, des sanctions sportives peuvent être prises à l'encontre de clubs occasionnant une rupture de contrat (...) La sanction se traduit par une interdiction pour le club d'enregistrer de nouveaux joueurs, à l'échelle nationale ou internationale, pendant deux périodes d'enregistrement ». Dans un tel contexte juridique, lorsque les dirigeants d'un club s'intéressent à un joueur, il leur est préférable d'entamer des négociations avec les dirigeants du club avec lequel le footballeur est sous contrat afin de trouver un arrangement à l'amiable. Ces négociations, parfois très longues et fortement médiatisées⁸⁹, aboutissent à la fixation d'une somme pour le transfert du joueur. Parfois, le transfert d'un joueur d'un club A à un club B implique non seulement le versement d'une somme d'argent, mais aussi le passage de joueur(s) du club B au club A en guise de compensation.

5.2. RESEAUX DE TRANSFERT ET INTERMEDIAIRES

L'objectif est ici de présenter les différents acteurs qui composent les **réseaux de transfert de joueurs**. Nous définissons ces réseaux comme des **formes spécifiques d'interdépendance reliant des acteurs dont le but est l'achat et la vente de footballeurs**. Nous décrivons ensuite la manière dont ces acteurs interagissent afin de mettre en place et développer les canaux migratoires que les joueurs finissent par emprunter. Nous ciblons enfin notre analyse sur le cas de l'Afrique, en étudiant notamment le rôle rempli par des acteurs résidant dans les pays de départ des joueurs dans le commerce international de ces derniers.

5.2.1. Les acteurs dans les réseaux

De nombreux types d'acteurs sont impliqués au sein des réseaux de transfert des footballeurs. A des fins analytiques, il est possible d'opérer une distinction entre les acteurs liés aux clubs (directeurs sportifs, recruteurs, entraîneurs), les acteurs qui gèrent l'intermédiation entre les clubs et les joueurs (agents), ainsi que les footballeurs eux-mêmes.

⁸⁹ Entre la fin d'une saison et le début d'une autre, une grande partie des journaux et des magazines sportifs sont consacrés au transfert de joueurs. Il existe aussi un très grand nombre de sites Internet spécialisés dans cette thématique.

5.2.1.1. Les recruteurs des clubs

Au niveau des clubs, le recrutement de joueurs s'effectue généralement par l'intermédiaire du directeur sportif et de l'entraîneur. En fonction des préférences et des besoins exprimés par l'entraîneur, le directeur sportif entreprend les démarches nécessaires pour engager le ou les footballeurs souhaités. Si, en Angleterre, l'entraîneur du club, communément appelé « *manager* », assume le plus souvent aussi la fonction de directeur sportif, ailleurs en Europe les deux fonctions sont généralement distinctes.

Tous les meilleurs clubs européens disposent en outre de recruteurs et d'observateurs qui travaillent pour leur compte. Ceux-ci sont actifs tant dans le pays où le club est situé, qu'à l'étranger. Leur tâche est de repérer des joueurs pouvant être intégrés dans les équipes de jeunes ou dans la première équipe du club, ou alors à placer temporairement dans des clubs partenaires en vue de leur éventuelle « éclosion ».

Selon les données récoltées par les journalistes du magazine sportif espagnol *Don Balón*, lors de la saison 2004/2005, les 18 clubs de la Liga 1 espagnole ayant accepté de donner des informations ont indiqué employer plus de 200 « *ojeadores* »⁹⁰. Ce nombre ne comprend pas les nombreux « *colaboradores* » présents surtout à l'étranger, dans d'autres pays européens et en Amérique latine notamment. Si les « *ojeadores* » sont généralement employés directement par le club et ne font que travailler pour ce dernier, les « *colaboradores* » travaillent le plus souvent pour plusieurs clubs et/ou exercent plusieurs fonctions (entraîneurs, agents de joueurs, autres professions extérieures au football). Au sein des clubs disposant de beaucoup d'observateurs, un responsable des recrutements coordonne les activités. Ce dernier travaille alors en étroite collaboration avec le directeur sportif. Lorsqu'un joueur est repéré, ce sont souvent le directeur sportif, le responsable du recrutement et l'entraîneur qui se déplacent pour le voir en action.

Les clubs européens disposant d'importants moyens financiers organisent désormais des cellules de recrutement afin d'être en mesure de détecter précocement des talents aux quatre coins du globe. Le directeur de l'école de football d'Arsenal London Liam Brady affirmait à ce propos que son club participe à « *une guerre planétaire* ». Après avoir constaté que « *dans notre bassin [l'Europe], le poisson manque* », il ajoutait qu'« *il faut désormais aller le chercher là où il y en a en abondance, de l'Afrique à l'Amérique du Sud* »⁹¹.

⁹⁰ Don Balon, 7-13.03.2005, n° 1534, p.15.

⁹¹ La Gazzetta dello Sport, 19.01.2007, p.9.

Le club d'Udinese Calcio est internationalement reconnu pour sa capacité à détecter des jeunes joueurs dans le monde entier. Les 20 observateurs employés par le club frioulan résident pour la moitié en Italie, et pour l'autre moitié à l'étranger (Danemark, Pays-Bas, Argentine, autres pays d'Amérique latine). L'Afrique est « couverte » par un collaborateur basé en Afrique du Sud⁹². Le coordinateur du recrutement est l'ancien joueur du club Manuel Gerolin, qui travaille sous l'égide de Gino Pozzo, fils du propriétaire du club Gianpaolo et responsable des recrutements. Chaque semaine, Manuel Gerolin se rend dans différents pays et continents pour visionner les matchs des clubs dans lesquels évoluent les footballeurs signalés par les observateurs. En moyenne, selon son propre témoignage, Gerolin visionne au moins quatre rencontres à chaque visite.

Au total, les observateurs du club assistent à environ 800 matchs par année. Une fois qu'un joueur a été repéré, le responsable des enregistrements télévisuels, le Péruvien Geronimo Barbadillo, lui aussi ancien joueur du club, commence son travail de stockage d'images. Par le biais de la télévision satellitaire, il lui est possible de suivre et d'enregistrer les matchs étrangers, notamment ceux qui se déroulent en Amérique du Sud et dans les pays d'Europe du Nord. En moyenne, il regarde ainsi trois matchs par jour. Dans le cas du Ghanéen Sulley Muntari, Gerolin explique :

« il nous avait plu il y a de cela quatre ans dans un tournoi disputé par la sélection ghanéenne de moins de 17 ans prêt de Bari. Puis il a été de nouveau visionné aux Mondiaux des moins de 20 ans en Argentine. Entre ces deux compétitions, grâce à nos antennes paraboliques, nous ne l'avons pas perdu de vue un seul instant »⁹³.

Le principal enjeu du travail des recruteurs et des directeurs sportifs est d'ordre relationnel. A travers la mise en place de réseaux, il s'agit de créer les conditions idéales pour un engagement avantageux des joueurs qu'ils désirent recruter. Pour ce faire, deux stratégies peuvent être poursuivies : l'une table sur la qualité des relations, l'autre sur la quantité.

Selon le conseiller du président du Mans UC Daniel Jeandupeux, le principal enjeu de la mise en place des cellules de recrutement est d'« *instaurer des relations de confiance avec les personnes qui nous donnent des informations* ». A son avis, la difficulté n'est pas

⁹² Guerin Sportivo, n° 42 (1568), 18-24.10.2005, p.75.

⁹³ La Gazzetta dello Sport, 13.11.2004, p.13.

de « cumuler les informations », mais plutôt de « savoir les interpréter »⁹⁴. Pour ce faire, il est nécessaire de travailler de manière ciblée, tant au niveau du nombre des recruteurs employés, qu'au niveau des modalités du recrutement, qui, pour être efficace, selon Jeandupeux doit s'effectuer à partir de profils de joueurs prédéterminés dont le club a besoin.

Si, dans la perspective du Mans UC, il n'est pas nécessaire de couvrir des aires géographiquement étendues, la stratégie adoptée par le directeur sportif Ilja Kaenzig dans les clubs pour lesquels il a travaillé (Grasshopper Club Zürich, Bayer Leverkusen, Hannover 96) était basée sur la mise en place d'une multitude de relations, devant permettre au club d'être physiquement présent à travers des observateurs travaillant pour son compte dans le plus grand nombre de pays. La carte suivante illustre la mise en œuvre de cette stratégie.

Carte 13 : le réseau d'observation mis en place par Ilja Kaenzig



⁹⁴ Entretien téléphonique, 27.11.2006.

Le réseau d'observation mis en place par Kaenzig et par le Norvégien Tor-Kristian Karlsen lorsqu'ils travaillaient pour le club de Bayer Leverkusen était composé de 27 personnes qui, chaque week-end, assistaient à des matchs dans 46 pays différents. Ces observateurs, payés sur la base d'honoraires, étaient le plus souvent des journalistes sportifs ou des entraîneurs de football amateur. Pour être engagés, outre une bonne connaissance du football, il leur était demandé de parler l'anglais. Chaque semaine, ils devaient envoyer par Internet un rapport d'observation rédigé par le biais de l'ordinateur portable qui leur avait été fourni. Lorsque des joueurs étaient repérés, l'entraîneur du club se rendait sur place et décidait en dernier ressort si des négociations pouvaient être entamées en vue de leur engagement.

Comme dans le domaine de la formation de joueurs, depuis quelques années les clubs européens ont commencé à sous-traiter à des sociétés indépendantes aussi une partie des tâches liées au recrutement de joueurs. D'abord active au Royaume-Uni, la société *The Scouting Network* (TSN) a ainsi progressivement élargi son domaine d'action à tous les continents. En avril 2007, TSN employait plus de 40 recruteurs « *bases régionalement à l'intérieur du Royaume-Uni et localisés stratégiquement tout autour du monde pour couvrir les compétitions nationales et internationales de football* »⁹⁵. Le rôle de ces recruteurs, pour la plupart auparavant actifs au sein de clubs, est d'assister à des rencontres et d'élaborer des fiches comprenant les caractéristiques individuelles des joueurs les plus prometteurs. Ces fiches peuvent ensuite être achetées par les dirigeants des clubs. Lors de la saison 2005/2006, la société a déclaré que plus de 50 équipes ont fait appel à ses services. Son originalité tient au fait qu'elle travaille de manière indépendante, sans pour autant jouer le rôle de société de placement. Cette fonction est remplie par un autre type d'acteurs jouant un rôle essentiel dans la création et la coordination de réseaux de transfert : les agents de joueurs.

5.2.1.2. Les agents de joueurs

Les agents des joueurs sont très présents dans le milieu du football professionnel. Le « Livre blanc sur le sport » de la Commission européenne indique par exemple que « *le développement d'un véritable marché européen pour les joueurs et l'augmentation des salaires dans certains sports ont débouché sur l'accroissement des activités des agents de joueurs* » (2007 : 18). Selon un sondage effectué par l'hebdomadaire Sport/Foot

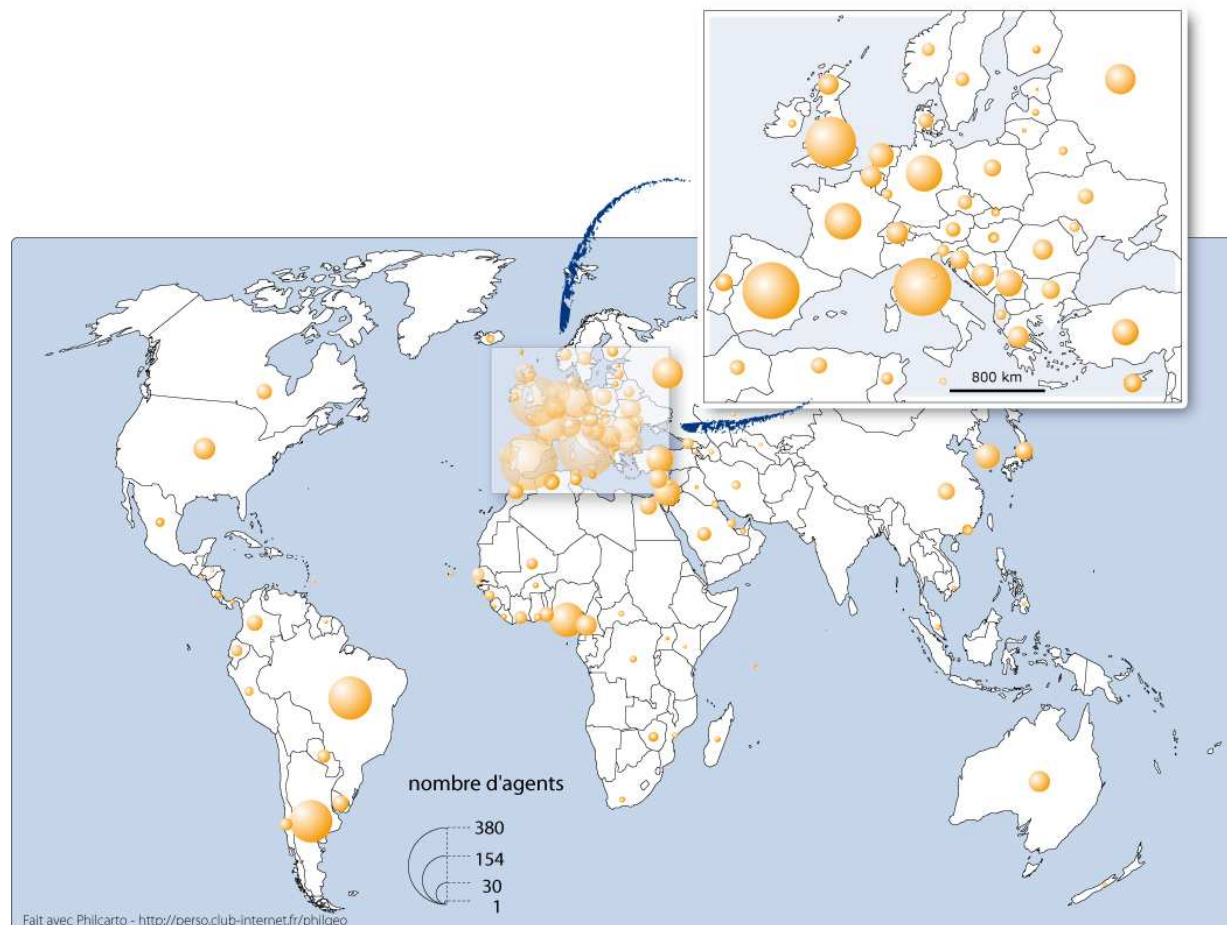
⁹⁵ <http://www.thescoutingnetwork.co.uk/about.htm> (page consultée le 22.4.2007)

Magazine auprès des joueurs professionnels évoluant en Belgique en 1999, 68,6% avaient recours aux services d'agents (Centre pour l'égalité des chances et pour la lutte contre le racisme belge 2001 : 92).

Les agents jouent généralement le rôle d'intermédiaires pour négocier le passage d'un footballeur d'un club à un autre. En échange de ce travail, ils prélèvent un pourcentage sur les salaires de leurs « protégés ». De plus, bien souvent, lorsqu'un transfert est réalisé, ils négocient avec le club acquéreur un pourcentage sur le montant de la transaction effectuée, ou une somme forfaitaire lorsque le joueur n'a plus de contrat et qu'aucune indemnité de transfert ne doit être versée à son ancien club. Avant que les clubs et leurs recruteurs s'intéressent à de nouveaux « marchés », ce sont en outre les agents de joueurs qui sont présents « sur le terrain », en première personne ou par l'intermédiaire de collaborateurs, et qui cherchent à tirer profit des opportunités existantes ou à en créer de nouvelles.

Selon le règlement régulant l'activité des agents de joueurs de la FIFA, seules peuvent exercer ce métier les personnes ayant réussi l'examen organisé deux fois par année dans chaque fédération membre. Ce sont les agents « licenciés ». Les avocats ainsi que la parenté proche d'un joueur dans le cadre des transferts qui concernent ce dernier peuvent aussi jouer le rôle d'intermédiaires de manière officielle. Dans le premier article du règlement susmentionné, l'agent de joueurs est défini comme « *une personne physique, dont l'activité consiste (...) à mettre en rapport régulièrement et contre rémunération, un joueur et un club en vue de la conclusion d'un contrat de travail ou deux clubs en vue de la conclusion d'un contrat de transfert* ». Désormais, des agents de joueurs licenciés sont présents sur tous les continents.

Carte 14 : nombre d'agents selon le pays où ils sont licenciés (état au mois de novembre 2006)



Fin novembre 2006, selon les données officielles de la FIFA, le nombre d'agents de joueurs licenciés dans le monde était de 3092. Nous observons des fortes disparités selon les continents.

Tableau 19 : nombre et pourcentage d'agents de joueurs licenciés par continent (novembre 2006)

	Europe	Amérique latine	Afrique ⁹⁶	Asie	Amérique du nord	Océanie	Total
Nombre	2314	313	222	167	47	29	3092
%	74,9	10,1	7,2	5,4	1,5	0,9	100

Source : FIFA⁹⁷

Se lit de la manière suivante : au mois de novembre 2006, 2314 agents de joueurs étaient licenciés pour des Fédérations de football européennes. Ces agents représentaient 74,9% des agents licenciés à l'échelle de la planète.

La très grande majorité des agents de joueurs possèdent des licences délivrées par des fédérations de football européennes. Les agents sont très nombreux surtout là où les clubs ont les moyens de payer des sommes importantes pour recruter des joueurs : en Italie (380), en Espagne (368) et en Angleterre (289) notamment. Ils sont aussi relativement nombreux en France (153) et en Allemagne (151). Aux agents de joueurs licenciés, il faut également ajouter les agents sans licence qui travaillent pour le compte des premiers ou qui exercent cette fonction de manière officieuse. La prolifération du nombre d'agents de joueurs est liée tant aux possibilités de gains offertes par la profession, même si seule une faible minorité contrôle une grande partie du marché, qu'à la faiblesse des coûts pour démarrer une activité. Comme l'indique Philip Martin, « *private recruiters can get into the job-matching business with few start-up costs. Their major asset is their contacts with workers seeking jobs and employers seeking workers* » (2006 : 15).

Qu'ils soient licenciés ou non, les agents remplissent un rôle essentiel dans le « bon » fonctionnement du « marché » des joueurs. Le travail des agents est d'ordre éminemment relationnel. Véritables « faiseurs de réseaux », ils jouent le rôle d'« araignée ». Selon différents témoignages, le quotidien des agents de joueurs est fait de voyages et de conversations téléphoniques. Pour l'agent portugais Jorge Mendes, propriétaire de la société la plus puissante de son pays, la *Gestifuti*, être agent de joueurs « *est une profession qui nécessite beaucoup de sacrifices. Il faut voyager constamment pour*

⁹⁶ Nous avons constaté que des agents de joueurs résidant en Europe possèdent des licences délivrées par des fédérations africaines. Le Belge Piero Allata, par exemple, a une licence d'agent délivrée par la fédération togolaise.

⁹⁷ <http://fr.fifa.com/aboutfifa/federation/administration/playersagents/list.html> (page consultée le 30.11.2006).

maintenir les contacts avec les personnes, participer à des réunions et répondre aux appels téléphoniques. Nous sommes presque toujours sous pression »⁹⁸.

De plus en plus, le rôle des agents dépasse la « simple » intermédiation. En Amérique latine, la propriété des joueurs est souvent dans les mains d'« *empresarios* », qui rachètent aux clubs en difficulté sur le plan financier tout ou une partie des droits de transfert des footballeurs les plus prometteurs⁹⁹. Parmi ces investisseurs, les agents de joueurs sont nombreux. Ils sont pour la plupart basés en Amérique latine (Gustavo Mascardi, Fernando Hidalgo, Jorge Cyterszpiller, Pablo Casal, Giuliano Bertolucci, Gilmar Rinaldi, Gilmar Veldoz, etc.), mais aussi en Europe (Jorge Mendes, José Maria Minguella, Santos Marquez, Pini Zahavi, etc.).

L'un des principaux agents argentins, Gustavo Mascardi, à travers la société *Gerenciar SA*, en plus de gérer la carrière de plus de 120 footballeurs, possède le club argentin de Ferrocarril Oeste¹⁰⁰. La propriété des « droits de transfert » des joueurs par des investisseurs privés n'existe pas seulement en Amérique latine. Cette pratique a cours aussi en Europe, surtout dans les pays et dans les clubs qui ne disposent pas d'importants moyens financiers, comme en Suisse. Le 9 février 2007, le club de Lausanne-Sport annonçait avoir conclu un partenariat avec *Sports Investments SCA*, un fonds d'investissement luxembourgeois, dont les promoteurs entendent placer des jeunes brésiliens dans le club vaudois afin qu'ils puissent être mis en valeur et revendus¹⁰¹. Les dirigeants du Lausanne Sports précisaient que les droits des transferts des joueurs restent propriété des investisseurs, restés anonymes. A ce propos, Arnold Catalano, responsable du recrutement pour le centre de formation de l'AS Monaco depuis une vingtaine d'années, affirmait observer une tendance « *à des privatisations : il est pour nous de plus en plus difficile de savoir à qui les joueurs appartiennent* »¹⁰².

Lorsqu'ils ne possèdent pas directement les droits de transfert, les agents de joueurs cherchent à négocier également un pourcentage sur la revente du joueur qu'ils ont placé dans un club. Il arrive aussi qu'ils fixent avec les dirigeants de ce dernier un plafond au montant de la revente, au-delà duquel tout l'argent récolté est encaissé par

⁹⁸ Don Balón, n° 1473, 5-11.1.2004, p.49.

⁹⁹ Les droits de transfert donnent à ses détenteurs la possibilité de toucher de l'argent lors d'une mutation. La différence entre droits fédératifs et droits de transfert est plus amplement expliquée dans le prochain chapitre.

¹⁰⁰ Soccer Investor Weekly, n° 208, 17.08.2004, p.6.

¹⁰¹ Dans le cadre de cet accord, en juillet 2007, trois jeunes joueurs brésiliens sont arrivés à Lausanne : Eli Sabia, Rodolfo Americo Rodrigues et Pedro Henrique Martins.

¹⁰² Entretien téléphonique, 2.12.2006.

l'intermédiaire. Ces stratégies ont été par exemple appliquées par l'agent de joueurs suisse Nicolas Geiger lors du transfert et la revente de joueurs africains à Neuchâtel Xamax. Ce club a certes encaissé 766.000 francs lors de la revente de Papa Bouba Diop, Thimothée Atouba, Alex Tachie-Mensah et Pape Malick Diop, mais l'agent a aussi touché d'importants dividendes. Dans le cas de Papa Bouba Diop, seuls 200.000 des 550.000 francs payés par Grasshoppers Zürich ont fini dans les caisses de Neuchâtel Xamax¹⁰³. Selon l'ancien directeur du département juridique de la FIFA Gianpaolo Monteneri, depuis une dizaine d'années, « *la direction des flux d'argent dans le football professionnel a passablement changé. Au lieu de passer d'un club à un autre, l'argent a fini par atterrir dans les poches des joueurs et de leurs agents de manière beaucoup plus consistante que par le passé* »¹⁰⁴.

Dans la mesure où selon l'article 12 du règlement gouvernant l'activité des agents de joueurs, ces derniers sont censés être payés par leurs mandants, qui sont le plus souvent les joueurs et non pas les clubs, le montant des sommes qui leur sont versées par les dirigeants de ces derniers est généralement gardé secret. Nous avons néanmoins pu réunir quelques données qui montrent l'importance des sommes en jeu.

Du 1^{er} juillet 2003 au 30 juin 2004, le club de Manchester United a affirmé avoir payé 8,1 millions d'euros (5,5 millions de livres) aux agents pour le transfert de 9 joueurs, dont 1,67 millions d'euros (1,129 livres) à l'agence portugaise *Gestifuti* (Jorge Mendes, Luiz Correia) pour le recrutement de l'attaquant Cristiano Ronaldo¹⁰⁵. Lors de la même période, une étude de la Deutsche Fussball Liga (DFL) a montré que les 36 clubs des deux premiers niveaux de compétition allemands (Erste et Zweite Bundesliga) ont payé 28,1 millions d'euros aux agents de joueurs¹⁰⁶. En été 2005, lorsque Liverpool FC a acheté l'attaquant australien Harry Kewell de Leeds United, l'agent du joueur Bernie Mandic a reconnu avoir empoché trois des 7,4 millions d'euros (cinq millions de livres) versées par Liverpool. De plus, son frère, Nicola Mandic, a reçu 1,5 millions d'euros supplémentaires (un million de livres) de la part de Liverpool pour les services rendus¹⁰⁷.

A l'image des stratégies de partenariats poursuivies par les meilleurs clubs, les principales sociétés d'agents de joueurs ont conclu des alliances stratégiques afin de se donner les

¹⁰³ L'Express/L'Impartial, 10.04.2002, p.17.

¹⁰⁴ Entretien téléphonique, 29.07.2003.

¹⁰⁵ La Lettre du Sport, n° 338, 1.10.2004, p.4.

¹⁰⁶ Soccer Investor Weekly, n° 243, 23.5.2005, p.7.

¹⁰⁷ World Soccer, vol. 45, n° 12, August 2005, p. 70-71; Sport/Foot Magazine, n° 25, 22.6.2005, p.64.

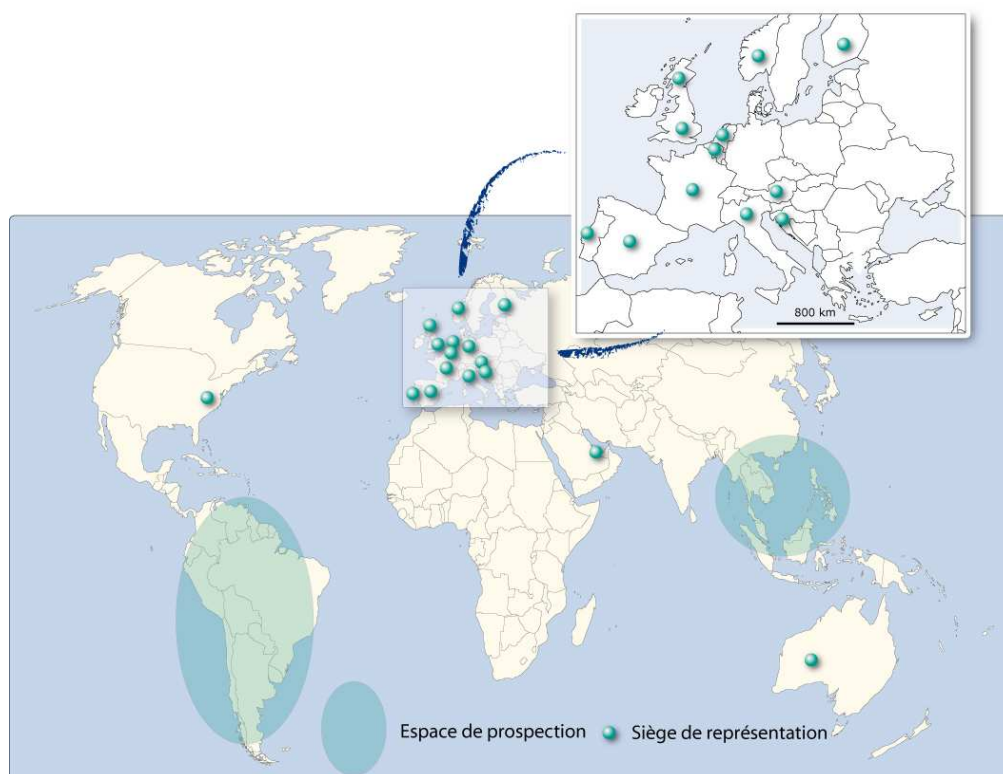
moyens d'opérer à une échelle transnationale. Souvent, ces alliances restent de nature informelle et n'émergent que lors du transfert d'un joueur connu, lorsqu'il est fait mention des différents agents qui se sont occupés de la transaction. Dans d'autres cas, les alliances entre agents sont formalisées dans le cadre de fusions. Dans le football comme dans d'autres secteurs économiques :

« *the recruitment industry (...) providing job-matching services, tends to be two-tiered : at one end are multinational, national, and regional firms with a network of offices and offering a range of types of workers and screening options ; and at the other are smaller firms that tend to operate in only one area, industry, or occupation, and sometimes for one or a few employers* »
(Martin 2006 : 15).

Le cas du groupe First Artist est emblématique de la tendance des agences de placement de joueurs à se transnationaliser. Créée en 1986 par l'agent Jon Smith, la société londonienne *First Artist* a progressivement élargi son rayon d'influence en absorbant des sociétés d'agents dans d'autres pays européens. En 2002, elle a racheté la société italo-suisse *FIMO*, qui a été renommée *Promosport*. Cette société gère aussi le club tessinois de l'AC Bellinzona. En octobre 2005, la First Artist a conclu un *joint-venture* avec l'agence allemande *Fair-sport Marketing GmbH*. En juin 2006, *First Artist* a pris le contrôle de *Proactive Scandinavia*, qui a été renommée *First Artist Scandinavia*. Cette société, elle-même active dans plusieurs pays européens, avait été dans un premier temps rachetée par le principal rival de la *First Artist* au Royaume-Uni, le *Proactive Group*, désormais englobé dans le groupe *Formation*. *First Artist* a également ouvert des filiales en dehors du Vieux-Continent. Fin 2006, elle gérait la carrière de plus de 400 joueurs professionnels. En plus des bureaux localisés dans onze différents pays, la First Active dispose d'un « *réseau global d'agents associés tout autour de l'Europe, de l'Amérique du Sud, de l'Extrême-Orient et de l'Australie* »¹⁰⁸. La carte suivante illustre le déploiement géographique du spectre d'action de *First Artist*.

¹⁰⁸ <http://www.firstartist.com/sports/aboutus.asp> (page consultée le 6.12.2006); e-mail de Ben Graham, « Global Operations Officer » de la société (14.12.2006).

Carte 15 : les bureaux de First Artist dans le monde (état au mois de décembre 2006)



En unissant leurs forces par des fusions, par d'autres types d'alliances (joint-ventures, partenariats, collaborations) et par l'ouverture de filiales aux quatre coins du globe, les sociétés d'agents de joueurs contribuent fortement à interconnecter les « marchés » de joueurs à une échelle transnationale. En élargissant l'aire géographique dans laquelle elles sont actives, ces sociétés acquièrent un plus grand pouvoir de contrôle et de gestion de ces marchés. Ainsi, en 2005, selon le témoignage de Jon Smith, directeur de la First Artist, « il y a eu un transfert dans lequel nous avons représenté le club acheteur, la filiale italienne a représenté le club vendeur et la filiale espagnole a représenté le joueur »¹⁰⁹. Lors des transferts internationaux concernant des joueurs vedettes, il n'est aussi pas rare de constater que plusieurs agents appartenant aux sociétés les plus influentes soient conjointement impliqués dans la transaction.

Parallèlement à l'élargissement géographique de leur rayon d'action, les grandes agences actives dans le transfert de footballeurs poursuivent aussi une stratégie de diversification des activités qui leur permet d'atteindre le même objectif. Les agences anglaises *Football*

¹⁰⁹ Sport Business International, n° 110, February 2006, p.58.

Marketing & Management International et *Lynx Group International*, par exemple, se sont désormais spécialisées dans la mise en relation de clubs asiatiques et de clubs britanniques en vue de la conclusion d'accords de partenariat. Au sein des grandes agences (*First Artist, Formation, Wasserman Media Group, IMG*), aux activités de représentation de sportifs sont également associées d'autres types d'activités (organisation d'événements sportifs, marketing, sponsoring, etc.).

5.2.2. Le fonctionnement des réseaux et la marge d'action des joueurs

Après avoir identifié les principaux types d'acteurs qui composent les réseaux de transfert des joueurs, nous analysons ici le fonctionnement empirique de ceux-ci, en faisant référence aux pratiques en vogue dans le milieu.

Si l'article 12 du règlement gouvernant l'activité des agents de joueurs de la FIFA stipule que « *l'agent de joueur doit être rémunéré exclusivement par son mandant pour les services rendus et en aucun cas par une tierce partie* », dans la réalité, la pratique du paiement par les clubs d'agents qui représentent des joueurs est courante. Dans la mesure où la double représentation de joueurs et de clubs est aussi interdite, le versement d'une commission aux agents des joueurs par les clubs s'effectue généralement en contrevenant aux lois.

Selon de nombreux témoignages, cette situation est loin d'être exceptionnelle. Bien au contraire, elle constitue la règle dans le football professionnel européen. Ainsi, par exemple, la commission des agents de joueurs de la Ligue professionnelle française indiquait qu'en France, « *souvent, l'agent est mandaté à la fois par un joueur et par un club, et c'est le club qui le rémunère, au mépris de la loi. La pratique arrange dirigeants et joueurs, qui échappent ainsi aux charges sociales* »¹¹⁰. Cette situation a été aussi mise en évidence en France en 2005 par le rapport d'enquête sur l'exercice de la profession d'agent sportif¹¹¹.

Un deuxième mécanisme fait des intermédiaires des acteurs incontournables dans la gestion des transferts de joueurs. Le mécanisme des rétro-commissions, ou « *bungs* » en anglais (Bower 2003), a été bien décrit dans le troisième chapitre du rapport 2003 du Service central de prévention de la corruption français (2003). Par exemple, si un joueur vaut 3 millions d'euros, les négociateurs fixent une valeur d'échange de 4,5 millions et se

¹¹⁰ France Football, n° 3071, 15.2.2005, p.16.

¹¹¹ http://www.lfp.fr/telechargement/synthese_rapport_agent_sport_010405.pdf (page consultée le 1.3.2007).

partagent la différence. Ce type de manœuvre est effectué pour détourner de l'argent de la caisse du club dans le cadre d'abus de biens sociaux, ou, alors, il sert à créer une caisse noire pour réaliser d'autres transferts ou pour payer les nouvelles recrues au noir, sans payer de charges sociales. L'existence de ces deux cas de figure a été prouvée lors du procès sur les « transferts suspects » effectués par l'Olympique de Marseille entre 1997 et 1999, à l'issue duquel, en juin 2006, le tribunal correctionnel de la ville phocéenne a condamné 13 personnes, dont 6 agents, 5 dirigeants et un entraîneur (Poli 2007a).

Des connivences existant entre les agents de joueurs et les dirigeants des clubs dans le cadre du système des rétro-commissions découle le fait que seuls certains intermédiaires sont habilités à transférer des joueurs dans certains clubs. En contrôlant d'entente avec les responsables sportifs et administratifs des clubs l'accès des joueurs à ces derniers, les agents font valoir une sorte de « rente relationnelle ». Outre que pour des raisons économiques, les relations privilégiées détenues par les agents avec les dirigeants de certains clubs leur sont aussi profitables dans la mesure où elles constituent un argument de poids pour attirer de nouveaux joueurs dans leur société.

Cette situation explique pourquoi, pour avoir refusé de signer un contrat avec un agent de joueurs parce qu'il était déjà engagé avec le patron de la Kadji Sport Academy, le centre où il a été formé, l'un des joueurs interviewés, Samuel Ojong, a vu son transfert à Empoli FC capoter. L'agent, après avoir repéré Ojong au Cameroun, lui a fait parvenir une lettre d'invitation de la part du club d'Empoli :

« je suis allé en Italie, mais, comme il était aussi manager, il voulait que je signe avec lui. Il m'a dit que si je signais avec lui, je ne faisais même pas les essais et je pouvais être directement engagé par Empoli, avec qui il travaillait. Il voulait à tout prix que je reste avec lui. Je lui ai dit que je ne pouvais pas, parce que je m'étais engagé avec quelqu'un de la Kadji. Donc, finalement, je ne suis même pas allé à Empoli. Je suis resté à Rome, où j'étais arrivé, pendant trois jours et je suis reparti en France »¹¹².

Des « licences d'importation » tacitement conclues entre agents et dirigeants de clubs existent également au niveau des transferts de joueurs entre différents pays européens. L'agent Willy McKay est par exemple souvent impliqué dans les transferts intervenant entre la France et l'Angleterre. Dans une lettre anonyme dont des extraits ont été publiés

¹¹² Entretien face-à-face (Neuchâtel), 3.9.2003.

par « Le Parisien », « *un corbeau du football* », très bien introduit dans le milieu, indiquait que Mc Kay « *use de son statut de résident monégasque pour faire transiter des sommes importantes, afin de les reverser en ‘net d’impôt’ à certains joueurs ou dirigeants* »¹¹³. Selon différentes sources journalistiques, McKay travaillait notamment d’entente avec l’agent franco-sénégalais Pape Diouf, entre temps devenu directeur sportif du club de l’Olympique de Marseille. L’agent norvégien Rune Hauge a joué un rôle similaire pendant de nombreuses années dans le cadre de l’importation de joueurs scandinaves en Angleterre (Bower 2003 : 79-85).

Partout en Europe, l’engagement de joueurs s’opère à travers des réseaux de transfert au sein desquels agents, dirigeants et entraîneurs entretiennent des relations étroites. Les cas de conflits d’intérêt sont nombreux. De nombreux enfants de dirigeants de clubs et d’entraîneurs exercent le métier d’agents de joueurs. Ils profitent alors de ce lien privilégié pour conclure des affaires avec eux. Dans le rapport d’enquête sur l’exercice de la profession d’agent sportif en France de 2005 il est mentionné que :

*« plusieurs agents sont placés dans des situations porteuses de risques en termes de conflits d’intérêt, soit parce qu’ils sont apparentés à des membres de l’encadrement de clubs, soit parce qu’ils détiennent (ou ont détenu) une partie du capital social de clubs, soit parce qu’ils passent, sans réel garde-fous, de la profession d’agent sportif à des postes d’encadrement dans des clubs ou inversement »*¹¹⁴.

En Suisse, l’agent Nicolas Geiger a ainsi toujours placé des joueurs africains dont il s’occupait dans les clubs entraînés par son frère Alain (Neuchâtel Xamax, Grasshopper Club Zürich, FC Aarau). En Italie, plusieurs enquêtes judiciaires en cours concernent la *GEA World*, une société d’agents dissoute en juin 2006 dans le contexte du scandale de « *calciopoli* »¹¹⁵. *GEA World* était issue de la fusion, en 2001, entre *General Athletic*, fondée par Andrea Cragnotti, fils de Sergio, ancien propriétaire de la S.S. Lazio, et Francesca Tanzi, fille de Calisto, ancien propriétaire de Parma AC, et *Football Management*, dont le propriétaire était Alessandro Moggi, fils de l’ancien directeur général de la Juventus FC Luciano Moggi. Dans *GEA World* travaillait également en tant

¹¹³ La Lettre du Sport, n° 317, 9.4.2004, p. 4.

¹¹⁴ http://www.lfp.fr/telechargement/synthese_rapport_agent_sport_010405.pdf (page consultée le 1.3.2007).

¹¹⁵ Cette enquête a abouti en été 2006 avec la rétrogradation de la Juventus FC en Serie B et la pénalisation de quatre autres clubs, tous reconnus coupables de corruption.

qu'agent Davide Lippi, fils de Marcello, ancien entraîneur de la Juventus de Turin et champion du monde à la tête de l'Italie.

En Afrique, la sélection de joueurs dans les équipes nationales fait aussi l'objet de spéculations. La présence d'un joueur dans une équipe nationale permet en effet d'accroître sa valeur marchande. Dans le cas du Cameroun, par exemple, en 2005, c'est par l'intermédiaire de l'agent de joueurs Lucidio Ribeiro que le Portugais Artur Jorge a été nommé entraîneur de la sélection nationale. Dès son arrivée, Artur Jorge a convoqué un jeune joueur actif à l'Union Douala, Antoine Brice Ateba. Immédiatement après cette convocation, la société de Ribeiro a transféré le joueur au Portugal, dans le club de Marítimo Funchal. Cet exemple montre comment les intermédiaires, en gérant à la fois des joueurs et des entraîneurs, assument une position dominante dans la gestion des migrations de footballeurs.

De toute évidence, dans toute l'Europe et même en Afrique, le talent et la compétence ne sont pas toujours suffisants pour qu'un joueur rejoigne un grand club ou soit sélectionné dans une équipe nationale. Les exemples présentés plus haut montrent qu'il est souvent également nécessaire de s'entourer des bons « conseillers ». C'est par les relations privilégiées entretenues entre agents de joueurs et dirigeants de clubs que des canaux migratoires sont mis en place et régissent l'entrée des travailleurs dans ce marché. De par les accords particuliers qui les lient aux employeurs, les intermédiaires contrôlent l'entrée dans le système migratoire et ont le pouvoir de structurer la dynamique des flux.

Dans la mesure où ils dépendent souvent des relations que leurs agents sont à même de mobiliser, les joueurs ne disposent généralement pas d'une grande marge de manœuvre au sein des réseaux de transfert. Leur dépendance est d'autant plus grande s'ils sont au début de leur carrière professionnelle, et donc peu informés du fonctionnement du marché des transferts, ou s'ils viennent de pays non-communautaires et ne disposent pas de la possibilité de circuler librement à l'intérieur de l'Europe, comme dans le cas des Africains.

Selon l'agent de joueur italien Domenico Ricci, la pratique des agents visant à conditionner le transfert d'un jeune joueur africain dans un club européen à la signature d'un contrat d'exclusivité est courante. Ce procédé est utilisé aussi dans le contexte de l'organisation d'essais. En février 2007, dans le cas du joueur camerounais du FC Nantes Alexander Morfaw, par exemple, la société *Wasserman Media Group* a exigé la signature

d'un contrat avant la tenue de tests dans le club londonien de Charlton et dans l'équipe d'Everton, à Liverpool. Le premier article de ce contrat prévoyait notamment que :

« WMG est engagé par le joueur en tant que comme seul et exclusif représentant à l'échelle du monde en ce qui concerne la proposition, la négociation, l'exécution et la gestion de tous les contrats du joueur avec des ligues et des clubs de football professionnels » (voir en annexe).

C'est en négociant une exclusivité que les intermédiaires limitent la marge d'action des joueurs et cherchent à rentabiliser de manière optimale le capital relationnel dont ils disposent ou qu'ils sont à même de mobiliser.

Les seize entretiens menés avec des footballeurs professionnels sénégalais et camerounais révèlent que, de manière générale, ceux-ci ne maîtrisent pas leur propre migration. Ce constat concerne l'ensemble des joueurs interviewés dans la phase de l'entrée dans le marché du travail des footballeurs. Leurs migrations sont gérées par des intermédiaires qui, par les liens qu'ils entretiennent avec des entraîneurs et des dirigeants des clubs, contribuent en premier lieu à donner une forme spatiale à leur trajectoire de carrière. Augustine Simo, par exemple, expliquait la manière dont il s'est trouvé sans emploi après la saison effectuée à l'AS Saint-Etienne et la participation à la Coupe du Monde 1998 avec la sélection nationale camerounaise :

« un mois après cette manifestation, je suis parti pour l'Espagne. J'avais signé un pré-contrat avec le FC Séville, mais ça n'a pas marché à cause de problèmes entre managers qui ne se sont pas entendus. Ca ne dépendait pas de moi, j'avais accepté les conditions offertes par le club. Ceux qui avaient trouvé le club, c'était des managers espagnols, mais j'avais aussi mes propres managers et ils ne se sont jamais entendus au niveau de l'argent du transfert. J'ai été bloqué à cause de ça »¹¹⁶.

Si les relations sociales de circulation entre les joueurs africains, leurs intermédiaires et les lois qui régissent leurs migrations ne sont pas équilibrées, elles peuvent néanmoins évoluer. L'acquisition d'un passeport communautaire, la meilleure connaissance du fonctionnement du milieu du football professionnel en Europe, la rencontre de personnes susceptibles de les aider, et, surtout, les performances sur le terrain sont autant de moyens qui permettent aux joueurs africains de maîtriser davantage leur devenir professionnel. La

¹¹⁶ Entretien face-à-face (Zurich), 25.8.2003.

marge d'action du joueur dans les réseaux de transfert évolue en règle générale de manière d'autant plus favorable que ses prestations sont bonnes. Dans le cas de Thimothée Atouba, par exemple, le joueur a pu progressivement s'affranchir de l'agent qui l'a amené en Europe. Il a été ainsi transféré du FC Basel à Tottenham London, puis à Hamburger SV par l'intermédiaire d'autres agents, belges cette fois, sous des conditions pour lui nettement plus favorables¹¹⁷.

Contrairement au premier contrat signé avec l'agent à la base de son arrivée en Europe, qui prévoyait une exclusivité pour deux ans, Atouba n'a par la suite signé que des mandats de représentation valables uniquement dans le cadre d'un transfert vers un club particulier. Par cette stratégie, le joueur se donne les moyens de garder des possibilités d'action plus importantes, en reprenant en même temps un plus grand contrôle sur sa propre trajectoire migration.

5.2.3. La détection et le recrutement en Afrique

Contrairement au cas des clubs européens, les grandes agences européennes qui s'occupent du transfert de joueurs sont absentes en Afrique. Généralement, ce n'est qu'une fois que les joueurs africains se sont affirmés en Europe et que les sommes que les clubs sont prêts à investir pour les transférer deviennent importantes que les grandes agences s'intéressent à eux. Ainsi, par exemple, le Sierra-léonais Mohamed Kallon a été dans un premier temps transféré en Suède par l'intermédiaire de l'ancien entraîneur de la sélection nationale sierra-léonaise Roger Palmgren ; il n'est entré dans le giron de la *First Artist* qu'une fois sa réputation confirmée au sein d'Internazionale Milano FC.

La plus importante société active spécifiquement dans la détection et le transfert de joueurs d'Afrique vers l'Europe, l'*African Football Management* de Domenico Ricci, a été dissoute en 2005, en raison de problèmes de santé connus par son responsable et de l'interdiction de transférer des joueurs non-communautaires introduite en Italie en 2004. Actif en Afrique en tant qu'entraîneur dès le milieu des années 1980, Domenico Ricci est par la suite devenu agent de joueurs. Sa société, basée à Bruxelles, a contribué à amener en Europe plus de cent joueurs africains¹¹⁸. En 2003, lorsque son développement connaît son apogée, la société emploie 13 collaborateurs, a sous contrat 70 joueurs et contrôle quatre clubs en Afrique : les King Faisal Babes à Accra, l'AS Racine à Owerri, qui

¹¹⁷ Entretien face-à-face (Bâle), 20.08.2003.

¹¹⁸ Entretien téléphonique, 7.12.2006.

disposait aussi d'un « *centre-succursale* » à Lagos, le CIDIAFA à Abidjan, et les Onze Créatures à Bamako. Aujourd'hui, après une « *pause* » de deux ans, Domenico Ricci a recommencé à travailler dans le domaine de la détection de jeunes joueurs en Afrique de manière indépendante¹¹⁹.

Profitant de l'absence des sociétés d'agents de joueurs les plus puissantes et du fait que, selon les termes employés par Jean-Marc Guillou, « *le flou actuel qui existe au niveau de ces pays dans la transparence des opérations financières permet toutes les combines possibles entre agents, responsables du recrutement des clubs, dirigeants des clubs et autres intermédiaires* »¹²⁰, les petits agents ou « *pseudo-agents* » de joueurs trouvent en Afrique sub-saharienne un territoire d'action idéal.

Le plus souvent basés en Europe, au plus prêt des clubs susceptibles d'engager des Africains, les agents collaborent généralement avec des « *relais* » présents dans les pays à partir desquels ils souhaitent transférer des joueurs. En Afrique sub-saharienne, comme l'indique le directeur de l'Institut Diambars de Saly, Saër Seck, des recruteurs locaux ratissent le territoire pour le compte des clubs européens. Les recruteurs des clubs européens ne se déplacent généralement que « *le temps d'une semaine* » pour assister aux tournois « *organisés par les agents* », auxquels prennent part les footballeurs que leurs associés locaux « *ont repéré* »¹²¹.

Ces propos sont confirmés par Domenico Ricci, selon lequel le rôle des « *amis* » dont disposent les clubs et les agents de joueurs basés en Europe est de « *signaler des joueurs et organiser des tournois lorsque les agents de joueurs ou les recruteurs des clubs se déplacent* »¹²². Le directeur de la société d'agents de joueurs *Foot Elite-Intercontact*, basée à Evry, Lucidio Ribeiro, explique la manière dont sa société travaille :

« *nous comptons parfois deux à trois correspondants ou collaborateurs dans certains pays. Ce sont souvent des anciens joueurs, des entraîneurs ou des dirigeants de club. Ils mènent, discrètement, sur le terrain, un travail en profondeur et nous conseillent également certains joueurs. Les premières approches sont généralement faites par eux* »¹²³.

¹¹⁹ Entretien téléphonique, 30.01.2007.

¹²⁰ E-mail, 22.11.2006.

¹²¹ Entretien téléphonique, 6.12.2006.

¹²² Entretien téléphonique, 30.1.2007.

¹²³ Afrique Football, mai/juin 2003, p.15.

Les relais dont disposent les agents de joueurs basés en Europe sont souvent présents aussi au niveau des sphères dirigeantes du football dans les pays africains. Selon l'agent de joueurs guinéen Amadou Diaby, ce sont souvent les responsables des fédérations « *qui cherchent à vendre les joueurs* ». Ainsi, par exemple, c'est l'ancien président de la Fédération guinéenne qui, à l'issue d'une compétition de la sélection nationale des joueurs de moins de 16 ans disputée au Portugal, a organisé des essais à Lens et Bordeaux pour placer l'attaquant Pascal Feindouno¹²⁴.

Ce constat s'applique aussi aux entraîneurs des sélections africaines. Le directeur technique national de la fédération ivoirienne de football, Yéo Martial, qui possède aussi une école de football (EFYM), entretient par exemple des relations étroites avec des agents de joueurs italiens et le club de Parma AC. Le responsable de la formation et du développement à la Fédération ivoirienne de football, Gbonké Tia Martin, était à son tour lié à l'agent de joueur italien Domenico Ricci. Lors de la participation à la phase finale de la Coupe du Monde des joueurs de moins de 17 ans, qui s'est disputée en 2005 au Pérou, selon le témoignage du directeur de l'Académie de l'ASEC Mimosas Benoît You¹²⁵, les responsables de l'encadrement de la sélection ivoirienne ont organisé des rencontres entre leurs jeunes footballeurs et des intermédiaires italiens en vue de leur transfert. Pascal Théault, responsable de la formation au sein de l'ASEC Mimosas d'Abidjan affirmait dans le magazine du club :

*« nous avons la conviction que la plupart de nos joueurs ont reçu la visite de certains intermédiaires au message très clair rempli de véritables promesses pour quitter, au plus vite, la Côte d'Ivoire. Ceci au profit de cette fabuleuse « Europe », véritable et somptueuse terre promise... Ce stratagème ne peut être effectué sans une connivence, donc une participation effective (...) des gens du sérail, des locaux, devenus véritables indicateurs »*¹²⁶.

La participation active d'« indicateurs » africains, souvent bien introduits dans les sphères dirigeantes locales, dans les réseaux de transfert de footballeurs, peut s'expliquer en faisant référence à la théorie de l'« extraversion » formulée entre autres par le politologue français Jean-François Bayart. Ce dernier considère la dépendance des pays africains comme étant « *un mode d'action* » (1999 : 100). Le paradigme de la stratégie de

¹²⁴ Entretien téléphonique, 5.3.2007.

¹²⁵ Entretien téléphonique, 18.2.2006.

¹²⁶ Mimosas, les enfants s'amuse, n°740, 24.01.2006.

l'extraversion proposé par Jean-François Bayart met en effet l'accent « *sur la fabrication et la captation d'une véritable rente de la dépendance* » (1999 : 100). Dans cette perspective, pour les élites africaines qui assurent l'intermédiation avec l'extérieur, dans ce cas l'Europe, la dépendance n'est pas considérée comme une contrainte, mais comme une ressource.

Ce constat nous pousse à nuancer la vision de Paul Darby, Gerard Akindes et Matt Kirwin, selon lesquels les migrations de footballeurs africains en Europe « *peuvent être clairement interprétées comme l'extension de l'exploitation néo-impérialiste plus large du monde en développement par le monde développé* » (2007 : 157). Cette perspective transmet en effet une vision simpliste et substantialiste de la réalité qui tend à faire des acteurs du « Sud » des victimes passives de « mauvais » agissements des acteurs du « Nord ».

Si le transfert de footballeurs africains vers l'Europe implique l'intermédiation de personnes vivant dans les pays d'émigration des joueurs, les immigrés africains présents dans le Vieux-Continent sont souvent aussi actifs dans ce domaine. Dans la plupart des cas, ces migrants s'allient avec des agents licenciés. Tel a notamment été le cas lors de l'arrivée en Europe d'Achille Njanke et de Pape Omar Faye, deux des joueurs avec lesquels nous nous sommes entretenus. Parfois, ces migrants deviennent eux-mêmes agents de joueurs. En Suisse, parmi les 52 agents licenciés, cinq sont d'origine africaine¹²⁷. Des membres de la diaspora camerounaise en France prennent en charge les joueurs formés à la Kadji Sport Academy Douala lorsqu'ils se rendent en Europe dans le cadre d'essais.

Parmi les agents les plus influents qui travaillent au niveau de l'Afrique figurent l'Ivoirien Alfred Obrou et le Guinéen Amadou Diaby. Alfred Obrou a son domicile en Suède et travaille surtout avec des clubs suédois, norvégiens et belges. En Belgique, il travaille en association avec l'agent belge Serge Trimont. Amadou Diaby réside par contre toujours en Guinée, mais, depuis le début des années 1990, il « *pratique le va-et-vient* » entre la Guinée et la France. Auparavant actif en tant que promoteur musical, il est devenu agent de joueurs suite à la rencontre avec le joueur guinéen de l'AS Saint-Etienne Pascal Feindouno. Après avoir travaillé pour le compte de l'agent français Michel Fareng, il obtient sa licence d'agent de joueurs en 2006 et crée sa propre société, *Foot Afric*

¹²⁷ <http://www.football.ch/sfv/fr/commissions.aspx> (page consultée le 27.2.2007).

Management, en association avec l'armateur français Jean-Jacques Grenier, directeur général de *Getma Guinée SA*, qui y a investi 150.000 euros¹²⁸.

D'autres entrepreneurs européens présents en Afrique sont actifs dans le transfert de joueurs en Europe. En 1984, le premier séjour en Europe de l'ancien joueur ghanéen Abedi Pelé a été organisé par un Suisse résidant au Ghana. Selon Pelé, « *c'est un certain Monsieur Esposito, un Suisse travaillant au Ghana, qui m'avait mis en contact avec Zurich* »¹²⁹. Il s'agissait de Walter Esposito, actuellement directeur de la société *Akosombo Textile*, au Ghana. Le Français Philippe Ezri cumule les fonctions de directeur de la *Société africaine de distribution textile* (SAFDT) et de responsable du centre de formation Planète Champion à Ouagadougou. Cette structure, dans un premier temps financée par le club du Paris Saint-Germain, a formé une dizaine de joueurs qui évoluent actuellement pour des clubs européens.

Les anciens joueurs africains ayant évolué pour des clubs européens font parfois aussi valoir leurs relations pour organiser des transferts. Le Camerounais Roger Milla travaille en tant que recruteur en Afrique pour le club de Montpellier HSC, équipe dans laquelle il a évolué. Avant de devenir l'entraîneur du FC Nantes, le Tchadien Japhet N'Doram était le responsable du recrutement du club. Les Camerounais Emmanuel Maboang Kessack et Patrice Mboma sont devenus agents de joueurs à l'issue de leur carrière, tout comme l'Ivoirien Roger Boli. Bien qu'encore en activité, le joueur camerounais Samuel Eto'o est aussi déjà à la base du transfert de joueurs depuis l'Afrique. A travers la fondation *Fundesporte*, qu'il a créé d'entente avec son agent, l'avocat espagnol José Maria Mesalles, il a fondé un centre de formation pour jeunes footballeurs à Kribi, prêt de Douala, dont les membres se rendent chaque année en Espagne pour des tournois et des essais dans différents clubs, dont le FC Barcelona et le Real Mallorca, équipes où Eto'o a évolué et dont les dirigeants entretiennent des relations privilégiées avec José Maria Mesalles¹³⁰.

Un dernier type d'acteur jouant un rôle important dans les réseaux de transfert de joueurs africains sont les entraîneurs européens présents dans des pays africains. Claude Leroy, Clemens Westerhof, Petre Gavrilă, Roger Palmgren sont autant d'entraîneurs européens qui dirigent ou qui ont dirigé des clubs ou des sélections nationales africaines et qui ont

¹²⁸ Entretien téléphonique, 5.3.2007.

¹²⁹ Foot Hebdo, n° 22, 29.05.1991, p. 23. Il s'agit du club du FC Zürich.

¹³⁰ Le 4 mai 2007 la presse internationale a fait état du transfert au FC Barcelona de trois jeunes footballeurs camerounais, ayant entre 11 et 13 ans, issus du centre de formation de la fondation *Fundesporte*.

joué un rôle actif dans la détection et le transfert de footballeurs locaux vers l'Europe. Après avoir entraîné les clubs des Hearts of Oak et de Great Olympics d'Accra, l'Anglais Tom Vernon est désormais employé comme recruteur pour Manchester United en Afrique. Parallèlement à cette activité, il dirige le centre de formation Right to Dream, au Ghana. Les joueurs de ce centre ont déjà effectué des stages d'entraînement au sein des clubs de Manchester United, de Newcastle United, de Fulham et d'Everton¹³¹. C'est aussi par son intermédiaire qu'en 2007 la sélection nationale zambienne des joueurs de moins de 20 ans a reçu l'invitation à préparer la Coupe du Monde de cette catégorie d'âge à Manchester.

Les migrants africains en Europe et les migrants européens en Afrique jouent un rôle très important dans la création des canaux migratoires des joueurs. Dans le cas des anciens footballeurs, les contacts développés pendant leur carrière à l'étranger peuvent être aussi mis à profit pour accomplir cette tâche. A ce propos, Mark Granovetter soulignait que *« lorsqu'une personne change d'emploi, elle n'est pas seulement en train de passer d'un réseau à un autre, elle est aussi en train d'établir un lien entre ces réseaux »*. La mobilité professionnelle contribue donc à mettre en place *« des structures élaborées de liens-ponts entre des zones de relations plus denses constituant des réseaux opérationnels dans des endroits spécifiques »* (1973 : 1373).

Le constat de Granovetter peut être également appliqué au cas des footballeurs pour expliquer le rôle joué par les migrants dans le développement de filières de transfert entre des espaces géographiquement distants. Nous rejoignons ainsi l'avis d'Allan Williams, qui, plus généralement, considère que *« les migrants internationaux remplissent un rôle de broker particulièrement important pour le dépassement des frontières, surtout lorsque ces dernières constituent des limites culturelles et juridictionnelles significatives »* (2006 : 593).

5.3. COMMERCE DE JOUEURS ET CHAINES DE VALEUR AJOUTEE

Nous venons d'identifier les différents types d'acteurs qui composent les réseaux de transfert de joueurs et nous avons décrit les multiples formes d'interdépendance par lesquelles ils sont interreliés. L'objectif est maintenant d'analyser la manière dont ces acteurs cherchent à exploiter les différences économiques existant à différentes échelles géographiques pour faire augmenter la valeur des footballeurs *« dans le mouvement »*, à

¹³¹ <http://www.righttodream.com/about-tvfa/about-tvfa.html> (page consultée le 30.3.2007).

travers leur circulation. Dans le cas spécifique du commerce de joueurs, la notion de **circulation** peut être définie comme une **séquence de courts séjours dans différentes villes effectués dans le contexte d'un environnement économique structurellement organisé pour la rendre rentable**, au sein duquel les transferts s'accompagnent d'un échange de capitaux, dont profitent en grande partie les intermédiaires organisés en sociétés de placement et les dirigeants des clubs.

Dans un premier temps, nous donnons un aperçu des chiffres qui circulent entre clubs dans le contexte du commerce de joueurs de football à l'échelle des principales ligues européennes. Nous analysons ensuite la spatialité des flux internationaux de footballeurs d'Afrique sub-saharienne évoluant dans des clubs de la Premier League anglaise lors de la saison 2005/2006. Nous mettons ainsi en exergue les différents rôles joués par des espaces nationaux dans les trajectoires professionnelles des joueurs. Enfin, nous étudions plus en détail des exemples idéal-typiques de trajectoires de carrière ascendantes, ayant abouti à la mise en place de chaînes de valeur ajoutée.

5.3.1. Un aperçu des montants en jeu

Le volume monétaire annuel du commerce de joueurs à l'échelle européenne dépasse largement le milliard d'euros. Les transactions les plus onéreuses sont effectuées à partir des cinq pays dont les championnats sont les plus riches (Angleterre, Espagne, Italie, France, Allemagne). Selon l'Union des Clubs professionnels français, lors de l'été 2007 les clubs des cinq principales ligues européennes ont dépensé un montant record de plus de deux milliards d'euros pour le recrutement de nouveaux joueurs.

Tableau 20 : montants payés pour le transfert de joueurs (en millions d'euros, premier niveau de compétition, été 2007)

Angleterre	Espagne	Italie	France	Allemagne	Total
710	530	368	206	203	2017

Source : UCPF¹³²

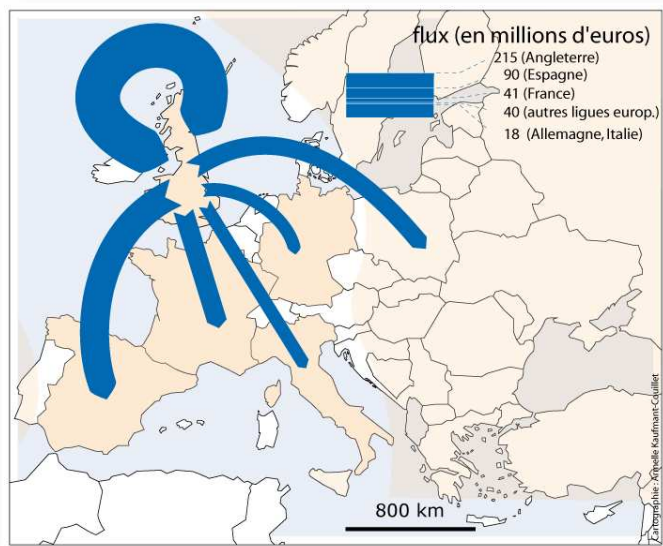
Se lit de la manière suivante : lors de la période des transferts de l'été 2007, les clubs du premier niveau de compétition en Angleterre ont dépensé 710 millions d'euros pour le transfert de joueurs.

Sur l'ensemble de l'année 2005, les clubs du premier niveau de compétition anglais ont dépensé 422 millions d'euros (286 millions de livres) pour le transfert de joueurs. Presque

¹³² <http://www.ucpf.fr/index.php?lng=fr&a=35112&pid=101002> (page consultée le 16.9.2007). Pour l'Angleterre, le montant englobe les transferts effectués lors du « mercato » de l'hiver 2007.

la moitié de cet argent a bénéficié à des clubs situés en dehors de l'Angleterre, notamment à des équipes espagnoles et françaises.

Carte 16 : flux monétaires lié au recrutement de joueurs (année 2005, premier niveau de compétition en Angleterre)¹³³



En confrontant de nombreuses sources journalistiques, il est possible d'établir un classement des transactions les plus onéreuses qui ont eu cours dans l'histoire du football. Si l'exactitude des chiffres n'est pas garantie, le tableau présenté ci-dessous permet au moins d'avoir une idée sur les montants en jeu.

¹³³ Soccer Investor Weekly, n° 253, 5.9.2005, p.6.

Tableau 21 : les dix transferts les plus coûteux dans l'histoire du football (en millions d'euros)

Nom du joueur	De	À	Année	Somme
Zinédine Zidane	Juventus FC	Real Madrid	2001	75
Luis Figo	FC Barcelona	Real Madrid	2000	61
Hernan Crespo	Parma AC	Lazio Roma	2000	56
Gianluigi Buffon	Parma AC	Juventus FC	2001	53
Gaizka Mendieta	Valencia CF	Lazio Roma	2001	48
Rio Ferdinand	Leeds United	Manchester United	2002	47
J. Sebastian Veron	Lazio Roma	Manchester United	2001	46
Ronaldo Nazario	Inter Milano	Real Madrid	2001	45
Andriy Shevchenko	Milan AC	Chelsea FC	2006	45
Christian Vieri	Lazio Roma	Inter Milano	1999	45

Source : presse sportive

Si les transferts les plus chers remontent au début des années 2000, les sommes que les clubs sont disposés à payer pour s'offrir les meilleurs joueurs continuent d'être très élevées. Les sommes de transfert ont fortement augmenté dès la moitié des années 1990, parallèlement à l'accroissement de l'argent payé aux grands clubs par les télévisions payantes pour s'assurer les droits de retransmission des matchs¹³⁴. Ainsi, si en 1984 SSC Napoli a dû déboursier l'équivalent de 7 millions d'euros (13,5 milliards de lires) au FC Barcelona pour engager le plus grand talent de l'époque, Diego Armando Maradona, dix-sept ans plus tard, le Real Madrid a dû en verser 75 à la Juventus FC pour recruter le joueur alors le plus en vue, Zinédine Zidane.

D'un point de vue géographique, tous les clubs concernés par les transferts qui se négocient à plus de 40 millions d'euros sont situés dans trois pays (Italie, Espagne, Angleterre). Ce sont dans ces trois pays et, à l'intérieur de ces pays, dans des villes telles que Madrid, Barcelone, Milan, Turin, Rome, Londres et Manchester, que les transactions les plus importantes ont lieu.

¹³⁴ Cette question est plus amplement traitée dans le prochain chapitre.

Tableau 22 : les dix transferts de joueurs africains les plus coûteux dans l'histoire du football (en millions d'euros)¹³⁵

<i>Nom du joueur</i>	<i>De</i>	<i>À</i>	<i>Année</i>	<i>Somme</i>
Michael Essien	Ol. Lyonnais	Chelsea FC	2005	38
Mahamadou Diarra	Ol. Lyonnais	Real Madrid	2006	28
Samuel Eto'o	Mallorca/R.Madrid	Barcelona FC	2004	24
Jon Obi Mikel	Manchester U.	Chelsea FC	2006	23
Shabani Nonda	St. Rennais FC	AS Monaco	2000	22
Abdulkader Keita	OSC Lille	Ol. Lyonnais	2007	18
Aiyegbeni Yakubu	Middlesbrough FC	Everton FC	2007	17.3
Obafemi Martins	Inter Milan	Newcastle FC	2006	15
El Hadji Diouf	RC Lens	Liverpool FC	2002	15
Jay-Jay Okocha	Fenerbahce	Paris-St-Germain	1998	14

Source : presse sportive

Par rapport aux transferts de joueurs les plus coûteux dans l'absolu, nous remarquons dans le cas des Africains deux différences principales. Tout d'abord, sept des dix transactions les plus chères concernent des transferts effectués après l'année 2004. Ce rapport n'est que de un sur dix pour l'ensemble des joueurs. D'autre part, sur le plan spatial, il est intéressant d'observer que le nombre de pays impliqués dans le cas des joueurs africains est plus important : un club turc et des clubs français sont aussi concernés. Dans cinq cas sur dix, la vente des joueurs africains les plus « chers » a profité à des équipes de l'Hexagone. Dans cinq cas sur dix, ce sont des clubs situés en Angleterre qui ont acquis des footballeurs africains à grands frais.

Il est aussi intéressant de noter qu'aucun des transferts les plus onéreux ayant concerné des footballeurs initialement formés en Afrique n'a impliqué un club africain. Si, en Amérique latine, le prix du transfert de joueurs vers l'Europe peut dépasser les 20 millions d'euros (Serio Aguëro, Javier Saviola, Walter Samuel, Alexandre Pato, etc.), la situation est radicalement différente en Afrique, où des championnats entièrement professionnels n'existent que dans les pays du Maghreb et en Afrique du Sud. A l'heure actuelle, seuls les clubs marocains, tunisiens, égyptiens et sud-africains arrivent ainsi à céder des joueurs pour plus d'un million d'euros. A notre connaissance, le transfert d'Aruna Dindané et de Didier Zokora de Côte d'Ivoire en Belgique en 2000 pour 1,9

¹³⁵ Seuls ont été pris en compte dans ce tableau les joueurs africains ayant accompli une partie de leur formation footballistique dans leur pays d'origine. C'est pourquoi le transfert de Didier Drogba de l'Olympique Marseille à Chelsea FC pour 36 millions d'euros en 2004 n'apparaît pas. Drogba n'a en effet passé que cinq ans dans son pays natal et il est donc considéré comme un joueur français.

millions d'euros ¹³⁶ reste à ce jour l'investissement le plus onéreux consenti par un club européen pour le transfert de joueurs depuis l'Afrique sub-saharienne.

Le plus souvent, les montants payés aux clubs africains sont largement inférieurs à 100.000 euros. Selon l'ancien entraîneur des sélections juvéniles ghanéennes Sam Arday, aujourd'hui directeur technique de la Fetteh Football Academy, malgré le fait que de nombreux joueurs ghanéens aient déjà prouvé toute l'étendue de leur talent en Europe, « *dans ce pays, un transfert de 50.000 dollars est une aubaine* »¹³⁷. Et la situation n'est pas bien différente ailleurs en Afrique sub-saharienne. Ce n'est qu'une fois que les footballeurs africains s'imposent dans des clubs européens que les sommes en jeu dans le contexte de la mise en place d'une chaîne de valeur ajoutée deviennent importantes.

Dans le cas de Thimothée Atouba, par exemple, le joueur a affirmé avoir été transféré en 2000 de l'Union Douala à Neuchâtel Xamax pour environ 24.000 euros (40.000 francs suisses), un montant multiplié une première fois par dix une année et demi plus tard lors de son passage de Neuchâtel Xamax au FC Basel, et remultiplié par dix deux ans après lors de son transfert du FC Basel au club londonien de Tottenham Hotspur¹³⁸. L'exemple le plus spectaculaire de chaîne de valeur ajoutée ayant concerné un joueur africain est celui du Ghanéen Michael Essien, dont nous présentons la trajectoire dans le détail plus loin dans ce chapitre. Dans les deux cas, les joueurs sont arrivés en Angleterre. A l'heure actuelle, ce pays peut être considéré comme l'espace d'« aboutissement » par excellence des footballeurs africains.

5.3.2. La spatialité des chaînes

Il s'agit ici d'analyser dans une perspective spatiale les trajectoires de carrière des joueurs d'Afrique sub-saharienne présents dans les clubs de *Premier League* anglaise lors de la saison 2005/2006. Ce choix se justifie dans la mesure où, hormis quelques clubs espagnols (Real Madrid, FC Barcelona), italiens (Internazionale Milano FC, Milan AC, Juventus FC), allemands (FC Bayern München) et français (Olympique Lyonnais), c'est en Angleterre que se trouvent les équipes les plus riches¹³⁹. L'étude des trajectoires de carrière des joueurs africains présents dans ce pays permet ainsi de bien montrer comment la mise en place de chaînes de valeur ajoutée est spatialement organisée.

¹³⁶ <http://www.academie-jmg.com/fr/academie/histo00.php> (page consultée le 16.8.2007).

¹³⁷ So Foot, n° 31, mars 2006, p.48.

¹³⁸ Entretien face-à-face (Bâle), 20.8.2003 ; presse sportive.

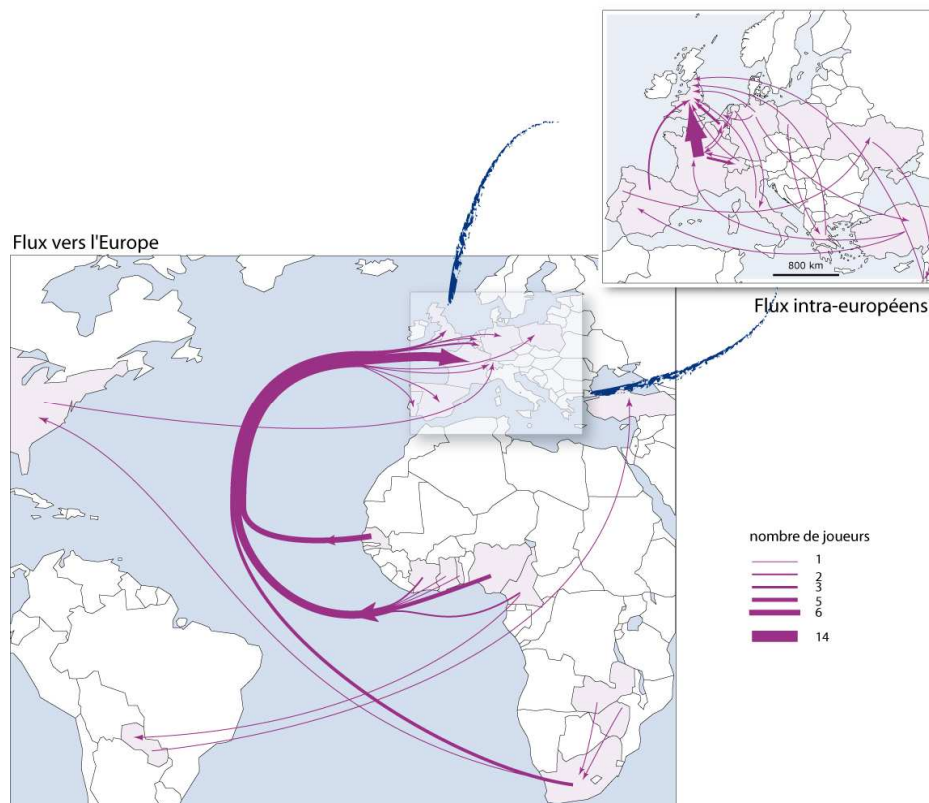
¹³⁹ Cette question est amplement traitée dans le chapitre six.

De l'Afrique à l'Angleterre

A travers l'analyse des trajectoires des footballeurs africains présents en Angleterre, le but est de montrer les différents rôles remplis par les pays et les clubs par lesquels ces joueurs ont transité dans l'optique de la formation de chaînes de valeur ajoutée. Lors de la saison 2005/2006, vingt-cinq joueurs « produits », ne serait-ce qu'initialement, en Afrique sub-saharienne étaient sous-contrat avec un des vingt clubs de la Premier League anglaise¹⁴⁰.

Une carte synthétique représentant les flux internationaux assemblés des 25 joueurs d'Afrique sub-saharienne qui évoluaient en Angleterre lors de la saison 2005/2006 nous aide à mieux comprendre le rôle joué par les différents espaces nationaux dans le négoce international des footballeurs africains.

Carte 17 : flux internationaux des joueurs d'Afrique sub-saharienne se trouvant dans le premier niveau de compétition anglais lors de la saison 2005/2006.



¹⁴⁰ Il s'agit d'Henri Camara, Papa Bouba Diop, El Hadji Diouf, Salif Diao, Celestine Babayaro, Nwanko Kanu, Jay-Jay Okocha, Emmanuel Olisadebe, Ayegbeni Yakubu, Michael Yobo, Njitap Geremi, Eric Djemba Djemba, Emmanuel Eboué, Kolo Touré, Amdy Faye, Abdoulaye Diagne-Faye, Aliou Cissé, Emmanuel Adebayor, Mickael Essien, Alexandre Song, Billong, Collins Mbesuma, Benjamin Mwaruwari, Aaron Mokoena, Quinton Fortune et Shaun Bartlett

Un seul des joueurs d'Afrique sub-saharienne présents en Angleterre a été directement transféré depuis son pays. Il s'agit de Kolo Touré, défenseur formé par Jean-Marc Guillaou à l'Académie MimosSifcom Abidjan et transféré à Arsenal FC London en 2002 à l'âge de 21 ans. Dans les vingt-quatre autres cas, les footballeurs africains ont transité par au moins un autre pays étranger avant de rejoindre un club anglais.

Au total, les trajectoires de carrière des joueurs d'Afrique sub-saharienne présents dans les meilleurs clubs anglais lors de la saison 2005/2006 ont concerné seize pays. Dans onze cas, la première migration internationale a conduit ces joueurs en France. Parmi les autres pays ayant « accueilli » les jeunes footballeurs africains lors de leur première migration internationale figurent d'autres Etats européens (Belgique (2), Allemagne (2), Suisse, Espagne, Angleterre, Portugal, Pologne, Pays-Bas), mais aussi des pays d'Amérique latine (Paraguay) et d'Amérique du Nord (Etats-Unis). Deux joueurs, un Zimbabwe et un Zambien, sont arrivés en Europe après avoir dans un premier temps migré internationalement en Afrique même, vers l'Afrique du Sud plus précisément.

En ce qui concerne les pays à partir desquels les footballeurs d'Afrique sub-saharienne ont rejoint des clubs anglais, la France arrive de nouveau en première position. Quatorze des vingt-cinq joueurs pris en considération ont été transférés en Angleterre depuis des clubs de l'Hexagone. Dans neuf autres cas, le pays à partir duquel les joueurs africains ont été transférés en Angleterre est européen (Belgique (3), Espagne (2), Suisse, Israël, Grèce, Italie), et dans deux cas seulement il s'agit d'Etats africains (Côte d'Ivoire, Afrique du Sud).

De l'analyse des trajectoires de carrière des footballeurs d'Afrique sub-saharienne présents dans les meilleurs clubs anglais émerge un double constat. Premièrement, la France joue un rôle central dans les migrations des footballeurs africains, tant en tant qu'espace « plate-forme » à partir duquel s'effectue l'entrée dans le marché du travail européen, qu'en tant qu'espace « tremplin » leur permettant d'accéder aux clubs les plus riches de la planète. Deuxièmement, il apparaît que les trajectoires de carrière des footballeurs africains arrivés en Angleterre sont dans la très grande majorité des cas spatialement fragmentés à une échelle internationale. Comme nous l'avons postulé, la création de chaînes de valeur ajoutée à travers l'achat et la vente de footballeurs a effectivement lieu à travers la mise à profit des différentiels de richesses existant entre ligues de différents pays.

Pour mieux comprendre les modalités par lesquelles de telles chaînes sont mises en place, il y a encore lieu de présenter dans le détail quelques exemples de trajectoires ascendantes idéal-typiques ayant concerné des footballeurs africains évoluant en Angleterre. Ces trajectoires se distinguent par la rapidité de l'arrivée dans ce dernier pays (directes ou indirectes), par le nombre de pays transités (transnationales) et par la fréquence des changements de clubs (circulatoires).

5.3.3. Exemples idéal-typiques de trajectoires ascendantes

Le premier type de trajectoire ascendante, la plus courante, concerne les joueurs qui transitent par la France et repartent ensuite directement pour l'Angleterre. A l'intérieur même de cette catégorie, il existe cependant des différences. La première différence concerne la linéarité du processus. Dans deux cas seulement, les joueurs africains sont arrivés dans un centre de formation français, ont débuté dans l'équipe principale du club et ont été ensuite directement transférés dans un club anglais.

5.3.3.1. Trajectoires directes

Carte 18 : exemple idéal-typique de trajectoire directe ascendante (Eric Djemba Djemba)¹⁴¹



Eric Djemba Djemba est né dans le quartier New Deïdo, à Douala, le 4 mai 1981. Il a commencé à jouer au football dans l'équipe MiniPrix, une petite structure portant le nom de la boutique d'une de ses sœurs et disputant les tournois « inter-quartiers » qui ont lieu chaque été. Il a par la suite intégré les centres de formation de Rail Douala, des Brasseries du Cameroun, à Douala, puis de la Kadji Sport Academy (KSA) Douala à partir de 1994. C'est en 1998 qu'il a effectué ses premiers essais en France, où il s'est rendu avec quatre autres anciens camarades de la KSA (Samuel Ojong, Gustave Bahoken, Armand Deumi et Hervé Tum), et a été pris en charge par des membres de la diaspora camerounaise travaillant d'entente avec Gilbert Kadji, le propriétaire de la KSA. D'abord testé par les Girondins de Bordeaux, son transfert a échoué à cause d'un désaccord sur le prix de la transaction. Il s'est alors rendu en Bretagne, où il a signé au FC Nantes. Après trois saisons dans le centre de formation du club français, au mois de septembre 2001 il a

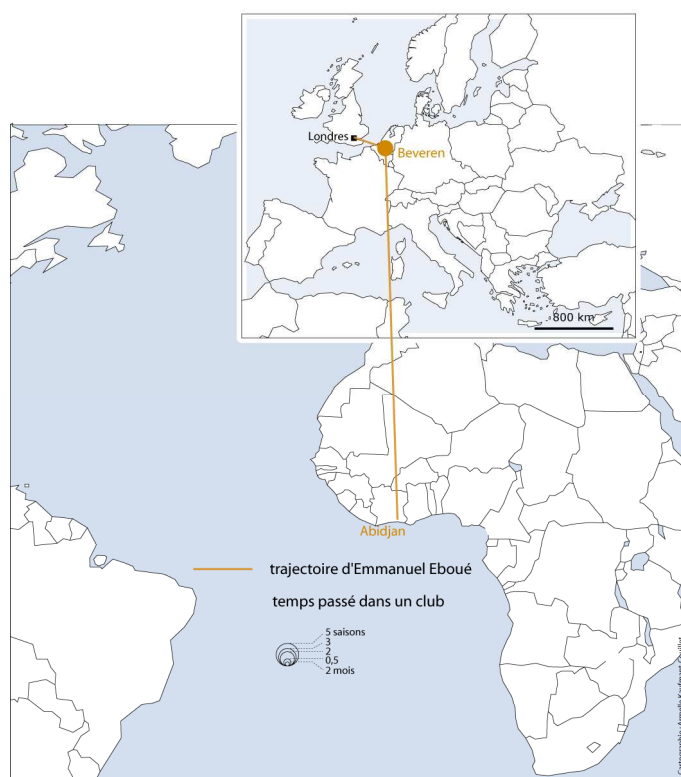
¹⁴¹ Les cartes suivantes présentent la trajectoire de carrière des joueurs jusqu'au club ayant payé la plus grosse indemnité de transfert.

débuté dans la première équipe. Un peu moins de deux ans après, le 3 juillet 2003, il a signé un contrat de cinq ans avec Manchester United, par l'intermédiaire de l'agent français Christophe Mongai (*Union Sport Mangement*). Le FC Nantes a alors empoché un montant de 5,6 millions d'euros¹⁴². Après une saison et demi à Manchester, la plupart du temps sur le banc de touche, la chaîne de valeur ajoutée s'est interrompue. Le 31 janvier 2005, Eric Djemba Djemba a été transféré à Aston Villa pour 2,8 millions d'euros. Le joueur a signé pour 4 ans et demi. Au début de l'année 2007, il a été prêté au club de Burnley.

Le cas d'Eric Djemba Djemba est à plusieurs égards intéressant. Premièrement, il exemplifie la manière dont la production de joueurs africains est fragmentée à une échelle internationale. Cette fragmentation s'opère souvent dans le contexte des relations privilégiées entretenues par les recruteurs des clubs européens, dans ce cas le FC Nantes, avec des structures de formation en Afrique, dans ce cas la Kadji Sport Academy. Deuxièmement, l'exemple de la trajectoire de Djemba permet de montrer comment, après avoir intégré le marché du travail européen des footballeurs, le joueur africain est pris en charge par des intermédiaires qui ne sont pas directement actifs en Afrique, comme dans le cas de Christophe Mongai. Parfois, c'est dans le cadre de la collaboration entre un joueur étranger et un agent que, par l'union de leurs capitaux relationnels, de nouveaux canaux migratoires voient le jour. Enfin, le cas de Djemba permet de montrer qu'à l'instar de Manchester United, ce sont souvent les clubs les plus riches qui, en valeur absolue, essuient les pertes les plus importantes dans le cadre du marché des transferts des joueurs. La « profitabilité » du commerce de ces derniers dépend ainsi en grande partie des sommes que ces clubs sont prêts à investir dans le recrutement de nouveaux footballeurs.

¹⁴² Afrique Football, n° 38, novembre 2003, p.37.

Carte 19 : exemple idéal-typique de trajectoire directe ascendante (Emmanuel Eboué)



Dans le cas d'Emmanuel Eboué, ce n'est pas la France mais la Belgique qui a joué le double rôle d'espace « plate-forme » et d'espace « tremplin ». Eboué est né le 4 juin 1983 à Yopougon, une des dix communes qui forment l'agglomération d'Abidjan. Dès son plus jeune âge, il a intégré une petite structure locale, appelée Cooper Ecole de Football, du nom de son fondateur, Innocent Anzan, surnommé « Cooper » (Poli 2002 : 64). Au cours d'un match amical, il a été repéré par l'Académie MimosSifcom d'Abidjan, un centre de formation créé en 1994 par le formateur français Jean-Marc Guillou. Le 10 octobre 2001, il a définitivement intégré cette structure, où les joueurs sont nourris et logés. Moins d'une année plus tard, il a été transféré en Belgique, au KSK Beveren, un club dont Jean-Marc Guillou était devenu actionnaire. Après deux saisons et demi en pays flamand, il a été recruté par le club londonien d'Arsenal FC en janvier 2005, un club avec lequel il avait déjà effectué un stage d'entraînement pendant l'été 2004.

La trajectoire d'Emmanuel Eboué est particulièrement intéressante car elle reflète l'existence d'un canal migratoire construit directement par des responsables de clubs. Ce canal reliant la Côte d'Ivoire à l'Angleterre, comporte le transit par un pays intermédiaire censé fonctionner comme « plate-forme » et « tremplin », la Belgique. Depuis l'été 2006,

ce canal n'existe plus, Jean-Marc Guillou ayant préféré se retirer du club de Beveren. D'autres canaux construits sur la base de ses relations privilégiées avec Arsène Wenger, l'entraîneur d'Arsenal FC, sont cependant en train d'être mis en place, comme en témoigne l'accord intervenu pour engager deux jeunes joueurs de l'Académie gérée par Jean-Marc Guillou en Thaïlande.

5.3.3.2. Trajectoires indirectes

Si dans les cas de Djemba et d'Eboué, le passage du joueur d'Afrique en Angleterre n'a comporté qu'un seul séjour dans un club situé dans un pays tiers, dans la plupart des autres exemples, les trajectoires impliquent au moins deux « haltes » intermédiaires.

Carte 20 : exemple idéal-typique de trajectoire indirecte ascendante (Michael Essien)



Michael Essien est né à Accra le 8 décembre 1982. Comme Djemba et Eboué, il a grandi dans un quartier populaire de la ville principale de son pays, dans ce cas celui d'Awutu Senya. Son talent de footballeur lui a permis d'obtenir une bourse d'étude afin de fréquenter pendant trois ans la Saint Augustine's Senior Secondary School, dans la ville de Cape Coast, au Ghana. De retour à Accra, Michael Essien a intégré le club du Liberty Professionals FC, une structure de formation créée en 1995 par Felix Ansong et Ibrahim

Sly Tetteh. Ce dernier est non seulement le président du club, mais il est aussi directeur général de la société qui gère les droits de transfert des joueurs qui y sont formés, la *Liberty Sports Ltd.*, ainsi que de la *Global Soccer Management*, une société qui « recrute et gère un grand nombre de footballeur du continent [africain] »¹⁴³.

Comme d'autres joueurs des Liberty Professionals FC, Essien a été sélectionné dans les équipes de jeunes du Ghana. En 1999, il a disputé et gagné la Coupe d'Afrique des Nations des joueurs de moins de 20 ans. Quelques mois plus tard, il a participé à la Coupe du Monde de la même catégorie d'âge en Nouvelle-Zélande, où le Ghana a terminé troisième. A cette occasion, il a été repéré par les recruteurs de Manchester United, qui l'ont invité en Angleterre pour un stage d'entraînement. Toutefois, le joueur était déjà contractuellement lié à un agent de joueurs français, l'ancien gardien Fabien Piveteau, l'un des associés d'Ibrahim Sly Tetteh. Après son stage en Angleterre, Manchester United a proposé à Michael Essien de s'engager avec le club partenaire belge du Royal Antwerp, le temps de s'adapter au football européen et de remplir les conditions pour l'obtention d'un permis de travail Outre-Manche. Conseillé par son agent, le joueur a refusé et s'est rendu au domicile de ce dernier à Monaco. Il a alors effectué un premier essai à Lille, puis un deuxième à Bastia, club où Fabien Piveteau avait évolué en tant que joueur. Au mois d'août 2000, Michael Essien a signé son premier contrat professionnel dans le club corse. Suite à ses excellentes prestations, trois ans plus tard il a été transféré à l'Olympique Lyonnais en échange de 11,75 millions d'euros¹⁴⁴, toujours par l'intermédiaire de Piveteau. Après deux ans à Lyon, Essien et son agent ont demandé et obtenu le transfert vers le club londonien de Chelsea FC, qui, après de longues tractations, a déboursé 38 millions d'euros.

L'exemple d'Essien permet en premier lieu de mettre en exergue le fait que, à l'instar de ce qui se passe en Europe et en Amérique latine, un certain nombre d'acteurs en Afrique créent des sociétés afin d'acquérir une plus grande maîtrise des transferts de joueurs. Ces sociétés travaillent d'entente avec des intermédiaires basés en Europe, au plus prêt des clubs susceptibles de recruter des jeunes footballeurs africains. D'un point de vue spatial, la trajectoire de Michael Essien révèle particulièrement bien le rôle primordial joué par les agents des joueurs dans la gestion des flux de footballeurs. Seule la prise en compte du capital relationnel que l'agent Fabien Piveteau a été à même de mobiliser permet de

¹⁴³ <http://www.libertypros.com/c/president.html> (page consultée le 4.4.2007).

¹⁴⁴ Il s'agit de 7,8 millions d'euros plus le transfert de l'attaquant Frédéric Née à Bastia, dont la valeur a été estimée à presque 4 millions d'euros.

comprendre la trajectoire géographique de Michael Essien, en particulier au tout début de sa carrière professionnelle, lors de l'accès au marché de travail européen.

Carte 21 : exemple idéal-typique de trajectoire indirecte ascendante (Emmanuel Adebayor)



Emmanuel Adebayor est né à Lomé le 26 février 1984. Il a grandi dans le quartier populaire de Kodjoviakopé, où ses parents, d'origine nigériane (ethnie Yorouba), avaient immigré. Très jeune, il a intégré le Sporting Club Lomé, une structure créée par l'ancien directeur technique national de la Fédération togolaise, Camélio Akoussah. En 1999, il s'est rendu en Suède, à Göteborg, avec la sélection nationale du Togo des joueurs de moins de 15 ans pour disputer la Gothia Cup, un tournoi international de jeunes. C'est là qu'il a été repéré par le directeur du centre de formation de Metz, Francis De Taddeo. Immédiatement transféré en Lorraine, Adebayor a signé son premier contrat professionnel trois ans plus tard, après avoir déjà joué dans la première équipe du FC Metz dès ses 17 ans en 2001. En 2003, peu de temps après avoir renouvelé son contrat au FC Metz, il a été transféré à l'AS Monaco pour 2,7 millions d'euros, plus un pourcentage sur le montant réalisé lors de la revente du joueur¹⁴⁵. Adebayor a alors signé avec le club de la

¹⁴⁵ France Football, n° 3020, 24.2.2004, p.22.

Principauté un contrat valable jusqu'en 2008. En été 2005, alors que de nombreux clubs voulaient le recruter, il a accepté de prolonger son contrat d'une année, avec une augmentation salariale. Six mois plus tard, il a été transféré en Angleterre, à Arsenal, pour quatre ans et demi et pour un montant oscillant entre 6 et 10 millions d'euros selon les sources. Depuis son passage à Monaco, son agent est Stéphane Courbis, un Français dont la société, la *Sports Management International*, est basée à Nyon, en Suisse. Fils de l'entraîneur Rolland Courbis, il avait déjà permis à un autre footballeur, Robert Pires, de signer à Arsenal.

L'exemple d'Adebayor permet en premier lieu de montrer le rôle joué par des techniciens actifs au sein des fédérations de football africaines dans la création de centres de formation dont les meilleurs éléments sont convoqués dans les sélections nationales de jeunes, en acquérant ainsi la possibilité de montrer leurs qualités à une échelle plus vaste que celle de leur pays. Il permet aussi de rendre compte de l'importance des compétitions internationales de jeunes pour le recrutement de joueurs. Pour les footballeurs africains notamment, ces dernières constituent souvent la première occasion de se rendre à l'étranger. Etant donné qu'à ces occasions, selon les termes de Domenico Ricci, « *les agents et les observateurs sont souvent plus nombreux que les « simples » spectateurs* »¹⁴⁶, les tournois internationaux de jeunes fonctionnent comme une « vitrine » pour le joueur et comme un « marché » pour les recruteurs. Le cas d'Adebayor permet également de montrer qu'une fois en Europe, les footballeurs africains performants sont pris en charge par des intermédiaires qui ne sont pas directement actifs en Afrique, mais qui détiennent des relations privilégiées avec les dirigeants des grands clubs européens, où les joueurs finissent par être transférés.

5.3.3.3. Trajectoires transnationales

Contrairement aux quatre exemples présentés, les trois cas de trajectoires ascendantes idéal-typiques que nous exposons ici impliquent le passage dans plus d'un pays étranger avant que le joueur n'accède à un club anglais, d'où l'usage de l'adjectif transnational pour nommer ce type de trajectoire.

¹⁴⁶ Entretien téléphonique, 7.3.2007.

Carte 22 : exemple idéal-typique de trajectoire transnationale ascendante (Benjamin Mwaruwari)



Benjamin Mwaruwari est né à Bulawayo, au Zimbabwe, le 13 août 1978, de parents d'origine malawite. Il a commencé à jouer au football dans l'équipe de la Magwegwe Secondary School, avant de poursuivre sa carrière dans le club des Lulu Rovers, à Chegutu. C'est au sein de cette petite équipe qu'il s'est distingué et qu'il a ainsi pu être recruté par des clubs situés à Harare, au sein de l'équipe de l'Université d'abord, puis dans l'un des meilleurs clubs du pays : l'Air Zimbabwe Jets. Il a alors été sélectionné dans l'équipe nationale zimbabwéenne, ce qui lui a permis d'être remarqué par le club sud-africain du Jomo Cosmos Johannesburg, où il a été transféré en 1999. Deux ans plus tard, lors d'un match amical contre Grasshoppers Club Zürich, équipe qui effectuait alors un stage d'entraînement en Afrique du Sud, il a tapé dans l'œil des dirigeants helvétiques.

Quelques mois plus tard, son club sud-africain a été d'accord de le prêter au club zurichois pour une année, au terme de laquelle cette équipe n'a pas voulu lever l'option pour un achat définitif¹⁴⁷. Par l'intermédiaire de l'ancien directeur sportif du club zurichois Erwin Zogg, Mwaruwari a alors participé à un stage d'entraînement effectué par l'AJ Auxerre à Anzère, en Valais. L'essai ayant été positif, l'attaquant a signé un contrat jusqu'en 2007, qu'il a prolongé d'une année pendant l'automne 2005. Quelques mois plus tard, en janvier 2006, il est transféré en Angleterre, à Portsmouth, par l'intermédiaire de l'agent britannique William McKay. La somme du transfert a été d'environ 6 millions d'euros¹⁴⁸, sans compter les commissions pour les agents.

Le cas de la trajectoire de Benjamin Mwaruwari permet tout d'abord de montrer la forte attraction des clubs sud-africains pour les meilleurs joueurs de l'Afrique australe et, plus rarement, d'autres régions d'Afrique. Le formateur suisse Marc Duvillard, qui possède une école de football au Zimbabwe, la Aces Youth Soccer Academy (AYSA), soulignait sa volonté de conclure des partenariats avec des clubs sud-africains pouvant servir de « tremplin » vers l'Europe pour les jeunes joueurs initialement formés par ses soins¹⁴⁹. La trajectoire de Mwaruwari permet également de montrer que, même dans le cas d'une mobilité ascendante, les trajectoires de carrière des joueurs africains en Europe ne sont pas toujours aussi faciles que nous pourrions le supposer, comportant des périodes où les footballeurs restent sans contrat et, donc, sans permis de travail, ni titre de séjour. Le cas de Mwaruwari permet enfin de confirmer le fait que la prolongation des contrats des footballeurs les plus en vue n'est pas toujours effectuée pour garder les joueurs, mais, plutôt, dans le but de les revendre dans le cadre d'une stratégie visant à réaliser une plus-value (Poli 2004a). Il permet aussi de réaffirmer le rôle incontournable joué par les agents de joueurs dans la gestion de l'entrée dans le marché du travail le plus rémunérateur au monde : le marché anglais.

¹⁴⁷ La formule du « prêt » consiste à céder les droits fédératifs d'un joueur pour une période limitée, généralement de six mois ou d'une année, en gardant les droits de transfert. Une fois cette période écoulée, soit le joueur retourne dans le club prêteur, soit il reste dans le club auquel il a été prêté. Ce dernier doit alors verser au premier une indemnité financière déjà fixée (option d'achat) ou à négocier.

¹⁴⁸ Guerin Sportivo, n° 6 (1583), 7.13.2.2006, p.21.

¹⁴⁹ Entretien face-à-face (Cortivallo), 23.7.2005.

Carte 23 : exemple idéal-typique de trajectoire transnationale ascendante (Geremi Njitap)



Geremi Njitap est né à Bafoussam, au Cameroun, le 20 décembre 1978. Il a grandi dans le quartier d'Akwa. Fils de footballeur, il a interrompu ses études après la première année de lycée pour se consacrer exclusivement au football. Il a signé sa première licence dans l'Express FC Bafoussam, pour ensuite passer successivement par le Stade Bandjoun, par le Fovu Club Baham et par le Racing Bafoussam. Remarqué par un intermédiaire brésilien lors d'un match amical disputé avec la sélection nationale camerounaise au Brésil, Geremi est transféré au Paraguay en janvier 1997, au Cerro Porteño d'Asunción. Les dirigeants de l'équipe paraguayenne « oublient » cependant de payer une indemnité de transfert à son ancien club, le Racing Bafoussam. En effet, dans le certificat de transfert international délivré par la Fédération de football camerounaise, il est faussement mentionné que Geremi jouait pour le club de Kouoghap, au sein duquel son père était intégré. Sept ans plus tard, en décembre 2003, une sentence du Tribunal arbitral du sport (TAS) a obligé le Cerro Porteño à payer 450.000 dollars¹⁵⁰. Entre temps, Geremi, après six mois au Paraguay, est transféré en Turquie, par l'intermédiaire de l'ancien

¹⁵⁰ Il s'agit de l'affaire 2003/O/467.

sélectionneur de l'équipe nationale camerounaise, le Belge Henri Dépireux. En 1999, deux ans après son arrivée dans le club de Gençlerbirliği Ankara, Geremi est recruté par le Real Madrid sous conseil de l'ancien entraîneur de Besiktas Istanbul, le Gallois John Toshack, entre temps devenu entraîneur du club espagnol. Geremi signe un contrat de cinq ans et le Real Madrid paie à Gençlerbirliği une somme de transfert de 6 millions d'euros. Au bout de trois ans à Madrid, Geremi est prêté pour un an avec une option d'achat à Middlesbrough FC. En 2003, le joueur est acheté par Chelsea FC pour 10 millions d'euros¹⁵¹. Cette transaction a été réalisée par l'intermédiaire de l'agent de joueur britannique Barry Silkman.

Le cas de Geremi est aussi intéressant à plusieurs égards. Premièrement, il montre l'existence de luttes entre clubs d'Afrique sub-saharienne afin de bénéficier des indemnités prévues dans le règlement sur le statut et le transfert des joueurs de la FIFA. Avec la complicité active des responsables administratifs des fédérations nationales, des dirigeants d'équipes cherchent en effet à faire reconnaître que leur structure employait ou a formé le joueur transféré même lorsque cela n'est pas le cas. Cette tentative se fait au détriment des véritables clubs employeurs ou formateurs. Il n'est aussi pas rare de constater que des clubs et des centres de formation possédant des relais en Europe engagent de jeunes joueurs prometteurs et les transfèrent à l'étranger avant même de les avoir employés. Parmi les joueurs avec lesquels nous nous sommes entretenus, tel a été le cas de Jean-Pierre Tcheutchoua, transféré de Dynamo Douala à la Kadji Sport Academy et immédiatement envoyé en Espagne pour effectuer un essai avec le club de Villareal CF (Poli 2004a). Deuxièmement, l'exemple de la trajectoire de Geremi permet de montrer l'importance du rôle joué par les entraîneurs qui, de par leurs choix et leurs connexions, et de manière plus ou moins désintéressée, contribuent à construire les canaux migratoires que les joueurs finissent par emprunter.

5.3.3.4. Trajectoires circulatoires

Le dernier exemple idéal-typique de carrière ascendante concerne le joueur sénégalais Henri Camara. Dans son cas, le rythme des transferts est très élevé, d'où le recours au terme « circulatoire » pour définir sa trajectoire.

¹⁵¹ Afrique Football, n° 38, novembre 2003, p.15.

Carte 24 : exemple idéal-typique de trajectoire ascendante circulatoire (Henri Camara)



Henri Camara est né à Dakar le 10 mai 1977 de parents d'origine guinéenne. Très tôt, il a intégré l'un des deux clubs phare de la capitale sénégalaise : l'ASC Jaraaf Dakar. En 1999, il est recruté par le Racing Club Strasbourg par l'intermédiaire de l'ancien entraîneur de la sélection nationale sénégalaise Claude Leroy, et de l'agent de joueur suisse Nicolas Geiger. Après de nombreuses années passées dans différents pays africains, Leroy était à cette époque le directeur sportif du club alsacien. Le transfert est conclu à Dakar le 7 juillet et le joueur arrive en France le 20 juillet. Au mois de décembre 2006, une enquête entreprise par un procureur strasbourgeois ayant mis en examen Claude Leroy pour abus de biens sociaux, faux et usage de faux, a mis en lumière que lors du transfert de Camara, le RC Strasbourg a payé une commission de 1,5 millions d'euros (2,5 millions de francs suisses) à la société *Team Consult* basée à Vevey et appartenant à Nicolas Geiger.

Le 6 septembre 1999, Camara est prêté à Neuchâtel Xamax, club alors entraîné par le frère de Nicolas Geiger, Alain. Après une année et demie à Neuchâtel, Camara est transféré à Grasshoppers Zürich, où il est resté six mois. En été 2001, libre de tout engagement, Henri Camara a signé au CS Sedan par l'intermédiaire de son nouvel agent,

le Sénégalais résidant en France Pape Diouf. Le RC Strasbourg a fait alors recours à la commission juridique de la Ligue Nationale de Football française arguant que le joueur lui appartenait toujours du fait de la signature d'un « pacte de préférence » en septembre 2000 valable jusqu'au 30 juin 2001. Affirmant que ce « pacte » avait été contresigné par le joueur le 16 mai 2001, ce que Camara a toujours réfuté, le RC Strasbourg demandait 12,5 millions d'euros d'« indemnité réparatrice », comme prévu dans une clause de ce contrat, au cas où le joueur signerait pour un autre club. Finalement, la commission de la Ligue a débouté le club alsacien, en lui infligeant de surcroît une amende de 15.000 euros pour ne pas avoir homologué les contrats conclus avec le joueur, comme l'exige le règlement.

Après deux ans à Sedan, à deux ans du terme de son contrat, Camara est transféré à Wolverhampton pour un montant avoisinant les 3 millions d'euros¹⁵², par l'intermédiaire de William McKay, qui était alors l'associé de Pape Diouf pour le marché anglais. En 2004, le joueur a refusé de rester à Wolverhampton Wanderers, club qui avait entre temps été relégué. Il est alors prêté pour six mois au Celtic de Glasgow, puis pour six mois supplémentaires à Southampton. L'année suivante, Wolverhampton Wanderers a accepté de vendre le joueur à Wigan Athletic pour un montant de 4,6 millions d'euros. Camara a signé dans un premier temps pour trois ans. En été 2006, il a prolongé son contrat d'une année, jusqu'en 2009. Une année après il a néanmoins été prêté au club londonien de West Ham United.

La trajectoire d'Henri Camara montre en premier lieu le rôle joué par les entraîneurs européens en Afrique ou ayant transité par l'Afrique dans la mise en place de canaux migratoires. Plus généralement, il permet aussi de comprendre la manière dont les connivences entre dirigeants de clubs, entraîneurs et agents de joueurs influencent la dynamique géographique des migrations des footballeurs. Le cas de Camara permet ainsi de réaffirmer que la spatialité des flux internationaux de joueurs reflète non seulement des facteurs économiques, mais aussi des critères de type relationnel, qui agissent directement sur la formation d'opportunités.

5.4. LE COUT HUMAIN D'UN SYSTEME SPECULATIF

Si nous n'avons jusqu'ici présenté que des exemples de trajectoires ascendantes, ce type de carrière « idéal-typique » est loin d'être le seul existant. Bien au contraire, la

¹⁵² Agence France Presse, dépêche 300802. 30.7.2003.

reconstruction des trajectoires et les entretiens effectués ont fait apparaître que les carrières ascendantes constituent la minorité des cas observés.

Premièrement, l'objectif de ce sous-chapitre est de quantifier la part des trajectoires ascendantes parmi les footballeurs évoluant dans différents pays européens, en comparant le cas des joueurs africains à celui des footballeurs étrangers d'autres nationalités. Dans ce contexte, il s'agit aussi de mettre l'accent sur les trajectoires de type descendant ayant abouti à une exclusion du joueur du circuit du football professionnel. Deuxièmement, nous analysons les modalités d'entrée dans le marché du travail européen pour les footballeurs africains et leur impact sur les mécanismes qui se trouvent à la base de la précarité des situations observées.

5.4.1. Une majorité de trajectoires descendantes

Afin de mesurer la part des trajectoires ascendantes dans la carrière des footballeurs, nous avons construit une base de données comprenant l'ensemble des joueurs étrangers âgés de 28 ans ou moins présents dans quatorze championnats professionnels européens lors de la saison 2002/2003¹⁵³. Les ligues sélectionnées ont été choisies en fonction de leur place centrale dans le marché du travail européen des footballeurs : elles réunissaient environ un tiers de l'ensemble de footballeurs étrangers qui étaient alors présents en Europe. Le choix de cibler l'analyse sur des joueurs étrangers a été effectué pour rendre la comparaison possible.

En ne sélectionnant que les joueurs de 28 ans ou moins l'objectif était d'atténuer l'effet de l'âge. En effet, le plus souvent, la carrière professionnelle d'un joueur se termine avant l'âge de 35 ans, et, au-delà de 30 ans, le joueur est déjà considéré comme « vieux ». Au total, l'enquête a porté sur 1670 joueurs étrangers, dont 338 joueurs africains.

Notre démarche a consisté à classer les trajectoires des joueurs en trois types : « ascendante », « stable » et « descendante ». Cette classification a été opérée en confrontant le niveau du club pour lequel le joueur évoluait en 2002/2003 avec le club pour lequel le joueur évoluait lors de la saison 2006/2007. Le niveau du club a été déterminé à partir d'une hiérarchie construite sur la base du classement des ligues nationales élaboré chaque année par l'UEFA. Ces différentes ligues ont été classées en

¹⁵³ Il s'agit du premier niveau de compétition national des championnats italien, espagnol, anglais, français, allemand, russe, turque, autrichien, suisse, néerlandais, belge, portugais, grec et écossais. Pour le championnat russe, qui est disputé lors de la même année solaire, nous avons pris en compte la saison 2003.

cinq niveaux. Le même procédé a été suivi en ce qui concerne les ligues et les clubs extra-européens dans lesquels certains des joueurs présents en Europe en 2002/2003 se trouvaient quatre saisons plus tard (voir en annexe).

Pour plus de finesse dans l'analyse, nous avons considéré opportun d'opérer une distinction non seulement entre les ligues d'appartenance des clubs, mais aussi de prendre en compte la hiérarchie existante à l'intérieur même des ligues. Certains clubs particulièrement performants ont été ainsi placés dans un niveau supérieur à celui d'autres clubs moins performants de la même ligue. Par exemple, si un joueur évoluait à Manchester United en 2002 et se trouvait à Portsmouth, une équipe participant à la même ligue mais de niveau plus faible, quatre ans plus tard, sa trajectoire a été considérée comme descendante

Tableau 23 : pourcentage de joueurs par type de trajectoire (premier niveau de compétition de 14 pays européens, comparaison entre la saison 2002/2003 et la saison 2006/2007)

	<i>Ascendante</i>	<i>Stable</i>	<i>Descendante</i>
<i>Africains</i>	14,8	27,2	58
<i>Etrangers d'autres origines</i>	8	36,2	55,8
<i>Etrangers de toutes origines</i>	9,4	34,4	56,2

Source : enquête personnelle

Se lit de la manière suivante : 14,8% des joueurs africains de 28 ans au moins présents dans les clubs du premier niveau de compétition de 14 pays européens lors de la saison 2002/2003 se trouvaient dans un club de niveau supérieur lors de la saison 2006/2007.

D'une manière générale, il est intéressant de constater que les cas de trajectoires ascendantes sont nettement minoritaires. Ce résultat indique que la mobilité verticale à l'intérieur du marché du travail européen des footballeurs est difficile. Les exemples évoqués précédemment constituent plus l'exception que la règle. Dans plus de 90% des cas, les joueurs étrangers n'arrivent pas à améliorer significativement la position occupée lors de la période initiale de leur carrière professionnelle à l'étranger. Tout se passe comme si la sélection des travailleurs pour le marché primaire s'effectue en grande partie lors de l'entrée dans le système migratoire à une échelle internationale. La mobilité est par la suite bien plus descendante qu'ascendante.

Outre à cause de la forte concurrence des jeunes joueurs qui arrivent constamment sur le marché, ce résultat s'explique aussi par le fait que les compétences se créent, se développent et s'exercent de manière relationnelle. Elles ne peuvent pas être simplement transposées d'un lieu à un autre, mais nécessitent toujours une traduction qui, en fonction des circonstances, peut ou ne peut pas avoir lieu. James Faulconbridge souligne que « les

formes d'apprentissage globalement dispersées impliquent en premier lieu la production sociale de nouvelles connaissances, et non pas le transfert de connaissances » (2006 : 519). Selon Allan Williams :

« theories of learning regions, knowledge communities, and creativity do not pay sufficient attention to the constraints faced by individual migrants, in the forms of stereotyping or intercultural communication barriers. In extremis, their experiences may be more akin to knowledge being 'lost in translation, than to knowledge translation » (2006 : 604).

Pour revenir à notre étude de cas, en confrontant la répartition entre les différents types de trajectoires des joueurs africains et celles de joueurs étrangers d'autres origines, nous constatons une moins grande « stabilité » au niveau des premiers. Les footballeurs africains connaissent plus souvent des trajectoires de carrière « ascendantes » que les joueurs étrangers d'autres origines. En même temps, ils suivent aussi plus souvent des trajectoires de carrière « descendantes ».

Deux facteurs explicatifs peuvent rendre compte du plus grand pourcentage de trajectoires ascendantes ou descendantes mesuré au niveau des footballeurs africains. Premièrement, ces derniers tendent à migrer à l'étranger à un âge plus précoce que les footballeurs d'autres origines. De ce fait, ils tendent à intégrer le marché du travail européen « par le bas », à partir de clubs ne disposant pas des moyens nécessaires pour recruter des joueurs étrangers déjà expérimentés. Leur sur-représentation dans les clubs de niveau moyen et faible par rapport aux étrangers d'autres origines augmente les chances d'un type ascendant de trajectoire de carrière. Ce constat est renforcé par le fait que les trajectoires ascendantes sont aussi plus nombreuses parmi les jeunes joueurs étrangers pris dans leur ensemble (13,7% pour les joueurs de moins de 21 ans, toutes origines confondues).

Le facteur de l'âge ne peut par contre pas être évoqué pour expliquer le plus haut pourcentage de trajectoires descendantes mesuré au niveau des footballeurs africains. En effet, ces derniers sont sous-représentés parmi les joueurs étrangers les plus âgés, là où les cas de trajectoires descendantes sont plus nombreux (62,8% parmi les 26 ans et plus). Pour comprendre pleinement la moins bonne « stabilité » des joueurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs, il est donc nécessaire de faire référence aussi à des critères qui ne relèvent pas des caractéristiques spécifiques à la population étudiée. A ce niveau, un deuxième facteur explicatif renvoie à la question de la spéculation

exercée par les dirigeants des clubs et les intermédiaires dans le cadre du commerce des footballeurs.

Davantage que dans le cas des joueurs d'autres origines, dont le coût à l'« achat » est plus élevé, le footballeur africain tend à être transféré en Europe dans l'optique de la mise en place d'une chaîne de valeur ajoutée. Souvent, pour un club européen, l'objectif du recrutement d'un jeune joueur en Afrique n'est pas de garder le joueur sur le long terme, mais plutôt de le transférer contre de l'argent dès qu'une occasion se présente. En règle générale, en effet, les clubs poursuivant cette « stratégie de la plus-value » sont très actifs dans le transfert de joueurs depuis des continents et des pays où le rapport entre la qualité et le prix des joueurs est particulièrement avantageux : l'Afrique de l'Ouest et l'Amérique latine en particulier.

Le constat de la spéculation exercée à l'égard de joueurs provenant de pays occupant une place défavorable dans le contexte de la nouvelle division internationale du travail est confirmé par les données relatives à la mobilité des footballeurs. Lors de la saison 2005/2006, en moyenne, la durée de permanence moyenne des joueurs africains présents dans les cinq principales ligues européennes dans leurs clubs respectifs était plus faible que celle des joueurs étrangers d'autres origines. Plus généralement, il apparaît également que les joueurs étrangers tendent à être transférés plus souvent que les joueurs nationaux.

Tableau 24 : *permanence moyenne dans le club en ans selon l'origine (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Espagne et Italie, saison 2005/2006)*

	<i>Permanence moyenne</i>	<i>Indice</i>
<i>Africains</i>	1,93	100
<i>Etrangers de toutes origines</i>	2,19	113
<i>Latino-américains</i>	2,2	114
<i>Ouest-européens</i>	2,2	114
<i>Est-européens</i>	2,23	115
<i>Joueurs nationaux</i>	2,84	147

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : à l'issue de la saison 2005/2006, les joueurs africains présents dans les clubs des cinq principales ligues européennes avaient en moyenne passé 1,93 ans en tant que professionnels dans les clubs par lesquels ils étaient employés.

Pour éliminer l'effet de l'âge, nous avons également calculé le taux de mobilité des joueurs. Ce taux exprime la fréquence moyenne des changements de club effectués par les joueurs dans l'ensemble de leur carrière professionnelle. Dans ce cas aussi, il apparaît que les joueurs africains et latino-américains sont plus mobiles que les joueurs étrangers d'autres origines et, surtout, que les joueurs nationaux.

Le footballeur africain en Europe

Tableau 25 : taux de mobilité des joueurs en ans selon l'origine (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Espagne et Italie, saison 2005/2006)

	<i>Fréquence de changement de club</i>	<i>Indice</i>
<i>Latino-américains</i>	2,74	100
<i>Africains</i>	2,79	102
<i>Etrangers de toutes origines</i>	2,91	106
<i>Ouest-européens</i>	2,91	106
<i>Est-européens</i>	2,97	108
<i>Joueurs nationaux</i>	3,46	126

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : en moyenne, les joueurs latino-américains présents lors de la saison 2005/2006 dans les clubs des cinq principales ligues européennes avaient changé de club toutes les 2,74 saisons au cours de leur carrière de footballeurs professionnels.

La moins grande stabilité des joueurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs existe donc à deux niveaux : en termes de fréquence des changements de clubs, ainsi qu'en termes du niveau de compétition des clubs pour lesquels les joueurs évoluent au cours de leur carrière. Dans les deux cas, cette moins bonne stabilité peut être interprétée comme un indice de la plus forte spéculation exercée à l'égard de cette catégorie de footballeurs. La comparaison du taux d'« éjection » du circuit du football professionnel des joueurs en fonction de leurs origines confirme ce constat. Un joueur « éjecté » était sous contrat avec un club professionnel lors de la saison 2002/2003, mais ne l'était plus quatre saisons plus tard.

Tableau 26 : pourcentage d'éjection du circuit du football professionnel selon l'origine (premier niveau de compétition de 14 pays européens, comparaison entre les saisons 2002/2003 et 2006/2007)

	<i>Nombre</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Africains</i>	97	28,7
<i>Autres étrangers</i>	177	13,3
<i>Tous étrangers</i>	274	16,4

Source : enquête personnelle

Se lit de la manière suivante : 97 joueurs africains de 28 ans ou moins présents dans les clubs du premier niveau de compétition de 14 pays européens lors de la saison 2002/2003 n'étaient plus intégrés dans le circuit du football professionnel lors de la saison 2006/2007. Ce chiffre représente 28,7% du nombre total de joueurs africains de 28 ans ou moins présents.

En ce qui concerne les seize joueurs avec lesquels nous nous sommes entretenus, le pourcentage de la répartition entre les trois types de trajectoires retenus sont similaires aux chiffres mesurés pour les joueurs africains dans leur ensemble. Seuls deux footballeurs (12,5%), Thimothée Atouba et Hervé Tum, jouaient en 2006 dans des clubs de niveau supérieur par rapport au moment où l'entretien a été effectué. Dans quatre cas

(Armand Deumi, Achille Njanke, Matar Coly, Kader Mangane), le niveau de jeu était similaire (31,2%). Dans les dix cas restants, les joueurs évoluaient soit pour des clubs dont le niveau était plus faible (Saïdou Kébé, Jean-Pierre Tcheutchoua, Augustine Simo, Pape Omar Faye, Ibrahima Ba), soit avaient été évincés du football professionnel (Hervé Towa, Samuel Ojong, Claudio Walter Atangana, Badara Niakhasso, Frédéric Ayangma).

Du point de vue des clubs européens qui recrutent des joueurs africains, tout se passe comme si le coût de l'investissement, relativement faible, ne favorise pas un « soin » particulier pour la « marchandise » achetée, ce qu'illustre un taux d'éjection du football professionnel particulièrement élevé. Comme la valeur marchande du joueur tend à diminuer au fur et à mesure que son âge avance, les clubs et les agents en charge des footballeurs africains préfèrent souvent se libérer de ces derniers, afin de poursuivre la même stratégie en recrutant un nouveau joueur dont l'âge est moins avancé. Cette situation se traduit chez les footballeurs africains par un âge moyen inférieur par rapport à celui des footballeurs étrangers d'autres origines observé dans les quatorze ligues prises en compte (23,5 contre 26,3 ans).

La très forte sur-représentation des joueurs africains en attaque peut être également interprétée comme un indice de la forte spéculation exercée à leur égard. Dans le cadre du commerce de footballeurs, en effet, les attaquants sont particulièrement recherchés, ce qui accroît les possibilités de mettre en place des chaînes de valeur ajoutée pour les joueurs occupant cette position. Ainsi, si 39,9% des joueurs africains présents dans les quatorze ligues mentionnées sont attaquants, ce pourcentage n'est que de 25,5% pour les footballeurs étrangers d'autres origines. Cette situation se vérifie aussi au niveau des cinq principales ligues européennes pour la saison 2005/2006.

Tableau 27 : répartition des joueurs par poste selon l'origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)

	<i>Gardiens</i>	<i>Défenseurs</i>	<i>Milieux</i>	<i>Attaquants</i>	<i>Total</i>
<i>Africains</i>	1,9	31,3	31,0	35,7	100
<i>Etrangers de toutes origines</i>	6,2	33	34,2	26,6	100
<i>Joueurs nationaux</i>	13,4	32,9	35,5	18,2	100
<i>Tous les joueurs</i>	10,6	32,9	35	21,5	100

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : 1,9% des joueurs africains sous contrat avec les clubs des cinq meilleures ligues européennes lors de la saison 2005/2006 sont gardiens.

Par rapport aux joueurs étrangers considérés dans leur ensemble, les footballeurs africains sont fortement concentrés en attaque. Les étrangers d'autres origines se répartissent

beaucoup plus équitablement dans les différentes positions. Les Latino-américains, par exemple, sont certes moins nombreux à occuper le poste de gardien (4,9%), mais pour le reste se calquent assez fidèlement au modèle général de répartition par poste (33,6% en défense, 35,9% au milieu de terrain, 25,5% en attaque). La sur-représentation des joueurs africains dans les postes les plus offensifs est encore plus importante par rapport aux footballeurs nationaux. La seule référence à des critères morphologiques (vitesse, agilité, puissance, etc.) et les stéréotypes existant à l'égard des footballeurs africains (inconstants, instinctifs, portés à l'offensive, etc.), qui sont souvent évoqués dans la presse¹⁵⁴, ne sauraient à notre avis pas expliquer l'importance des différences observées.

5.4.2. Le problème de l'entrée dans le marché du travail européen

Dans la littérature consacrée à la migration internationale des personnes hautement qualifiées, il est souvent indiqué que le départ à l'étranger s'opère une fois qu'un contrat de travail a été signé. Ainsi, par exemple, Findlay et Li soulignent que 94% des 249 ingénieurs étrangers ayant répondu au questionnaire qui leur a été soumis « *ont confirmé que leur premier emploi à Hong Kong avait été trouvé avant leur migration initiale* » (1998 : 690). A propos des sportifs, Enrico Todisco affirmait également que leurs migrations « *sont constituées de mouvements de personnes hautement qualifiées qui se déplacent généralement parce que des accords ont été préalablement établis et ratifiés sous forme de contrats* » (1997 : 387)¹⁵⁵.

Si la plupart des footballeurs européens partent effectivement à l'étranger sur la base d'un contrat de travail, tel n'est généralement pas le cas des joueurs africains. Dans un documentaire produit par la BBC, Mogi Bayat, directeur général du Sporting de Charleroi affirmait : « *tu peux faire venir un avion avec cent cinquante Africains –vingt Togolais, vingt Ghanéens, vingt Burkinabés... Ils s'arrêtent ici dans un hôtel et jouent cinq rencontres par jour. On sélectionne les cinq meilleurs, et le reste retourne à la maison* »¹⁵⁶.

¹⁵⁴ Un entraîneur du Sporting de Charleroi affirmait par exemple que « *avec moi, il n'y aurait jamais un Africain en défense. Ces joueurs sont trop fougueux et irréfléchis. Leurs qualités techniques et leurs facultés à improviser, c'est devant qu'il faut les exploiter* » (Sport/Foot Magazine, n° 39, 24.9.2003, p.12).

¹⁵⁵ Dans cette thèse il ne s'agit pas de rentrer dans le débat sur la définition des personnes hautement qualifiées. Notons cependant que les footballeurs peuvent rentrer dans cette catégorie seulement si nous considérons la notion dans son acception la plus large, celle qui « *inclue non seulement les personnes ayant accompli des études supérieures, mais aussi les gens qui ont acquis une connaissance spécialisée et des compétences par l'expérience de travail et l'entraînement spécialisé* » (Abella 2006 : 13).

¹⁵⁶ Undercover: Football's dirty secrets, BBC, 2006.

Même si elle semble caricaturale, cette citation reflète une situation réelle. Le deuxième annexe du rapport du Centre belge pour l'égalité des chances et la lutte contre le racisme, qui décrit le « mécanisme des filières et des trafics de recrutement de joueurs », affirme que *« la plupart des joueurs arrivent sur le territoire suite à la délivrance d'un visa touristique de trois mois pour un simple test de détection ce qui permet aux joueurs de passer d'un club à l'autre jusqu'au moment où leurs managers y trouvent leur compte »* (2000 : 91).

Dans le cas des footballeurs africains, ce sont donc souvent les agents qui font les démarches pour obtenir des visas touristiques de « courte durée » pour les joueurs qu'ils ont repéré et qui les amènent en Europe pour effectuer des essais au sein d'un ou, le plus souvent, de plusieurs clubs. L'agent de joueurs guinéen Amadou Diaby soulignait à cet égard l'importance d'être bien introduit auprès des ambassades des pays européens dans les pays de départ des joueurs¹⁵⁷. Parmi les seize footballeurs interviewés, seuls Thimothée Atouba, Kader Mangane, Augustine Simo et Badara Niakhasso sont partis à l'étranger sans passer par une phase d'essais. La situation est résumée dans le tableau ci-dessous.

¹⁵⁷ Entretien téléphonique, 5.3.2007.

Tableau 28 : modalités du premier départ à l'étranger des footballeurs interviewés

Nom du joueur	Pays d'arrivée	Permis	Prise en charge	Organisation
Samuel Ojong	France (Angleterre)	Visa touristique (essai)	Club européen	Agent de joueurs
Armand Deumi	France	Visa touristique (essai)	Club d'origine	Agent de joueurs
Augustine Simo	Italie	Contrat de travail	Club européen	Agent de joueurs
Ibrahima Ba	Tunisie	Essai (sans visa)	Agent de joueurs	Agent de joueurs
Claudio Atangana	France	Visa touristique (essai)	Agent de joueurs	Agent de joueurs
Achille Njanke	Allemagne	Visa touristique (essai)	Membre diaspora camerounaise	Agent de joueurs / membre diaspora camerounaise
Jean-Pierre Tcheutchoua	France (Espagne)	Visa touristique (essai)	Club européen	Agent de joueurs
Pape Omar Faye	Suisse	Visa touristique (essai)	Membre diaspora sénégalaise	Agent de joueurs / membre diaspora sénégalaise
Saïdou Kébé	France	Visa touristique (essai)	Personnelle	Agent de joueurs / footballeur sénégalais expatrié
Thimothée Atouba	Suisse	Contrat de travail	Agent de joueurs	Agent de joueurs
Kader Mangane	Suisse	Contrat de travail	Club européen	Agent de joueurs
Matar Coly	France	Visa touristique (essai)	Agent de joueurs	Agent de joueurs
Frédric Ayangma	France	Permis d'étudiant	Club européen	Ex-joueur camerounais expatrié
Hervé Towa	Suisse	Permis d'étudiant	Club européen	Club européen
Badara Niakhasso	Suisse	Contrat de travail	Club européen	Club européen
Hervé Tum	France	Visa touristique (essai)	Club d'origine	Agent de joueurs

Source : entretiens face-à-face

De ce tableau émerge aussi l'importance de la France en tant que pays « plate-forme » pour l'arrivée de joueurs en Europe, parfois même lorsque des essais sont prévus dans d'autres pays, comme dans le cas de Samuel Ojong et de Jean-Pierre Tcheutchoua. D'autre part, dans la très grande majorité des cas (13 sur 16) nous observons l'implication des agents de joueurs dans l'organisation du voyage (démarches pour obtenir le visa, soutien logistique lors de l'arrivée, etc.), parfois en collaboration avec des migrants originaires des pays de départ des joueurs déjà présents en Europe. La prise en charge financière du voyage est par contre le plus souvent assumée par les clubs européens, mais les agents de joueurs, les membres de la diaspora, le club d'origine du joueur ou le footballeur lui-même sont aussi mis à contribution.

Dans la mesure où le départ à l'étranger intervient le plus souvent sans qu'un contrat de travail ait été signé, et du fait que les Africains ont besoin d'un permis de travail pour rester de manière légale en Europe, ces derniers sont beaucoup plus vulnérables vis-à-vis des intermédiaires et des dirigeants des clubs que ne le sont les footballeurs nationaux ou les footballeurs étrangers d'autres origines disposant d'un passeport communautaire. La forte spéculation exercée à l'égard des footballeurs africains dans le contexte du commerce des joueurs est directement liée à cette vulnérabilité. Cette spéculation doit être d'autre part également analysée en relation à la situation du football dans les pays d'Afrique sub-saharienne et, plus largement, à la situation économique de ces pays. Le professionnalisme dans le football étant quasi-inexistant en Afrique sub-saharienne, les jeunes joueurs originaires de cette région qui souhaitent faire de cette pratique une profession n'ont le plus souvent que le choix de s'expatrier.

L'« obligation » de s'expatrier pour exercer le football de manière professionnelle et le fait que la migration internationale advient le plus souvent sans que le joueur ne dispose d'un contrat préalablement signé sont autant de facteurs qui expliquent les raisons pour lesquelles les footballeurs-migrants africains constituent des proies faciles pour les intermédiaires et les dirigeants des clubs européens. Cette situation est aussi liée au fait que le joueur, contrairement à son agent, ne connaît le plus souvent pas le fonctionnement du marché des transferts. Christiane Kuptsch souligne à cet égard que « *l'asymétrie d'information est préjudiciable au travailleur migrant* » (2006 : 3), ce que selon Philip Martin peut aboutir à des problèmes de traite d'êtres humains (2006 : 24).

5.4.3. Le footballeur africain : une marchandise peu protégée

Arrivé en Europe très jeune, dans le cadre d'un système hautement spéculatif géré par des intermédiaires intéressés à toucher des commissions dans le cadre de transferts, le plus souvent sans avoir préalablement acquis une expérience dans le football professionnel, le footballeur-migrant africain est souvent obligé d'accepter n'importe quelle destination et traitement salarial pour acquérir le droit de rester en Europe et d'être ainsi en mesure de montrer ce dont il est capable. Cette situation se vérifie surtout lors de la phase d'entrée dans le marché européen des footballeurs. Selon Augustine Simo, les footballeurs africains sont souvent victimes d'abus :

« nous passons tous par là. Il y a toujours un peu de naïveté, parce que nous acceptons des conditions que les footballeurs européens n'accepteraient pas. Eux, ils ont un bon entourage, au niveau d'avocats et de parents, ils connaissent mieux les droits qu'ils ont. Nous, c'est un peu différent. Des fois, nous n'avons pas le choix. Nous sommes obligés d'accepter certaines conditions pour pouvoir jouer. Ça fait des années que ça existe et ça va encore exister pour plusieurs années. Il y a beaucoup de managers ou de clubs qui savent bien profiter des footballeurs africains et qui imposent leurs conditions. C'est ce qui s'est passé pour moi »¹⁵⁸.

Selon le même joueur, la spéculation dont le footballeur africain fait l'objet est le fruit des rapports de pouvoir asymétriques entre les joueurs et les intermédiaires qui gèrent leur circulation. Pour Simo, ces relations dissymétriques sont directement liées aux règles juridiques en vigueur :

« certains agents ne travaillent qu'avec des joueurs africains parce qu'ils savent qu'ils peuvent leur prélever jusqu'à 70% de leur salaire. Lorsque nous débarquons en Europe, nous regardons le côté positif des choses. Nous sommes contents si nous pouvons gagner un petit peu et aider notre famille. Nous savons ce que nous méritons et ce qui nous est donné, mais il y a la peur de ne plus avoir de contrat et de perdre le droit au permis de séjour »¹⁵⁹.

Les propos de Simo sont confirmés par les autres entretiens effectués. Les abus constatés concernent l'abandon du joueur par des agents (dans le cas de Claudio Walter Atangana),

¹⁵⁸ Entretien face-à-face (Zurich), 25.8.2003.

¹⁵⁹ Entretien face-à-face (Zurich), 25.8.2003.

la rupture unilatérale de contrats (Frédéric Ayangma, Badara Niakhasso) et, plus souvent encore, les traitements salariaux défavorables et le non-respect des contrats signés. A ce propos, Thimothée Atouba affirmait que, lors de son passage à Neuchâtel Xamax FC :

« je n'ai jamais reçu l'argent qui était prévu dans le contrat que j'avais signé. Je recevais un tiers du montant prévu. Dès le premier salaire, je m'en suis rendu compte. Je suis allé voir le trésorier. Je lui ai dit : « écoute, j'ai un contrat dans lequel je dois recevoir 7.500 francs suisses nets par mois, alors, comment ça se fait que je reçois 2.500 francs bruts ? ». Il m'a dit qu'il n'avait pas le même contrat. Il m'a demandé de lui donner une photocopie du contrat que j'avais pour le soumettre au comité. J'ai attendu cinq mois, mais personne n'a jamais réagi. Alors je m'en suis pris à mon manager et, là, on a eu des petites embrouilles »¹⁶⁰.

La fréquence de ce type de situations constatée lors des entretiens effectués laisse penser que ces pratiques ne constituent pas des cas isolés, mais correspondent au fonctionnement général d'un système où le footballeur africain, surtout au début de sa carrière, est fortement désavantagé vis-à-vis des dirigeants des clubs et des agents qui, théoriquement, sont censés les protéger. Dans la plupart des cas, la marge d'action des joueurs de football africains fraîchement débarqués en Europe est très limitée. Loin d'être exceptionnelles, les situations où à un moment ou l'autre de leur carrière les joueurs africains se retrouvent complètement dépendants d'une personne ou d'un club sont fréquentes. Elles ont été relatées par la quasi-totalité des footballeurs avec qui nous nous sommes entretenus.

Ces observations impliquent la prise en compte non seulement des logiques de nature économique qui sous-entendent la circulation transnationale des footballeurs africains, mais aussi des enjeux de pouvoir inhérents au fonctionnement des réseaux qui se trouvent à la base de ces circulations. L'exemple des footballeurs africains montre qu'il est très important d'analyser du point de vue des migrants les **relations sociales** sous-jacentes à leur **circulation**. En d'autres termes, il s'agit d'étudier dans une perspective relationnelle les **formes spécifiques d'interaction qui se mettent en place entre les acteurs en mouvement et les acteurs qui régissent ce dernier**.

5.5. CONCLUSION

¹⁶⁰ Entretien face-à-face (Bâle), 20.8.2003.

Dans la conclusion de ce chapitre, il s'agit de discuter l'hypothèse corrélée à la thématique du commerce. L'hypothèse postulait que le commerce international des footballeurs est contrôlé par des intermédiaires dotés d'un important capital relationnel qui mettent en place des chaînes de valeur ajoutée spatialement organisées afin de tirer profit des différences dans les dotations en ressources financières existant à plusieurs échelles géographiques.

Au vu de notre analyse, il est effectivement apparu que le commerce des footballeurs est structuré à partir de réseaux de transfert au sein desquels les recruteurs travaillant pour le compte de clubs et les agents de joueurs mettent en relation demande et offre de travail à une échelle transnationale. Grâce aux relations privilégiées qui les lient aux entraîneurs et aux dirigeants des clubs, ces intermédiaires ont le pouvoir de régir l'entrée des joueurs dans le système migratoire. Par rapport aux trois manières de considérer les canaux mises en évidence par Findlay et Li (1998), c'est essentiellement au niveau de la gestion de l'entrée dans les marchés du travail étrangers que les canaux migratoires ont un impact dans le contexte des migrations des footballeurs.

A partir de ce constat, nous pouvons affirmer que la géographie des migrations internationales des footballeurs, tant à l'échelle des trajectoires de carrière individuelles qu'au niveau des flux pris dans leur ensemble, reflète en grande partie la spatialité du capital relationnel que les intermédiaires possèdent ou sont à même de mobiliser. Si, d'un point de vue juridique, la circulation des joueurs évolue vers une plus grande liberté, sur le plan géographique, cette circulation est loin d'être libre. Bien au contraire, les réseaux fonctionnent de manière sélective et il est fondamental de prendre en compte les alliances stratégiques entre entraîneurs, directeurs sportifs et agents de joueurs pour comprendre la dynamique des flux.

La géographie des migrations internationales de joueurs doit être également appréhendée à partir de l'analyse de la manière dont différents acteurs cherchent à mettre en place des chaînes de valeur ajoutée au sein desquelles les joueurs prennent de la valeur dans le mouvement, à travers leur circulation. L'exemple des footballeurs d'Afrique subsaharienne en Angleterre a permis de montrer que la logique qui sous-tend cette circulation se base sur la tentative d'exploiter les différences économiques, sportives et juridiques entre ligues à l'échelle infra- et internationale. En cherchant à tirer profit des différences territoriales existantes à travers l'achat et la vente de joueurs, les dirigeants des clubs et les agents de joueurs contribuent à provoquer une intégration fonctionnelle des espaces à une échelle transnationale.

Dans ce contexte, trois types d'espaces jouant des rôles complémentaires dans le contexte des trajectoires de carrière ascendantes des footballeurs ont pu être identifiés. L'**espace plate-forme** définit le **premier pays dans lequel le joueur arrive en provenance de sa fédération d'origine**. L'**espace tremplin** est un **pays à partir duquel le joueur accède à un autre pays dont le niveau sportif et économique des championnats est plus élevé**. L'**espace d'aboutissement** est un **pays dont les clubs possèdent d'importants moyens financiers et vers lequel convergent les trajectoires de carrière des joueurs les plus en vue**. Pour le cas des footballeurs africains, si la France joue souvent le double rôle de plate-forme et de tremplin, l'Angleterre constitue à l'heure actuelle le pays d'aboutissement par excellence.

L'hypothèse formulée dans le cadre de ce chapitre peut donc être confirmée. Néanmoins, il est nécessaire de la compléter en prenant en compte aussi les exemples de trajectoires de carrière descendantes, lorsque des chaînes de valeur ajoutée ne peuvent pas être mises en place. Nous avons en effet observé que les cas de trajectoires ascendantes parmi les joueurs étrangers sont très minoritaires (environ 10% de l'ensemble des cas). Il apparaît ainsi que c'est surtout dans la phase d'entrée dans le marché du travail que la sélection des travailleurs a cours. Partant très jeunes à l'étranger et ne disposant donc pas d'une grande expérience professionnelle, les footballeurs africains sont en ce sens défavorisés.

Les entretiens effectués ont aussi permis de montrer que les joueurs africains, surtout au début de leur carrière, ne maîtrisent pas les réseaux qui les font migrer, et les relations sociales de circulation leur sont défavorables. Les cas où les footballeurs se trouvent sous le contrôle total d'une ou de plusieurs personnes organisant leur migration dans un but économique sont nombreux. Cette situation peut aboutir à des cas d'exploitation.

Si la présence de footballeurs africains en Europe reflète l'existence d'opportunités économiques découlant d'un rapport favorable entre le prix et la qualité des joueurs en Afrique, la formation de ces opportunités s'opère aussi de manière relationnelle, dès lors que la vulnérabilité propre au footballeur-migrant africain implique de plus grandes possibilités d'exploitation. Loin d'être spécifique au cas étudié, la vulnérabilité des migrants provenant de pays faiblement dotés en ressources financières doit être replacée dans le contexte plus large des différentiels économiques entre pays, et de leur renforcement dans le contexte de la nouvelle division internationale du travail qui accompagne le processus de globalisation.

Cependant, bien que minoritaires, l'existence de trajectoires de carrière ascendantes permettant à quelques footballeurs africains expatriés d'expérimenter une mobilité verticale extrêmement forte, leur permettant d'acquérir des possibilités d'action bien plus grandes qu'avant leur migration, doit nous rendre attentifs au danger inhérent à l'« essentialisation » de ces inégalités, et de la nécessité de continuer à les analyser de manière dynamique, en fonction des contextes et des situations.

6. LA DEMANDE DE TRAVAIL DANS LE MARCHE DES FOOTBALLEURS EUROPEEN

6.1. INTRODUCTION

Contrairement au chapitre précédent, nous mettons ici l'accent sur la valeur d'usage du joueur en tant que ressource humaine pour un club, et non pas en premier lieu sur sa valeur d'échange en tant que ressource économique, bien que ces deux aspects soient étroitement liés. Le footballeur est donc considéré avant tout comme un travailleur salarié.

L'objectif est de comprendre les logiques sous-jacentes aux migrations des footballeurs africains en Europe à partir de l'étude de la demande de travail dans ce continent. Pour ce faire, nous nous basons sur le cadre analytique de la segmentation du marché du travail. Dans un premier temps, nous étudions de manière plus approfondie que précédemment la structure économique du football européen. Cette étude est utile en ce qu'elle nous permet de mesurer les écarts entre les budgets à disposition des clubs à différentes échelles, ainsi que leur évolution dans la dernière décennie.

Il s'agit par la suite d'analyser l'impact au niveau du marché du travail de la manière dont le football européen est économiquement structuré. Le but est de déterminer si le marché du travail européen des footballeurs évolue dans le sens d'une segmentation, et, deuxièmement, d'analyser la manière dont les joueurs étrangers, et les Africains plus particulièrement, s'intègrent dans cette configuration éventuelle. Nous serons ainsi en mesure de comprendre si l'engagement de footballeurs en Afrique est aussi lié aux possibilités d'épargne qu'il offre aux clubs européens en termes de masse salariale.

Licences de jeu et contrats de travail

Dans un premier temps, il est utile de rendre brièvement compte du cadre juridique qui régit l'emploi de joueurs dans les clubs, tant au niveau du football des jeunes, qu'au niveau du football professionnel. Cette présentation permet de mieux comprendre l'étroite imbrication entre les enjeux ayant trait à l'emploi des joueurs et ceux reliés à leur commerce.

Afin d'être habilités de jouer dans un club lors de compétitions officielles, un footballeur doit posséder une licence de jeu avec celui-ci. Ces licences sont délivrées par les fédérations nationales de football à la demande des clubs. Les droits liés à la possibilité

d'utiliser un joueur sont appelés fédératifs. Ces droits sont de propriété des équipes qui emploient les joueurs. Ce système est en vigueur mondialement. En Afrique subsaharienne, cependant, la plupart des structures formant des jeunes ne sont pas affiliées à la fédération nationale. Par conséquent, les joueurs qui s'y entraînent ne détiennent pas de licences de jeu, ce qui ne va pas sans poser problème lorsqu'un footballeur est recruté par un autre club. En effet, le calcul des indemnités de formation et de solidarité prévues par le règlement sur le statut et le transfert des joueurs de la FIFA s'effectue à partir du critère de la possession d'une licence fédérative.

Au niveau des centres de formation des clubs professionnels européens, les joueurs sont le plus souvent liés à ces derniers non seulement par des licences de jeu, mais aussi par des contrats supplémentaires. En France, par exemple, il existe des contrats « apprentis », « stagiaires », « aspirants » et « espoirs » qui, en échange d'une rémunération, obligent les jeunes à signer leur premier contrat professionnel avec leur club formateur. Il existe aussi des conventions de formation ne prévoyant pas de rémunération pour le joueur. Ce type de convention est souvent utilisé dans le cas des jeunes africains.

Dès qu'un footballeur est engagé en tant que professionnel, un contrat de travail doit être obligatoirement établi. Selon l'article 18 du règlement du statut et du transfert des joueurs de la FIFA, *« le contrat d'un joueur professionnel est établi pour une durée minimale allant de la date de son entrée en vigueur jusqu'à la fin de la saison et au maximum pour une durée de cinq ans. Les contrats d'une durée différente ne sont autorisés que s'ils sont conformes au droit national en vigueur »*. En Espagne, par exemple, il est possible de faire signer des contrats bien plus longs que les cinq ans prévus par la FIFA. En septembre 2005, le jeune joueur argentin Lionel Messi s'est ainsi engagé auprès du club du FC Barcelona jusqu'au mois de juin 2014.

Les contrats de travail des footballeurs sont toujours de durée déterminée et ne prévoient pas de possibilité de résiliation anticipée sans paiement d'indemnités financières. Généralement, les joueurs les plus prometteurs et ceux qui ont déjà fait leurs preuves dans le football européen, mais âgés de moins de 30 ans, bénéficient de contrats de longue durée. C'est ainsi que les clubs employeurs cherchent à éviter que d'autres clubs les recrutent sans avoir à payer d'indemnités. Pour les joueurs âgés de plus de 30 ans et pour les plus jeunes joueurs qui doivent encore confirmer leur potentiel, les contrats sont généralement d'une durée de moins de trois ans. Dans le cas des footballeurs africains qui entament une carrière en Europe, la durée des contrats de travail est le plus souvent inférieure à deux ans. Les clubs se protègent néanmoins contre l'éventualité de les perdre

sans que le club acheteur ait à verser une indemnité par des « options » leur permettant de prolonger le contrat de travail du joueur d'une ou plusieurs saisons.

Le type de contractualité du travail en vigueur dans le football intègre souvent la dimension commerciale précédemment évoquée. Les contrats des footballeurs prévoient en effet souvent des « clauses de rupture ». Dans le cas de Lionel Messi, cette clause a été fixée à 150 millions d'euros. En d'autres termes, si un club veut « acheter » le joueur avant que son contrat ne soit arrivé à terme, il devra s'acquitter de cette somme.

Si les droits fédératifs sont toujours de propriété d'un club, les droits de transfert peuvent être aussi possédés par des personnes physiques, de sociétés anonymes ou des fonds d'investissement, qui encaisseront alors tout ou une partie des sommes versées par un club pour l'achat d'un joueur. Ce type d'accord est généralement réglé par des documents spécifiques, et non pas dans le cadre du contrat de travail du joueur. Celui-ci peut par ailleurs ne pas être au courant des arrangements liés aux transferts qui le concernent et qui peuvent se prolonger au-delà de la période lors de laquelle le joueur est sous contrat avec un club.

Les contrats entre un joueur et un club prévoient généralement une rémunération fixe, ainsi que des primes liées aux performances (matches disputés, buts marqués, victoires obtenues, etc.). Dans le cas des footballeurs africains avec lesquels nous nous sommes entretenus, au montant brut du salaire sont déduits les frais d'hébergement (loyer de l'appartement mis à disposition par le club) et parfois aussi les frais de transport (location d'une voiture notamment). Il est aussi apparu que les rémunérations varient fortement en fonction des joueurs. Ce chapitre fournit des pistes explicatives pour analyser cette situation.

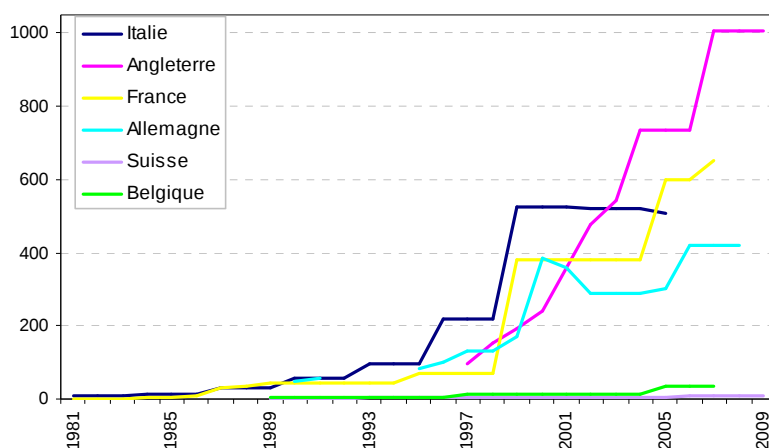
6.2. LA POLARISATION ECONOMIQUE

Afin de comprendre la manière dont le marché du travail européen des footballeurs est structuré, il est dans un premier temps nécessaire d'analyser dans une perspective diachronique et comparative la manière dont les revenus à la disposition des clubs ont évolué. En effet, l'économie du football européen a connu de profonds changements lors des quinze dernières années.

6.2.1. L'impact différencié des droits de télévision

L'argent à disposition des clubs européens les mieux dotés en ressources financières a très fortement augmenté dans les deux dernières décennies. Cet accroissement est en grande partie dû à l'augmentation des revenus générés par la vente des droits de retransmission des matchs. La concurrence ayant émergé dès le début des années 1990 entre chaînes publiques, chaînes privées et chaînes payantes pour l'achat de ces droits a largement profité aux équipes bénéficiant du bassin de spectateurs-consommateurs le plus important. Grâce à la mise en place d'une surenchère pour l'acquisition des droits de diffusion du « produit » football dans le contexte européen, les meilleurs clubs des pays démographiquement forts ont vu leurs recettes s'accroître. Les clubs des pays moins peuplés ont par contre beaucoup moins profité de ces nouvelles sources de revenus. Le tableau ci-dessous compare la situation entre six pays.

Graphique 6 : évolution de l'argent payé par les télévisions pour les droits de retransmission des matchs (en millions d'euros)



Sources : Ligues nationales, Deloitte, presse sportive

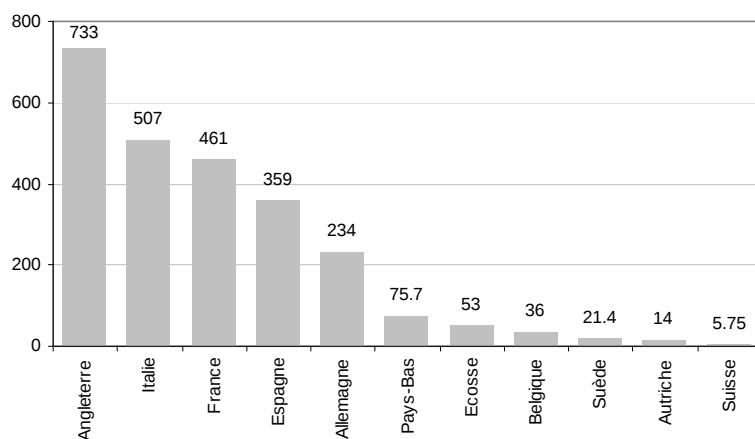
Entre 1980 et 2005, la somme payée par les télévisions pour les droits de retransmission des matchs en Italie est passée de 1 à 507 millions d'euros. Lors de la même période, en France, ces droits ont aussi fortement augmenté, passant de 290.000 euros à 600 millions. Lors de la dernière décennie, l'augmentation la plus spectaculaire a été enregistrée en Angleterre. Dans ce pays, si les chaînes de télévision ne payaient encore que 97 millions d'euros en 1997, entre 2007 et 2010, elles vont devoir verser 1,05 milliards d'euros par année. En Allemagne, après la baisse constatée à la fin des années 1990 due à la faillite du groupe *Kirch*, les montants payés par les télévisions ont recommencé à s'accroître dès 2005, pour atteindre un nouveau sommet entre 2006 et 2008, soit 420 millions d'euros par année.

Si les différences au niveau des recettes provenant des retransmissions télévisuelles entre les pays européens les plus peuplés ont augmenté depuis une quinzaine d'années, ces écarts sont encore plus considérables entre ces pays et des Etats comme la Belgique et la Suisse. En Belgique, l'argent payé par les télévisions a certes augmenté de neuf fois entre 1989 et 2005, mais la somme de 36 millions d'euros par année reste insignifiante par rapport aux montants versés aux clubs anglais, français, italiens et allemands.

En Suisse, les recettes provenant des télévisions sont encore plus faibles qu'en Belgique. Elles sont graduellement passées de 1,12 millions d'euros par an jusqu'en 1992, à 2,4 millions par an de 1992 à 1996, à 5,15 millions par an de 1997 à 2002, à 5,75 millions par an de 2002 à 2006, pour atteindre 9 millions par an entre la saison 2006/2007 et la saison 2008/2009. Cette augmentation a été rendue possible par l'entrée en scène de *Swisscom* à travers le portail *Internet Bluewin* et la chaîne de télévision privée *Teleclub*¹⁶¹.

La forte augmentation des sommes payées par les télévisions pour les droits de retransmission des matchs dans les « grands » pays et celle moins importante enregistrée dans les « petits » pays a provoqué l'émergence de fortes différences à l'échelle européenne.

Graphique 7 : recettes provenant de la vente des droits de télévision (premier niveau de compétition, en millions d'euros, saison 2005/2006)



Sources : Ligues nationales, presse sportive

¹⁶¹ Pour les deux dernières périodes évoquées les montants regroupent les droits de télévision et les droits de marketing (panneaux publicitaires autour des terrains), qui, contrairement aux autres pays européens, sont aussi gérés collectivement par la Swiss Football League. Les derniers sont néanmoins nettement inférieurs que les premiers.

Lors de la saison 2005/2006, un club participant au championnat de Premier League anglais a perçu en moyenne 36,65 millions d'euros de la part des télévisions. Ce chiffre n'était que d'environ 575.000 euros dans le cas des clubs suisses de Super League. Ce montant représente 1,6% de l'argent reçu par un club de premier niveau de compétition national en Angleterre. Les différences sont aussi notables entre les cinq principales ligues européennes, notamment entre la Premier League et les quatre autres championnats les plus importants. Cet écart s'explique en grande partie par la vente des droits pour la retransmission des matchs à l'étranger. Si cette dernière rapporte de plus en plus d'argent aux clubs de l'ensemble des principales ligues européennes, c'est en Angleterre que cette augmentation a été la plus importante.

Pour la période 2007-2010, la ligue anglaise a vendu les droits à des télévisions situées dans 81 différents Etats, dont les images sont diffusées dans 208 pays. La vente a rapporté 937,5 millions d'euros, ce qui représente 29,7% des recettes provenant des télévisions¹⁶². Durant la période 2004-2007, la vente des droits de télévision à l'étranger n'avait rapporté que 454 millions d'euros, ce qui représente 25,2% du total. Ainsi, le directeur de la Premier League Richard Scudamore affirmait : « *nous avons enregistré une croissance partout, mais les augmentations les plus importantes ont concerné le Moyen-Orient et l'Asie* »¹⁶³. Le plus grand « attrait planétaire » de la Premier League anglaise contribue à renforcer les écarts entre ligues à l'échelle européenne.

D'importantes différences dans les revenus provenant des télévisions existent aussi à l'intérieur d'une même ligue, surtout là où la vente des droits est individuelle, comme en Italie, en Espagne, en Grèce et au Portugal. Dans ces pays, chaque club négocie de manière autonome avec les télévisions. En Italie, la vente individuelle des droits a été introduite le 25 mars 1999. Le seul type de redistribution en vigueur concerne la rétrocession à l'équipe accueillie de 18% de l'argent reçu par l'équipe qui reçoit. Lors de la saison 2005/2006, les clubs de Serie A ont perçu de la part des télévisions payantes des montants allant de 76,56 millions pour la Juventus FC à 10,81 millions pour Treviso FC.

En Espagne, si la vente des droits est individuelle en ce qui concerne les douze clubs les plus puissants (G-12), elle est collective pour les trente clubs des deux premières divisions restants (G-30). Ainsi, entre 2004 et 2008, les équipes du G-30 vont percevoir

¹⁶² La Gazzetta dello Sport, 19.1.2007, p.11.

¹⁶³ http://www.mailonsunday.co.uk/pages/live/articles/sport/football.html?in_article_id=429659&in_page_id=1779 (page consultée le 29.1.2007)

en tout 92 millions d'euros par saison, à savoir moins que l'argent reçu jusqu'en 2006 par le FC Barcelona (96,8) et le Real Madrid (92,3). L'écart est appelé à se creuser davantage lors des prochaines années. En effet, fin 2006, la société *Mediapro* a racheté les droits du FC Barcelona et du Real Madrid pour 143 millions et 157 millions d'euros par an jusqu'en 2013.

Les écarts entre clubs d'une même ligue sont moins importants dans les pays où la vente des droits de télévision est collective, comme, par exemple, en Angleterre, en Allemagne et en France. Dans ce cas de figure, c'est la ligue nationale du football professionnel qui vend les droits, puis répartit l'argent encaissé en fonction des clés de redistribution résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 29 : clé de répartition de l'argent versé aux ligues par les télévisions payantes

Ligue	Répartition équitale	Résultats	Passages télévision	Contribution ligue inférieure
Angleterre	50%	25%	25%	0%
Allemagne	50%	50%	0%	22%
France	50%	30%	20%	19%

Sources : Ligues nationales, presse sportive

En France, 19% de la somme retirée de la vente des droits de télévision est reversée aux clubs du deuxième niveau de compétition national¹⁶⁴. Ce pourcentage est légèrement plus élevé en Allemagne (22%). Les clubs du premier niveau de compétition anglais, par contre, ne doivent pas reverser de l'argent aux clubs de niveau inférieur.

En ce qui concerne les clubs du premier niveau de compétition en France, la moitié de la somme est reversée équitablement entre tous les clubs (tout comme en Angleterre et en Allemagne), 30% en fonction du classement final (25% en Angleterre) et 20% au prorata du nombre de diffusions télévisées (25% en Angleterre), dont les trois-quarts durant la saison en cours et le quart restant en fonction du nombre de diffusions lors des cinq dernières saisons. En Allemagne, 50% de la somme est reversée aux clubs selon leurs résultats de la manière suivante : 37,5% en fonction du classement au terme de chaque journée de championnat, 12,5% en fonction des résultats sportifs obtenus lors des trois dernières saisons.

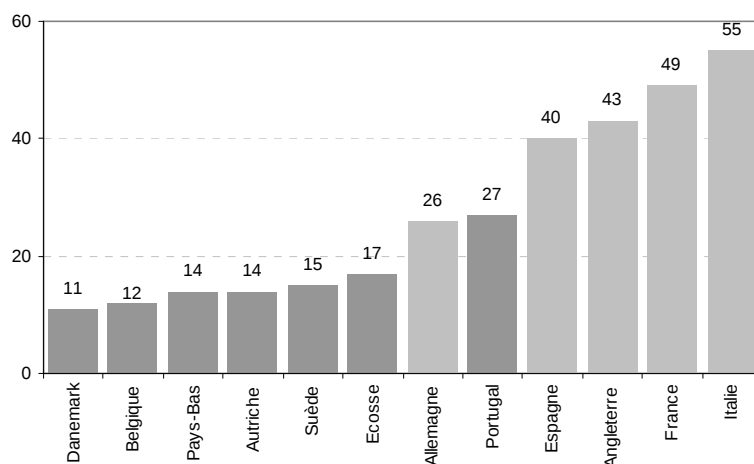
¹⁶⁴ Déductions faites des contributions suivantes : 5% pour l'Etat en faveur du sport français (loi « Buffet » de 1999), 1% pour le Syndicat des joueurs (Union Nationale des Footballeurs Professionnels), une somme forfaitaire correspondant à environ 2% pour la Fédération française de football (contribution au football amateur), une somme couvrant le budget de fonctionnement de la Ligue professionnelle de football.

En Angleterre, lors de la saison 2003/2004, les recettes des clubs de Premier League provenant de la vente des droits de télévision selon la clé de répartition évoquée ont varié entre 48,8 millions d'euros pour Arsenal FC et 19,8 millions pour Wolverhampton Wanderers (Deloitte Appendix 2005 : 15). Le rapport entre le montant le plus élevé et le montant le moins élevé était donc d'un à 2,5. Pour la saison 2005/2006, ce rapport était d'un à 3,2 en France, où l'Olympique Lyonnais a reçu 42,5 millions d'euros et le FC Metz 13,1 (Ligue française de football 2006 : 33). Lors de la même saison, il était d'un à 7 en Italie.

6.2.2. La triple fracture du football européen

L'augmentation différentielle des revenus liés aux droits télévisuels a contribué à creuser le fossé entre clubs européens à trois niveaux : entre pays, entre différentes ligues d'un même pays et entre clubs d'une même ligue et d'un même pays. La proportion de l'argent issu de la vente des droits de télévision dans le budget des clubs de Premier League anglaise est passée de 8,8% en 1992/1993 à 43,6% en 2004/2005 (Deloitte 2006 : 27). Lors de la saison 2004/2005, les recettes provenant de la vente des droits de télévision représentaient 55% des entrées des clubs de Serie A italienne. A l'autre extrême, ils ne représentaient que 11% des recettes générées par les clubs au Danemark (Deloitte 2006).

Graphique 8 : part des recettes provenant des télévisions dans les revenus des clubs (en %, saison 2004/2005)¹⁶⁵



Sources : Deloitte (2006), De Jonghe (2004)

¹⁶⁵ Les cinq principales ligues européennes apparaissent dans le graphique en gris clair.

En moyenne générale, les clubs généraient 29,4% de leurs chiffres d'affaires par la vente des droits de retransmission des matchs. Si ce pourcentage était de 42,9% pour les cinq ligues principales (Italie, Angleterre, Allemagne, France, Espagne), il n'était que de 17,1% pour les sept autres ligues (Portugal, Suède, Danemark, Autriche, Pays-Bas, Ecosse, Belgique).

6.2.2.1. Les clubs « globaux »

Dans le contexte économique marqué par la polarisation, nous observons l'émergence à l'échelle européenne d'une classe de clubs disposant d'un attrait planétaire. Selon Richard Giulianotti et Ronald Robertson, les clubs transnationaux comme Manchester United, Juventus FC et FC Bayern München disposent désormais de « *communautés globales de supporters et de consommateurs de produits* » (2004 : 551). Dans le langage utilisé par les revues de marketing sportif, ces clubs sont définis comme des « *marques internationales* ». Pour ceux-ci, les recettes liées à la vente de produits dérivés représentent une part importante de leurs chiffres d'affaires, qui dépassent désormais amplement les 100 millions d'euros par année.

Tableau 30 : le chiffre d'affaires réalisé par les dix clubs les plus riches au monde (en millions d'euros, saison 2004/2005)

	Total	Sponsoring-Marchandising	Télévision	Stade
<i>Real Madrid</i>	275,7	45 (% du total)	32	23
<i>Manchester United</i>	246,4	29	29	42
<i>Milan AC</i>	234	25	59	16
<i>Juventus FC</i>	229,4	36	54	10
<i>Chelsea FC</i>	220,8	25	37	38
<i>FC Barcelona</i>	207,9	30	38	32
<i>FC Bayern München</i>	189,5	non disponible	non disponible	38
<i>Liverpool FC</i>	181,2	31	42	27
<i>FC Internazionale</i>	177,2	22	58	20
<i>Arsenal FC</i>	171,3	26	42	32

Source : Deloitte (2006)

Presqu'un tiers du chiffre d'affaire des dix clubs les plus riches de la planète provient du sponsoring et du merchandising (30,7%). Les recettes réalisées lors des matchs représentent en moyenne 27,6% du chiffre d'affaires. La part la plus importante des revenus provient de la vente des droits de télévision (41,7%). À titre de comparaison, au niveau du club suisse le mieux doté financièrement, le FC Basel, lors de la saison

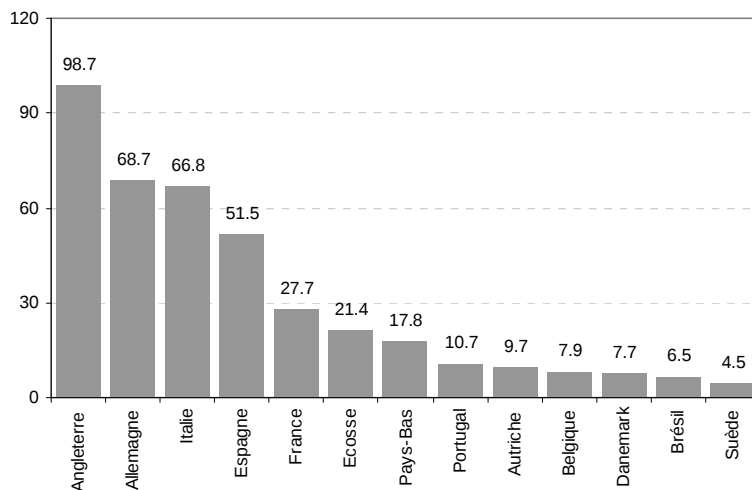
2003/2004, ces pourcentages étaient respectivement de 22,9%, de 72,9% et de 4,2%. Incapable de générer d'importantes recettes par la vente des droits télévisuels, le club rhénan a dû boucler son budget de 24 millions d'euros à hauteur de 17% par le transfert de joueurs (4,167 millions d'euros)¹⁶⁶.

Selon Wladimir Andreff et Paul Staudohar, si le financement des clubs les mieux dotés en ressources financières peut être défini comme un modèle *Media-Corporations-Marketing-Markets*, le financement des clubs moins riches fait toujours partie de la catégorie plus ancienne de *Spectator-Subsidies-Sponsors-Local* (in Dejonghe 2005). Comme l'illustre l'exemple du FC Bâle, à ces quatre sources de revenus, il y a également lieu d'ajouter les recettes liées à la vente de joueurs.

6.2.2.2. Les différences budgétaires à l'échelle internationale

Les différences dans les revenus provenant de la vente des droits de retransmission expliquent en grande partie les écarts existant entre les budgets à disposition des clubs en fonction des pays d'appartenance.

Graphique 9 : budget moyen par club (en millions d'euros, premier niveau de compétition, saison 2004/2005)



Source : Deloitte (2006), presse sportive

Avec des budgets de 430 millions de reais au total (156 millions d'euros environ)¹⁶⁷, les 24 clubs de l'élite brésilienne se situaient en 2004 au niveau des championnats scandinaves. Cette comparaison permet de comprendre encore mieux les raisons

¹⁶⁶ Football Business International, December 2004, p.17.

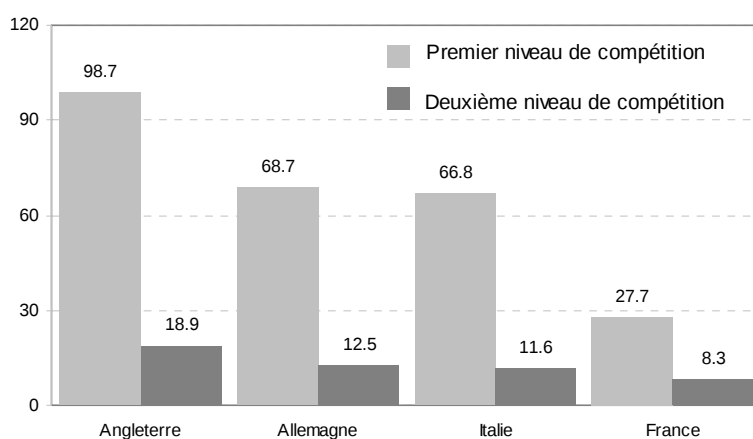
¹⁶⁷ La Gazzetta dello Sport, 24.12.2004, p.9.

économiques expliquant les transferts de centaines de joueurs brésiliens chaque année en Europe.

Au niveau de l'Afrique, il n'a pas été possible d'obtenir des données exhaustives concernant les budgets de l'ensemble des clubs dans une ligue. Il est cependant intéressant de noter qu'en 2006 l'ASEC Mimosas Abidjan, l'un des clubs les plus riches d'Afrique sub-saharienne, a dépensé environ 2,1 millions d'euros pour son équipe professionnelle. Presque un tiers de ce montant (environ 660.000 euros) a été couvert par la vente de joueurs (transferts définitifs, prêts, fonds de solidarité de la FIFA sur les transferts successifs de joueurs formés dans le club)¹⁶⁸. Le budget du centre de formation du club, environ 350.000 euros, aux dires du responsable financier Benoît You était en outre entièrement couvert par le club londonien de Charlton Athletic¹⁶⁹. Il s'agit dans ce cas aussi d'une sorte d'indemnité de transfert dans la mesure où le versement de cette somme est lié à la possibilité de recruter de manière prioritaire, bien que contre le versement d'une somme d'argent complémentaire, deux « produits » de l'Académie par année.

La polarisation économique entre clubs n'a pas seulement cours à l'échelle internationale. Les différences au niveau des budgets sont aussi importantes entre clubs de différentes ligues d'un même pays.

Graphique 10 : budget moyen des clubs selon le niveau de compétition (en millions d'euros, saison 2005/2006)



Source : Deloitte (2006)

¹⁶⁸ Mimosas, les enfants s'amuse, n° 802, 29.03.2007, p.6.

¹⁶⁹ Entretien face-à-face (Abidjan), mai 2006.

Lors de la saison 2005/2006, les écarts dans les moyens à disposition des clubs en fonction de leur niveau de compétition étaient d'un à 3,3 en France, d'un à 5,2 en Angleterre, d'un à 5,5 en Allemagne et d'un à 5,8 en Italie. Ainsi, le budget moyen d'un club de Ligue 2 française se situe par exemple au niveau de celui d'un club du premier niveau de compétition belge. Et le budget d'un club de First Division anglaise se situe au niveau de celui d'un club du premier niveau de compétition néerlandais. Les écarts dans les budgets à disposition des clubs sont aussi considérables entre clubs d'une même ligue dans un même pays.

Tableau 31 : écarts entre le plus haut et le plus bas budget (premier niveau de compétition, en millions d'euros).

<i>Ligue</i>	<i>Saison</i>	<i>Budget le plus haut</i>	<i>Budget le plus bas</i>
<i>Ecosse</i>	2002-2003	91,6	2
<i>Espagne</i>	2003-2004	293	13
<i>Russie</i>	2006	46,3	3,9
<i>Pays-Bas</i>	2003-2004	65	7
<i>Belgique</i>	2002-2003	25	2,8
<i>France</i>	2003-2004	101	12
<i>Angleterre</i>	2002-2003	193,8	28,4

Source : Deloitte, presse sportive

En Ecosse, lors de la saison 2002/2003, le budget de l'équipe la plus « riche », Celtic Glasgow, était 45 fois plus élevé que celui de Partick Thistle, l'équipe la plus « pauvre ». Dans l'ensemble des ligues pour lesquelles nous avons pu obtenir des données, le rapport entre les budgets à disposition des clubs est toujours supérieur à un sur six.

6.3. LA SEGMENTATION DU MARCHÉ DU TRAVAIL

La référence aux moyens à disposition des clubs européens en fonction des ligues d'appartenance et à l'intérieur même des ligues est indispensable pour comprendre la manière dont le marché du travail européen des footballeurs est structuré. En effet, la rémunération des joueurs constitue une part importante des dépenses des clubs. Lors de la saison 2004/2005, selon les données publiées par Deloitte (2006), les salaires ont représenté en moyenne 59,5% des dépenses des clubs participant à onze ligues européennes. Dans deux cas seulement (Allemagne et Danemark), ce pourcentage était inférieur à 50%. Les différences dans les budgets se reflètent donc très directement au niveau de la structure du marché du travail.

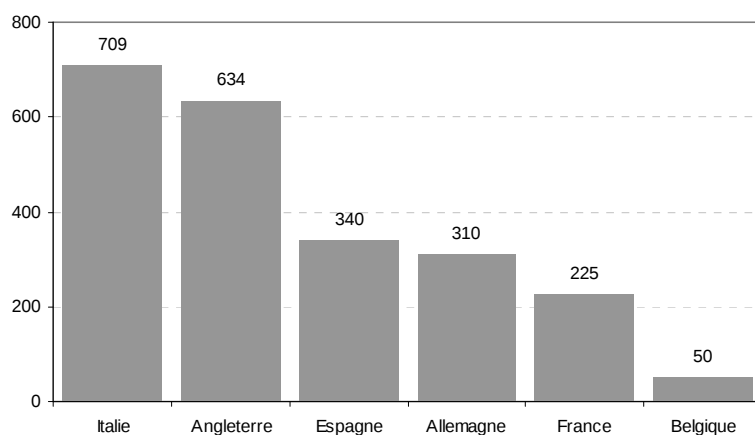
6.3.1. Un marché du travail très segmenté

Comme nous l'avons montré en ce qui concerne les budgets des clubs, il existe aussi de fortes différences dans les salaires perçus par les joueurs. Ces différences sont en premier lieu liées au niveau sportif des clubs pour lesquels les footballeurs évoluent. Les prochains chapitres présentent des données permettant de mieux saisir l'ampleur des écarts dans les revenus des joueurs à différentes échelles (entre pays, entre ligues d'un même pays, entre clubs de la même ligue, ainsi qu'entre joueurs du même club). Il s'agira ensuite de présenter d'autres facteurs de segmentation tels que l'âge des joueurs et leur position sur le terrain. À lumière de cette analyse, nous prendrons finalement en compte l'impact du critère de l'origine géographique des footballeurs (nationaux/étrangers, étrangers par zone d'origine).

6.3.1.1. Les écarts entre pays

Le revenu annuel moyen des footballeurs est considérablement différent en fonction des ligues. Lors de la saison 2002/2003, un joueur d'un club du premier niveau de compétition italien gagnait en moyenne 14 fois plus qu'un collègue évoluant au plus haut niveau belge.

Graphique 11: salaire de base moyen annuel (premier niveau de compétition, en milliers d'euros, saison 2002/2003)



Source : Deloitte, Lega Calcio, presse sportive

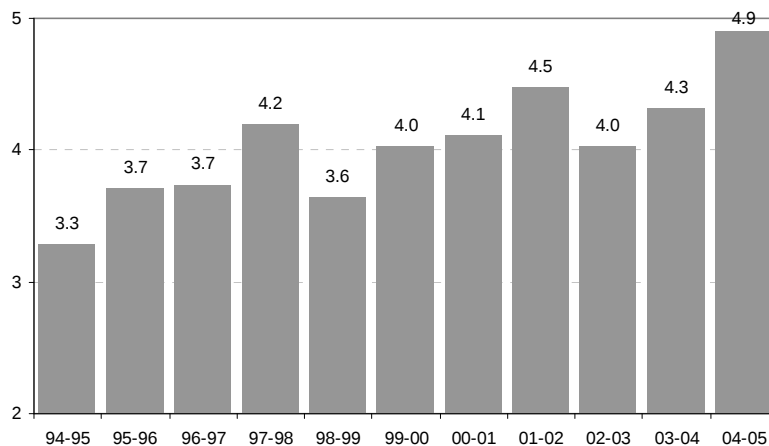
Les données présentées dans ce tableau ne prennent pas en compte les « primes de match » payées aux joueurs. Or, dans une enquête conduite par le Professional Football Association et le quotidien « The Independent », il est apparu que lors de la saison 2005/2006, un joueur d'un club de Premier League anglaise pouvait percevoir jusqu'à 678.583 euros supplémentaires par année sous la forme de primes liées aux performances.

En Belgique, lors de la saison 2002/2003, selon une enquête menée par l'hebdomadaire Sport/Foot Magazine auprès de 77 joueurs évoluant au premier niveau de compétition national, il est apparu qu'en moyenne, le total annuel de ces primes se montait à environ 14.000 euros par joueur. En réalité, donc, les différences dans la rétribution moyenne perçue par un joueur en fonction de sa ligue d'appartenance sont encore plus importantes que ce qui apparaît dans le tableau présenté ci-dessus. De plus, elles sont vraisemblablement encore en train de s'accroître. Selon l'enquête de la Professional Football Association, que lors de la saison 2005/2006, un footballeur évoluant dans un club de Premier League anglaise percevait désormais en moyenne un million d'euros par année environ, sans compter les primes.

6.3.1.2. Les écarts entre ligues d'un même pays

Les disparités entre le salaire moyen gagné par les joueurs sont aussi très importantes entre les différents niveaux de compétition d'un même pays. A l'échelle italienne, par exemple, lors de la saison 1999/2000, un joueur d'un club de premier niveau (Serie A) gagnait en moyenne quatre fois plus qu'un footballeur du deuxième niveau de compétition (Serie B), huit fois plus qu'un joueur du troisième niveau (Serie C1) et douze fois plus qu'un joueur du quatrième niveau (Serie C2). Dans ce même pays, les différences dans le salaire moyen reçu par un joueur en fonction de sa ligue d'appartenance ont eu tendance à augmenter dans la dernière décennie.

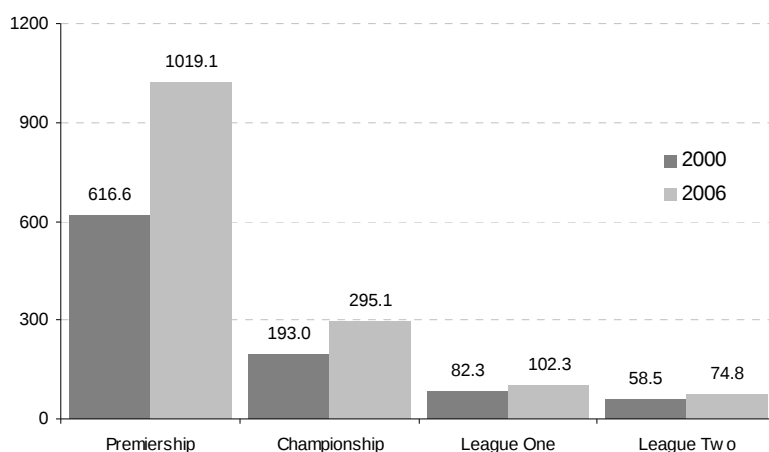
Graphique 12: évolution du rapport entre le salaire moyen d'un joueur de premier niveau de compétition et d'un joueur de deuxième niveau de compétition en Italie



Source : Lega Calcio, presse

Malgré des fluctuations conjoncturelles liées en premier lieu au jeu des promotions et des relégations¹⁷⁰, les différences entre le salaire moyen perçu par un joueur évoluant au premier niveau de compétition et le salaire moyen reçu par un footballeur jouant au deuxième niveau se sont accrues. Ces disparités ont atteint leur apogée lors de la saison 2004/2005, lorsque les clubs de Serie A ont décidé de ne plus reverser une partie de l'argent retiré de la vente des droits de télévision aux clubs de Serie B, qui ont ainsi perdu au total environ 100 millions d'euros par année. Les différences dans les salaires entre différentes ligues d'un même pays ont aussi augmenté en Angleterre entre la saison 1999/2000 et la saison 2005/2006.

Graphique 13: évolution du salaire moyen en Angleterre selon le niveau de compétition (2000-2006)



Source : The Independent, Professional Football Association

Les écarts dans les salaires moyens entre ligues de différents niveaux de compétition se sont accrus tant en valeurs absolues qu'en valeurs relatives. En valeurs absolues, les différences cumulées entre ligues sont passées de 558,1 à 944,3 millions d'euros. L'augmentation de l'écart entre Premiership (Premier League) et Championship (+ 300,4 millions) explique en grande partie ce résultat. En valeurs relatives, les écarts ont aussi augmenté. Si, lors de la saison 1999/2000, un joueur de Premier League gagnait 3,19 fois plus qu'un joueur de Championship, lors de la saison 2005/2006, ce rapport était de 3,4. Ces écarts se sont aussi creusés entre joueurs de Premier League et joueurs de League One (de 7,49 à 9,96) et entre footballeurs de Premier League et footballeurs de League Two (de 10,5 à 13,6).

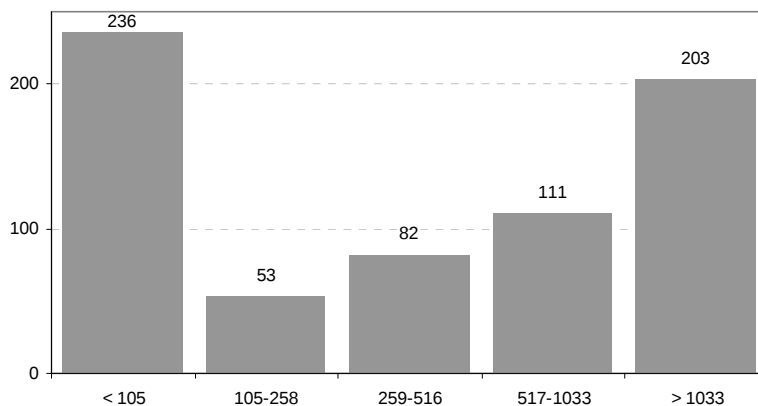
¹⁷⁰ De nombreux clubs de grandes villes italiennes ont été rétrogradés en Serie B lors de la dernière décennie (Juventus Torino FC, SSC Napoli, FC Genoa, Bologna FC, etc.).

6.3.1.3. Les écarts intra-ligues

Les différences dans le salaire moyen sont aussi considérables au niveau d'une même ligue. Lors de la saison 2004/2005, en Angleterre, les six clubs les plus riches (Chelsea FC, Manchester United, Arsenal FC, Liverpool FC, Newcastle United et Manchester City) ont dépensé en salaires environ 600 millions d'euros, autant que les quatorze autres clubs de Premier League (Deloitte 2006 : 38). En Italie, lors de la saison 2004/05, les cinq sociétés les mieux dotées financièrement de Serie A (Milan AC, Internazionale Milano FC, Juventus Torino FC, SS Lazio, AS Roma) ont dépensé en salaires presque 2,3 fois plus que les quinze autres clubs (589 millions d'euros contre 258). Le club qui a le plus dépensé en salaires (Milan AC), a reversé à ses joueurs 28 fois plus d'argent que le club qui a le moins dépensé, l'AS Livorno (165,4 contre 5,8 millions d'euros)¹⁷¹.

Les fortes différences entre les rémunérations des joueurs en fonction des clubs se répercutent sur la structure des salaires par classes. Le tableau ci-dessous fait apparaître le fossé séparant les joueurs les mieux rétribués et les autres footballeurs, et la faiblesse relative d'une « classe moyenne » de joueurs.

Graphique 14: nombre des joueurs par classe salariale (Serie A italienne, saison 2001/2002, classes en milliers d'euros)

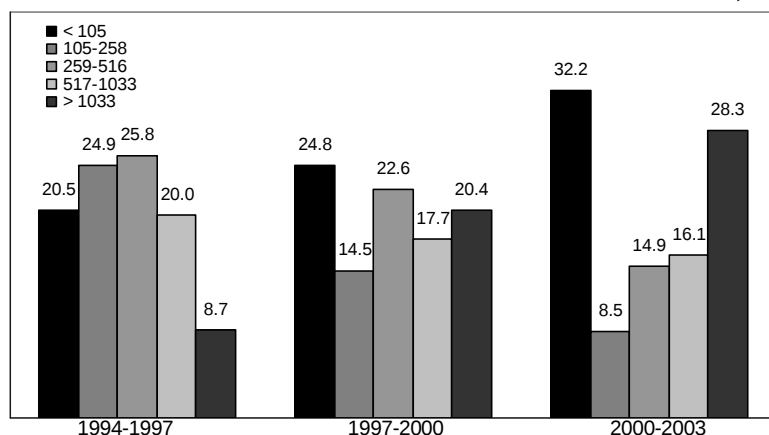


Source : Lega Calcio

Le graphique suivant montre qu'entre 1994 et 2003, au niveau de la Serie A italienne, la structure des salaires par classe a évolué dans le sens d'une dichotomisation croissante. La part des joueurs situés dans les classes de salaires extrêmes a augmenté au détriment de celle des footballeurs des catégories intermédiaires.

¹⁷¹ Calcio 2000, n° 86, febbraio 2005, p.57.

Graphique 15: pourcentage de joueurs par classe salariale (Serie A italienne, périodes 1994-1997, 1997-2000, 2000-2003, classes en milliers d'euros)



Source : Lega Calcio

Lors de la période 1994-1997, les joueurs percevant des salaires inférieurs à 105.000 euros ou supérieurs à 1,033 millions (classes extrêmes) représentaient 29,2% de l'ensemble des footballeurs. Cette proportion était de 45,2% entre 1997 et 2000, puis de 60,5% lors de la période 2000-2003. Si la segmentation du marché du travail des footballeurs avait déjà été mise en exergue par Jean-François Bourg (1989) dans le cas du championnat français pour la saison 1987/1988, les données concernant le cas italien indiquent que les écarts à l'intérieur d'une même ligue se sont davantage creusés lors des quinze dernières années.

6.3.1.4. Les écarts intra-clubs

Les différences dans les revenus perçus par les joueurs sont aussi grandes à l'échelle d'un même club. Le tableau ci-dessous présente les données concernant le plus haut et le plus bas salaire des joueurs de neuf clubs situés dans six différents pays européens.

Tableau 32 : plus haut et plus faible salaire annuel dans neuf clubs européens (en euros)

<i>Club</i>	<i>Saison</i>	<i>Salaire le plus haut</i>	<i>Salaire le plus bas</i>
<i>AS Roma</i>	2006-2007	5,46 millions	19.200
<i>Paris-Saint-Germain</i>	2005-2006	2,16 millions	72.000
<i>Hamburger SV</i>	2006-2007	2,5 millions	100.000
<i>Juventus FC</i>	2002-2003	5 millions	200.000
<i>Real Madrid</i>	2003-2004	6,4 millions	300.000
<i>Milan AC</i>	2005-2006	4,8 millions	300.000
<i>SS Lazio Roma</i>	2005-2006	1,2 millions	150.000
<i>Servette Genève FC</i>	2002-2003	320.000	40.000
<i>ACF Fiorentina</i>	2005-2006	1,3 millions	600.000

Source : presse sportive

Lors de la saison 2006/2007, le joueur-vedette de l'AS Roma, Francesco Totti, gagnait 284 fois plus que deux jeunes joueurs du club (Stefano Okaka et Aleandro Rosi). Le cas du Real Madrid est aussi emblématique de la segmentation à l'œuvre au sein d'un même club. Jusqu'à récemment, la stratégie du club madrilène consistait en effet à recruter des vedettes mondialement connues, tout en intégrant dans l'effectif des jeunes joueurs formés localement. Ainsi, lors de la saison 2003/2004, David Beckham, Luis Figo, Ronaldo Nazario et Zinédine Zidane gagnaient vingt fois plus que Ruben Gonzalez Rocha et Raul Bravo Sanfelix.

Depuis la fin des années 1990, nous observons l'émergence d'une classe de joueurs dont les revenus atteignent plusieurs millions d'euros par année, en grande partie tirés de la vente des droits d'image et d'autres opérations commerciales.

Tableau 33 : classement des footballeurs les mieux rémunérés de la planète (saison 2005/2006, en millions d'euros)

Nom	Club	Salaire	Revenu global
Ronaldinho Gaucho	FC Barcelona	8,5	23
David Beckham	Real Madrid	6,4	18
Ronaldo Nazario	Real Madrid	6,4	17,4
Wayne Rooney	Manchester United	5,2	16,1
Christian Vieri	MilanAC /AS Monaco	4	16
Zinédine Zidane	Real Madrid	6,4	15
Alessandro Del Piero	Juventus FC	4,2	11,5
Frank Lampard	Chelsea FC	7,2	9,8
Thierry Henry	Arsenal FC	4,5	9,8
John Terry	Chelsea FC	5,9	9,7

Source : France Football, 25.4.2006, n° 3133, p. 6-10

Si la qualité des joueurs reste un critère important pour déterminer leurs salaires, des logiques parallèles se développent. Très recherchés par les annonceurs, les joueurs les plus connus tirent profit de la forte médiatisation du football et de son inscription dans la société de spectacle. La grande majorité des footballeurs, beaucoup moins populaires, restent cependant à l'écart de ce système, qui, finalement, ne profitant véritablement qu'à une élite de sportifs, renforce la segmentation du marché du travail des footballeurs aux différentes échelles évoquées.

6.3.2. La segmentation par âge et par poste

Si la segmentation du marché du travail européen de joueurs s'explique en premier lieu par les différences en termes des moyens financiers dont les clubs disposent, les critères de l'âge et du poste occupé par les joueurs sur le terrain rentrent aussi en ligne de compte.

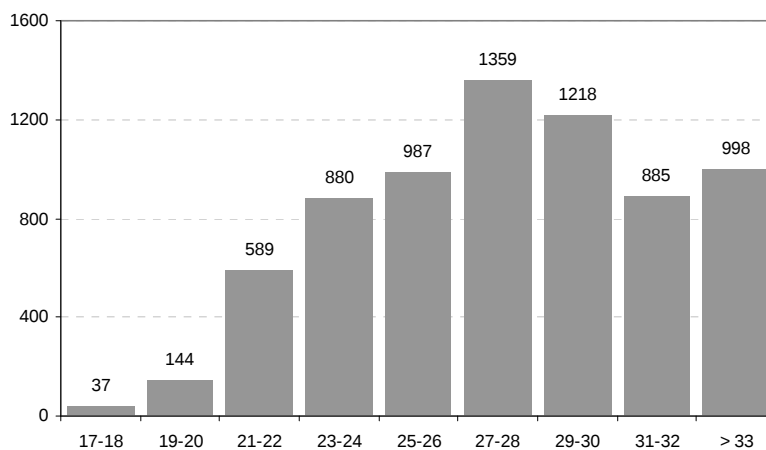
Pour arriver à gagner plusieurs millions d'euros par an, les footballeurs doivent le plus souvent jouer au plus haut niveau pendant plusieurs années. Lorsqu'il a été engagé par la Juventus, en 1993, Alessandro Del Piero gagnait par exemple un peu plus de 82.000 euros par année (160 millions de liras). Ce montant était déjà presque trois fois plus élevé que celui qu'il percevait la saison précédente à Padoue (60 millions de liras). Le premier contrat signé à la Juventus échouait en 1997, mais, en 1995, conforté par les bonnes performances du joueur, le club a proposé de le renouveler. Le nouveau contrat, valable jusqu'en 2000, prévoyait une rémunération d'un peu plus d'un million d'euros (environ 2 milliards de liras par année). En 1999, Del Piero a de nouveau renouvelé son contrat pour

cinq saisons, jusqu'en 2004. Il a alors signé pour environ 5,5 millions d'euros nets d'impôts par année. En même temps, il a cédé au club les droits d'utilisation de son image. En 2003, Del Piero a prolongé son contrat jusqu'en 2008. Désormais, il ne gagne plus « que » 4 millions d'euros nets par saison, mais il est redevenu propriétaire de ses droits d'image¹⁷².

Si l'exemple de Del Piero illustre la façon dont la rémunération d'un joueur performant peut augmenter au fil des années, les cas de joueurs qui accomplissent l'ensemble de leur carrière dans le même club se font de plus en plus rares. Généralement, l'augmentation de salaire intervient lorsque des transferts sont réalisés, ou alors peu avant que la mutation soit accomplie. Parmi les joueurs avec lesquels nous nous sommes entretenus, ce cas de figure a été celui de Thimothée Atouba. Ce joueur a vu progressivement son salaire augmenter d'environ 1.500 euros par mois au début de sa carrière à Neuchâtel Xamax, à environ 9.000 euros lors de son transfert au FC Bâle, à environ 36.000 euros peu avant son transfert à Tottenham Hotspur, jusqu'à 83.000 euros par mois au sein de ce dernier club, ainsi qu'à Hamburger SV.

L'enquête menée par la Professional Football Association et le quotidien « The Independent » a mis également en exergue l'importance des différences dans le salaire moyen reçu par les joueurs en fonction de leur âge.

Graphique 16: salaire annuel moyen par classe d'âge (premier niveau de compétition en Angleterre, saison 2005/2006, en milliers d'euros)

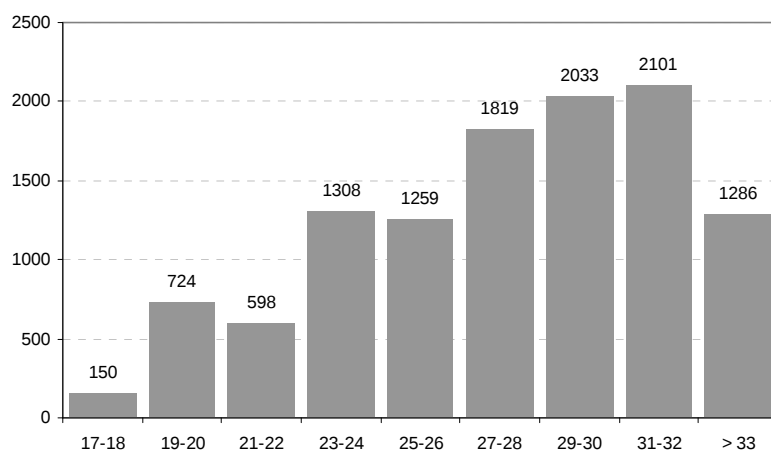


Source : The Independent, Professional Football Association

¹⁷² La Gazzetta dello Sport, 2.10.2003, p. 16 ; La Gazzetta dello Sport, 3.10.2003, p.3.

En moyenne, le salaire des joueurs évoluant dans les clubs de Premier League anglaise augmente jusqu'à l'âge de 28 ans, pour ensuite baisser. Un résultat similaire a été obtenu à partir d'un échantillon de 168 footballeurs jouant pour sept clubs européens (Milan AC, Juventus FC, ACF Fiorentina, SS Lazio, Real Madrid, Paris-Saint-Germain, Hamburger SV), dont les salaires ont été rendus publics dans la presse européenne¹⁷³.

Graphique 17: salaire annuel moyen par classe d'âge (sept clubs européens, en milliers d'euros)



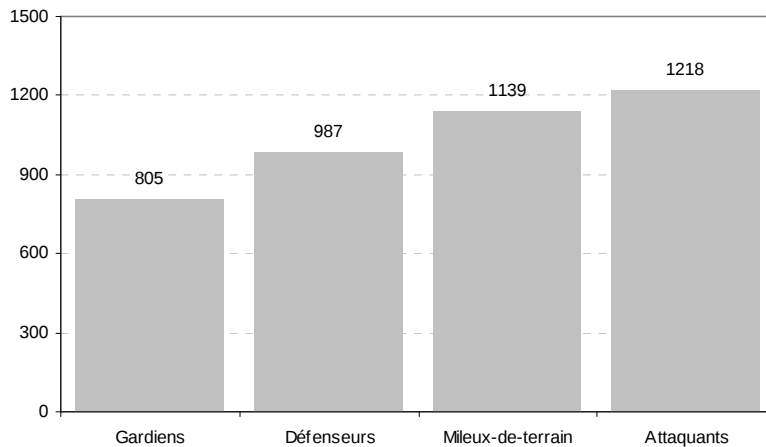
Source : presse sportive

Si le seuil à partir duquel le salaire moyen des joueurs diminue est plus élevé par rapport au cas de la Premier League anglaise, la tendance générale d'une augmentation du niveau des salaires avec l'âge et d'une baisse en fin de carrière est confirmée.

L'enquête menée par la Professional Football Association et le quotidien « The Independent » a également montré que les différences dans le salaire moyen reçu par les joueurs dépendent aussi du poste que ces derniers occupent sur le terrain. Ainsi, les attaquants gagnent généralement plus que les milieux-de-terrain, les milieux-de-terrain plus que les défenseurs et les défenseurs plus que les gardiens.

¹⁷³ Les données se réfèrent à la saison 2005/2006, sauf dans le cas de Juventus FC (2002/2003) et de Real Madrid (2003/2004).

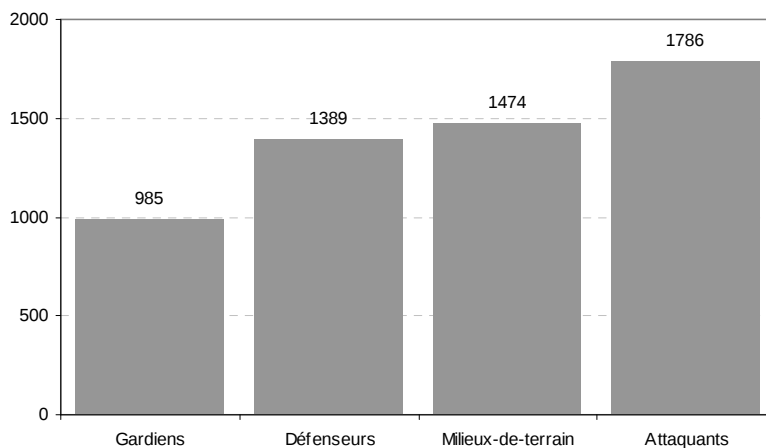
Graphique 18 salaire moyen par poste (premier niveau de compétition en Angleterre, saison 2005/2006, en milliers d'euros)



Source : The Independant, Professional Football Association

La même tendance observée au niveau des joueurs évoluant dans des clubs de Premier League a été mesurée au niveau des sept clubs européens susmentionnés. Dans ce cas aussi, il apparaît que le niveau moyen des salaires change en fonction du poste occupé par les joueurs sur le terrain, et que les attaquants gagnent plus que les footballeurs occupant des positions moins offensives.

Graphique 19 : salaire moyen par poste (sept clubs européens, en milliers d'euros)



Source : presse sportive

Si le niveau de compétition des clubs a un impact direct sur les rémunérations perçues par les joueurs, il apparaît également que l'âge et le poste occupé sur le terrain par ces derniers sont aussi des facteurs de segmentation.

6.4. LA PLACE DES JOUEURS AFRICAINS DANS LE MARCHÉ DU TRAVAIL EUROPÉEN DES FOOTBALLEURS

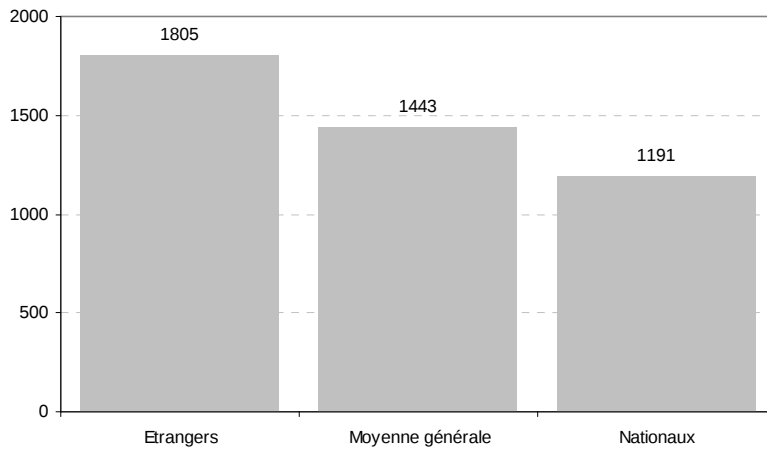
Nous avons montré que le marché du travail européen des footballeurs est fortement segmenté. Cette segmentation s'explique en premier lieu par les différentes ressources économiques à disposition des clubs en fonction de leur ligue d'appartenance. Les critères de l'âge et de la position occupée sur le terrain par les joueurs expliquent aussi en partie les différences observées en termes de rémunération. Dans ce chapitre, l'objectif est de compléter l'analyse en vérifiant si l'origine géographique des joueurs est également un critère permettant d'expliquer la segmentation du marché du travail européen des footballeurs.

Dans un premier temps, nous analysons la place occupée dans ce marché par les footballeurs étrangers pris dans leur ensemble. Nous ciblons ensuite notre analyse sur les joueurs africains, afin de comprendre s'ils occupent une place spécifique dans le marché du travail européen des footballeurs, tant par rapport aux joueurs nationaux que par rapport aux footballeurs étrangers d'autres origines. A ce dernier niveau, il s'agit de vérifier si la place occupée par les footballeurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs reflète la place que les pays africains occupent au niveau de la division internationale du travail.

6.4.1. La place des joueurs étrangers

Si les données de l'enquête menée par la Professional Football Association et le quotidien « The Independent » ne comportent pas de distinction entre les joueurs en fonction de leur origine, les données sur les sept clubs européens cités nous permettent d'effectuer un tel calcul. Au total, 99 joueurs « nationaux » et 69 footballeurs étrangers étaient présents dans ces sept équipes.

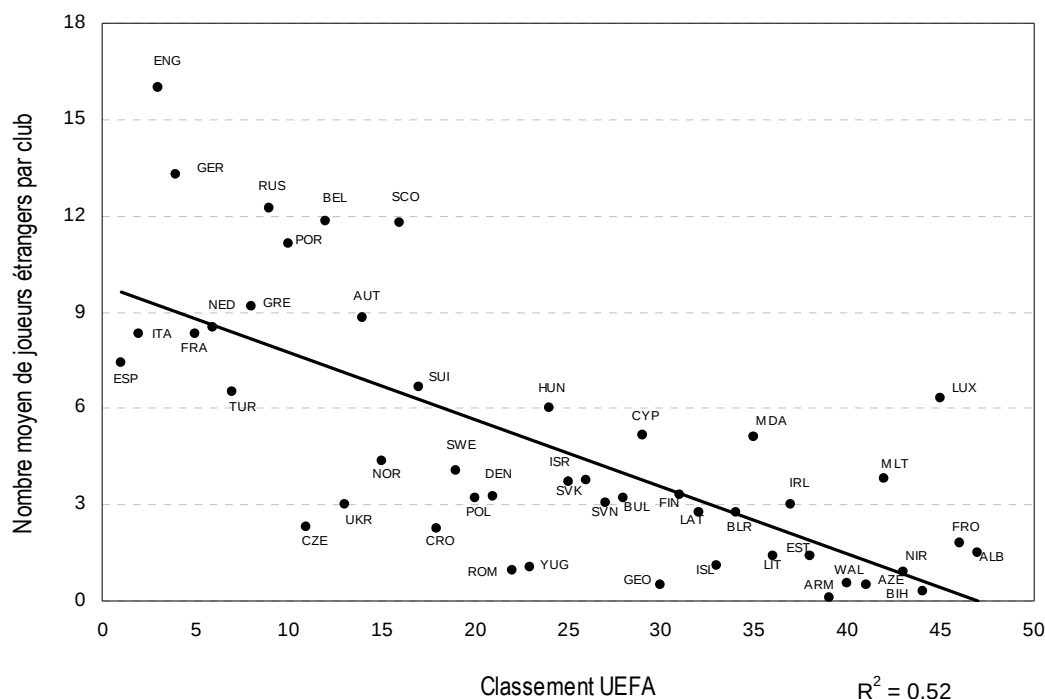
Graphique 20 : salaire annuel moyen par origine (sept clubs européens, en milliers d'euros)



Source : presse sportive

D'une manière générale, il apparaît que les footballeurs étrangers gagnent plus d'argent que les joueurs nationaux. Cette différence ne s'explique que partiellement par des raisons liées à l'âge et au poste occupé. Au niveau des sept clubs pris en compte, les étrangers sont certes légèrement sur-représentés dans les positions offensives, mais, au niveau de l'âge, ils ne sont pas plus âgés que les nationaux (26,2 contre 26,8 ans en moyenne). Ces données tendent à montrer que les joueurs étrangers se situent généralement dans les classes de salaires les plus élevées. Si la faiblesse de l'échantillon à partir duquel nous arrivons à cette conclusion doit nous rendre prudents, le constat de la plus forte présence de joueurs étrangers au sein des clubs les plus performants mis en évidence dans le graphique ci-dessous confirme ce résultat.

Graphique 21 : corrélation entre le nombre de joueurs étrangers par club et la place occupée par le pays dans le classement UEFA (premier niveau de compétition, saison 2002/2003)



Lors de la saison 2002/2003, une forte corrélation ($R^2=0,52$) a été mesurée entre le nombre moyen de joueurs étrangers par club d'une ligue et la place dans la hiérarchie sportive (classement UEFA) occupée par cette dernière. Plus une ligue est performante, plus les clubs qui en font partie recrutent des joueurs étrangers¹⁷⁴. Ce constat est valable aussi à l'échelle des cinq principales ligues européennes (Angleterre, France, Espagne, Allemagne, Italie). Lors de la saison 2005/2006, les joueurs étrangers représentaient 49% des joueurs présents dans les cinq équipes les mieux classées de ces ligues européennes, alors qu'ils ne composaient que 33,1% des effectifs des cinq équipes les moins bien classées.

Les rapports d'analyse financière publiés chaque année par le cabinet de consultants Deloitte montrent que, d'une manière générale, il existe une forte corrélation entre la rémunération moyenne des footballeurs et le rang ou le niveau de compétition des clubs

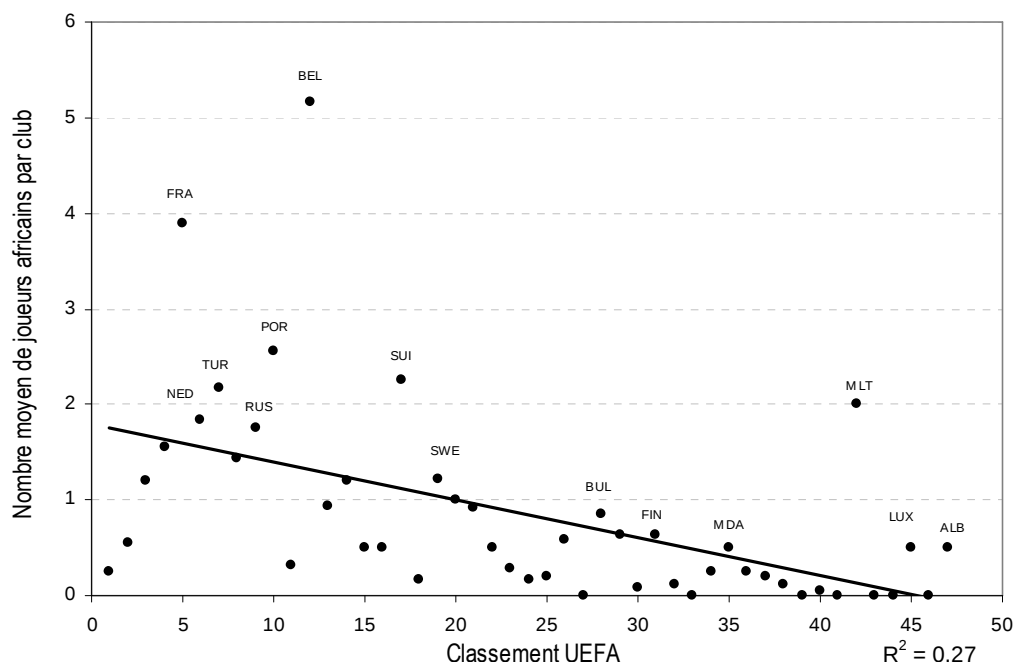
¹⁷⁴ Il faut à cet égard noter que les clubs des meilleures ligues ont généralement des effectifs plus nombreux que les clubs des ligues moins performantes. Les écarts en termes de nombre de joueurs sous contrat en fonction du niveau sportif des clubs ne sauraient néanmoins pas expliquer à eux seuls l'importance de la corrélation mesurée.

qui les emploient. La hiérarchie sportive reflète donc souvent une hiérarchie économique, tant à l'intérieur d'une ligue qu'à l'échelle internationale. Il est dès lors possible d'arriver à la conclusion que les joueurs étrangers occupent généralement une place de choix dans le cadre du marché du travail européen des footballeurs. Même dans le contexte d'une forte augmentation de la présence étrangère dans les clubs européens, le footballeur recruté en dehors des frontières nationales tend toujours à remplir le statut de renfort. A cet égard, il est intéressant de noter que, lors de la saison 2005/2006, si les joueurs étrangers représentaient 38,7% des footballeurs employés par les clubs des cinq principales ligues européennes, ils ont disputé 41,4% des matchs et marqué 50,2% des buts. Etant particulièrement performants, il est logique qu'ils soient bien payés.

6.4.2. Le cas des footballeurs africains

Pour comprendre la manière dont la présence de footballeurs africains évolue en fonction du niveau de compétition des ligues, nous avons mis en relation le nombre moyen de joueurs de cette origine par club d'une ligue et le niveau sportif de cette dernière.

Graphique 22 : corrélation entre le nombre de joueurs africains par club et la place occupée par le pays dans le classement UEFA (premier niveau de compétition, saison 2002/2003)



L'existence d'une corrélation positive indique que les footballeurs africains tendent à être plus présents dans les effectifs des clubs au fur et à mesure de l'augmentation du niveau

sportif des ligues auxquelles ces derniers prennent part. Etant donné que, comme nous l'avons précédemment souligné, il est possible de postuler l'existence d'une corrélation entre le niveau sportif et le niveau économique des ligues, ce résultat tend à infirmer l'hypothèse selon laquelle les joueurs africains occupent les segments inférieurs du marché du travail européen.

Dans la mesure où il est apparu que les joueurs occupant des positions offensives sont aussi mieux payés, la sur-représentation des footballeurs africains parmi les attaquants constatée lors de la saison 2005/2006 au niveau des cinq principales ligues européennes constitue aussi un indice allant à l'encontre de l'hypothèse d'une concentration des joueurs africains dans les classes salariales des joueurs les moins bien rétribués.

Différentes raisons nous incitent cependant à nuancer cette conclusion. Premièrement, le coefficient de corrélation mesuré entre le nombre de joueurs par ligue et le niveau sportif de cette dernière est bien plus faible pour les Africains que pour les footballeurs étrangers pris dans leur ensemble (0,27 contre 0,52). La valeur plus faible du R^2 indique que les joueurs africains ne se concentrent pas aussi fortement dans les meilleures ligues que les footballeurs étrangers d'autres origines.

Deuxièmement, nous basons ce constat uniquement sur une hiérarchie sportive des ligues. Or, nous avons montré qu'une forte segmentation existe aussi à l'intérieur des ligues. Ainsi, à l'échelle des cinq principales ligues européennes, si le pourcentage des étrangers dans les effectifs diminue au fur et à mesure que le niveau des clubs baisse, cette relation ne se vérifie pas pour les footballeurs africains.

Tableau 34 : pourcentage de footballeurs étrangers selon leur origine parmi les joueurs sous contrat par niveau des clubs (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Espagne, Italie, Allemagne, saison 2005/2006)

	<i>Bon</i>	<i>Moyen</i>	<i>Faible</i>
<i>Africains</i>	5,2	5,7	6,9
<i>Latino-américains</i>	15,5	9,8	9,2
<i>Ouest-européens</i>	20,8	12,4	10,2
<i>Est-européens</i>	5,9	5,3	5,6
<i>Etrangers d'autres origines</i>	1,6	2,5	1,2
<i>Tous étrangers</i>	49	35,7	33,1

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : lors de la saison 2005/2006, les joueurs africains représentaient 5,3% du nombre total des footballeurs sous contrat avec les cinq clubs les mieux classés dans chacune des cinq principales ligues européennes.

Les joueurs africains sont les seuls parmi les étrangers dont le pourcentage dans l'effectif des clubs s'accroît lorsque le niveau sportif de ces derniers diminue. À titre de comparaison, il est intéressant de noter que les footballeurs latino-américains représentaient 15,5% des joueurs évoluant pour les meilleurs clubs, 9,8% de ceux jouant pour les clubs de niveau intermédiaire et 9,2% de ceux sous contrat avec des équipes classées comme faibles.

Troisièmement, nous avons montré qu'une segmentation existe également à l'intérieur d'un même club. À cet égard, les joueurs interviewés ont souvent évoqué le fait qu'ils étaient moins bien rémunérés que leurs collègues. Samuel Ojong, par exemple, mentionnait que dans le club du FC Sion, lui-même et ses nombreux co-équipiers camerounais formés à la Kadji Sport Academy Douala qui y évoluaient étaient « *moins bien payés que tout le monde* », mais que « *de toute façon, nous étions déjà contents avec ce qu'ils nous donnaient* »¹⁷⁵. La vulnérabilité propre aux footballeurs africains et les mécanismes de discrimination existant à leur égard exposés dans le chapitre précédent doivent aussi être pris en compte lorsque nous évoquons la place des joueurs de cette origine dans le marché du travail européen des footballeurs.

À l'échelle des sept clubs européens dont les salaires de l'ensemble des joueurs ont été rendus publics (Hamburger SV, ACF Fiorentina, Milan AC, Juventus FC, SS Lazio, Real Madrid, Paris Saint-Germain), il est aussi apparu que si les étrangers gagnaient plus que les nationaux (1,8 contre 1,4 millions d'euros), la rémunération moyenne des footballeurs africains était la plus faible : 886.000 euros par an. À cet égard, il est important de préciser que seuls sept joueurs africains faisaient partie de ces clubs (Thimothée Atouba, Modeste Mbami, Boukary Drame, Boubacar Sanogo, Jean-Hugues Ateba-Bilayi, Bonaventure Kalou, Collin Benjamin) et qu'aucun d'entre eux n'évoluait dans les clubs qui payaient le mieux leurs joueurs (Real Madrid, Juventus FC, Milan AC). Néanmoins, si nous ne prenons en compte que les footballeurs jouant dans les deux clubs (Hamburger SV, Paris Saint-Germain) où les joueurs africains évoluaient, il apparaît également que le salaire moyen de ces derniers était plus faible que la rétribution moyenne de l'ensemble des joueurs restants (886.000 contre 933.000 euros).

Le plus jeune âge moyen des joueurs africains est le dernier critère qui ne nous permet pas d'affirmer avec certitude que les footballeurs de cette origine ne sont pas sur-représentés dans les segments inférieurs du marché du travail européen. Le tableau

¹⁷⁵ Entretien face-à-face (Neuchâtel), 3.9.2003.

suivant montre que, lors de la saison 2005/2006 et à l'échelle des cinq principales ligues européennes, les joueurs africains étaient en moyenne 1,1 ans plus jeunes que les footballeurs nationaux et 2 ans moins âgés que les footballeurs étrangers pris dans leur ensemble. Or, nous avons montré qu'en règle générale, la rémunération perçue par les footballeurs tend à augmenter avec l'âge, avant de diminuer une fois que les joueurs ont passé le seuil des trente ans.

Tableau 35 : âge moyen des joueurs en fonction de leur origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)

	<i>Joueurs africains</i>	<i>Joueurs nationaux</i>	<i>Joueurs étrangers</i>
<i>Age moyen</i>	24,1	25,2	26,1

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : les joueurs africains sous contrat en 2005/2006 avec les clubs des cinq meilleures ligues européennes avaient en moyenne 24,1 ans au début de la saison.

Les joueurs africains étaient plus jeunes que leurs collègues étrangers d'autres origines aussi lors de la saison 2002/2003 au niveau des quatorze ligues européennes prises en compte dans le chapitre précédent. Force est donc de reconnaître que s'il ne fait pas de doute que le marché du travail européen est structuré de manière segmentée, et que les joueurs étrangers pris dans leur ensemble n'y occupent pas une place défavorisée, dans l'état actuel de nos connaissances, un tel constat ne peut pas être fait pour les footballeurs africains uniquement.

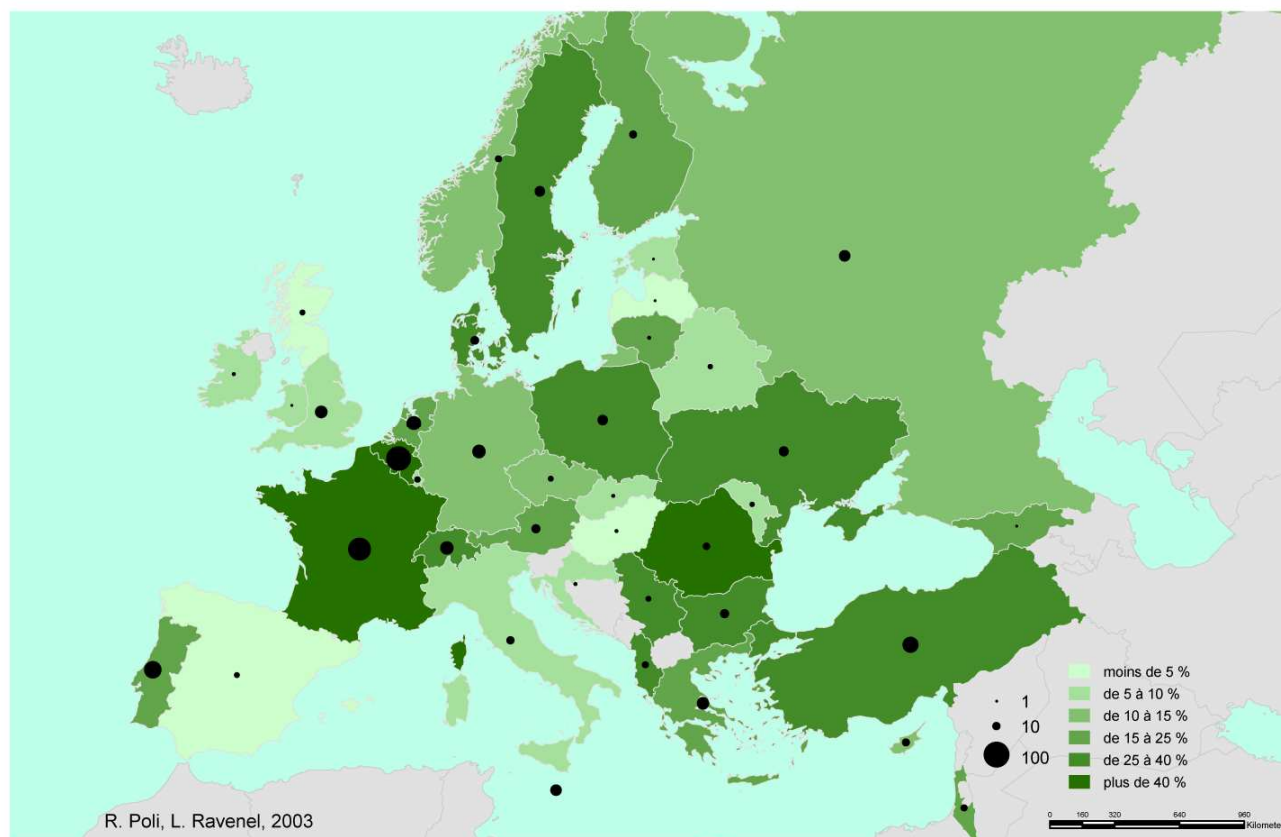
En valeurs absolues, les footballeurs africains sont certes sur-représentés dans les ligues les plus performantes, où les clubs disposent de plus de moyens financiers. Cependant, à l'intérieur de ces ligues et dans les effectifs des clubs, le plus jeune âge des footballeurs africains et leur sur-représentation dans les équipes les plus faibles tendent à indiquer que les joueurs de cette origine sont aussi engagés dans l'optique de limiter le niveau de la masse salariale et remplissent dès lors le rôle de main d'œuvre bon marché. Ce constat apparaît de manière encore plus importante si l'on compare la situation des joueurs africains à celle des footballeurs étrangers d'autres origines.

Les joueurs africains parmi les étrangers

La comparaison entre le coefficient de corrélation concernant la présence moyenne des joueurs étrangers pris dans leur ensemble dans les clubs d'une ligue en fonction de la place qu'elles occupent dans le classement UEFA et le même coefficient de corrélation mesuré au niveau des footballeurs africains uniquement (0,52 contre 0,27), fait apparaître que ces derniers sont moins fortement concentrés dans les ligues sportivement et

économiquement plus fortes. Ce constat apparaît aussi dans la carte suivante, qui présente le nombre et la part des joueurs africains parmi les footballeurs étrangers dans la quasi totalité des ligues de premier niveau de compétition de pays faisant partie de l'UEFA.

Carte 25 : nombre et part des footballeurs africains parmi les joueurs étrangers (premier niveau de compétition, saison 2002/2003)



Lors de la saison 2002/2003¹⁷⁶, 627 joueurs africains évoluaient dans le premier niveau de compétition de 47 pays européens. Présents dans 41 ligues, ils représentaient 17,9% du nombre total de footballeurs étrangers présents. Par rapport aux joueurs étrangers d'autres origines, ils étaient sur-représentés dans trois des quatre anciennes puissances coloniales (France, Belgique, Portugal), ainsi que dans treize autres championnats, tant en Europe occidentale (Malte, Suisse, Suède, Danemark, Pays-Bas, Finlande), qu'en Europe orientale (Roumanie, Albanie, Turquie, Pologne, Ukraine, Bulgarie, Serbie-Monténégro). A l'exception du championnat français, toutes les autres ligues présentant une sur-représentation de footballeurs africains étaient de niveau moyen ou faible.

Tableau 36 : nombre et pourcentage parmi les footballeurs étrangers des joueurs africains (saison 2002/2003, premier niveau de compétition).

	<i>Nombre d'étrangers</i>	<i>Nombre d'Africains</i>	<i>Pourcentage d'Africains parmi les étrangers</i>
<i>Roumanie</i>	15	8	53,3
<i>Malte</i>	38	20	52,6
<i>France</i>	166	78	47
<i>Belgique</i>	213	93	43,7
<i>Suisse</i>	80	27	33,8
<i>Albanie</i>	21	7	33,3
<i>Turquie</i>	117	39	33,3
<i>Suède</i>	57	17	29,8
<i>Pologne</i>	51	14	27,4
<i>Ukraine</i>	48	13	27,1

Huit des quinze joueurs étrangers sous contrat lors de la saison 2002/2003 avec des clubs du premier niveau de compétition roumain étaient africains. Dans le championnat maltais les footballeurs de cette origine représentaient aussi plus de la moitié de l'ensemble des joueurs étrangers présents (20 sur 38). Ces proportions sont plus élevées que celles mesurées dans d'anciens pays coloniaux comme la France (78 sur 146, 47%) et la

¹⁷⁶ Pour les championnats se déroulant sur l'année solaire, nous avons pris en compte la saison 2003.

Belgique (93 sur 213, 43,7%). La proportion de joueurs africains parmi les étrangers dépassait 30% aussi en Suisse, en Turquie et en Albanie.

De manière générale, mis à part le cas français, il apparaît que ce sont surtout les clubs disposant de faibles moyens financiers qui ciblent leur recrutement à l'étranger sur l'Afrique. Ce constat est confirmé par les données relatives aux cinq principales ligues européennes lors de la saison 2005/2006. Dans ces championnats, la part des joueurs africains parmi les joueurs étrangers augmente au fur et à mesure que le niveau sportif, et donc économique, des clubs diminue.

Tableau 37 : part des joueurs parmi les étrangers en fonction de leur zone d'origine et du niveau des clubs (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)

	<i>Bon</i>	<i>Moyen</i>	<i>Faible</i>
<i>Africains</i>	10,6	15,8	20,9
<i>Latino-américains</i>	31,4	27,5	28,3
<i>Ouest-européens</i>	42,6	34,8	30,5
<i>Est-européens</i>	12,1	14,7	16,8
<i>Etrangers d'autres origines</i>	3,3	7,2	3,5
<i>Tous étrangers</i>	100	100	100

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : les joueurs africains représentaient 10,6% des joueurs étrangers sous contrat avec les cinq clubs les mieux classés des cinq meilleures ligues européennes lors de la saison 2005/2006.

A l'échelle de ces cinq mêmes championnats, il apparaît également que les footballeurs africains sont en moyenne plus jeunes que leurs collègues étrangers d'autres origines.

Tableau 38 : âge moyen des joueurs en fonction de leur origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)

	<i>Africains</i>	<i>Latino-américains</i>	<i>Ouest-européens</i>	<i>Est-européens</i>
<i>Age moyen</i>	24,1	25,8	26,7	26,8

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : les joueurs africains sous contrat en 2005/2006 avec les clubs des cinq meilleures ligues européennes avaient en moyenne 24,1 ans au début de la saison.

L'âge précoce de la première migration internationale et l'importance du « taux d'éjection » du circuit professionnel évoqués dans les chapitres précédents font que les footballeurs africains ont en moyenne 1,7 ans de moins que leurs collègues latino-américains et 2,6 ans de moins que les joueurs ouest-européens évoluant à l'étranger.

Si par rapport au nombre total de joueurs sous contrat la conclusion est plus nuancée, par rapport aux joueurs étrangers d'autres origines le plus jeune âge des Africains et leur sur-représentation dans les clubs ne disposant pas d'importantes ressources financières nous permettent d'affirmer qu'ils remplissent le rôle de main d'œuvre bon marché. Les propos de l'ancien entraîneur du Racing Club Lens Joël Muller confirment ce constat : « *notre budget limité ne nous permet pas d'acquérir des Edmilson ou des Juninho, le seul moyen est de posséder des internationaux africains de bon rang* »¹⁷⁷. Et du point de vue des coûts de transfert aussi, l'ancien directeur sportif du RC Lens Patrice Bergues indiquait que « *faire venir un joueur d'Afrique reste moins onéreux par rapport à un Sud-américain* »¹⁷⁸.

Les données exposées tendent donc à confirmer l'hypothèse que la place des joueurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs reflète la position de l'Afrique dans le cadre de la division internationale du travail. Dans une perspective relationnelle, il est cependant important de relever que cette situation varie en fonction des contextes géographiques, notamment entre la France et l'Angleterre.

6.4.3. La comparaison entre la France et l'Angleterre

Si, à l'échelle européenne, la part des joueurs africains parmi les footballeurs étrangers tend à augmenter au fur et à mesure que le niveau sportif et économique des clubs baisse, cette situation n'a pas lieu en Angleterre. C'est pourquoi il est intéressant d'étudier de

¹⁷⁷ Afrique Football, n° 38, novembre 2003, p.20.

¹⁷⁸ Afrique Football, n° 38, novembre 2003, p.22.

manière comparative le cas anglais et le cas français, pays où l'équation susmentionnée est particulièrement évidente.

Tableau 39 : pourcentage des joueurs africains parmi les étrangers en fonction du niveau des clubs (premier niveau de compétition, saison 2005/2006)

	<i>Bon</i>	<i>Moyen</i>	<i>Faible</i>
<i>France</i>	32,6	44,4	69,4
<i>Angleterre</i>	9,3	9,3	9,8

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : 32,6% des joueurs étrangers sous contrat avec les cinq clubs français les mieux classés à l'issue de la saison 2005/2006 étaient africains.

Lors de la saison 2005/2006, presque 70% des joueurs étrangers présents dans les clubs classés dans les cinq dernières places de la Ligue 1 française étaient africains. Cette proportion est inférieure à 33% au niveau des cinq clubs les mieux classés. Dans la Premier League anglaise, par contre, les joueurs africains se répartissent beaucoup plus équitablement entre les clubs de différents niveaux.

Si, en France, ce sont surtout les clubs de niveau moyen ou faible qui ciblent leur recrutement à l'étranger en Afrique, une telle situation n'a pas cours en Angleterre. Ce constat est confirmé par le tableau suivant, qui indique la proportion de joueurs africains parmi les footballeurs en fonction du niveau de compétition (Ligue 1, Ligue 2, National pour la France ; Premier League, First Division, Second Division pour l'Angleterre).

Tableau 40 : pourcentage de joueurs africains parmi les étrangers en fonction du niveau de compétition (2002/2003)

	<i>Premier niveau de compétition</i>	<i>Deuxième niveau de compétition</i>	<i>Troisième niveau de compétition</i>
<i>France</i>	47	71,3	89,1
<i>Angleterre</i>	7,5	6,4	4,3

Source : enquête personnelle

Se lit de la manière suivante : les joueurs africains représentaient 47% des joueurs étrangers sous contrat avec les clubs de Ligue 1 française lors de la saison 2002/2003

En France, la part des joueurs africains parmi les étrangers augmente au fur et à mesure que le niveau de compétition baisse. La situation est opposée en Angleterre, où la part des Africains parmi les étrangers, tout en étant toujours moins importante qu'en France, diminue avec la baisse du niveau de compétition.

Le statut différent occupé par les joueurs africains dans le marché du travail français et anglais est confirmé aussi par les données sur l'âge.

Tableau 41 : âge d'arrivée des joueurs africains en France et en Angleterre (premier niveau de compétition, saison 2005/2006)

	<i>France</i>	<i>Angleterre</i>
<i>Age d'arrivée</i>	20,3	23,8

Source : Observatoire des footballeurs professionnels

Se lit de la manière suivante : en moyenne un joueur africain sous contrat avec un club de Ligue 1 française lors de la saison 2005/2006 est arrivé en France à l'âge de 20,3 ans.

Les joueurs africains arrivent généralement en France à un âge moins tardif qu'ils ne traversent la Manche. Souvent, en effet, comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent, ce sont les clubs français qui recrutent les joueurs directement en Afrique et ceux-ci ne sont engagés par les clubs anglais après qu'ils aient déjà intégré le marché du travail européen. Cette situation s'explique à la fois par des raisons relationnelles (plus grande présence d'intermédiaires et de recruteurs liés à des clubs français en Afrique), juridiques (impossibilité de transférer en Angleterre des joueurs non-communautaires qui n'évoluent pas régulièrement dans la sélection nationale de leur pays) et économiques (différentes dotations en ressources financières entre ligues européennes). A ce dernier propos, l'entraîneur Rolland Courbis affirmait : « *face aux budgets italiens ou espagnols, nous [les clubs français] avons l'obligation de rechercher des joueurs en devenir afin d'espérer opérer une plus-value qui permet de nous faire vivre* »¹⁷⁹.

Le recrutement de joueurs africains par les clubs français s'inscrit donc dans le cadre d'une stratégie visant un double objectif. D'une part, comme l'a souligné Jean-François

¹⁷⁹ <http://www.humanite.fr/journal/2000-08-26/2000-08-26-230420> (page consultée le 15.04.2007).

Bourg (1989) en ce qui concerne l'exemple de la production locale de joueurs dans les centres de formation, il s'agit d'augmenter l'offre de travail afin d'en diminuer le prix moyen. D'autre part, il s'agit de mettre en valeur de jeunes joueurs qui, en cas de bonnes performances, pourront être revendus pour plusieurs millions d'euros à des clubs européens disposant de plus de ressources. Cette observation, qui peut être élargie à la grande majorité des pays européens, ne concerne pas le cas anglais. Dans ce pays, les clubs recrutent presque exclusivement des joueurs africains qui sont déjà bien intégrés dans le marché du travail européen des footballeurs et, de ce fait, doivent être aussi bien rémunérés.

6.5. CONCLUSION

Dans la conclusion de ce chapitre, il s'agit de discuter l'hypothèse corrélée à la thématique de l'emploi. L'hypothèse postulait que la structure économique du football européen se caractérise par une polarisation, qui se répercute au niveau du marché du travail sous la forme d'une segmentation. Le recrutement de footballeurs africains s'inscrit dans ce processus. Les joueurs de cette origine remplissent le rôle de main d'œuvre « bon marché ».

Notre analyse fait apparaître que le contexte économique du football européen se caractérise effectivement par une forte polarisation. Ce processus est fortement lié à la différente augmentation de l'argent versé par les télévisions payantes pour les droits de retransmission des matchs en fonction des pays. Les clubs faisant partie des Etats possédant un bassin de population important (Angleterre, Espagne, Italie, France, Allemagne) ont vu les moyens à leur disposition s'accroître bien plus que les clubs faisant partie de pays moins peuplés. Les disparités se sont aussi accrues à l'intérieur des pays, tant entre clubs de différents niveaux de compétition, qu'entre clubs participant aux mêmes ligues. D'un point de vue économique, le football en Europe se caractérise ainsi par une triple fracture, qui se répercute au niveau des budgets des clubs.

Dans la mesure où les salaires représentent une part importante des dépenses effectuées par les clubs, les disparités en termes de budgets se reflètent directement au niveau du marché du travail, qui est de plus en plus segmenté. La segmentation a cours à quatre niveaux : entre ligues à une échelle internationale, entre ligues dans un même pays, entre clubs dans une même ligue, ainsi qu'entre joueurs à l'intérieur d'un même club. Si elle s'explique d'abord par le niveau sportif et économique des clubs, la segmentation intervient également en fonction de l'âge et du poste des joueurs. Les jeunes joueurs et les footballeurs occupant des places défensives tendent à se situer dans les segments inférieurs du marché du travail.

De manière générale, il apparaît que les joueurs étrangers sont mieux rémunérés que les joueurs nationaux. En effet, il existe une corrélation entre le niveau sportif –et économique– des ligues et le nombre de footballeurs non-nationaux. Cette situation est liée au fait que les clubs les plus performants engagent un plus grand nombre de joueurs étrangers que les autres. Engagés en tant que renforts, les footballeurs non-nationaux doivent aussi être payés en conséquence. Bien que dans une moindre mesure que pour les étrangers pris dans leur ensemble, la corrélation entre le niveau sportif des ligues et la présence de joueurs africains est aussi positive.

Par rapport aux joueurs étrangers d'autres origines, ces derniers sont cependant globalement sur-représentés dans les ligues et dans les clubs qui ne disposent pas de gros moyens. C'est donc surtout au niveau de la comparaison avec les footballeurs étrangers d'autres origines que nous pouvons affirmer que les joueurs africains remplissent le rôle de main d'œuvre « bon marché ». Cette situation s'observe partout en Europe, sauf en Angleterre, pays auquel les footballeurs africains n'accèdent qu'une fois qu'ils se sont affirmés au sein de clubs d'autres ligues européennes.

En ce qui concerne l'emploi, c'est surtout en France et au niveau des pays dont les clubs ne disposent pas des moyens pour recruter des joueurs expérimentés, qu'une intégration fonctionnelle des espaces a cours. L'engagement de jeunes joueurs africains permet en

effet aux clubs européens de se renforcer sans avoir à dépenser en salaires et en indemnités de transfert les sommes que nécessiterait le recrutement de joueurs du même calibre à l'échelle nationale ou dans d'autres zones du monde. En ce sens, nous pouvons effectivement affirmer que le recrutement de footballeurs en Afrique est lié à l'existence de processus de polarisation économique et de segmentation du marché du travail, et que ces phénomènes contribuent à l'augmentation des flux internationaux intervenant dans le contexte de la globalisation.

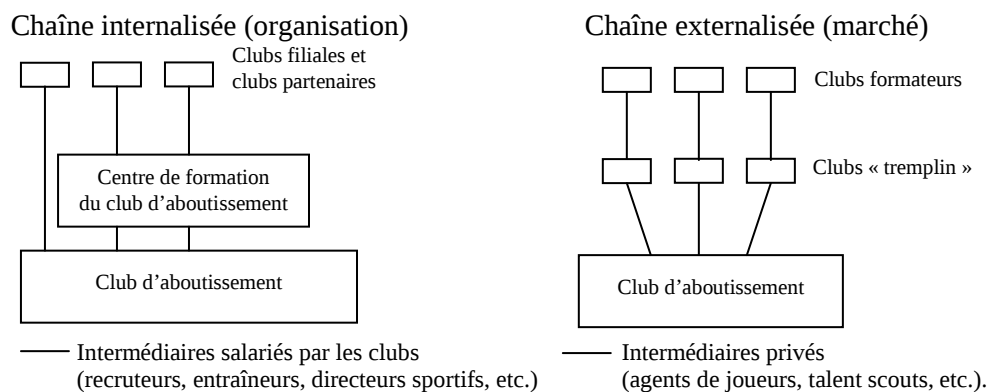
La sur-représentation des joueurs africains au sein des clubs de niveau sportif et économique moyen ou faible, parmi les footballeurs les plus jeunes et parmi les attaquants ne peut pas être expliquée uniquement en faisant référence à la manière dont l'économie et le marché du travail européen des footballeurs sont structurés. L'analyse effectuée dans ce chapitre a également montré que pour comprendre la place des joueurs africains dans le marché du travail européen, il est aussi nécessaire de prendre en compte la dimension commerciale des migrations des joueurs. Les footballeurs africains, en effet, ne sont pas seulement recrutés par les clubs européens pour renforcer l'équipe, mais aussi dans l'optique de la création d'une chaîne de valeur ajoutée à travers leur revente.

Plus généralement encore, ce n'est aussi que par rapport aux logiques commerciales ou inhérentes à l'emploi sous-jacentes à la présence de footballeurs africains en Europe que nous pouvons pleinement saisir le sens des initiatives prises par les clubs européens afin de contribuer à la construction et au maintien d'un avantage comparatif dans la production de joueurs en Afrique. Ce constat montre la pertinence de l'option d'analyser les logiques sous-jacentes aux migrations des footballeurs africains sous une triple perspective de recherche intégrant les dimensions de la production, du commerce et de l'emploi des joueurs.

7. CONCLUSION GENERALE

L'étude des migrations des footballeurs africains a montré que l'importance de leur mobilité, tant sur le plan spatial que temporel, s'explique par la volonté de différents types d'acteurs –les joueurs eux-mêmes, leurs agents et les dirigeants de clubs notamment– de tirer profit des différences de toutes natures entre espaces. Cette volonté, animée en premier lieu par des motivations économiques, se reflète dans le développement d'un marché de transferts globalisé, au sein duquel les différents championnats nationaux remplissent des rôles complémentaires et se retrouvent ainsi fonctionnellement intégrés. Comme dans le cadre de la fragmentation de la production de marchandises, nous sommes face à une situation dans laquelle le footballeur acquiert de la valeur « dans le mouvement », à travers une circulation prenant idéalement la forme d'une chaîne de valeur ajoutée.

Graphique 23 : typologie de chaînes de valeur ajoutée dans le football



Du point de vue de leur gestion, ces chaînes sont parfois sous le contrôle direct (achat ou création de clubs à l'étranger) ou indirect (partenariats stratégiques, sous-traitance à des sociétés spécialisées) de clubs européens (chaînes internalisées). Plus souvent, elles se développent dans le cadre de filières externes aux clubs, contrôlées par des intermédiaires privés (chaînes externalisées). Les clubs ont généralement recours à ces deux types de

stratégies, ainsi qu'à la production sur place de joueurs locaux, pour composer leurs effectifs.

Du point de vue des clubs d'aboutissement, ceux qui ont les moyens d'attirer dans leurs rangs les meilleurs joueurs, le contrôle direct de la chaîne comporte l'avantage de se prémunir contre le développement d'enchères entre clubs provoquant une forte augmentation des coûts de transfert des footballeurs. Si elle permet de mieux maîtriser les coûts en matière de recrutement, la stratégie internalisée est plus onéreuse en termes d'investissements d'ordre organisationnel (contrôle de la chaîne, création d'infrastructures, séjours de formation, etc.). La stratégie visant à passer par le « marché » pour acquérir des joueurs plus expérimentés, auparavant valorisés dans d'autres clubs professionnels, comporte aussi moins de risques sur le plan sportif. Dans un contexte très spéculatif où la transposition de compétences dans l'espace est difficile et les cas d'échecs nombreux, la politique d'externalisation des risques qu'elle permet de poursuivre explique en grande partie la raison de son succès.

Quelles que soient les stratégies de production et de recrutement de joueurs adoptées par les clubs européens, différents types d'intermédiaires jouent un rôle de premier ordre dans la mise en relation entre l'offre et la demande de travail. Par leurs voyages et leur connaissance des marchés, les recruteurs travaillant pour le compte des clubs ou organisés en sociétés privées déterminent en large partie l'ampleur et la direction des flux internationaux de footballeurs. Ce constat est confirmé par le fait qu'en fonction de leur pays d'appartenance, les clubs tendent à focaliser leur recrutement à l'étranger vers des zones spécifiques. Les proximités linguistiques relevant de l'histoire coloniale continuent à cet égard de jouer un rôle très important.

La prise en compte du rôle central joué par le travail d'intermédiation pousse à considérer que les avantages comparatifs dans la production de joueurs ne sont ni « donnés », ni « naturels », ni relevant de l'« accident historique ». Ils se construisent et se développent socialement par les interactions entre acteurs dans le cadre des réseaux de transfert. Ces

avantages ne sont donc pas figés, mais évoluent avec le temps et prennent différentes formes en fonction du vécu, du savoir et des compétences des acteurs en réseau. Dans cette perspective, l'existence, ou la non-existence, de réseaux de transfert reflète non seulement des considérations de type économique (coût de la formation, prix d'achat des joueurs, niveau des salaires, etc.), mais également des considérations sociales, politiques, historiques, culturelles et linguistiques. Faisant partie intégrante du processus de construction d'opportunités économiques et traduits par les acteurs au niveau du développement de canaux migratoires, l'ensemble de ces facteurs influence la structuration de la géographie des flux internationaux de sportifs (Poli 2007b).

Issue de la fertilisation croisée entre théories du commerce international et théories de la migration, l'approche relationnelle de l'étude de l'économie globale pousse à considérer la circulation internationale de biens et de personnes comme le reflet de morphologies sociales transnationales, progressivement mises en place par de nombreux types d'acteurs sur la base de critères multiples ayant tous un impact sur la formation d'opportunités économiques. Ces opportunités ne peuvent donc pas être analysées indépendamment de l'étude des réseaux d'acteurs qui contribuent à les créer. L'élargissement spatial de ces réseaux qui est au cœur du processus de globalisation de l'économie n'est donc pas effectué seulement pour tirer profit des différences spatiales existantes comme nous l'avons affirmé, mais aussi afin d'agir sur ces différences pour en tirer profit.

L'approche relationnelle développée dans le cadre de cette thèse à partir de l'exemple des migrations des footballeurs se prête à une généralisation bien au-delà de cette étude de cas. L'application de ses principes de base ouvre des perspectives de recherche intéressantes tant dans le domaine du commerce que dans celui des migrations.

Au niveau de l'étude du commerce, notre approche plaide pour l'introduction de facteurs sociaux et relationnels dans les modèles économiques afin d'expliquer l'ampleur et la direction des flux entre pays. Les modèles de type gravitaire pourraient par exemple être reformulés en ajoutant à la distance géographique en tant que frein aux échanges des

« distances » d'ordre historique, social et culturel. Nous considérons en effet que des critères tels que l' « inhabitude » de deux pays à commercer, l'absence de ressortissants d'un pays dans le pays du partenaire commercial potentiel ou encore les difficultés de communication liées au non-partage d'une langue commune constituent des barrières aux échanges tout aussi importantes que la distance physique entre pays. Ce constat est d'autant plus justifié aujourd'hui dans le contexte du développement des moyens de transport.

Notre approche plaide également pour une redéfinition de la notion d'avantage comparatif. Selon nous, ces avantages et les opportunités économiques qu'ils comportent ne sont pas seulement dus à des facteurs localisés dans un pays ou dans un lieu (différentes dotations en facteurs de production, économies d'échelle internes ou externes, etc.). Ils construisent aussi « dans le mouvement », par l'interaction entre acteurs dans le cadre des réseaux commerciaux mis en place pour faire circuler les biens produits. Nous considérons en effet que les rétroactions positives et les avantages comparatifs auto-consolidants mis en exergue par la nouvelle théorie du commerce international ne s'appliquent pas seulement au niveau de la production, mais gagneraient aussi à être pris en compte à l'échelle des réseaux mettant en relation l'offre et la demande de biens.

La mise en place de « routes commerciales », un meilleur partage de l'information, une meilleure adéquation des produits à la demande, la confiance mutuelle entre partenaires, ainsi qu'entre producteurs et consommateurs, ou encore la construction d'une réputation amenant à des images de marque sont autant de facteurs permettant de créer, maintenir, voir même renforcer la profitabilité des échanges internationaux. Ces différents facteurs, qui peuvent être regroupés sous le concept d'effets de réseau, influencent la dynamique géographique des flux et participent à la construction d'un avantage économique « dans le mouvement ».

Tendant à se renforcer avec le temps, les effets de réseau dans le commerce comme dans la production de biens constituent des forces d'inertie faisant que la recherche de nouveaux avantages comparatifs par des délocalisations ou par la recherche de nouveaux partenaires n'est pas toujours profitable. Ce constat contribue à expliquer les raisons faisant qu'au-delà de leur augmentation générale, les flux commerciaux entre pays continuent à répondre à des logiques géographiques précises. Si dans le cadre du processus de globalisation de l'économie, la géographie des flux internationaux est certainement appelée à être reconfigurée, cette reconfiguration a ainsi lieu d'une manière bien plus lente que les chercheurs « hyperglobalistes » ont bien voulu prédire.

Au niveau de l'étude des migrations, la perspective de recherche développée dans cette thèse souligne aussi la nécessité d'intégrer des facteurs socio-relationnels dans les modèles économiques néo-classiques expliquant les flux entre pays. Ces facteurs ne sont pas seulement responsables de la perpétuation des migrations, mais peuvent aussi avoir un effet déclencheur, au même titre que les facteurs macro-économiques tels que le rapport entre capital et travail dans un territoire. Si ces facteurs demeurent importants, ils ne peuvent à eux-seuls expliquer la dynamique géographique des migrations internationales. Ce sont plutôt les critères socio-relationnels qui définissent souvent les conditions de possibilité permettant aux individus de migrer ou d'envisager de le faire. Comme le soulignent Allan Findlay et Lin Li (1998) et à l'image de ce que nous avons constaté dans le cas des footballeurs, l'existence de canaux migratoires a ainsi un impact tant sur l'ampleur que sur la direction des flux.

L'idée ayant émergé de l'application du cadre analytique des réseaux de production globaux selon laquelle la « valeur » se crée aussi dans le mouvement constitue également une source d'inspiration importante dans le contexte de l'analyse des migrations. Comme dans le football, la mobilité est aujourd'hui valorisée dans un grand nombre de professions.

Dans le monde scientifique par exemple, la mobilité internationale est de plus en plus considérée positivement par les employeurs, surtout lorsqu'elle intervient au début de la carrière du chercheur, et si elle le fait transiter par des universités prestigieuses. Des dispositifs institutionnels sont ainsi mis en place pour favoriser la circulation des cerveaux et le rapatriement des plus brillants d'entre eux. En acquérant de l'expérience à l'étranger à travers des séjours prolongés ou par la présentation de communications dans des conférences réputées, le chercheur est conscient qu'il peut accroître non seulement ses compétences et son capital relationnel, mais aussi ses capitaux d'ordre symbolique – par la reconnaissance qu'il acquiert auprès de ses pairs– et économique –par une meilleure insertion dans le marché du travail.

La mobilité internationale est aussi fortement valorisée dans des domaines professionnels autres que le sport ou la science. Dans l'art et la musique, par exemple, elle permet aux artistes et aux musiciens non seulement de conquérir des nouveaux marchés, mais aussi de « capter » le prestige associé à des lieux particuliers (lieux d'exposition, salles de concert ou festivals célèbres) et de l'inscrire durablement dans son curriculum. La circulation est alors un moyen d'ascension tant sur le plan symbolique –au niveau de la réputation– qu'économique –au niveau des cachets perçus et de la valeur marchande attribuée aux œuvres produites. Comme dans le football, dans le milieu de l'art et dans celui de la musique les intermédiaires font circuler les artistes et jouent un rôle central dans la création d'une valeur ajoutée par la mobilité. Ils empochent ainsi d'importants dividendes.

La mobilité est une condition permettant de gravir les hiérarchies pour bien d'autres catégories de travailleurs. Personnel religieux de l'église catholique, cadres de multinationales et d'organisations internationales, personnel travaillant dans le domaine du développement et de l'humanitaire, corps diplomatique, sont autant de catégories de migrants appelées à circuler entre différentes localités pour améliorer leur position au sein des institutions dans lesquelles ils sont intégrés. Pour les étudiants inscrits dans les programmes d'échanges, la mobilité internationale est aussi un investissement pouvant

être monnayé par la suite dans le marché du travail, surtout lorsqu'elle s'accompagne de l'apprentissage d'une langue étrangère. Bien qu'étudiées, les migrations de ces différentes catégories de personnes sont rarement considérées comme autant de manifestations d'un même processus de valorisation de la mobilité.

Cette valorisation sociale et économique de la mobilité internationale intervenant dans un nombre important de catégories professionnelles s'inscrit dans un contexte culturel plus général dans lequel, « *les mots associés à la mobilité sont toujours positifs* » (Cresswell, 2006 : 25). Selon cet auteur, il est possible de distinguer entre deux manières métaphysiques de voir le monde, l'une « sédentariste » et l'autre « nomadique ». Dans le passage de la première à la seconde qu'il observe dans l'évolution de la pensée sociale occidentale, la suspicion morale entourant la mobilité laisse place à une toute autre vision. Celle-ci tend à valoriser la « fluidité » au détriment des notions de lieu, de territoire et d'enracinement, qui sont dépréciées et vues comme des archaïsmes. Cette vision se reflète dans le marché du travail, où la flexibilité est considérée aujourd'hui comme un atout.

Dans ce nouveau contexte, la capacité des acteurs à bouger devient un capital qu'ils peuvent faire valoir. Vincent Kaufmann, Max Bergman et Dominique Joye (2004) ont forgé le concept de **motilité** pour définir **la capacité qu'ont les acteurs à être mobiles dans l'espace social et géographique**, tant réellement (aujourd'hui et dans le passé) que potentiellement (dans un avenir plus ou moins proche). Comprise comme un capital, la motilité représente « *une nouvelle forme d'inégalité sociale* » (2004 : 754).

Le processus de valorisation de la mobilité internationale à l'œuvre dans beaucoup de professions n'est donc pas socialement neutre. Il tend à favoriser les travailleurs ayant les compétences et les connaissances pour se déplacer, et étant disposés à le faire, au détriment des autres. Par la notion de « *rapport social à la mondialisation* », Anne-Catherine Wenger souligne que « *l'accès à l'espace international est marqué par sa sélectivité sociale* » (2007 : 100). Cette sélectivité n'est pas seulement due à des critères

économiques, mais aussi à des facteurs culturels. Selon elle, « *la connaissance des langues, la familiarité avec d'autres pays, l'habitude des voyages, l'aisance dans les interactions avec des personnes de nationalités diverses sont des facteurs de hiérarchisation sociale qui prennent une importance croissante* » (2007 : 101).

S'il permet à des personnes socialement défavorisées dans leur pays d'origine de retourner cette situation à leur avantage, le processus tendant à valoriser la mobilité internationale comporte aussi le risque d'une dérive tyrannique. Dans le football, par exemple, si un joueur africain n'a pas envie de quitter son pays, il n'aura que très peu de chances de jouer une phase finale de la Coupe du Monde, indépendamment de ses qualités intrinsèques. Et dans la science, un chercheur ne disposant pas d'une expérience à l'étranger aura moins de chance d'être nommé professeur qu'un collègue plus mobile. Ce même raisonnement s'applique à toutes les catégories de migrants mentionnées plus haut.

La valorisation de la mobilité internationale peut être aussi source d'inégalités dans la mesure où, dans le football comme dans la science ou dans le milieu de l'art, il ne s'agit pas seulement de se déplacer, mais aussi de passer par les « bons » endroits. Pour accéder aux lieux les plus prisés, il est souvent nécessaire d'être intégrés dans des réseaux sélectifs et peu accessibles. L'« *accès aux réseaux qui facilitent la mobilité* » (Kaufmann et al. 2004 : 752) devient dès lors un enjeu de première importance pour un nombre croissant d'individus. Ces réseaux peuvent ainsi être autant inclusifs qu'exclusifs : favoriser les compétences et la justice sociale ou, au contraire, reproduire des rentes de position qui ne sont pas basées sur le mérite.

Comme nous l'avons montré dans le cas des footballeurs, la gestion des réseaux de circulation des travailleurs devient une affaire de première importance non seulement pour ces derniers, mais aussi pour les intermédiaires faisant de cette gestion leur travail. Les différents types d'acteurs officiant comme intermédiaires pour favoriser les flux internationaux de personnes, mais aussi de biens, assument un rôle moteur dans

l'intégration fonctionnelle des espaces intervenant dans le contexte de la globalisation de l'économie.

Dans la perspective relationnelle de la globalisation, la mobilité ne peut donc en aucun cas être considérée comme un simple « *interstice ou une liaison entre un point de départ et un point d'arrivée* » (Kaufmann et al. 2004 : 754). Bien au contraire, en tant que reflet de morphologies sociales mises en place par des acteurs pour des raisons stratégiques, elle véhicule toujours du sens et elle est traversée par des enjeux de pouvoir (Cresswell 2006). Comme nous l'avons fait dans le cas des migrations des footballeurs africains, la nécessité d'étudier les **relations sociales de circulation** des hommes tout comme des marchandises apparaît centrale. Ces relations peuvent être définies comme les **formes spécifiques d'interaction qui se mettent en place entre les acteurs et les choses en mouvement et les acteurs qui régissent leur mobilité**.

Considérer la mobilité internationale comme un capital pour les travailleurs dans nombreuses catégories professionnelles, et comme une nouvelle source de profit pour les intermédiaires qui gèrent et stimulent les flux, ouvre d'importantes perspectives de recherche dont l'actualité et la pertinence vont bien au-delà de l'étude de cas des migrations footballeurs africains.

Il s'agit par exemple de mieux comprendre les différentes modalités par lesquelles la mobilité peut être capitalisée par les acteurs en fonction des contextes spatiaux, temporels et professionnels dans lesquels ils se situent. L'étude biographique des trajectoires de carrière de travailleurs actifs dans différents secteurs, à différentes périodes et dans différents territoires pourrait fournir d'importants éléments empiriques pour mieux comprendre l'ampleur des changements intervenus dans le contexte du passage d'une métaphysique de la sédentarité à une métaphysique du nomadisme. Dans ce cadre, il serait aussi très intéressant d'effectuer une analyse approfondie des idéologies sous-jacentes à l'encouragement de la mobilité internationale, tant au niveau d'acteurs privés – les firmes multinationales par exemple – que publics – comme par exemple les Etats.

Il apparaît aussi particulièrement intéressant d'étudier les relations sociales de circulation dans le cas d'autres catégories de migrants dont la mobilité dépend fortement du travail d'intermédiation effectué par des agences de placement actives à l'échelle internationale. Nous pensons par exemple aux danseuses de cabaret, aux infirmières, au personnel domestique, aux artistes ou encore aux musiciens. Dans ce cadre, il s'agit aussi de proposer des recherches pour mieux comprendre, d'un point de vue quantitatif, l'ampleur du développement de ces agences et l'évolution du nombre de travailleurs concernés et, dans une perspective qualitative, de mieux saisir les stratégies géographiques poursuivies par ces acteurs-clé de la globalisation. Autant de questions que nous avons creusées dans le cas du football professionnel.

Si nous avons bien saisi les processus à l'œuvre dans le contexte de la globalisation de l'économie, toutes ces thématiques sont destinées à rester longtemps actuelles et pourront nous occuper pour bien des années encore.

BIBLIOGRAPHIE

Abella, M. 2006: Global competition for skilled workers and consequences. In Kuptsch, C. et Pang, E. F., editors, *Competing for Global Talent*, Genève: ILO, 11-32.

Amselle J.-L. et M'Bokolo E. 1999 : *Au coeur de l'ethnie*. Paris : La Découverte. [1ère éd. 1965]

Appadurai, A. editor 1986: *The social life of things: commodities in cultural perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Arnaud, P. 1999 : Sport et relations internationales. La nouvelle donne géopolitique (1919-1939). *Géopolitique* 66, 15-24.

Arnaut, J. L. 2006: *Independent European Sport Review*. Bruxelles: UK Presidency of the EU.

Badie, B. 1995 : *La fin des territoires*. Paris : Fayard.

Balandier, G. 1971 : *Sens et puissance : les dynamiques sociales*. Paris : PUF.

Bale, J. and Maguire J. editors 1994: *The Global Sports Arena. Athletic Talent Migration in an Interdependant World*. London: Frank Cass.

Barth, F. 1999 : Les groupes ethniques et leurs frontières. In Poutignat, P. et Streiff-Fenart, J., éditeurs, *Théories de l'ethnicité*, Paris : PUF, 203-249 [1ère éd. 1995].

Bayart, J.-F. 1999 : L'Afrique dans le monde : une histoire d'extraversion, *Critique internationale* 5, 97-120.

Bourdieu, P. 1980 : Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales* 31, 2-3.

Bourdieu, P. 1994 : *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*. Paris : Seuil.

- Bourg, J.F.** 1989 : Le marché du travail sportif. In Andreff, W., éditeur, *Economie politique du sport*, Paris : Dalloz, 145-169.
- Bower, T.** 2003: *Broken Dreams*. London: Pocket Books.
- Brenner, N.** 1999: Beyond State-Centrism? Space, Territoriality, and Geographical Scale in Globalization Studies. *Theory and Society* 28 (1), 39-78.
- Bromberger, C.** 1998 : *Football, la bagatelle la plus sérieuse au monde*. Bayard : Paris.
- Bryson, J., Henry, N., Keeble, D. and Martin, R.** editors 2002: *The Economic Geography Reader. Producing and Consuming Global Capitalism*. John Wiley: Chichester. [1st ed. 1999]
- Centre pour l'égalité des chances et pour la lutte contre le racisme belge (CECLR)** 2001 : Problématique du transfert de joueurs de football. In CECLR, édition, *Lutte contre la traite des êtres humains*. Rapport annuel 2000, Bruxelles: CECLR, 89-95.
- Cervantes, M et Goldstein, A.** 2005: *Talent Mobility in the Global Economy: Europe as a Destination*. OECD: Paris.
- Coe, N., Johns, J. and Ward, K.** 2007: Mapping the Globalization of the Temporary Staffing Industry. *The Professional Geographer* 59 (4), 503-520.
- Clarke, J., van Dam, E. and Gooster, L.** 1998: New Europeans: Naturalisation and Citizenship in Europe. *Citizenship Studies* 2 (1), 43-68.
- Clifford, N. and Valentine, G.** 2003: *Key Methods in Geography*. Sage: London.
- Commission des communautés européennes** 2007 : *Livre blanc sur le sport*. Bruxelles (http://ec.europa.eu/sport/whitepaper/wp_on_sport_fr.pdf).
- Coquery-Vidrovitch, C. et Moniot, H.** 2005 : *L'Afrique noire, de 1800 à nos jours*. Paris : PUF (5^{ème} édition).
- Corcuff, P.** 1995: *Les nouvelles sociologies*. Paris : Nathan.

- Crang, P., Dwyer, C. and Jackson, P.** 2003: Transnationalism and the spaces of commodity culture. *Progress in Human Geography* 27 (4), 438-456.
- Cresswell, T.** 2006: *On the Move. Mobility in the Modern Western History*. London: Routledge.
- Darby, P.** 2001: The New Scramble for Africa: African Football Labour Migration to Europe. In Mangan, J.A., editor, *Europe, Sport, World: Shaping Global Societies*, London: Frank Cass, 217-244.
- Darby, P., Akindes, G. and Kirwin, M.** 2007: Football Academies and the Migration of African Football Labour to Europe. *Journal of Sport and Social Issues* 31 (2), 143-161.
- Dedecker, J.-M. et Lozie, F.** 2002 : *Traite des êtres humains dans le sport*, Rapport fait au nom de la sous-commission "traite des êtres humains" à la commission de l'Intérieur et des Affaires administratives, 2-1132/1 et 2-1132/2, Sénat de Belgique.
- Dejonghe, T.** 2005: *Football in Belgium from centre to semi-periphery: analyzing the financial grounds*. Ottawa: Proceedings of the 7th Congress of the International Association of Sports Economics.
- Deloitte** 2005: *Annual Review of Football Finance. A Changing Landscape*. Manchester: Deloitte.
- Deloitte** 2006: *Annual Review of Football Finance. All Eyes on Europe*. Manchester: Deloitte.
- Dicken, P.** 2002: Trading Worlds. In Johnston, R., Taylor, P. and Watts, M., editors, *Geographies of Global Change: Remapping the World*. Blackwell: Malden, 43-56.
- Dicken, P.** 2003: *Global Shift. Reshaping the Global Economy Map in the 21st Century*. London: Sage (fourth edition).

Dicken, P., Kelly, P., Olds, K. and Yeung, H. W. C. 2001: Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks* 1 (2), 89-112.

Dickens, W. and Lang, K. 1985: A Test of Dual Labor Market Theory. *The American Economic Review* 75 (4), 792-805.

Dickens, W. and Lang, K. 1988: The Reemergence of Segmented Labor Market Theory. *The American Economic Review* 78 (2), 129-134.

Dubey, J.-P. 2000: *La libre circulation des sportifs en Europe*. Bern, Bruxelles : Staempfli, Bruylant.

Elias, N. 1985 : *La société de cours*. Paris : Flammarion.

Elias, N. 1993 : *Engagement et distanciation. Contributions à la sociologie de la connaissance*. Paris : Fayard.

Elias, N. 1997 : *Logiques de l'exclusion : enquête sociologique au cœur des problèmes d'une communauté*. Paris : Fayard.

Elias, N. 1998 : *La société des individus*. Paris : Fayard.

Emirbayer, M. 1997: Manifesto for a Relational Sociology. *The American Journal of Sociology* 103 (2), 281-317.

Emirbayer, M. and Mische, A. 1998: What is Agency? *The American Journal of Sociology* 103 (4), 962-1023.

Faulconbridge, J. 2006: Stretching tacit knowledge beyond a local fix? Global spaces of learning in advertising professional service firms. *Journal of Economic Geography* 6, 517-540.

Farinelli, F. 2007 : *L'invenzione della terra*. Sellerio : Palermo.

Faure, C. et Suaud J.-M., 1999 : *Le football professionnel à la française*. Paris : PUF.

- Featherstone, M. and Lash, S.** 2002: Globalization, Modernity and the Spatialization of Social Theory: An Introduction. In Featherstone, M., Lash, S., Robertson, R., editors, *Global Modernities*. London: Sage, 1-24 [1st ed. 1995].
- Fibbi, R., Kaya, B. et Piguet, E.** 2003 : *Le passeport ou le diplôme ? Etude des discriminations à l'embauche des jeunes issus de la migration*. Neuchâtel : Forum suisse pour l'étude des migrations et de la population.
- Findlay, A. and Li, L.** 1998: A Migration Channels Approach to Study of Professionals Moving to and from Hong Kong. *International Migration Review* 32 (3), 682-703.
- Findlay, A., Li, L., Jowett, A. and Skeldon, R.** 1996: Skilled International Migration and the Global City: A Study of Expatriates in Hong Kong. *Transactions of the Institute of British Geographers* 21 (1), 49-61.
- Fusetti, C. and Manfredi, F.** 2006: Sport: Social and Economic Value. In Manfredi, F., editor, *Football and its Future*. Milano: Egea, 3-42.
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M.** editors 1994: *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Prager.
- Gerke, S. and Evers H.-D.** 1993: *Labour Market Segmentation in West Sumatra*. Bielefeld: Sociology of Development Research Centre (working paper) (http://www.uni-bielefeld.de/tdrc/publications/working_papers/WP197.pdf).
- Giddens, A.** 2000: *Runaway World: How Globalisation is reshaping our Lives*. Routledge: New York.
- Giulianotti, R. and Robertson, R.** 2004: The Globalization of Football: A Study in the Glocalization of the 'Serious Life'. *The British Journal of Sociology* 55, 545-568.
- Granovetter, M.** 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78 (6), 1360-1380.

- Granovetter, M.** 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91 (3), 481-510.
- Granovetter, M.** 1990: The Myth of Social Network Analysis as a Special Method in the Social Sciences. *Connections* XIII (1-2), 13-16.
- Granovetter, M.** 2003: A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In Guillen, M., Collins, R., England, P. and Meyer, M., editors. *The New Economic Sociology. Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage, 35-60.
- Granovetter, M.** 2005: The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives* 19 (1), 33-50.
- Hannerz, U.** 2003: Being There...and There... and There! Reflections on Multi-Site Ethnography. *Ethnography* 4 (2), 201-216.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. and Perraton, J.** 1999: *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Cambridge: Polity Press.
- Hodson, R. and Kaufman, R.** 1982: Economic Dualism: A Critical Review. *American Sociological Review* 47 (6), 727-739.
- Hudson, R.** 2004: Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits. *Progress in Human Geography* 28 (4), 447-471.
- Jackson, P.** 1999: Commodity Cultures: the Traffic in Things. *Transactions of the Institute of British Geographers* 24, 95-108.
- Johnston, R. J., Gregory, D., Pratt, G. and Watts, M.** 2000: *The Dictionary of Human Geography*. Oxford: Blackwell.
- Kaufmann, V., Bergman, M. and Joye, D.** 2004: Motility: Mobility as Capital. *International Journal of Urban and Regional Research* 28 (4), 745-756.
- Knox, P., Agnew, J. and Mc Carthy, L.** 2003: *The Geography of the World Economy*. Oxford: Arnold (fourth edition).

- Krugman, P.** 2000: *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*. Paris : La Découverte [1ère éd. 1998].
- Krugman, P. et Obstfeld, M.** 2006 : *Economie internationale*. Paris : Pearson (septième édition).
- Kuertsch, C.** editor 2006: *Merchants of Labor*. Genève: ILO.
- Kuertsch, C. and Pang E. F.** editors 2006: *Competing for Global Talent*. Genève: ILO.
- Lanfranchi, P.** 1998: Football et modernité. *Traverse* 3, 76-87.
- Lanfranchi, P.** 2002: Football, cosmopolitisme et nationalisme. *Pouvoir* 101, 15-25.
- Lanfranchi, P. and Taylor, M.** 2001: *Moving with the Ball. The Migration of Professional Footballers*. Oxford: Berg.
- Leeds, M. and von Allmen, P.** 2002: *The Economics of Sport*. Addison Wesley: Boston.
- Lefebvre, H.** 2000: *La production de l'espace*. Anthropos : Paris [1ère édition 1974].
- Ley, D. and Cybriwsky, R.** 1974: Urban Graffiti as Territorial Markers. *Annals of the Association of American Geographers* 64 (4), 491-505.
- Li, L., Findlay, A. and Jones, H.** 1998: A Cultural Economy Perspective on Service Sector Migration in the Global City: The Case of Hong Kong. *International Migration* 36 (2), 131-157.
- Ligue Football Professionnelle** 2006: *Situation du football professionnel français*. Saison 2005/2006. Paris : LFP.
- Magee, J. and Sugden, J** 2002: The World at Their Feet. Professional Football and International Labor Migration. *Journal of Sport & Social Issues* 26 (4), 421-437.
- Maguire, J. and Pearton, R.** 2000: Global Sport and the Migration Patterns of France '98 World Cup Finals Players : Some Preliminary Observations. In Garland, J., Malcolm,

D., Rowe, M., editors, *The Future of Football. Challenges for the Twenty-First Century*, 175-189.

Maguire, J. and **Stead, D.** 1998: Border Crossings. Soccer Labour Migration and the European Union. *International Review for the Sociology of Sport* 33 (1), 59-73.

Marfaing, L. et **Wippel, S.** éditeurs 2004 : *Les relations transsahariennes à l'époque contemporaine. Un espace en constante mutation*. Paris, Berlin : Karthala, ZMO.

Martin, P. 2006: Regulating private recruiters. The core issues. In Kuptsch, C., editor, *Merchants of Labor*, Genève: ILO, 13-25.

Marx, K. 2003: *La marchandise*. Actes Sud : Arles [première édition 1867].

Massey, D. 1994: *Space, Place and Gender*. Cambridge: Polity Press.

Massey, D. 2005: *For Space*. London: Sage.

Massey, D., Arango, J., Hugo, G., Kouaci, A., Pellegrino, A. and **Taylor, J.** 1996: Theories of International Migration: A Review and Appraisal. In Cohen, R. editor, *Theories of Migration*, Cheltenham: Elgar, 181-216.

Mc Govern, P. 2002: Globalization or Internationalization? Foreign Footballers in the English League, 1946-95. *Sociology* 36 (1), 23-42.

Meyer, J-B. 2001: Network Approach versus Brain Drain: Lessons from the Diaspora. *International Migration* 39 (5), 91-110.

Mitchell, K. 1997: Transnational discourse: bringing geography back in. *Antipode* 29, 101-114.

Moati, P. et **Mouhoud, E. M.** 1994 : Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail. *Economie appliquée* 47 (1), 47-73.

Mouhoud, E. M. 2006 : *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris : La Découverte.

- Müller-Mahn, D.** 2005 : 'Brokers' of Globalization: Transnational Trade Networks in East Africa (paper presented at the European Conference of African Studies, Panel 87d).
- Murray, W.** 2006: *Geographies of Globalization*. London: Routledge.
- Perraton, J.** 2003: The scope and implications of globalisation. In Michie, J., editor, *The Handbook of Globalisation*, Cheltenham: Elgar, 37-60.
- Piguet, E.** 2004 : *L'immigration en Suisse. 50 ans d'entrouverture*. Lausanne : Presses polytechniques et universitaires romandes.
- Piguet, E.** 2005 : Les approches méthodologiques de la discrimination à l'embauche sur le marché du travail. *Migrations et Société* 105 (1), 175-187.
- Piore, M.** 1983: Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong? *The American Economic Review* 73 (2), 249-253.
- Poli, R.** 2002 : *Le football en Côte d'Ivoire : organisation spatiale et pratiques urbaines*. Neuchâtel : CIES.
- Poli, R.** 2004a : *Les migrations internationales des footballeurs. Trajectoires de joueurs camerounais en Suisse*. Neuchâtel : CIES.
- Poli, R.** 2004b : L'Europe à travers le prisme du football. Nouvelles frontières circulatoires et redéfinition de la nation. *Cybergéo* 294, <http://193.55.107.45/articles/294res.htm>.
- Poli, R.** 2006a: Cultural diversity in elite football: back to its origins. In Aledda, A., Fabbris, L. et Spallino, A., editors, *Cultural differences in sport*, FrancoAngeli: Milano, 91-102.
- Poli, R.** 2006b: Migrations and trade of African football players: historic, geographical and cultural aspects. *Afrika Spectrum* 41(3), 393-414.
- Poli, R.** 2007a : Transferts de footballeurs : la dérive de la marchandisation. *Finance & Bien Commun* 26, 40-47.

Poli, R. 2007b : Migrations de footballeurs et mondialisation : du système-monde aux réseaux sociaux. *Mappemonde* 88, <http://mappemonde.mgm.fr/num16/articles/art07401.html>

Poli, R. et **Dietschy, P.** 2006 : Le football africain entre immobilisme et extraversion. *Politique Africaine* 102, 173-187.

Poli, R. et **Ravenel, L.** 2005 : Les frontières de la « libre » circulation dans le football européen. Vers une mondialisation des flux de joueurs ?, *Espace Population Société* 2, 293-303.

Poli, R. and **Ravenel, L.** 2006: *Annual Review of the European Football Players' Labour Market*. Neuchâtel: CIES.

Radnedge, K. 2002 : *The Ultimate Encyclopedia of Soccer*. Carlton Books (third edition).

Rainelli, M. 2003a : *La nouvelle théorie du commerce international*. Paris : La Découverte.

Rainelli, M. 2003b : *Le commerce international*. Paris : La Découverte.

Ravenel L. et **Pousset T.** 2002 : *L'origine des footballeurs dans les principaux championnats européens. Les conséquences géographiques de l'arrêt Bosman*, Caen, Laboratoire GEOSYSCOM (non publié).

Reich, M., McGordon, D. and **Edwards, R.** 1973: A Theory of Labor Market Segmentation. *The American Economic Review* 63 (2), 359-365.

Sassen, S. 1996 : *La ville globale : New York, Londres, Tokyo*. Paris : Descartes (1^{ère} édition 1991).

Savage, M., Bagnall, G. and **Longhurst, B.** 2005: *Globalization and Belonging*, London: Sage.

- Schaeffer, F.** 2001 : Mythe du retour et réalité de l'entre-deux. La retraite en France, ou au Maroc ? *Revue Européenne des Migrations Internationales* 17 (1), 165-176.
- Schnapper, D.** 2001 : De l'Etat-nation au monde transnational. Du sens et de l'utilité du concept de diaspora. *Revue Européenne des Migrations Internationales* 17 (2), 9-36.
- Service central de prévention de la corruption (SCPC)** 2003 : Le blanchiment : les implications dans le sport. In SCPC, édition, *Rapport d'activité pour l'année 2003*. Paris : SCPC, 70-91.
- Swedberg, R.** 2001: Max Weber's Vision of Economic Sociology. In Granovetter, M. and Swedberg, R., editors, *The sociology of economic life*, Boulder: Westview Press, 77-95.
- Taylor, M.** 2007: *Football, Migration and Globalization: The Perspective of History*. <http://www.idrottsforum.org/articles/taylor/taylor070314.pdf>
- Tarrius, A.** 2001 : Au-delà des Etats-nations : des sociétés de migrants. *Revue européenne des migrations internationales* 17 (2), 37-61.
- Tarrius, A.** 2004 : Etre d'ici et de là-bas. *Sciences Humaines* 145, 24-26.
- Thrift, N.** 2002: A Hyperactive World. In Johnston, R., Taylor, P. and Watts, M., editors, *Geographies of Global Change: Remapping the World*, Blackwell: Malden, 29-42.
- Todisco, G.** 1997: Aspetti poco conosciuti delle migrazioni sportive. *Studi emigrazione* 34 (127), 386-394.
- Urry, J.** 2005 : *Sociologie des mobilités. Une nouvelle frontière pour la sociologie ?* Paris : Armand Colin.
- Vidacs, B.** 2006: Through the Prism of Sport: Why should Africanists study sports? *Afrika Spectrum* 41(3), 331-349.
- Vertovec, S.** 1999: Conceiving and researching Transnationalism. *Ethnic and Racial Studies* 22 (2), 447-462.

- Vertovec, S.** 2003: Migration and other Modes of Transnationalism. Towards Conceptual Cross-fertilization. *International Migration Review* 37, 641-665.
- Wagner, A.-C.** 2007: *Les classes sociales dans la mondialisation*. Paris : La Découverte.
- Weil, P.** 2002 : L'accès à la citoyenneté. Une comparaison de vingt-cinq lois sur la nationalité. *Travaux du centre d'études et de prévision du Ministère de l'Intérieur* 5, 9-28.
- Williams, A.** 2006: Lost in translation? International migration, learning and knowledge. *Progress in Human Geography* 30 (5), 588-607.
- Wimmer, A.** and **Glick Schiller, N.** 2002: Methodological Nationalism and Beyond. Nation-State Building, Migration, and the Social Sciences. *Global Networks* 2, 301-334.
- Wright, R.** 2002: Transnational Corporations and Global Divisions of Labor. In Johnston, R., Taylor, P. and Watts, M., editors, *Geographies of Global Change: Remapping the World*, Blackwell: Malden, 68-77.
- Yeung, H. W. C.** and **Peck, J.** 2003: Making Global Connections: a Geographer's Perspective. In Yeung, H. W. C. and Peck, J., editors, *Remaking the Global Economy*, Sage: London, 3-23.

ANNEXES

LISTE DES ENTRETIENS

Entretiens joueurs (face-à-face), entre parenthèse le lieu ou les lieux des entretiens

Armand Deumi (Thoune), Jean-Pierre Tcheutchoua (Aarau), Augustine Simo (Zurich), Samuel Ojong (Neuchâtel), Frédéric Ayangma (Bulle), Hervé Tum (Bâle), Achille Njanke (Delémont, Yverdon), Thimothée Atouba (Bâle), Kader Mangane (Neuchâtel), Matar Coly (Neuchâtel), Pape Omar Faye (Thoune), Ibrahima Ba (Thoune), Claudio Walter Atangana (Yverdon), Hervé Towa (Sion, Neuchâtel), Saïdou Kebe (La Chaux-de-Fonds), Badara Niakhasso (Neuchâtel).

Entretiens experts (face-à-face), entre parenthèse le lieu ou les lieux des entretiens

Faouzi Mahjoub (Lausanne, Marseille), Walter Ammann (Abidjan, Thoune, Berne, Neuchâtel), Gianni Infantino (Nyon), Pierre Lanfranchi (Leicester, Neuchâtel), Lucio Bizzini (Neuchâtel), Marc Duvillard (Lugano), Benoît You (Abidjan), Pascal Théault (Abidjan), Patrick Liewig (Abidjan), Michel Decastel (Abidjan), Franco Cuccinotta (Abidjan), Bakary Coulibaly (Abidjan), François Laydu (Lausanne), Norbert Eschmann (Lausanne), Bernard Challandes (Neuchâtel), Jacques Ducret (Neuchâtel, Genève), Jean-Claude Mbvoumin (Saint-Gratien, Enghien-les-Bains, Paris), Fiorenza Soldini (Berne), Eddy Barea (Neuchâtel), Massimo Lombardo (Neuchâtel), Patrick Blatter (Neuchâtel), Jean-Marc Guillou (Londres).

Entretiens experts (par téléphone), entre parenthèse l'affiliation

Gianpaolo Monteneri (FIFA), Omar Ongaro (FIFA), Paolo Lombardi (FIFA), Jo Bonavita (SC Bastia), Bernard Turpin (AJ Auxerre), Daniel Jeandupeux (Le Mans UC), Willy Verhoost (KSC Lokeren), Bernard Maraval (FC Sochaux), Nasser Larguet (RC Strasbourg), Robert Bérout (Olympique Lyonnais), Saër Seck (Instut Diambars), Pascal Viardot (AS Nancy-Lorraine), Filippo Maria Ricci (Gazzetta dello Sport), Domenico

Ricci (recruteur indépendant), Halim Benmabrouck (AS Saint-Etienne), Amadou Diaby (Foot Afric Management), Edmond Isoz (Swiss Football League).

Entretiens experts (par e-mail), entre parenthèse l'affiliation

Jean-Marc Guillou (JMGAcadémie)

GRILLE D'ENTRETIEN (JOUEURS AFRICAINS EN SUISSE)

Famille-scolarité

Lieu de naissance

Nombre de frères et sœurs (dont même père et même mère)

Nationalité (double ? si oui, pourquoi et comment ?)

Origine ethnique des parents

Profession des parents

Personnes qui l'ont élevé

Père et oncles jouaient au football ? A quel niveau ?

Frères et cousins jouent au football ? A quel niveau ?

Religion ? Pratiquant ?

Etes-vous marié ? Si oui, avec qui (origine) ?

Avez-vous des enfants ? Si oui, combien ? Nés où ?

Type de scolarité suivie

Dans quelle(s) ville(s) ?

Habité auprès de qui ?

Qui a aidé financièrement ?

Carrière sportive

Dans le pays africain

Quand, où et avec qui commencé à jouer au football ?

Quels ont été les premiers terrains de votre pratique ? (noms)

Quel a été le premier club ? (nom)

Vous aviez quel âge lors de l'inscription ?

Description activités (nombre de catégories, fréquence des entraînements, club agréé ? participation aux championnats juniors ? existence d'une licence ? le club/centre existe toujours ? qui est le responsable ? qui finançait les activités ? d'autres footballeurs professionnels ont été formés dans ce club/centre ?)

Passage à d'autres clubs/centres en Afrique

Premier transfert (où, changement de ville ?, à quel âge/en quelle année ? raisons du changement, raison du choix de la destination, modalité du recrutement (par connaissance, par un essai, par un agent de joueur, qui ? autre), paiement d'une indemnité au vieux club ?, aide financière, de qui ? hébergement, chez qui ? membres famille, internat club/centre, ...)

Transferts successifs en Afrique ? (mêmes questions)

En Europe

Premier transfert (à quel âge/en quelle année ? où, quel pays ? quelle ville ? raisons du changement, raison du choix de la destination, modalité du recrutement (par connaissance, par un essai, par un agent de joueur, qui ? toujours en contact ?), quel type de permis ? paiement d'une indemnité au vieux club ?, aide financière, de qui ? hébergement, chez qui ? membres famille, internat club/centre, appartement trouvé par le club, autre) combien de temps pensiez-vous rester ?

Transferts successifs (mêmes questions) + combien de temps pensez-vous rester en Suisse ? Où aimeriez-vous aller pour la suite de votre carrière ? Pourquoi ces pays ? Avez-vous déjà des contacts dans ces pays ? Et une fois votre carrière terminée ? Avez-vous déjà des projets ?

Equipes nationales du pays africain

Avez-vous fait déjà partie des sélections nationales ?

Si oui, c'est important pour vous ? Pourquoi ? (en tant que vitrine, servir le pays, retourner plus souvent au pays, rencontrer des amis, par des raisons de sentiment d'appartenance, ...)

Si non, est-ce que c'est un objectif pour vous ? Pourquoi ? (comme accomplissement de la carrière, pour être plus reconnu au pays, comme symbole de la réussite, ...)

Quelle est votre image dans votre pays ? Etes-vous connu ? Etes-vous reconnu ?

Contacts entretenus

En Suisse

Intégration dans la communauté expatriée ? Lieux de rencontre ? A quelles occasions (fêtes, mariages, ...) ? Achat de produits de votre pays ? (nourriture, presse, autre) ? Restez-vous informé sur l'actualité de votre pays ? Comment ? (journaux, Internet, au sein de la communauté, télévision, ...) Intégration dans association d'expatriés ? Participation politique dans votre pays ? De quelle manière ?

Dans un autre pays d'Europe éventuellement

Avez-vous garé des contacts ? Avec qui ? (membres diaspora, membres de la famille). De quelle manière ? (visites, téléphone, e-mail, courrier, ...).

Avec la famille en Afrique

Fréquence et modalités des visites (membres de la famille en Suisse ? visites en Suisse depuis l'Afrique, quand, à quelles occasions ? visites en Afrique depuis la Suisse, quand, à quelles occasions ? (événements collectifs, mariages, enterrements, fiançailles). Fréquence d'autres types de contacts (téléphoniques, e-mail, courrier). Avec qui ? Contenu des conversations (parlez-vous de la Suisse, de quelle manière ? Vous intéressez-vous à ce qui se passe au pays ? A quel niveau ?).

Aide financière ? A qui ? Pourquoi ? (payer scolarité, acheter un terrain, construire une maison, créer un commerce, payer voitures, matériel électronique, ...) Quel pourcentage de votre salaire ? Comment vous êtes-vu par les membres de votre famille ? Si vous n'aviez pas réussi à percer qu'est-ce qui ce serait passé ?

Avec les anciens clubs/centres de formation

Avez-vous gardé le contact ? De quelle manière ? (visites, téléphone, e-mail, courrier, ...). Etes-vous sollicité pour créer une filière pour les joueurs de votre pays ? Si oui, comment gérez-vous cette pression ? Comment vous êtes-vu par les anciens camarades de club et les « petits » ?

Aide financière ? Aide matérielle ? A qui ?

Autres types de contacts avec des personnes en particulier ?

Après carrière

Où vivre ?

Quoi faire ?

QUESTIONNAIRE ADMINISTRE A ABIDJAN

Nom/Prénom :

Date de naissance :

Origine ethnique

Père :

Mère :

Origine sociale

Profession père :

Profession mère :

Parcours scolaire

Avez-vous fréquenté l'école ? Oui/Non

Jusqu'à quel niveau ?

Si abandon, raison : football/travail/manque de moyens

Trajectoire résidentielle

Lieux de résidence successifs :

Commune de résidence :

Type d'habitat actuel :

Nombre de résidents :

Parcours footballistique

Clubs d'appartenance :

Première licence de jeu :

Club préféré en Côte d'Ivoire :

Imaginaire migratoire

Club préféré en Europe : 1) 2) 3)

Modèle sportif en Europe : 1) 2) 3)

Trouver un club professionnel serait : très facile/facile/difficile/très difficile

Réseau migratoire

Etes-vous disposé à partir en Europe ? Oui/Non

Avez-vous des contacts en Europe ? Oui/Non

Si oui, famille, où ? agents de joueurs, où ? autre, où ?

Disposé à partir sans être payé ? Oui/Non

Disposé à payer pour partir ? Oui/Non

Si oui, aide financière espérée pour partir, classer de un à trois : famille (), club (),
agents () autre ()

Projet migratoire

Destination privilégiée (pays) : 1) 2) 3)

Destination privilégiée (clubs) : 1) 2) 3)

Objectifs pour le départ, classer de un à trois : aider la famille (), vivre de ma passion (),
devenir une star () autre ().

LISTE DE LA PRESSE SPORTIVE DEPOUILLEE (1.2003-9.2006)

Journaux référencés dans le catalogue (<http://www.unine.ch/cies/football>)

Guerin Sportivo (Italie), Don Balon (Espagne), World Soccer (Grande-Bretagne), Sport Bild (Allemagne), Sport/Football Magazine (Belgique), France Football (France).

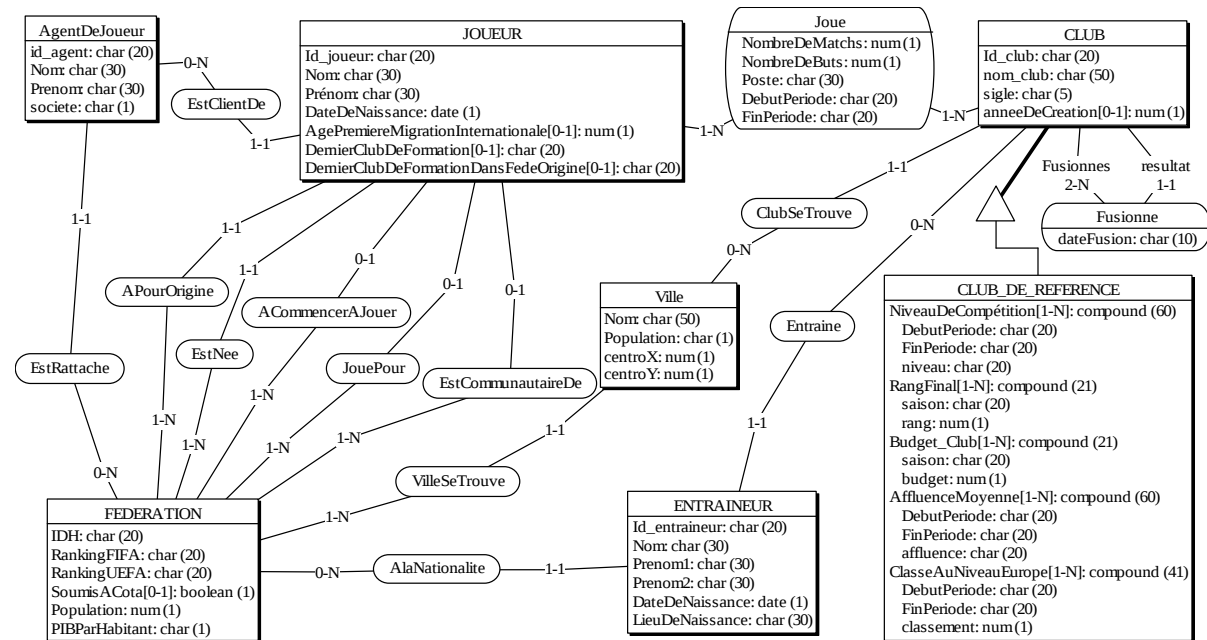
Autres journaux ou magazines

La Gazzetta dello Sport (Italie), Football Business International (Londres), Football Insider (Londres), Horizont Sport Business (Francfort), La Lettre de l'économie du sport (Montreuil), La Lettre du sport (Montreuil), Top Football (Prilly), Soccer Analyst (Londres), Soccer Investor (Londres), Sport Business (Londres), Sport et Vie (Dijon), Sport Stratégies (Nantes), Afrique Football (Paris).

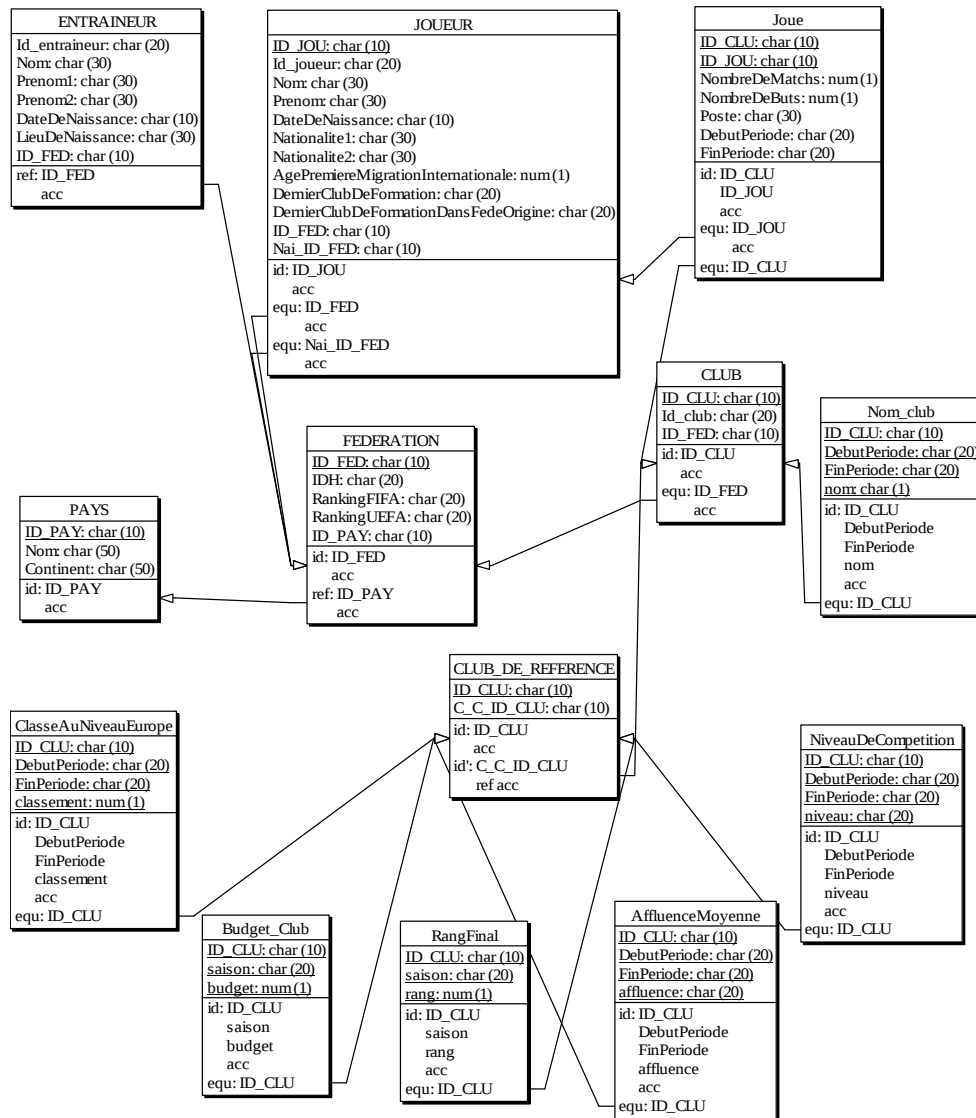
Sites Internet (consultés régulièrement)

www.lequipe.fr, www.gazzetta.it, www.football.ch, www.swisstxt.ch, www.abidjan.net,
www.camfoot.com

MODELE CONCEPTUEL DE DONNEES POUR L'OBSERVATOIRE DES FOOTBALLEURS PROFESSIONNELS



MODELE RELATIONNEL DE DONNEES POUR L'OBSERVATOIRE DES FOOTBALLEURS PROFESSIONNELS



EXEMPLE DE BASE DE DONNEES DES JOUEURS

Premier semestre saison 2005/2006

ID	Nom	Prénom	Naissance	Lieu	Fédé nais.	Fédé orig.	Joue pour	Commun.	Poste	Age migr.	Club	Formé club	Dernier club form.	Nb matches	Nb buts
1	Abardonado	Jacques	27.05.1978	Marseille	FRA	FRA		FRA	Défenseur		FRA_FOO_073	Non	FRA_FOO_075	14	0
2	Abbiati	Christian	08.07.1977	Abbiategrosso	ITA	ITA	ITA	ITA	Gardien		ITA_FOO_109	Non	ITA_FOO_134	15	0
3	Abdessadki	Yacine	01.01.1981	Nice	FRA	FRA	MAR	FRA	Défenseur		FRA_FOO_113	Non	FRA_FOO_092	9	0
4	Abdoun	Djamel	14.02.1986	Montreuil	FRA	FRA		FRA	Milieu		FRA_FOO_001	Oui	FRA_FOO_001	0	0
5	Abeijon	Nelson	21.07.1973	Montevideo	URU	URU	URU	ESP	Milieu	24	ITA_FOO_047	Non	URU_FOO_006	12	1
6	Abel	Mathias	22.06.1981	Kaiserslautern	GER	GER		GER	Défenseur		GER_FOO_094	Non	GER_FOO_062	9	0
7	Abel Xavier	Luis	20.11.1972	Nampula	MOZ	POR	POR	POR	Défenseur	23	ENG_FOO_073	Non	POR_FOO_009	4	0
8	Abidal	Eric	11.07.1979	Lyon	FRA	FRA		FRA	Défenseur		FRA_FOO_076	Non	FRA_FOO_011	3	0
9	Aboucherouar	Hicham	02.04.1981	Al Awnat	MAR	MAR	MAR		Milieu		FRA_FOO_080	Non	MAR_FOO_009	11	2
11	Abruzzese	Giuseppe	17.05.1981	Andria	ITA	ITA		ITA	Défenseur		ITA_FOO_217	Non	ITA_FOO_087	5	0
12	Abuda	Adailton	28.03.1986	Sao Luis	BRA	BRA			Attaquant	19	GER_FOO_307	Non	BRA_FOO_022	1	0
13	Accardi	Pietro	12.09.1982	Palermo	ITA	ITA		ITA	Défenseur		ITA_FOO_146	Oui	ITA_FOO_146	0	0
14	Acerbis	Paolo	05.05.1981	Clusone	ITA	ITA		ITA	Gardien		ITA_FOO_115	Non	ITA_FOO_016	0	0
15	Acimovic	Milenko	15.02.1977	Ljubljana	SVN	SVN	SVN	SVN	Milieu	20	FRA_FOO_080	Non	SVN_FOO_014	9	2
16	Acquafresca	Robert	11.09.1987	Torino	ITA	ITA		ITA	Attaquant		ITA_FOO_085	Non	ITA_FOO_210	1	0
17	Acuna	Roberto	25.03.1972	Avellaneda	ARG	ARG	PAR	ESP	Milieu	18	ESP_FOO_102	Non	PAR_FOO_004	1	0
18	Adailton	da silva	26.01.1979	Salvador de Ba	BRA	BRA			Défenseur	26	FRA_FOO_012	Non	BRA_FOO_024	16	0
19	Adailton	Dos Santos	16.04.1983	Salvador	BRA	BRA			Défenseur	21	FRA_FOO_108	Non	BRA_FOO_089	13	0
20	Adam	Frederic	11.08.1973	Lorient	FRA	FRA		FRA	Milieu		FRA_FOO_038	Non	FRA_FOO_108	6	1
21	Adani	Daniele	10.07.1974	Correggio	ITA	ITA	ITA	ITA	Défenseur		ITA_FOO_029	Non	ITA_FOO_129	2	0
22	Addo	Otto	09.06.1975	Hamburg	GER	GER	GHA	GER	Milieu		GER_FOO_094	Non	GER_FOO_297	9	0
23	Adebayor	Emmanuel	26.02.1984	Lome	TOG	TOG	TOG		Attaquant	17	FRA_FOO_011	Non	FRA_FOO_046	13	1
24	Adler	Rene	15.01.1985	Leipzig	GER	GER		GER	Gardien		GER_FOO_008	Oui	GER_FOO_008	0	0
25	Ador	Salvador	02.09.1985	Malaga	ESP	ESP		ESP	Attaquant		ESP_FOO_087	Oui	ESP_FOO_087	0	0
26	Adriano	Correia	26.10.1984	Curitiba	BRA	BRA	BRA		Milieu	20	ESP_FOO_123	Non	BRA_FOO_023	14	2
27	Adriano	Leite	17.02.1982	Rio de Janeiro	BRA	BRA	BRA		Attaquant	19	ITA_FOO_104	Non	BRA_FOO_034	16	10
29	Afanou	Kodjo	21.11.1978	Lome	TOG	FRA		FRA	Défenseur		FRA_FOO_057	Oui	FRA_FOO_057	17	0
30	Afolabi	Rabiu	18.04.1980	Osobo	NGA	NGA	NGA	BEL	Défenseur	17	FRA_FOO_051	Non	BEL_FOO_089	13	0
31	Aganzo	David	01.10.1981	Madrid	ESP	ESP		ESP	Attaquant		ESP_FOO_098	Non	ESP_FOO_108	14	2

Trajectoires

ID_joueur	Debut	Sem1	Sem2	Sem3	Sem4	Sem5	Sem6	Sem7	Sem8	Sem9	Sem10	Sem11
1	7.1998	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_075	FRA_FOO_044	FRA_FOO_073	FRA_FOO_073	FRA_FOO_073
2	7.1994	ITA_FOO_134	ITA_FOO_134	ITA_FOO_044	ITA_FOO_044	ITA_FOO_134	ITA_FOO_134	ITA_FOO_134	ITA_FOO_134	ITA_FOO_127	ITA_FOO_127	ITA_FOO_127
3	7.2000	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_058	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_092	FRA_FOO_113
4	7.2003	FRA_FOO_001	FRA_FOO_001	FRA_FOO_001	FRA_FOO_001	FRA_FOO_001	FRA_FOO_001	0	0	0	0	0
5	1.1993	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	URU_FOO_006	ESP_FOO_098	ESP_FOO_098
6	1.2001	GER_FOO_015	GER_FOO_015	GER_FOO_015	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094	GER_FOO_094
7	7.1990	POR_FOO_009	POR_FOO_009	POR_FOO_009	POR_FOO_009	POR_FOO_009	POR_FOO_009	POR_FOO_047	POR_FOO_047	POR_FOO_047	POR_FOO_047	ITA_FOO_024
8	7.2000	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_080	FRA_FOO_080	FRA_FOO_080	FRA_FOO_080	FRA_FOO_076	FRA_FOO_076	FRA_FOO_076
9	7.1999	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	MAR_FOO_009	EAU_FOO_006	EAU_FOO_006	MAR_FOO_009
10	7.2005	EGY_FOO_001	FRA_FOO_092	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	7.1998	ITA_FOO_087	ITA_FOO_087	ITA_FOO_214	ITA_FOO_214	ITA_FOO_087	ITA_FOO_087	ITA_FOO_087	ITA_FOO_087	ITA_FOO_217	ITA_FOO_217	ITA_FOO_217
12	1.2003	BRA_FOO_022	BRA_FOO_022	BRA_FOO_054	BRA_FOO_054	BRA_FOO_022	GER_FOO_307	GER_FOO_307	0	0	0	0
13	7.1999	ITA_FOO_120	ITA_FOO_120	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146	ITA_FOO_146
14	7.1999	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016	ITA_FOO_016
15	7.1996	SVN_FOO_014	SVN_FOO_014	SVN_FOO_014	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002	SCG_FOO_002
16	7.2005	ITA_FOO_085	ITA_FOO_085	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	7.1990	PAR_FOO_004	PAR_FOO_004	PAR_FOO_004	PAR_FOO_004	PAR_FOO_004	PAR_FOO_004	ARG_FOO_004	ARG_FOO_004	ARG_FOO_008	ARG_FOO_008	ARG_FOO_021
18	1.2005	BRA_FOO_024	FRA_FOO_012	FRA_FOO_012	0	0	0	0	0	0	0	0
19	1.2003	BRA_FOO_089	BRA_FOO_089	BRA_FOO_089	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	0	0	0	0
20	7.1993	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	FRA_FOO_108	FRA_FOO_060	FRA_FOO_060	FRA_FOO_060	FRA_FOO_060	FRA_FOO_060	FRA_FOO_060	FRA_FOO_038
21	7.1991	ITA_FOO_129	ITA_FOO_129	ITA_FOO_129	ITA_FOO_129	ITA_FOO_129	ITA_FOO_129	ITA_FOO_046	ITA_FOO_046	ITA_FOO_046	ITA_FOO_046	ITA_FOO_046
22	7.1994	GER_FOO_297	GER_FOO_297	GER_FOO_297	GER_FOO_297	GER_FOO_116	GER_FOO_116	GER_FOO_116	GER_FOO_116	GER_FOO_116	GER_FOO_116	GER_FOO_015
23	7.2001	FRA_FOO_046	FRA_FOO_046	FRA_FOO_046	FRA_FOO_046	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	FRA_FOO_011	ENG_FOO_002	0
24	7.2002	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	GER_FOO_008	0	0	0
25	7.2002	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	ESP_FOO_087	0	0	0
26	1.2002	BRA_FOO_023	BRA_FOO_023	BRA_FOO_023	BRA_FOO_023	BRA_FOO_023	BRA_FOO_023	ESP_FOO_123	ESP_FOO_123	ESP_FOO_123	0	0
27	1.2000	BRA_FOO_034	BRA_FOO_034	BRA_FOO_034	ITA_FOO_104	ITA_FOO_088	ITA_FOO_148	ITA_FOO_148	ITA_FOO_148	ITA_FOO_104	ITA_FOO_104	ITA_FOO_104
28	7.1999	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_010	ESP_FOO_016	ESP_FOO_016	ESP_FOO_114
29	7.1995	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057	FRA_FOO_057
30	7.1997	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	ITA_FOO_201	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089	BEL_FOO_089
31	7.1999	ESP_FOO_108	ESP_FOO_108	ESP_FOO_070	ESP_FOO_070	ESP_FOO_103	ESP_FOO_103	ESP_FOO_114	ESP_FOO_114	ESP_FOO_085	ESP_FOO_085	ESP_FOO_098

Codes clubs

Nom du club	Code Club
Apolonia Fier	ALB_FOO_001
Besa Kavaje	ALB_FOO_002
Beselidhja Lezhe	ALB_FOO_003
Dinamo Tirana	ALB_FOO_004
Erzeni Shijak	ALB_FOO_005
FC Bylis	ALB_FOO_006
FC VI Aznimi	ALB_FOO_007
Flamurtari	ALB_FOO_008
KF Tirana	ALB_FOO_009
KS Elbasani	ALB_FOO_010
Partizani Tirana	ALB_FOO_011
Shkumbini Peqin	ALB_FOO_012
SK Lushnja	ALB_FOO_013
SK Tirana	ALB_FOO_014
Teuta Durres	ALB_FOO_015
Vllaznia Shkoder	ALB_FOO_016
Jeunesse Sportive Kabylie	ALG_FOO_001
JSK Tizi-Ouzou	ALG_FOO_002
MC Alger	ALG_FOO_003
MC Oran	ALG_FOO_004
US Chaouia	ALG_FOO_005
USM Alger	ALG_FOO_006
Agosto	ANG_FOO_001
AS Aviação	ANG_FOO_002
Petro Atlético Luanda	ANG_FOO_003
Progreso	ANG_FOO_004
Aldivisi	ARG_FOO_001
All Boys	ARG_FOO_002
Almagro	ARG_FOO_003
Argentinos Juniors	ARG_FOO_004
Arsenal Sarandi	ARG_FOO_005
Banfield	ARG_FOO_006
Belgrano	ARG_FOO_007
Boca Juniors	ARG_FOO_008
CA Huracán	ARG_FOO_009
Central Córdoba	ARG_FOO_010
Chacarita	ARG_FOO_011
Colón	ARG_FOO_012
Deportivo Español	ARG_FOO_013

**LIGUES PRISES EN COMPTE POUR ANALYSER LA PRESENCE DE FOOTBALLEURS
AFRICAINS DANS LES PAYS DE L'UEFA (SAISON 2002/2003)**

Des numéros aux ajoutés aux pays dont plusieurs niveaux de compétitions ont été pris en compte (1= premier niveau, 2= deuxième niveau, etc.).

Albanie	Israël 1
Allemagne 1	Israël 2
Allemagne 2	Italie 1
Allemagne 3	Italie 2
Allemagne 4	Italie 3
Angleterre 1	Italie 4
Angleterre 2	Lettonie
Angleterre 3	Lithuanie
Angleterre 4	Luxembourg
Autriche 1	Malte 1
Autriche 2	Malte 2
Belgique 1	Moldavie
Belgique 2	Norvège 1
Biélorussie	Norvège 2
Bulgarie	Pays de Galles
Chypre	Pays-Bas 1
Croatie	Pays-Bas 2
Danemark	Pologne
Ecosse	Portugal 1
Espagne 1	Portugal 2
Espagne 2	République Tchèque
Espagne 3	Roumanie 1
Estonie	Roumanie 2
Finlande	Russie
France 1	Serbie&Monténégro
France 2	Slovaquie
France 3	Suède 1
Géorgie	Suède 2
Grèce 1	Suisse 1
Grèce 2	Suisse 2
Hongrie 1	Turquie
Hongrie 2	Ukraine
Irlande	

REGIMES DE QUOTAS EN VIGUEUR DANS QUINZE PAYS EUROPEENS

Allemagne : dans la première comme dans la deuxième division (Erste und Zweite Bundesliga), les clubs ne peuvent mettre sous contrat que cinq joueurs ne possédant pas le passeport d'un pays appartenant à l'UEFA. Les ressortissants des 54 pays de l'UEFA sont considérés comme communautaires. Trois joueurs de pays non-membres de l'UEFA peuvent évoluer simultanément. Les clubs doivent avoir au moins douze joueurs allemands dans leur effectif.

Angleterre : les clubs professionnels peuvent engager un nombre illimité de joueurs de pays n'étant pas membres de l'Union européenne. Leur arrivée est cependant conditionnée à l'obtention d'un permis de travail. A cet égard, les critères stipulent que le joueur « *must have played for his country in at least 75 per cent of its competitive 'A' team matches for which he was available for selection during the two years preceding the work permit application* » et que « *the FIFA ranking of his country must be at or above 70th place in the official rankings list when averaged over the two years preceding the date of application* »¹⁸⁰.

Autriche : dans la meilleure ligue (Bundesliga), les clubs peuvent avoir jusqu'à sept joueurs « extra-communautaires » dans leurs contingents. Cette limite est dictée par la possibilité d'obtenir ce nombre maximal de permis de travail. Un système de bonus basé sur le calcul des minutes jouées par les joueurs autrichiens a été mis en place pour inciter les clubs à les utiliser. Au deuxième niveau national (Erste Division), 13 des 16 joueurs pouvant figurer sur la feuille de match doivent être Autrichiens ou posséder le statut d'un citoyen autrichien. Un joueur enregistré par un club autrichien avant l'âge de 16 ans est considéré comme national.

Belgique : aucune restriction n'existe, ni du point de vue du nombre de joueurs ne possédant pas le passeport d'un pays communautaire qui peuvent évoluer simultanément, que des limitations au niveau du nombre de permis de travail à la disposition des clubs.

180 <http://www.parliament.the-stationery-office.co.uk> (page consultée le 23.4.2007)

Cependant, pour un joueur professionnel non-ressortissant de l'Union européenne, les clubs doivent payer un salaire au moins égal à huit fois le salaire minimum prévu par la loi belge, à savoir 61.632 euros bruts par année, primes comprises (Dedecker, Lozie 2002, Dejonghe 2005).

Danemark : trois joueurs de pays qui ne sont pas membres de l'Union européenne peuvent être présents sur le terrain en même temps au maximum. C'est le seul type de restrictions en vigueur.

Espagne : dans la ligue la plus importante (Primera Division), les clubs ont la permission d'avoir sous contrat six joueurs de pays extérieurs à l'Union européenne au maximum. Quatre d'entre eux seulement sont habilités à se trouver simultanément sur le terrain. Au deuxième niveau de compétition (Segunda Division), la limite des joueurs qui ne possèdent pas un passeport « communautaire » pouvant être engagés est de trois, dont deux seulement peuvent prendre part simultanément à un match. Les clubs de troisième division ne sont pas habilités à aligner des joueurs « non-communautaires ». Les joueurs des anciennes colonies sud-américaines sont considérés comme « assimilés » après deux saisons passées dans le championnat.

France : au premier niveau national (Ligue 1), quatre joueurs de pays « non-communautaires » au maximum peuvent être engagés et jouer simultanément. Cette limite descend à deux joueurs au deuxième niveau de compétition (Ligue 2). Cependant, un club qui est relégué du premier au deuxième niveau peut garder l'ensemble de ces joueurs « non-communautaires » jusqu'au terme de leur contrat. Les quotas mentionnés concernent l'ensemble des effectifs, équipes de jeunes comprises. Depuis la saison 2003/04, sont considérés comme communautaires aussi les ressortissants de 80 pays de l'association Afrique Caraïbes Pacifique (ACP) ayant signé des accords bilatéraux avec l'Union européenne sur la libre circulation des travailleurs dans le cadre de l'accord de Cotonou. Dans ce cas, cependant, pour être enregistrés par un club français, les joueurs doivent avoir déjà été sélectionnés en compétition officielle dans une équipe nationale, en

catégorie jeunes ou en première, de leurs pays respectifs. Avec le changement réglementaire de la saison 2003/04, les jeunes stagiaires, aspirants et espoirs déjà présents en France ont été assimilés à des joueurs français.

Grèce : dans la plus haute catégorie de compétition nationale (Ethniki Katigoria), les clubs peuvent engager cinq joueurs provenant de pays n'étant pas membres de l'Union européenne. Tous peuvent descendre simultanément sur le terrain. Pour les clubs du deuxième niveau national, l'engagement de trois footballeurs « non-communautaires » est consenti.

Italie : l'engagement par les clubs de joueurs « extra-communautaires » a été bloqué par la Fédération italienne de football (FIGC) pendant l'été 2002. Tout nouvel engagement doit passer par le transfert d'un autre joueur ne possédant pas un passeport communautaire. Cette mesure s'inscrit dans la loi 189 sur l'immigration du 30 juillet 2002 prévoyant le contingentement du nombre de sportifs qui peuvent obtenir un permis de travail. Chaque année, le Comité olympique italien (CONI) a la compétence d'indiquer le nombre maximal de sportifs originaires de pays n'étant pas membres de l'Union Européenne habilités à être engagés. Le CONI définit également la clé de répartition des « nouvelles unités » entre les différentes fédérations sportives. Depuis la saison 2003/04, seulement les clubs promus de Serie B en Serie A ont pu enregistrer des nouveaux joueurs « non-communautaires » dans la mesure où ils en avaient moins de trois dans leur contingent. Les clubs du troisième (C1) et quatrième niveau national (C2) bénéficient d'une baisse des charges sociales de 15% s'ils augmentent la part de joueurs communautaires de moins de 22 ans dans leurs contingents.

Pays-Bas : aucune restriction n'existe concernant le nombre de joueurs ne possédant pas un passeport communautaire que les clubs peuvent engager. Cependant, un footballeur en provenance d'un pays qui n'est pas membre de l'Union européenne ne peut obtenir un permis de travail que dans la mesure où il a joué à un niveau comparable du championnat hollandais ou s'il est inséré dans les sélections nationales de son pays, au niveau senior ou

au niveau junior. Sont considérées de niveau comparable au championnat hollandais les ligues des pays classés dans les 40 premières places du ranking élaboré pour les équipes nationales par la FIFA. Le joueur qui obtient un permis de travail doit avoir un salaire minimal annuel de 173.525,47 euros nets (75% du salaire moyen) s'il a 18 ou 19 ans et de 334.656,36 euros nets s'il a 20 ans ou plus (150% du salaire moyen) (Dedecker, Lozie 2002, Dejonghe 2005).

Portugal : les clubs du championnat du plus haut niveau national (Super Liga) peuvent engager six joueurs « non-communautaires » au maximum, mais seulement quatre peuvent évoluer simultanément. Au deuxième niveau (II Divisão), les clubs peuvent recruter cinq joueurs de pays ne faisant pas partie de l'Union européenne, dont quatre peuvent jouer en même temps. Après une année de présence, les joueurs brésiliens peuvent demander au Gouvernement un statut spécial qui leur permet d'être considérés comme des footballeurs nationaux.

Russie : depuis 2005, seul cinq joueurs étrangers sont habilités à descendre simultanément sur le terrain. Auparavant aucune restriction n'était en vigueur.

Suède : un nombre illimité de joueurs « non-communautaires » peut être recruté, mais seulement trois d'entre eux peuvent prendre part simultanément à un match. Les footballeurs de pays extérieurs à l'Union européenne ayant séjourné dans le pays de façon continue pour une période de trois ans peuvent jouer sans restrictions.

Suisse : les clubs du premier niveau (Super League) peuvent engager dix joueurs « non-communautaires » au maximum, mais seulement cinq peuvent se trouver en même temps sur le terrain dans le cours d'un match. Au deuxième niveau (Challenge League), les limites sont de cinq joueurs pouvant être mis sous contrat et de trois qui peuvent évoluer simultanément. Un statut spécial existe pour les joueurs étrangers qui ont été formés par les clubs suisses. Ces joueurs, appelés « assimilés », peuvent jouer sans restrictions. Pour l'obtention d'un permis de travail, les joueurs « non-communautaires » sont censés avoir joué en tant que professionnels lors des trois ans qui ont précédé leur arrivée (voir

l'annexe 4/8a sur les sportifs et entraîneurs professionnels des directives concernant l'article 8, alinéa 3, let. A de l'ordonnance limitant le nombre d'étrangers). Ils doivent en outre recevoir un salaire mensuel minimal de 2.400 euros bruts environ (4.000 francs suisses) pour un club de Challenge League et de 3.000 euros bruts (5.000 francs) pour un club de Super League¹⁸¹.

Turquie : les clubs peuvent engager jusqu'à huit joueurs non-nationaux, ils peuvent en inscrire six sur la feuille de match et cinq sont habilités à se trouver simultanément sur le terrain. Il existe une pénalité de 60.000 euros pour les clubs qui engagent des gardiens de but étrangers.

¹⁸¹ Entretien face-à-face avec Fiorenza Soldini (IMES, Berne), 14.08.2003.

CALCULS DU KHI-2

1995/1996

Nombre	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	8	3	9	106	126
ESP	5	35	48	8	96
FRA	33	8	19	8	68
GER	9	9	57	28	103
ITA	2	20	11	22	55
Total	57	75	144	172	448
% Ligne	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	6.35	2.38	7.14	84.13	100
ESP	5.21	36.46	50.00	8.33	100
FRA	48.53	11.76	27.94	11.76	100
GER	8.74	8.74	55.34	27.18	100
ITA	3.64	36.36	20.00	40.00	100
Total	6.95	9.15	17.56	20.98	54.63
% Colonne	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	14.04	4.00	6.25	61.63	85.91
ESP	8.77	46.67	33.33	4.65	93.42
FRA	57.89	10.67	13.19	4.65	86.41
GER	15.79	12.00	39.58	16.28	83.65
ITA	3.51	26.67	7.64	12.79	50.61
Total	100	100	100	100	
Indépendance	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	8.76	11.52	22.13	26.43	68.84
ESP	6.67	8.78	16.86	20.14	52.45
FRA	4.73	6.22	11.94	14.26	37.15
GER	7.16	9.42	18.09	21.60	56.27
ITA	3.82	5.03	9.66	11.54	30.05
Total	57	75	144	172	448
Y-Y'	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	-0.76	-8.52	-13.13	79.57	57.16
ESP	-1.67	26.22	31.14	-12.14	43.55
FRA	28.27	1.78	7.06	-6.26	30.85
GER	1.84	-0.42	38.91	6.40	46.73
ITA	-1.82	14.97	1.34	10.46	24.95
Khi2	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	0.07	6.31	7.79	239.56	253.72
ESP	0.42	78.29	57.53	7.31	143.55
FRA	169.11	0.51	4.17	2.75	176.55
GER	0.47	0.02	83.71	1.89	86.10
ITA	0.87	44.55	0.19	9.49	55.09
Total	170.94	129.67	153.38	261.01	715.01
Probabilité Khi²	2.6962E-145				
Contribution	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	0.01	1.15	1.42	43.59	46.16
ESP	0.08	14.24	10.47	1.33	26.12
FRA	30.77	0.09	0.76	0.50	32.12
GER	0.09	0.00	15.23	0.34	15.66
ITA	0.16	8.10	0.03	1.73	10.02
Total	31.10	23.59	27.91	47.49	130.09

Le footballeur africain en Europe

2005/2006

Nombre	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	30.5	16.5	29	180.5	256.5
ESP	5.5	106.5	12	43.5	167.5
FRA	92	44.5	21	30	187.5
GER	14.5	35.5	63.5	67	180.5
ITA	18.5	81.5	23	32.5	155.5
Total	161	284.5	148.5	353.5	947.5
% Ligne	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	24.21	13.10	23.02	143.25	203.57
ESP	5.73	110.94	12.50	45.31	174.48
FRA	135.29	65.44	30.88	44.12	275.74
GER	14.08	34.47	61.65	65.05	175.24
ITA	33.64	148.18	41.82	59.09	282.73
Total	19.63	34.70	18.11	43.11	115.55
% Colonne	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	18.94	5.80	19.53	51.06	95.33
ESP	3.42	37.43	8.08	12.31	61.24
FRA	57.14	15.64	14.14	8.49	95.41
GER	9.01	12.48	42.76	18.95	83.20
ITA	11.49	28.65	15.49	9.19	64.82
Total	100	100	100	100	
Indépendance	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	24.74	43.72	22.82	54.32	145.59
ESP	18.85	33.31	17.39	41.39	110.93
FRA	13.35	23.59	12.31	29.31	78.57
GER	20.22	35.74	18.65	44.40	119.02
ITA	10.80	19.08	9.96	23.71	63.55
Total	161	284.5	148.5	353.5	947.5
Y-Y'	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	5.76	-27.22	6.18	126.18	110.91
ESP	-13.35	73.19	-5.39	2.11	56.57
FRA	78.65	20.91	8.69	0.69	108.93
GER	-5.72	-0.24	44.85	22.60	61.48
ITA	7.70	62.42	13.04	8.79	91.95
Khi2					
ENG	1.34	16.94	1.67	293.12	313.08
ESP	9.45	160.84	1.67	0.11	172.07
FRA	463.30	18.53	6.13	0.02	487.97
GER	1.62	0.00	107.82	11.50	120.95
ITA	5.49	204.17	17.07	3.26	229.99
Total	481.21	400.48	134.36	308.00	1324.05
Probabilité Khi²	3.264E-276				
Contribution	Afrique	Amérique latine	Europe de l'Est	Europe de l'Ouest	Total
ENG	0.24	3.08	0.30	53.33	56.96
ESP	1.72	29.26	0.30	0.02	31.31
FRA	84.29	3.37	1.11	0.00	88.78
GER	0.29	0.00	19.62	2.09	22.00
ITA	1.00	37.15	3.11	0.59	41.84
Total	87.55	72.86	24.45	56.04	240.89

CONTRAT-TYPE DE REPRÉSENTATION (WASSERMAN MEDIA GROUP)

This athlete agent has current public disclosure information on file with the California Secretary of State as required by the Miller-Ayala Athlete Agents Act, Chapter 2.5 (commencing with Section 18895) of Division 8 of the Business and Professions Code, which also includes other protections for athletes. Filing of the required information does not imply approval by the California Secretary of State of the terms and conditions of this agent contract or the competence of the athlete agent.

REPRESENTATION AGREEMENT

THIS REPRESENTATION AGREEMENT (“Agreement”) is entered into and effective as of _____ January _____ by and between Wasserman Media Group, LLC, a California limited liability company (“WMG”), and _____ (“Player”).

In consideration of the mutual covenants, agreements, representations and warranties contained herein, the parties hereto agree as follows:

1. **Scope of Representation.** WMG hereby is engaged by Player to act as Player’s sole and exclusive representative worldwide with respect to developing, negotiating, executing and managing (a) all player contracts with professional soccer leagues and soccer clubs (“Player Contracts”), (b) all agreements and contracts in connection with the marketing, licensing, promotion, merchandising or any other use or commercialization of Player’s name, image, likeness or signature, including any and all endorsements (“Marketing Contracts”), (c) any other income-producing or promotional activities available to Player including, without limitation, exhibitions, clinics, soccer camps, television and speaking appearances, books and films or other commercial opportunities (“Commercial Opportunities”), and (d) any other services mutually agreed upon by WMG and Player during the Term of this Agreement (as defined in Paragraph 8 below). In all cases, WMG will obtain Player’s approval prior to execution of any agreement or contract.

2. WMG's Duties. WMG shall be responsible for developing, negotiating, executing and managing all Player Contracts, Marketing Contracts and Commercial Opportunities that arise during the Term. WMG also shall use its best efforts to keep Player apprised of business developments and opportunities in Player's professional career. At Player's request, WMG will assist Player in planning, coordinating and scheduling appearances, merchandising activities and other commercial ventures. WMG also will (a) advise Player concerning general business issues and public relations, (b) assist Player in dealing with companies with which Player has endorsement or promotional agreements, and (c) assist Player in developing opportunities for income-producing activities. Notwithstanding WMG's duties under this Agreement, Player acknowledges and understands that WMG does not provide any guarantees or assurances that any contracts, endorsements, commercial opportunities or monies will inure or otherwise be made available to Player during the Term.

3. Exclusivity of Representation. During the Term, Player agrees not to engage any other person, corporation or other entity to act on his behalf in any manner which, directly or indirectly, may conflict with WMG's representation of Player as set forth in Paragraph 1 above. Player hereby represents and warrants that he is free to enter into this Agreement and has not entered into and will not enter into any agreement or contract that will conflict with his obligations under this Agreement. Player agrees to advise WMG of, and refer to WMG, all verbal or written inquiries, communications and requests for Player's services that arise during the Term.

4. WMG's Clients. Player acknowledges and agrees that WMG's services hereunder shall not be exclusive to Player and that nothing contained in this Agreement shall prohibit WMG from providing similar services for others (including other soccer players) or engaging in any other business activities during the Term. Neither WMG's representation of other individuals nor its involvement in other business activities shall constitute a violation of WMG's obligations under this Agreement.

5. Compensation. Player agrees to compensate WMG for the services provided under this Agreement as follows: (a) Five percent (5%) of the “Gross Value” (as defined below) of all Player Contracts that are developed, negotiated and/or entered into during the “Term” (as defined below), including all renewals, continuations, extensions and modifications thereof (regardless of whether consummated during or after the Term); and (b) Twenty percent (20%) of the “Gross Value” of all Marketing Contracts and Commercial Opportunities that are developed, negotiated and/or entered into during the Term, including all renewals, continuations, extensions and modifications thereof (regardless of whether consummated during or after the Term). For the purpose of this Agreement, “Goss Value” shall mean all monies or other consideration (in whatever form) due, accrued, or received, directly or indirectly, by Player or by any person, corporation or other entity on Player’s behalf, pursuant to any Player Contract, Marketing Contract or Commercial Opportunity (regardless of whether or not WMG was involved in the negotiation thereof, and regardless of whether such income is paid during the Term of this Agreement or thereafter). To the extent that WMG is able to receive its any or all of its Five Percent (5%) of the Gross Value of a Player Contract from Player’s professional soccer team (or that teams professional soccer league), Player agrees and acknowledges that such actions are permissible, and in such an instance, these monies shall be credited against what Player would have otherwise owed WMG pursuant to Section 5(a), above, for that particular Player Contract (but in no event shall the credit exceed what Player would have owed WMG pursuant to Section 5(a) for that particular Player Contract).

If within twelve (12) months of the effective date the expiration or earlier termination of this Agreement pursuant to the terms of this Agreement, you shall enter into any Marketing Contracts or Commercial Opportunities which produce Gross Value, with a third party to which WMG, incidental to its marketing and management of you, had submitted you as a candidate during the last twelve (12) months of this Agreement, then WMG shall be entitled to receive fees pursuant to this Paragraph 5, as if you had entered

into such Marketing Contracts or Commercial Opportunities while this Agreement was still valid and in full force and effect.

6. **Billing and Expenses.** Player agrees that all monies, other than Player Contract salary payments, shall be made payable to and paid directly to WMG. WMG will deduct the appropriate fees due and payable to WMG and promptly forward the balance to Player. WMG agrees that it will maintain accurate books and records of all such transactions and, upon request, it will provide Player with copies of all such documentation. Player also understands that WMG will invoice Player no more than four times a year for its share of the Player Contract salary payments that are then due and owing to WMG. Player agrees to reimburse WMG for all reasonable expenses incurred by WMG in providing services to Player hereunder.

7. **Amounts Received in Trust.** Both WMG and Player agree that if either party receives any monies for Player's services under any Player Contract, Marketing Contract or Commercial Opportunity, such party shall hold the other party's share in trust until such other party's share is paid in full.

8. **Term and Termination.** The term of this Agreement shall commence on the effective date first set forth above and shall continue for a period of two years (the "Term"). Thereafter the Agreement shall be automatically renewed for successive one-year periods unless and until terminated by either party in writing at least sixty (60) days prior to the end of any such one year period (two year period for the initial Term) but not more than ninety (90) days prior to the end of such one year period (two year period for the initial Term). Player acknowledges and agrees, however, that any termination of this Agreement shall not affect Player's obligation to pay the compensation set forth in Paragraph 5 of this Agreement.

9. **Morals Clause.** Either party may terminate this Agreement at any time if the other party engages in any illegal or illicit acts or engages in any act that brings disrepute upon

himself or itself. Notwithstanding any such termination pursuant to this Paragraph 9, Player still shall be required to comply with his payment obligations to WMG herein.

10. Authority. Player authorizes and empowers WMG to perform the following activities and Player acknowledges and ratifies WMG's performance of the following activities: (a) collecting and receiving monies on Player's behalf; (b) endorsing Player's name when necessary for purposes of cashing or depositing checks and collecting WMG's fee prior to sending Player the remaining balance of the monies; (c) executing agreements on Player's behalf pursuant to a power of attorney granted herein to Daniel N. Segal; (d) at Player's request, engaging and overseeing for Player such attorneys, accountants or agents who have technical knowledge or expertise in certain specialized fields who may be retained by Player in connection with his professional, legal and financial affairs; and (e) utilizing Player's name, image, likeness and/or signature for WMG's promotional use.

11. WMG is Not an Investment Advisor. Player agrees and understands that WMG is not an investment advisor and that WMG has not agreed to provide Player with financial or investment advice.

12. Goodwill. Player acknowledges that as a highly visible athlete he will have a unique opportunity to participate in a variety of activities related to charity. Player represents that he desires and is willing to participate in a select number of charitable activities. WMG encourages Player's participation in charitable activities and agrees to assist Player in the selection, organization and scheduling of such charitable activities.

13. Assignment. With respect to WMG's activities hereunder, this agreement cannot be assigned without Player's prior approval, which approval shall not be unreasonably withheld; provided, however, that WMG may freely assign this Agreement to any of its subsidiaries or affiliates or any entity owned or operated by any of the principals of WMG, or any successor entity of WMG, or any entity which has a controlling interest in WMG.

14. Governing Law. This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the laws of the State of California. Any suit or action arising hereunder shall be filed in a court of competent jurisdiction within the county of Los Angeles, State of California. The parties hereby consent to personal jurisdiction within the State of California and agree that the prevailing party shall be entitled to recover its reasonable attorney fees and expenses from the other party.

15. Notices. All notices, statements and payments provided for herein shall be made by regular mail to the parties at the addresses given below, or such other addresses as either party may designate to the other in writing.

PLAYER: _____

WMG: Wasserman Media Group, LLC
Attn: Daniel Segal
4300 Montgomery Avenue, Suite 305
Bethesda, MD 20814

16. Misc. Each of the parties has participated in the negotiation and preparation of this Agreement and therefore waives any rule of law or judicial precedent that provides that contractual ambiguities are to be construed against the party who shall have drafted the contract in question. If any provision of this Agreement or the application thereof shall be invalid or unenforceable to any extent, the remainder of this Agreement or the application thereof shall not be affected, and each remaining provision of this Agreement shall be valid and enforceable to the fullest extent permitted by law. Paragraph headings

contained hereunder are solely for the purpose of aiding in speedy location of subject matter and are not in any sense to be given weight in the construction of this Agreement. Accordingly, in case of any question with respect to the construction of this Agreement, it is to be construed as though paragraph headings had been omitted.

17. Entire Agreement. This Agreement shall constitute the entire understanding between the parties hereto and supersedes all prior oral and written agreements between them. This Agreement may not be modified or amended except by a separate written statement signed by both parties.

NOTE: This only needs to be added for student athletes.

WARNING TO THE STUDENT ATHLETE: WHEN YOU SIGN THIS CONTRACT, YOU LIKELY WILL IMMEDIATELY AND PERMANENTLY LOSE YOUR ELIGIBILITY TO COMPETE IN INTERSCHOLASTIC OR INTERCOLLEGIATE SPORTS. YOU MUST GIVE THE PRINCIPAL, PRESIDENT, OR OTHER CHIEF ADMINISTRATOR OF YOUR EDUCATIONAL INSTITUTION WRITTEN NOTICE THAT YOU HAVE ENTERED INTO THIS CONTRACT WITHIN 72 HOURS, OR BEFORE YOU PRACTICE FOR OR PARTICIPATE IN ANY INTERSCHOLASTIC OR INTERCOLLEGIATE SPORTS EVENT, WHICHEVER OCCURS FIRST. DO NOT SIGN THIS CONTRACT UNTIL YOU HAVE READ IT AND FILLED IN ANY BLANK SPACES. YOU MAY CANCEL THIS CONTRACT BY NOTIFYING THE ATHLETE AGENT, OR OTHER PARTY TO THIS CONTRACT, IN WRITING OF YOUR DESIRE TO CANCEL NOT LATER THAN THE 15TH DAY AFTER THE DATE YOU SIGN THIS CONTRACT. HOWEVER, EVEN IF YOU CANCEL THIS CONTRACT, THE FEDERATION OR ASSOCIATION TO WHICH YOUR EDUCATIONAL INSTITUTION BELONGS MAY NOT RESTORE YOUR ELIGIBILITY.

Player acknowledges and agrees that he has (1) read this Agreement in its entirety and understands all the provisions contained herein, including Player's obligations to make

payments to WMG under Paragraphs 5, 6 and 7 above, and (2) had the opportunity to have this Agreement reviewed by an attorney.

PLAYER

Name in Full_____

Identity / Passport Number

Signature

WASSERMAN MEDIA GROUP, LLC

By:

Daniel Segal

Executive Vice President

HIERARCHIE DES LIGUES

Europe

1 : Angleterre, Espagne, Italie, Allemagne, France

2 : Pays-Bas, Portugal, Grèce, Russie, Ukraine, Turquie

3 : Ecosse, Belgique, Suisse, Israël, Norvège, Autriche, Danemark, deuxième niveau de compétition niveau 1

4 : République Tchèque, Roumanie, Bulgarie, Serbie, Pologne, Hongrie, Croatie, Suède, Slovaquie, Slovénie, deuxième niveau de compétition niveau 2, troisième niveau de compétition niveau 1

5 : clubs restants (professionnels)

6 : football amateur

Clubs surclassés (uniquement clubs concernés)

De 1 à 0 : Manchester United, Chelsea FC, Arsenal FC, Liverpool FC, Juventus Torino, Inter Milano, Milan AC, FC Bayern München, FC Barcelona, Real Madrid

De 2 à 1: AFC Ajax, Feyenoord, PSV Eindhoven, FC Porto, Sporting Lisboa, Benfica Lisboa, Olympiakos, Panathinaikos, Spartak Moscou, Lokomotiv Moscou, CSKA Moscou, Dinamo Kiev, Schaktor Donetsk, Galatasaray Istanbul, Fenerbahce Istanbul, Besiktas Istanbul

De 3 à 1: Glasgow Rangers, Celtic Glasgow

De 3 à 2: Anderlecht, Cercle Brugge, FC Basel, Red Bull Salzburg (en 2006 seulement), FC Copenhagen, Broendby Copenhagen, Hearts of Midlothian (en 2006 seulement)

De 4 à 2 : Steaua Bucarest (en 2006 seulement), Dinamo Bucarest (en 2006 seulement)

De 4 à 3: Levski Sofia, Lokomotiv Sofia, Partizan Belgrade, Crvena Zedna Belgrade, Legia Warszawa, Wisla Crakow, Sparta Praha, Slavia Praha, Dinamo Zagreb, Hajduk Split, Steaua Bucarest (en 2002 seulement), Dinamo Bucarest (en 2002 seulement).

Afrique

3 : Egypte, Afrique du Sud, Tunisie, Maroc

4 : Cameroun, Côte d'Ivoire, Lybie, Algérie, Ghana, Nigeria, Sénégal

5 : clubs restants (professionnels)

6 : football amateur

Amérique latine

2 : Argentine, Brésil, Mexique

3 : Uruguay, Chili, Paraguay, Colombie

4 : Pérou, Costa Rica, Ecuador, deuxième niveau de compétition niveau 2

5 : clubs restants (professionnels)

6 : football amateur

Clubs surclassés (uniquement clubs concernés)

De 2 à 1 : Boca Juniors Buenos Aires, River Plate Buenos Aires, Corinthians São Paulo, FC São Paulo, Cruzeiro Belo Horizonte, Santos

Asie, Océanie et Amérique du Nord

3 : Japon, Corée du Sud, Australie, Etats-Unis

4 : Qatar, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Iran, Bahreïn, Chine

5 : clubs restants (professionnels)

6 : football amateur

LISTE DES PUBLICATIONS DE L'AUTEUR

Ouvrages

Poli, R. 2004 : *Les migrations internationales des footballeurs. Trajectoires de joueurs camerounais en Suisse*, Neuchâtel : Editions CIES. 157 p.

Poli, R. 2002 : *Le football en Côte d'Ivoire. Organisation spatiale et pratiques urbaines*. Neuchâtel : Editions CIES. 140 p.

Ouvrages/revues édités

Poli, R. 2008 : *Hors Jeu. Football et société*. Gollion : Infolio. 136 p.

Poli, R. et **Besson, R.** 2007 : *Sport, intégration et territoires*. Bulletin de la Société Neuchâteloise de Géographie, 50-51. 156 p.

Schubert, F, Roth C, et **Poli, R.** 2007 : *Werkschau Afrikastudien 6/ Forum suisse des africanistes 6*. Münster : Lit Verlag. 236 p.

Poli, R. 2005 : *Football et identités. Les sentiments d'appartenance en question*. Editions Neuchâtel : Editions CIES. 138 p.

Rapports publiés

Poli, R. and **Ravenel, L.** 2007 : *Annual Review of the European Football Players' Labour Market / Etude annuelle du marché du travail européen des footballeurs*. Neuchâtel: Editions CIES. 80 p.

Poli, R. and **Ravenel, L.** 2006 : *Annual Review of the European Football Players' Labour Market*. Neuchâtel: Editions CIES. 63 p.

Dossier pédagogique

Gold, G. et **Poli, R.** 2006 : *50 ans d'asile en Suisse (1956-2006)*. Neuchâtel : Forum Suisse pour l'Etude des Migrations. 144 p.

Articles dans revues à comité de lecture

Poli, R. 2008 : Les footballeurs maghrébins en Suisse (1962-2008). *Migrance* 29, 74-81.

Poli, R. 2007 : Migrations de footballeurs et mondialisation : du système-monde aux réseaux sociaux. *Mappemonde* 88, <http://mappemonde.mgm.fr/num16/articles/art07401.html>

Besson, R. et **Poli, R.** 2007 : Des étrangers dans le stade ? Composition du public de Neuchâtel Xamax et interaction sociale. *Bulletin de la Société Neuchâteloise de Géographie* 50-51, 9-25.

Busset, T., Gander, T., Pfister, P. et **Poli, R.** 2007 : Le localisme ou le bricolage identitaire des supporters de football en Suisse. *Bulletin de la Société Neuchâteloise de Géographie* 50-51, 67-80.

Poli, R. 2007 : The Denationalization of Sport: De-ethnicization of the Nation and Identity Deterritorialization. *Sport in Society* 10 (4), 646-661.

Poli, R. 2006 : Migrations and trade of African football players: historic, geographical and cultural aspects. *Afrika Spectrum* 41(3), 393-414.

Poli, R. et **Dietschy, P.** 2006 : Le football africain entre immobilisme et extraversion. *Politique Africaine* 102, 173-187.

Poli, R. 2006 : Les politiques migratoires dans le football européen. Quotas et naturalisations dans une optique géopolitique. *Histoire et Sociétés* 18-19, 46-61.

Poli, R. 2006 : Africans' Status in the European Football Players' Labour Market. *Soccer and Society* 7 (2-3), 278-291.

Poli, R. 2006 : Conflit de couleurs. Enjeux géopolitiques autour de la naturalisation de sportifs africains. *Autrepart* 37, 149-161.

Poli, R. et Ravenel, L. 2005 : Les frontières de la « libre » circulation dans le football européen. Vers une mondialisation des flux de joueurs ? *Espace Population Société* 2, 293-303.

Poli, R. 2004 : L'Europe à travers le prisme du football. Nouvelles frontières circulatoires et redéfinition de la nation. *Cybergéo* 294, <http://193.55.107.45/articles/294res.htm>.

Poli, R. 2003 : Football, imaginaire et jeux identitaires à Abidjan. *Ethnographiques* 3, <http://www.ethnographiques.org/2003/Poli.html>

Poli, R., Curty, G., Rish, A. et Gold, G. 2002 : Identités italiennes en jeu dans le football. Le cas de Neuchâtel. *Tsantsa* 7, 146-150.

Poli, R., Curty, G., Rish, A. et Gold, G. 2002 : Une création sportive ouvrière : le club de football d'Audax Frioul. *Cahiers d'histoire du monde ouvrier* 16, 31-42.

Poli, R., Chiffelle, F., Dembélé, O. et Cissé, G. 2002 : Les espaces de pratique sportive au péril de l'urbanisation à Yopougon (Abidjan). *Bioterre* n° spécial, 216-228.

Working paper

Poli, R. 2008 : Explaining the 'muscle drain' of African football players : world-system theory and beyond. *Basler Afrika Bibliographien* 1-2008, 9 p.

Articles dans ouvrages collectifs

Busset, T., Pfister, P. et Poli, R. 2008 : Supportérisme violent et extrémisme de droite en Suisse. In Busset, T., Jaccoud, C., Dubey, J.-P. et Malatesta, D., éditeurs, *Le football à l'épreuve de la violence et de l'extrémisme*. Lausanne : Antipodes, 88-104.

Besson, R. et Poli, R. 2007 : L'ici et l'ailleurs : la couverture journalistique de la Coupe du Monde 2006 et ses références territoriales. In Wahl, A., éditeur, *Aspects de l'histoire de la Coupe du Monde de football*. Metz : Centre régional universitaire lorrain d'histoire, 141-153.

Poli, R. et **Gillon, P.** 2007 : Naturalisation de sportifs et fuite des muscles. Le cas des Jeux Olympiques de 2004. In Oswald, D., éditeur, *La nationalité dans le sport. Enjeux et problèmes*. Neuchâtel : Editions CIES, 47-72.

Poli, R. 2006 : Cultural diversity in elite football: back to its origins. In Aledda, A., Fabbris, L. et Spallino, A., editori, *Cultural differences in sport*, Milano: FrancoAngeli, 91-102. [dans la version italienne, *La diversità culturale nel calcio d'élite. Un ritorno alle origini*, 93-104].

Poli, R. 2005 : Réseaux transnationaux de footballeurs africains. Quel nexus entre migration et développement ? In Mayor, A., Roth C. et Droz, Y. éditeurs, *Sécurité sociale et développement*. Münster : Lit Verlag, 265-280.

Poli, R. 2005 : Les professionnels africains dans les clubs suisses de football. Des « pionniers » maghrébins à l'exode et à la circulation des joueurs d'Afrique noire (1960-2002). In S. Bott, S., David, T., Lützelshwab, C. et Schaufelbuehl, J.-M., éditeurs, *Suisse-Afrique (18e-20e siècles) : de la traite des Noirs à la fin du régime de l'apartheid*. Münster : Lit Verlag, 283-296.

Poli, R. 2005 : Football et identités : entre ancrage spatial et reterritorialisation. In R. Poli (éd.), *Football et identités. Les sentiments d'appartenance en question*. Neuchâtel : Editions CIES, 13-34.

Poli, R. 2005 : Football Players' Migrations in Europe: A Geo-economic Approach to Africans' Mobility. In Magee, J., Bairner, A. and Tomlinson, A., *The Bountiful Game? Football Identities and Finances*. Oxford: Meyer&Meyer, 217-232.

Poli, R. 2004 : Des migrants à qualifier. Les footballeurs africains dans quatre pays européens », In Nedelcu, M., éditeur, *La mobilité internationale des compétences. Situations récentes, approches nouvelles*. Paris : L'Harmattan, 143-164.

Autres publications

Poli, R. 2008 : Les footballeurs étrangers en Suisse. Marchandises achetables et revendables. *Terra Cognita* 12, 42-45.

Besson, R. et Poli, R. 2008 : Fréquenter le stade : dépasser les clivages liés à l'origine. *Terra Cognita* 12, 84-87.

Ravenel, L. et Poli, R. 2007 : Les étrangers dans le football européen. *Revue Juridique et Economique du Sport*, Supplément 1 au numéro 82, 4-5.

Poli, R. 2007 : Transferts de footballeurs : la dérive de la marchandisation. *Finance&Bien commun* 26, 40-47.

Poli, R. 2006 : Identidades nacionales y globalización. *Vanguardia Dossier* 20, 47-50.

Poli, R. 2004 : Les footballeurs africains en Suisse. Victimes de discrimination salariale. *TANGRAM* 15, 79-84.

Poli, R. 2004 : De Cape Town à Amsterdam, les réseaux de recrutement des joueurs africains. *Pages de gauche* 24 (http://www.pagesdegauche.ch/index2.php?option=content&do_pdf=1&id=58).

TABLE DES MATIERES

Sommaire	7
Résumé	9
Préambule	13
Introduction.....	17
<i>Première partie.....</i>	<i>25</i>
1. La construction de l'objet de recherche.....	27
1.1. Globalisation et espace.....	27
1.2. Problématique	28
1.3. Question de départ.....	29
1.4. Hypothèses	30
1.4.1. Production	30
1.4.2. Commerce	30
1.4.3. Emploi	30
1.5. Méthodologie	31
2. La perspective théorique	39
2.1. Une théorie de l'action sociale	39
2.1.1. Individus et acteurs en réseau	39
2.1.2. Réseaux d'acteurs et société	42
2.2. Théories de la migration.....	45
2.2.1. La théorie néo-classique	45
2.2.2. La perspective des réseaux.....	47
2.3. Une théorie de la globalisation.....	50
2.3.1. L'approche relationnelle	50
2.3.2. La définition opératoire du concept	52
3. Le cadre analytique.....	57
3.1. La segmentation du marché du travail	58
3.1.1. De la théorie du capital humain à la segmentation	58
3.1.2. Le rôle du migrant dans un marché segmenté.....	61
3.1.3. Footballeurs étrangers et segmentation.....	62
3.2. La nouvelle division internationale du travail.....	64
3.2.1. Mercantilisme, impérialisme, colonisation	64

3.2.2. La division internationale du travail traditionnelle	65
3.2.3. La nouvelle configuration	67
3.2.4. Production de joueurs et nouvelle division internationale du travail	68
3.3. Approches circulatoires de la production et des migrations	70
3.3.1. L'approche des réseaux de production globaux	70
3.3.2. L'approche des canaux migratoires	74
3.3.3. Commerce de joueurs, chaînes de valeur ajoutée et canaux migratoires	76
Deuxième partie	79
4. L'offre internationale de travail dans le football professionnel	81
4.1. Introduction	81
4.2. Football et nouvelle division internationale du travail	85
4.2.1. La présence étrangère dans une perspective historique	86
4.2.2. L'évolution du recrutement international depuis 1995	89
4.2.3. La provenance des joueurs étrangers	91
4.3. Vers une délocalisation de la production des joueurs ?	95
4.3.1. La stratégie de la propriété d'équipes à l'étranger	98
4.3.2. La stratégie de la sous-traitance	101
4.3.2.1. Les partenariats entre clubs	101
4.3.2.2. Le recours à des sociétés spécialisées	104
4.3.3. La fragmentation internationale de la production de joueurs	107
4.3.3.1. Les filières de formation triangulaires	107
4.3.3.2. La spécificité du cas africain	110
4.4. Les logiques spatiales de l'import/export de footballeurs	113
4.4.1. L'évolution du nombre de pays impliqués dans les flux	113
4.4.2. Des régions spécialisées dans la production de joueurs	115
4.4.3. La sélectivité géographique des flux	118
4.4.4. Des opportunités relationnelles	127
4.5. Conclusion	131
5. La mise en relation entre l'offre et la demande de travail dans le football professionnel	135
5.1. Introduction	135
5.2. Réseaux de transfert et intermédiaires	138
5.2.1. Les acteurs dans les réseaux	138
5.2.1.1. Les recruteurs des clubs	139
5.2.1.2. Les agents de joueurs	142

Table des matières

5.2.2. Le fonctionnement des réseaux et la marge d'action des joueurs	150
5.2.3. La détection et le recrutement en Afrique.....	155
5.3. Commerce de joueurs et chaînes de valeur ajoutée	160
5.3.1. Un aperçu des montants en jeu	161
5.3.2. La spatialité des chaînes	165
5.3.3. Exemples idéal-typiques de trajectoires ascendantes.....	168
5.3.3.1. Trajectoires directes	169
5.3.3.2. Trajectoires indirectes	172
5.3.3.3. Trajectoires transnationales	175
5.3.3.4. Trajectoires circulatoires	179
5.4. Le coût humain d'un système spéculatif	181
5.4.1. Une majorité de trajectoires descendantes	182
5.4.2. Le problème de l'entrée dans le marché du travail européen.....	188
5.4.3. Le footballeur africain : une marchandise peu protégée	192
5.5. Conclusion	193
6. La demande de travail dans le marché des footballeurs européen.....	197
6.1. Introduction.....	197
6.2. La polarisation économique	199
6.2.1. L'impact différencié des droits de télévision	200
6.2.2. La triple fracture du football européen	204
6.2.2.1. Les clubs « globaux »	205
6.2.2.2. Les différences budgétaires à l'échelle internationale	206
6.3. La segmentation du marché du travail	208
6.3.1. Un marché du travail très segmenté.....	209
6.3.1.1. Les écarts entre pays.....	209
6.3.1.2. Les écarts entre ligues d'un même pays	210
6.3.1.3. Les écarts intra-ligues.....	212
6.3.1.4. Les écarts intra-clubs.....	213
6.3.2. La segmentation par âge et par poste	215
6.4. La place des joueurs africains dans le marché du travail européen des footballeurs.....	219
6.4.1. La place des joueurs étrangers	219
6.4.2. Le cas des footballeurs africains	222
6.4.3. La comparaison entre la France et l'Angleterre	230
6.5. Conclusion	233
7. Conclusion générale	237

Bibliographie	247
Annexes	259
Liste des entretiens.....	259
Grille d'entretien (joueurs africains en Suisse)	261
Questionnaire administré à Abidjan.....	265
Liste de la presse sportive dépouillée (1.2003-9.2006).....	267
Modèle conceptuel de données pour l'Observatoire des footballeurs professionnels	268
Modèle relationnel de données pour l'Observatoire des footballeurs professionnels	269
Exemple de base de données des joueurs.....	270
Ligues prises en compte pour analyser la présence de footballeurs africains dans les pays de l'UEFA (saison 2002/2003)	273
Régimes de quotas en vigueur dans quinze pays européens	274
Calculs du khi-2	279
Contrat-type de représentation (Wasserman Media Group).....	281
Hiérarchie des ligues.....	289
Liste des publications de l'auteur.....	291
Table des matières.....	297
Liste des cartes	301
Liste des graphiques.....	303
Liste des tableaux	305

LISTE DES CARTES

Carte 1 : nombre et origine des joueurs étrangers (saison 1995/1996, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne).....	92
Carte 2 : nombre et origine des joueurs étrangers (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne).....	93
Carte 3 : les partenariats internationaux de Feyenoord Rotterdam (été 2006).....	102
Carte 4 : les projets de la JMGAcadémie dans le monde (état au mois de novembre 2006)	106
Carte 5 : nombre et pourcentage de joueurs formés à l'étranger selon leur pays d'origine (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre)	111
Carte 6 : pays d'origine des footballeurs africains en Europe (saison 2002/2003).....	116
Carte 7 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en France (saison 2005/2006).....	119
Carte 8 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Allemagne (saison 2005/2006)	119
Carte 9 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Espagne (saison 2005/2006)	120
Carte 10 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Italie (saison 2005/2006)	120
Carte 11 : nombre et pays d'origine des joueurs étrangers en Angleterre (saison 2005/2006)	121
Carte 12 : les zones de recrutement prioritaires selon les pays	126
Carte 13 : le réseau d'observation mis en place par Iljia Kaenzig	141
Carte 14 : nombre d'agents selon le pays où ils sont licenciés (état au mois de novembre 2006)	144
Carte 15 : les bureaux de First Artist dans le monde (état au mois de décembre 2006)	149
Carte 16 : flux monétaires lié au recrutement de joueurs (année 2005, premier niveau de compétition en Angleterre)	162

Liste des cartes

Carte 17 : flux internationaux des joueurs d’Afrique sub-saharienne se trouvant dans le premier niveau de compétition anglais lors de la saison 2005/2006.....	166
Carte 18 : exemple idéal-typique de trajectoire directe ascendante (Eric Djemba Djemba)	169
Carte 19 : exemple idéal-typique de trajectoire directe ascendante (Emmanuel Eboué)	171
Carte 20 : exemple idéal-typique de trajectoire indirecte ascendante (Michael Essien).	172
Carte 21 : exemple idéal-typique de trajectoire indirecte ascendante (Emmanuel Adebayor).....	174
Carte 22 : exemple idéal-typique de trajectoire transnationale ascendante (Benjamin Mwaruwari).....	176
Carte 23 : exemple idéal-typique de trajectoire transnationale ascendante (Geremi Njitap)	178
Carte 24 : exemple idéal-typique de trajectoire ascendante circulatoire (Henri Camara)	180
Carte 25 : nombre et part des footballeurs africains parmi les joueurs étrangers (premier niveau de compétition, saison 2002/2003).....	227

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : la division internationale du travail « traditionnelle ».....	67
Graphique 2 : réseaux de production internalisés et externalisés.....	71
Graphique 3 : les dimensions « primaires » des réseaux de production.....	73
Graphique 4 : nuage de points hypothétique – théorie du capital humain	59
Graphique 5 : nuage de points hypothétique – théorie du marché dual	60
Graphique 6 : évolution de l'argent payé par les télévisions pour les droits de retransmission des matchs (en millions d'euros)	200
Graphique 7 : recettes provenant de la vente des droits de télévision (premier niveau de compétition, en millions d'euros, saison 2005/2006)	201
Graphique 8 : part des recettes provenant des télévisions dans les revenus des clubs (en %, saison 2004/2005).....	204
Graphique 9 : budget moyen par club (en millions d'euros, premier niveau de compétition, saison 2004/2005)	206
Graphique 10 : budget moyen des clubs selon le niveau de compétition (en millions d'euros, saison 2005/2006)	207
Graphique 11: salaire de base moyen annuel (premier niveau de compétition, en milliers d'euros, saison 2002/2003)	209
Graphique 12: évolution du rapport entre le salaire moyen d'un joueur de premier niveau de compétition et d'un joueur de deuxième niveau de compétition en Italie.....	210
Graphique 13: évolution du salaire moyen en Angleterre selon le niveau de compétition (2000-2006).....	211
Graphique 14: nombre des joueurs par classe salariale (Serie A italienne, saison 2001/2002, classes en milliers d'euros)	212
Graphique 15: pourcentage de joueurs par classe salariale (Serie A italienne, périodes 1994-1997, 1997-2000, 2000-2003, classes en milliers d'euros).....	213
Graphique 16: salaire annuel moyen par classe d'âge (premier niveau de compétition en Angleterre, saison 2005/2006, en milliers d'euros)	216

Liste des graphiques

Graphique 17: salaire annuel moyen par classe d'âge (sept clubs européens, en milliers d'euros)	217
Graphique 18 salaire moyen par poste (premier niveau de compétition en Angleterre, saison 2005/2006, en milliers d'euros)	218
Graphique 19 : salaire moyen par poste (sept clubs européens, en milliers d'euros)	218
Graphique 20 : salaire annuel moyen par origine (sept clubs européens, en milliers d'euros)	220
Graphique 21 : corrélation entre le nombre de joueurs étrangers par club et la place occupée par le pays dans le classement UEFA (premier niveau de compétition, saison 2002/2003)	221
Graphique 22 : corrélation entre le nombre de joueurs africains par club et la place occupée par le pays dans le classement UEFA (premier niveau de compétition, saison 2002/2003)	222
Graphique 23 : typologie de chaînes de valeur ajoutée dans le football	237

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : indemnités à payer au club formateur par joueur et par année de formation (année 2006, en euros)	83
Tableau 2 : nombre et pourcentage de joueurs étrangers (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Angleterre, Italie et Espagne).....	89
Tableau 3 : pourcentage de joueurs étrangers dans les effectifs des clubs (premier niveau de compétition)	90
Tableau 4 : pourcentage de joueurs étrangers en fonction du niveau des clubs (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)	90
Tableau 5 : pourcentage de joueurs étrangers en fonction du poste occupé (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre).....	91
Tableau 6 : évolution de la part des joueurs étrangers par zone d'origine (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre).....	94
Tableau 7 : pourcentage de joueurs extra-européens (premier niveau de compétition en France, Allemagne, Espagne, Italie et Angleterre)	94
Tableau 8 : pourcentage de joueurs extra-européens parmi les étrangers par pays (premier niveau de compétition).....	95
Tableau 9 : partenariats entre clubs européens et clubs africains (décembre 2006)	104
Tableau 10 : âge moyen de première migration internationale (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Italie et Espagne, saison 2005/2006)...	112
Tableau 11 : pourcentage de fédérations dont des footballeurs évoluent en Europe par Confédération (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en Angleterre, Espagne, France, Italie e Allemagne)	114
Tableau 12 : pourcentage de footballeurs provenant des trois fédérations les plus « exportatrices » par Confédération (saison 2005/2006, premier niveau de compétition en Angleterre, Espagne, France, Italie e Allemagne)	114
Tableau 13 : classement des pays les plus exportateurs (saison 2005/2006)	115
Tableau 14 : taux de concentration de l'exportation de joueurs depuis les principales villes	117

Liste des tableaux

Tableau 15 : répartition spatiale des joueurs étrangers par pays (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre, saison 2005/2006)...	122
Tableau 16 : répartition spatiale des joueurs étrangers par zone d'origine (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre, saison 2005/2006)	122
Tableau 17 : contribution à la formation du khi-2 par zone d'origine (en %, premier niveau de compétition en France, Allemagne, Italie, Espagne et Angleterre)	124
Tableau 18 : contribution à la formation du khi-2 par pays (en %, premier niveau de compétition)	124
Tableau 19 : nombre et pourcentage d'agents de joueurs licenciés par continent (novembre 2006).....	145
Tableau 20 : montants payés pour le transfert de joueurs (en millions d'euros, premier niveau de compétition, été 2007)	161
Tableau 21 : les dix transferts les plus coûteux dans l'histoire du football (en millions d'euros)	163
Tableau 22 : les dix transferts de joueurs africains les plus coûteux dans l'histoire du football (en millions d'euros).....	164
Tableau 23 : pourcentage de joueurs par type de trajectoire (premier niveau de compétition de 14 pays européens, comparaison entre la saison 2002/2003 et la saison 2006/2007)	183
Tableau 24 : permanence moyenne dans le club en ans selon l'origine (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Espagne et Italie, saison 2005/2006)...	185
Tableau 25 : taux de mobilité des joueurs en ans selon l'origine (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Allemagne, Espagne et Italie, saison 2005/2006)...	186
Tableau 26 : pourcentage d'éjection du circuit du football professionnel selon l'origine (premier niveau de compétition de 14 pays européens, comparaison entre les saisons 2002/2003 et 2006/2007)	186
Tableau 27 : répartition des joueurs par poste selon l'origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)...	187
Tableau 28 : modalités du premier départ à l'étranger des footballeurs interviewés.....	190
Tableau 29 : clé de répartition de l'argent versé aux ligues par les télévisions payantes	203

Tableau 30 : le chiffre d'affaires réalisé par les dix clubs les plus riches au monde (en millions d'euros, saison 2004/2005)	205
Tableau 31 : écarts entre le plus haut et le plus bas budget (premier niveau de compétition, en millions d'euros).	208
Tableau 32 : plus haut et plus faible salaire annuel dans neuf clubs européens (en euros)	214
Tableau 33 : classement des footballeurs les mieux rémunérés de la planète (saison 2005/2006, en millions d'euros)	215
Tableau 34 : pourcentage de footballeurs étrangers selon leur origine parmi les joueurs sous contrat par niveau des clubs (premier niveau de compétition en France, Angleterre, Espagne, Italie, Allemagne, saison 2005/2006)	223
Tableau 35 : âge moyen des joueurs en fonction de leur origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)...	225
Tableau 36 : nombre et pourcentage parmi les footballeurs étrangers des joueurs africains (saison 2002/2003, premier niveau de compétition).	228
Tableau 37 : part des joueurs parmi les étrangers en fonction de leur zone d'origine et du niveau des clubs (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)	229
Tableau 38 : âge moyen des joueurs en fonction de leur origine (premier niveau de compétition en Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie et France, saison 2005/2006)...	229
Tableau 39 : pourcentage des joueurs africains parmi les étrangers en fonction du niveau des clubs (premier niveau de compétition, saison 2005/2006)	231
Tableau 40 : pourcentage de joueurs africains parmi les étrangers en fonction du niveau de compétition (2002/2003)	231
Tableau 41 : âge d'arrivée des joueurs africains en France et en Angleterre (premier niveau de compétition, saison 2005/2006).....	232