

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I V ^e L É G I S L A T U R E

Communication

Commission des affaires européennes

Communication de Mme Isabelle Bruneau et de M. Marc Laffineur sur l'application du droit de la concurrence et des règles du marché intérieur au football professionnel

Mercredi
22 juin 2016
Séance de 16 heures 30

**Présidence
de M^{me} Danielle Auroi**
Présidente



**COMMUNICATION SUR L'APPLICATION DU
DROIT DE LA CONCURRENCE ET DES RÈGLES DU
MARCHÉ INTÉRIEUR AU FOOTBALL
PROFESSIONNEL**

Mme Isabelle Bruneau et M. Marc Laffineur

Nous avons entamé depuis plusieurs mois un travail conjoint sur les pratiques fiscales dommageables qui affectent, en Europe, nos économies et donc nos sociétés.

À l'heure de l'Euro 2016, il nous a semblé intéressant de faire un focus sur le football professionnel, à travers ce que nous pourrions appeler une « communication flash ».

L'exposition médiatique et les aspects symboliques du football professionnel constituent en effet des enjeux politiques et sociaux significatifs.

Le football professionnel est aussi le lieu d'un paradoxe :

- si la concurrence sportive, celle qui porte sur l'objet même des entreprises que sont les clubs, est uniquement nationale pour la plupart d'entre eux, et essentiellement nationale pour ceux qui jouent régulièrement une Coupe d'Europe (l'accès se jouant entre clubs nationaux),
- d'un point de vue européen, le football professionnel est une des activités économiques à avoir acquis une véritable dimension européenne. Il est, ainsi que ses marchés, pour partie sans frontières – la composition très cosmopolite des équipes en est le reflet – de sorte que les décisions prises dans un pays exercent des effets sur les autres participants.

Les besoins d'harmonisation sont donc réels, même s'il convient de ne pas en exagérer la portée.

Dans un contexte de dérégulation des marchés liés au sport professionnel, l'évolution des rapports économiques entre les différents acteurs du monde du football professionnel français et la financiarisation croissante de ce secteur ont fait que, tant à l'échelon national qu'eupéen, les instances dirigeantes du football tout comme les pouvoirs publics ont été ou sont encore confrontés à des phénomènes significatifs autour du fonctionnement économique des clubs professionnels :

- D'abord, un constat de malversations financières que l'internationalisation de l'activité – notamment via les transferts internationaux des joueurs – a rendu plus important : évasion fiscale, rétributions occultes, abus de bien sociaux, détournements de fonds, etc. La presse s'en est fait l'écho, et des enquêtes sont en cours, en France comme dans d'autres États membres. Si ces pratiques répréhensibles ne sont bien sûr pas propres au football, elles trouvent dans ce secteur des conditions qui favorisent la mise en place de circuits financiers élaborés ;

- Ensuite, une viabilité financière des clubs professionnels incertaine, avec une tendance quasi permanente aux déficits et pour y répondre, de nouvelles formes d'investissements dans les joueurs qui mettent en péril la capacité des instances sportives dirigeantes à réguler leurs activités ou bien qui déstabilisent la concurrence sportive, alors que le soutien traditionnel des collectivités publiques est appelé à diminuer ;

- Enfin, des clubs de plus en plus puissants, gérés comme des entreprises commerciales, parfois cotés en bourse d'ailleurs, qui demandent l'application sans limitation des règles du marché intérieur, alors que le modèle sportif européen pose le football professionnel comme un secteur d'activité économique spécifique, justifiant voire nécessitant des modes de régulation propres.

D'autres que nous se sont d'ailleurs penchés sur ce sujet avec talent, citons ici le rapport d'information pour la commission des affaires culturelles sur « *Le fair-play financier européen et son application au modèle économique des clubs de football professionnel français* », de nos collègues Thierry Braillard, Marie-George Buffet, Pascal Deguilhem et Guénhaël Huet en juillet 2013, le rapport d'information sur « *L'Union européenne et le sport professionnel* », de notre collègue sénateur Jean-François Humbert en février 2013, ou bien encore le rapport « *Pour un modèle durable du football français* » remis en janvier 2014 à la ministre des sports, de la jeunesse, de l'éducation populaire et de la vie associative, Mme Valérie Fourneyron, par notre collègue Jean Glavany.

Il faut mentionner également le rapport remis le 19 avril dernier à M. Thierry Braillard, secrétaire d'État aux sports par la Grande Conférence sur le sport professionnel français.

Notre communication n'a pas pour ambition d'égaliser ces rapports abondamment documentés, et nous avons souhaité la circonscrire aux questions de

concurrence et par ricochet d'aides d'État, compte tenu à la fois de notre champ de compétence et des recours déposés tant devant la direction générale de la Concurrence que devant le juge judiciaire dans certains États membres. Il s'agit ici de présenter les enjeux : en effet, le juge national, lorsqu'il est saisi, n'est pas obligé de saisir le juge européen d'une question préjudicielle, les solutions nationales peuvent donc diverger ; quant aux recours devant la Commission européenne, ils sont pendants à ce jour.

Nous nous sommes penchés dans un premier temps sur la question de la concurrence fiscale et sociale entre pays européens, ce qui nous a conduits à nous intéresser au marché des transferts, d'une part, et à la question de la tierce propriété, d'autre part. Ces financements privés d'un nouveau genre s'inscrivant dans un contexte de baisse progressive des financements publics, nous ferons pour finir un point sur la question des aides d'État.

*

1. Bref rappel sur le modèle sportif européen dans le cas du football professionnel

a. Un modèle ouvert et régulé par deux types d'acteurs

Le modèle sportif européen se distingue

- d'une part, par rapport au modèle nord-américain de ligues fermées, donc de monopole : il valorise la compétition entre les équipes par un système de promotion et de relégation, « l'accès au marché » étant le fait des résultats sportifs obtenus par une victoire au championnat inférieur ou un classement dans le championnat national ;
- d'autre part, par la mise en œuvre de règles dérogatoires au droit commun, avec pour conséquence un pouvoir autorégulateur confié aux instances sportives, sous le contrôle des institutions européennes – et en particulier la Cour de Justice de l'Union Européenne – quant au champ d'application et à l'étendue de la notion de « spécificité du sport ». Ainsi, en matière de transfert, le soutien à la solidarité, la redistribution des ressources parmi les clubs (pour assurer l'intégrité et l'équité des compétitions) et la promotion de la formation sont considérés comme les éléments clés justifiant de dérogations à la mise en œuvre des dispositions du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

Le système se régule donc sur le plan sportif mais aussi sur le plan économique, avec une triple spécificité au regard des règles du marché intérieur et de la concurrence : la coexistence de règles dites « sportives » et règles de la « concurrence » ; la cohabitation entre sport professionnel et sport amateur, avec des liens de solidarité entre les deux, en particulier pour le modèle français ; l'existence d'une certaine solidarité entre les concurrents (une équipe n'a de raison

d'être que si elle peut affronter d'autres équipes), mais aussi la nécessité de conserver à la fois la « glorieuse incertitude du sport » et l'intérêt de la compétition, en limitant « l'inertie des performances sportives » directement liée à la puissance financière.

Or, avec la financiarisation croissante du football professionnel dans un contexte de dérégulation des marchés liés au sport, les deux premières spécificités sont aujourd'hui contestées au nom du droit de la concurrence, avec la volonté de faire prédominer les secondes sur les premières, tandis que c'est au nom du respect du maintien d'une concurrence réelle qu'est remise en cause la suprématie des « grands clubs » dans les ligues nationales et dans les championnats européens.

b. Le droit européen : un impact limité sauf lorsque l'Union se place sous l'angle de la concurrence et du respect des règles du marché intérieur mais avec la volonté de légitimer des règles dérogatoires au droit commun en raison des spécificités liées à la pratique du sport

Le Traité de Lisbonne, entré en vigueur le 1^{er} janvier 2009, établit une base juridique spécifique pour le sport dans le droit communautaire.

Article 6 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

L'Union dispose d'une compétence pour mener des actions pour appuyer, coordonner ou compléter l'action des États membres. Les domaines de ces actions sont, dans leur finalité européenne : (...)

e) l'éducation, la formation professionnelle, la jeunesse et le sport ; (...).

Cette compétence d'appui n'autorise pas l'Union européenne à harmoniser les dispositions réglementaires et législatives des États membres, ni à adopter d'acte légal obligatoire (règlement ou directive).

Son action se limite donc à des positions ou recommandations et à faciliter le rapprochement entre États membres sur les problématiques afférentes au sport et ses interventions sont en conséquence dénuées de portée contraignante pour les États, sauf lorsqu'elle se place sous l'angle de la concurrence et du respect des règles du marché intérieur.

Elle a alors la capacité de bouleverser l'économie du football professionnel européen, comme l'arrêt Bosman, en décembre 1995, l'a amplement démontré, en favorisant des déplacements massifs de footballeurs entre pays européens.

L'Union européenne n'en a pas pour autant un blanc-seing absolu car avec l'article 165 du même traité, le sport n'est plus seulement envisagé comme une activité économique, devant respecter les règles du marché intérieur : l'Union européenne doit veiller au développement d'un véritable modèle sportif européen,

sans toutefois que les « enjeux européens du sport » ne soient véritablement définis.

Article 165 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne

1. (...) L'Union contribue à la promotion des enjeux européens du sport, tout en tenant compte de ses spécificités, de ses structures fondées sur le volontariat ainsi que de sa fonction sociale et éducative.
2. L'action de l'Union vise (...) à développer la dimension européenne du sport, en promouvant l'équité et l'ouverture dans les compétitions sportives et la coopération entre les organismes responsables du sport, ainsi qu'en protégeant l'intégrité physique et morale des sportifs, notamment des plus jeunes d'entre eux.
3. L'Union et les États membres favorisent la coopération avec les pays tiers et les organisations internationales compétentes en matière d'éducation et de sport, et en particulier avec le Conseil de l'Europe.
4. Pour contribuer à la réalisation des objectifs visés au présent article : le Parlement européen et le Conseil, statuant conformément à la procédure législative ordinaire et après consultation du Comité économique et social et du Comité des régions, adoptent des actions d'encouragement, à l'exclusion de toute harmonisation des dispositions législatives et réglementaires des États membres ; le Conseil adopte, sur proposition de la Commission, des recommandations.

Cour de Justice de l'Union européenne et liberté de circulation des footballeurs

Avec l'arrêt *Union royale belge des sociétés de football association ASBL et autres contre Bosman et autres* de décembre 1995, la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE) a considéré comme incompatibles avec le principe de la libre circulation des travailleurs les règles édictées par les sociétés ou associations sportives, selon lesquelles :

- un joueur professionnel de football ressortissant d'un État membre ne pouvait, à l'issue du contrat qui le liait à un club, être employé par un club d'un autre État membre que si ce dernier avait versé au club d'origine une indemnité de transfert ;
- les clubs de football ne pouvaient faire jouer qu'un nombre limité de joueurs ressortissants d'autres États membres dans les matches de compétition.

Mais elle a aussi apprécié le principe de proportionnalité de la règle au vu d'un critère important : la possibilité pour un club fortuné de recruter les meilleurs joueurs et par conséquent de mettre en danger l'équité des compétitions de clubs, et donc autorisé des spécificités dans la mise en œuvre du droit de l'Union relatif aux règles de transfert, tout en exerçant un contrôle sur leur proportionnalité et leur légitimité :

- Indemnité de formation et promotion de la formation des jeunes (mars 2010, arrêt Olympique Lyonnais SASP contre Olivier Bernard et Newcastle UFC.) ;
- Mesures pour assurer l'intégrité et l'équité des compétitions (2000, arrêt Jyri Lehtonen et Castors Canada Dry Namur-Braine ASBL contre Fédération royale belge des sociétés de basket-ball ASB.).

Tirant la conséquence de ce cadre tracé par la CJCE, un accord informel entre la Commission Européenne et les parties prenantes du football au plan international a défini en 2001 un régime des transferts dérogeant par conséquent au droit commun du travail, notamment :

- i) en limitant la liberté des joueurs de changer d'employeur (durée minimale et maximale des contrats respectivement de 1 et 5 ans, sauf disposition contraire de la législation nationale) et en établissant des conditions restrictives pour une telle mobilité (création d'une seule période de transfert par saison et une autre période limitée à la mi-saison). Les contrats peuvent être rompus par chaque partie sans que cela n'implique de quelconques conséquences (tel que des sanctions sportives) seulement si cela reste justifié par un cas de « juste cause » ;
- ii) et en imposant un système d'indemnités de transfert entre les clubs qui vise à éviter une interdiction totale à la mobilité des joueurs et qui permet la redistribution de revenus aux clubs impliqués dans la formation et l'éducation des joueurs de football (indemnités de formation dans le cas de transferts de joueurs de moins de 23 ans en particulier).

Le football est ainsi, comme d'autres secteurs, le lieu de divergences potentielles entre DG Concurrence et DG sectorielle, entre dérégulation pour stimuler la concurrence et régulation pour préserver un équilibre compétitif.

2. Une concurrence déloyale ou déséquilibrée ?

La concurrence fiscale et sociale entre pays européens passe par des niveaux de taux différents (du ressort des États, rappelons-le), mais aussi par des pratiques d'optimisation voire d'évasion fiscale. En lien direct avec notre premier rapport, nous nous sommes d'abord interrogés sur l'état des lieux pour le football professionnel.

a. Des suspicions de fraude et d'évasion fiscale : des conditions qui favorisent la mise en place de circuits financiers élaborés

Sans vouloir singulariser ici le football professionnel, force est de constater que la presse s'est fait l'écho de suspicions de malversations fiscales, et que des enquêtes sont en cours dans certains États membres, dont le nôtre.

Si ces pratiques répréhensibles ne sont bien sûr pas propres au football, elles trouvent dans cette industrie des conditions qui favorisent la mise en place de circuits financiers élaborés, comme l'a montré le rapport sur les risques de blanchiment dans le secteur du football publié par le Groupe d'action financière (GAFI) en 2009. Réalisé après une étude auprès de plusieurs grandes fédérations (l'Italie, l'Angleterre, la France, l'Argentine, mais pas l'Espagne), le rapport présente, outre plusieurs cas qui illustrent comment le secteur du football peut être utilisé afin de blanchir le produit d'activités criminelles, d'autres exemples illustrant comment ce secteur peut être le moyen de commettre d'autres infractions telles que des infractions fiscales.

Deux exemples ont récemment fait l'actualité, de nature différente : la domiciliation du capital social de clubs dans des pays « opaques » et une répartition fictive de frais lors d'opérations de transferts de joueurs.

● *Des clubs majoritairement détenus par des fonds domiciliés hors du territoire national : le cas des championnats anglais.*

D'après une enquête menée par le journal *The Guardian* et *Tax Justice Network*, le capital social de vingt-huit des quatre-vingt-douze clubs professionnels anglais étaient, en 2015, majoritairement détenus par des fonds domiciliés dans des pays « opaques », c'est-à-dire pratiquant le secret bancaire et communément considérés comme des paradis fiscaux, permettant ainsi l'optimisation voire la fraude fiscale à l'encontre du Royaume-Uni.

En effet, en cas de revente de leurs actifs au sein des clubs anglais, les actionnaires pourraient ainsi éviter de payer l'impôt sur la plus-value réalisée, qui peut s'élever jusqu'à 28 % des profits générés dans ce pays.

Le phénomène concernait notamment la *Premier League* avec neuf formations se retrouvant dans ce cas de figure. Mais l'élite anglaise n'est pas la seule compétition touchée : douze clubs de *Championship* (D2 anglaise), trois

clubs de *League One* (D3 anglaise) et quatre clubs de *League Two* (D4 anglaise) sont également concernés.

Le cas de *Manchester United* a en particulier été souligné : propriété depuis 2005 de la famille Glazer, dont les actifs sont situés aux États-Unis, le club est désormais détenu par un trust domicilié aux Îles Caïman.

Si le mécanisme mis en place est légal, pour M. Robin Osterley, directeur général de Supporters Direct, société permettant la mise en place d'actionnariat populaire au sein des clubs anglais, « *cette pratique encourage le manque de transparence et la prise de décisions contraire aux intérêts sportifs d'un club* ».

● *Une accusation de falsification de comptes pour minorer la fiscalisation des transferts de footballeurs : le cas des séries A et B du championnat italien*

Révélee en janvier 2016, une enquête pour évasion fiscale, menée par le parquet de la ville de Naples, implique trente-cinq des quarante-deux clubs de football italiens de séries A et B, ainsi qu'une centaine de personnes au total (dirigeants, footballeurs et agents de ces derniers).

Selon les procureurs, cités par le quotidien italien *La Repubblica*, les agents des footballeurs « *facturaient de manière fictive aux seuls clubs de foot leurs prestations* », au prétexte que leur travail d'intermédiation était rendu dans l'intérêt exclusif du club, quand dans les faits ils défendaient les intérêts de ces sportifs.

Les clubs pouvaient alors déduire ces frais de l'assiette de l'impôt sur les sociétés, ainsi que la TVA, tandis que les joueurs évitaient ainsi pour leur part de déclarer ces sommes.

Enfin, l'enquête menée contre UBS, numéro un mondial de la gestion de fortune, pour des faits d'évasion fiscale, pourrait impliquer des joueurs et entraîneurs, tandis que les « *Panama papers* » ont révélé l'existence de sociétés offshores appartenant à plusieurs dirigeants de club, entraîneurs joueurs professionnels, y compris français d'ailleurs.

Pour le football professionnel, comme pour d'autres activités dans une économie internationalisée, se pose donc le problème de l'asymétrie des règles et des contrôles, et donc la question d'une harmonisation, au minimum à l'échelon européen.

b. La concurrence fiscale et sociale légale : une situation revendiquée comme singulière, un facteur à relativiser

En supprimant les clauses de nationalité, qui limitaient à la fois les flux transnationaux de joueurs et l'impact de l'hétérogénéité des systèmes fiscaux sur le processus concurrentiel, la Cour de Justice de l'Union européenne (CJUE) a structurellement remis en cause les conditions de concurrence du marché.

Pour les représentants des clubs, dans le contexte de la libéralisation du marché, l’incapacité des clubs de football professionnel au « coin socio-fiscal du travail » élevé à proposer, à coût égal, des rémunérations attractives et compétitives aux facteurs de concurrence que sont les joueurs, se traduit par un « état d’infériorité structurelle » dans la compétition économique et par conséquent sportive.

i. La concurrence fiscale

Sur le premier point, la concurrence fiscale, tant l’audition menée auprès de représentants du syndicat Première Ligue que l’analyse conduite par Mmes Caroline Astoux et Hélène Gaucher dans leur article « *Football professionnel : une illustration de la concurrence fiscale européenne* »⁽¹⁾ montrent que la concurrence en matière fiscale est relativement équilibrée.

La France a su se doter de dispositifs attractifs en matière fiscale pour attirer les acteurs du secteur du football professionnel (régime d’étalement des revenus, taux dérogatoire pour les revenus de source française perçus par des non-résidents, régime des impatriés, etc.), la contrepartie en étant sans doute un système lourd et complexe. Les deux autres États européens cités en comparaison, le Royaume-Uni et l’Espagne, ont soit mis des limites soit mis fin à leurs dispositifs fiscaux atypiques.

Le maintien du siège social de l’AS Monaco dans cette principauté montre également que des « accommodements raisonnables » sont possibles en matière fiscale. À la suite de l’arrivée d’un investisseur puissant et de la remontée du club en Ligue 1 après deux saisons passées en division inférieure, la Ligue de Football Professionnelle avait souhaité « normaliser » la fiscalisation des acteurs de Ligue 1 en imposant au club monégasque de déplacer son siège social en France avant le 1^{er} juin 2014 sous peine d’être exclu du championnat de France⁽²⁾. Au terme d’intenses négociations et diverses actions juridiques, un accord est finalement intervenu avec la Ligue fin janvier 2014, une contrepartie de 50 millions d’euros sur deux ans venant compenser le maintien du siège dans la principauté.

(1) *Revue Sorbonne OFIS*

(2) Monaco ne disposant pas de championnat propre, l’ASM s’est en effet affiliée à la Fédération française de football, comme certains clubs du Liechtenstein – autre principauté – l’ont fait avec la fédération suisse.

**La concurrence fiscale européenne en matière de football :
l'Espagne et le Royaume-Uni**

[...] le Royaume-Uni offre à ses joueurs un système très avantageux, une sorte de « tapis rouge » déjà déroulé pour les sportifs. En effet, en distinguant les résidents « classiques », au sens où ils sont entendus en droit fiscal français, des « résident non domiciliés », le Royaume-Uni permet aux joueurs d'être complètement exonérés d'impôts aussi longtemps que leur rémunération perçue à l'étranger n'est pas rapatriée sur le territoire britannique. Ainsi, contrairement au système français où il n'existe pas de notion similaire, les résidents non domiciliés ne sont imposés que sur leurs revenus perçus dans le royaume.

Or, dans le monde du football, il est fréquent que les joueurs soient rémunérés non seulement par leur club mais également par une société située dans un autre État, plus avantageux fiscalement. De cette manière, le Royaume-Uni était un petit paradis fiscal pour ses joueurs de football.

Il faut néanmoins nuancer ces propos, et ce pour deux raisons. Tout d'abord, le régime des résidents non domiciliés n'est qu'un sursis d'imposition, il ne constitue pas une non imposition. En effet, dès lors qu'ils sont rapatriés sur le sol britannique, l'administration fiscale britannique fait usage de son droit d'imposition et il ne peut par conséquent pas y avoir de double droit d'imposer qui justifierait que l'État de la source se prévale d'une quelconque taxation. Cet aspect du régime des résidents non domiciliés est donc autant un avantage qu'un inconvénient, si les joueurs ne rapatrient jamais leur rémunération étrangère, ils ne seront jamais imposés sur celle-ci. La seconde limite au régime fiscal britannique est issue de la loi de finances de 2008 modifiant le régime des résidents non domiciliés : ceux-ci deviennent résidents fiscaux imposés sur leurs revenus mondiaux après plus de 7 années de résidence au Royaume-Uni au cours des 9 dernières années fiscales. Pour continuer à bénéficier du régime de faveur, les joueurs doivent alors s'acquitter d'une taxe de 30 000 livres, à défaut de quoi ils devront s'aligner sur le régime fiscal britannique, et subir la tranche marginale d'imposition de 50 % instituée par la même loi de finances.

En deuxième lieu, il est intéressant d'étudier le cas espagnol, avec une disposition fiscale tout à fait à l'intention des joueurs de football, telle qu'en témoigne sa dénomination commune : [le décret royal 687/2005 dit] la loi Beckham. Le régime dérogatoire prévu par cette disposition légale a été institué en 2003, et fixait une tranche maximale d'imposition des impatriés vivant en Espagne depuis moins de six ans et gagnant plus de 600 000 €, à 24 %, alors même que celle des nationaux, à revenus égaux, était de 43 %. Pour bénéficier de ce régime, dont la durée maximum est de six ans, les joueurs ne devaient pas avoir été fiscalement domiciliés dans le royaume durant les dix dernières années fiscales. Néanmoins, au cœur de la crise, l'Espagne a choisi d'abroger la disposition au 1^{er} janvier 2010, sans pour autant que la faveur de ce régime soit retirée à ceux qui en bénéficiaient déjà.

Source : « Football professionnel : une illustration de la concurrence fiscale européenne », Caroline Astoux et Hélène Gaucher, Revue Sorbonne OFIS

ii. La concurrence sociale

Plus que la concurrence en matière fiscale, c'est bien celle en matière sociale qui a été mise en exergue par nos interlocuteurs du syndicat Première Ligue. Un comparatif en matière de charges sociales se fait en effet en défaveur

des clubs professionnels français, alors que les salaires représentent le principal poste de dépenses des clubs professionnels (64% du chiffre d'affaires pour les clubs de Ligue 1 et 78 % pour les clubs de Ligue 2).

MASSE SALARIALE EN MILLIONS D'EUROS ET TAUX DE MASSE SALARIALE EN FONCTION DES REVENUS DANS LES CHAMPIONNATS DE FOOTBALL EUROPÉENS

	Montant	Pourcentage	Taux de charges patronales pour un salaire de 600 000 euros
France	959	64 %	31 %
Angleterre	1 839	73 %	13,57 %
Allemagne	1 056	36,80 %	1,98 %
Italie	1 334	58 %	5,50 %
Espagne	1 141	59,30 %	2,37 %

Source : Rapport remis le 19 avril dernier à M. Thierry Braillard, Secrétaire d'État aux sports par la Grande Conférence sur le sport professionnel français.

À cet égard, le cas de l'Allemagne est singulier.

Dans cet État membre en effet, un plafond de cotisation (« *Beitragsbemessungsgrenze* ») est appliqué : tout salarié paye donc 21,675 % de cotisations sociales sur la part de ses revenus inférieure à 48 600 € par an (hors minijobs), 12,45 % sur la part entre 48 600 € et 70 800 € par an et rien au-delà. Cette règle est générale, et s'applique donc aussi aux sportifs professionnels.

Les solutions mises en avant en France relèvent à l'inverse du cas particulier.

• Ainsi, de février 2005 à juillet 2010⁽¹⁾, les sportifs professionnels disposaient en France d'un régime social spécifique prenant en compte la médiatisation de leur profession, avec le droit à l'image collective (DIC). Une fraction de la rémunération perçue par le sportif professionnel, représentative de l'exploitation de son image par son employeur et se distinguant donc du salaire au sens habituel, échappait à la législation du travail et de la sécurité sociale : les sociétés sportives étaient autorisées à verser à certains de leurs joueurs, à côté du salaire, des revenus spéciaux correspondant à la commercialisation de l'image collective de l'équipe et n'étant pas soumis aux cotisations du régime général de la sécurité sociale, à l'exception de la contribution sociale généralisée (CSG) et de la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS). Pour éviter les abus, le DIC ne pouvait représenter qu'au maximum 30 % de la rémunération brute totale

(1) Saisie plusieurs fois de la question, la Cour de cassation avait toujours jugé que les droits d'image versés aux joueurs par les clubs devaient être traités comme des salaires et être ainsi assujettis aux charges sociales au motif qu'elle les considère comme indissociables de l'exécution du contrat de travail du joueur. Pour éviter cet écueil, n° 2004-1366 du 15 décembre 2004 portant diverses dispositions relatives au sport professionnel est venue consacrer la situation particulière des sportifs professionnels et mettre en place le DIC. La loi du 24 décembre 2009 de financement de la sécurité sociale pour 2010 a mis fin par anticipation à ce dispositif (son extinction était programmée pour le 30 juin 2012).

du sportif, et, pour garantir une protection sociale minimale au sportif, il ne se déclenchait qu'au-delà d'un certain seuil de rémunération, ce seuil ne pouvant être selon la loi inférieur à deux plafonds de la sécurité sociale mais pouvant être fixé plus haut par les conventions collectives de chaque sport.

● Considérant que le *« sport professionnel français doit être analysé comme un spectacle soumis à la concurrence croissante de ses voisins et concurrents d'économies plus flexibles, qu'elles soient développées (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Espagne, etc.) ou émergentes (Russie, Pologne, Chine, Brésil) »* et que *« si le modèle sportif français et européen s'appuie sur un principe fort de promotion/relégation qu'il convient de défendre, le sport professionnel (ou l'élite) est de plus en plus comparable à un véritable spectacle sportif et non à une pratique sportive stricto sensu »*, la Grande Conférence sur le sport professionnel français suggère plusieurs pistes de réforme afin de rétablir une compétitivité sportive qu'elle juge corollaire de la performance financière et de la puissance économique des clubs :

- une transposition de la disposition relative au mécénat, avec les mêmes critères ⁽¹⁾, par exemple pour des contributions à destination des structures de formation, à l'image de ce qui se pratique en Allemagne, où les entreprises sponsor peuvent déduire une part de leur investissement de leur base fiscale ;
- l'extension du régime applicable aux professionnels du spectacle, qui se fonde sur deux types de rémunération, le salaire et la redevance, cette dernière étant assujettie à la contribution sociale sur les revenus du patrimoine et non à l'impôt sur le revenu. Aucun taux de redevance – collectif et non individuel – n'est à ce titre proposé, cette définition étant renvoyée à une réunion de l'ensemble des parties prenantes, en lien avec les ministères chargés de l'économie et des finances et celui des affaires sociales, mais il pourrait être calculé par exemple selon le ratio entre les recettes éligibles et le chiffre d'affaires d'exploitation total, comme le proposait d'ailleurs le rapport de notre collègue Jean Glavany.

S'il n'est pas illégitime d'instaurer un « droit à l'image » calqué sur le mécanisme existant pour les artistes interprètes (le chiffre d'affaires généré sans la présence physique du joueur donnerait lieu à redevance, non à rémunération), l'absence de visibilité d'un tel dispositif pour les finances publiques ne peut être éludée.

La concurrence sportive est uniquement nationale pour la plupart des clubs, et essentiellement nationale pour ceux qui jouent régulièrement une Coupe d'Europe (l'accès se jouant entre clubs nationaux).

(1) Visés à l'article 238 bis du code général des impôts.

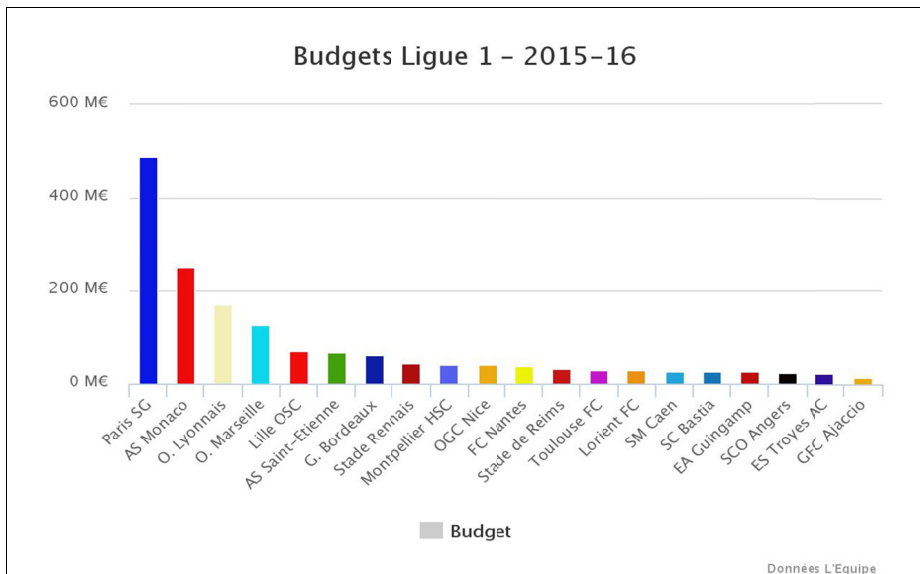
Nous souhaitons ainsi rappeler l'impératif d'une contribution de chacun, selon ses capacités contributives, au financement de la protection sociale des citoyens de notre pays. Tel est d'ailleurs ce qui avait justifié en pleine crise financière et sociale la suppression du régime de DIC, en 2010.

Les données sur le marché des transferts relativisent par ailleurs quelque peu l'importance des facteurs fiscaux et sociaux au regard d'autres facteurs structurels de puissance économique, tels que la faiblesse des fonds propres, le montant moins élevé des recettes d'entrées dans les stades, l'importance moindre des droits dérivés, une répartition des droits télévisés différente de celles pratiquée par d'autres ligues professionnelles européennes.

3. Les financements privés : une régulation, au nom de l'intégrité et de l'équité des compétitions, aujourd'hui contestée au nom de l'application des règles du marché intérieur, qu'il convient de renforcer

Si le budget ne constitue pas une clé de lecture intégrale, il donne toutefois des indications sérieuses sur les puissances économiques, et quelques chiffres suffisent à illustrer les différences entre la Ligue 1 française et la *Premier League* anglaise.

BUDGET DE FONCTIONNEMENT DES DIFFÉRENTS CLUBS DE LIGUE 1 POUR LA SAISON 2015-2016



TOP 10 DES CLUBS DE FOOTBALL AYANT PERÇU LE PLUS DE REVENUS LORS DE LA SAISON 2014-2015

1. Real Madrid (ESP) : 577 M€	11. Borussia Dortmund (ALL) : 280,6 M€
2. FC Barcelone (ESP) : 560,80 M€ (+2)	12. Tottenham Hotspur (ANG) : 257,5 M€ (+1)
3. Manchester United (ANG) : 519,5 M€ (-1)	13. Schalke 04 (ALL) : 219,7 M€ (+1)
4. Paris Saint-Germain (FRA) : 480,8 M€ (+1)	14. AC Milan (ITA) : 199,1 M€ (-2)
5. Bayern Munich (ALL) : 474 M€ (-2)	15. Atletico Madrid (ESP) : 187,1 M€
6. Manchester City (ANG) : 463,5 M€	16. AS Rome (ITA) : 180,4 M€ (+8)
7. Arsenal (ANG) : 435,5 M€ (+1)	17. Newcastle (ANG) : 169,3 M€ (+2)
8. Chelsea (ANG) : 420 M€ (-1)	18. Everton (ANG) : 165,1 M€ (+2)
9. Liverpool (ANG) : 391,8 M€	19. Inter Milan (ITA) : 164,8 M€ (-2)
10. Juventus (ITA) : 323,9 M€	20. West Ham (ANG) : 160,9 M€

Source : cabinet Deloitte, "Top of the table : Football Money League", janvier 2016. Les chiffres entre parenthèses indiquent l'évolution dans le classement par rapport à l'année précédente.

Un seul club français figure donc dans cette liste, et pour M. Dan Jones, l'un des analystes du cabinet Deloitte, « *aucun club français ne semble en position de postuler pour une place dans le Top 30 dans un proche avenir, malgré les importants investissements réalisés pour moderniser les stades en vue de l'Euro 2016. D'anciens habitués, comme l'Olympique Lyonnais et l'Olympique de Marseille, semblent même plus éloignés que jamais de retrouver une place dans les vingt premiers.* »

En l'absence d'investisseurs puissants, et compte tenu d'un recours inégal aux autres outils que sont les droits annexes (retransmission et marketing) et la valorisation du stade, deux autres mécanismes de financement peuvent être utilisés pour s'adjuger les services du principal actif des clubs, les joueurs : les indemnités de transfert et la propriété des droits économique par des tiers.

Sur ces deux modalités, la régulation en place est contestée au nom des règles du marché intérieur.

a. Les transferts de joueurs : une régulation contestée au nom de l'abus de position dominante, mais qu'il convient de renforcer pour accroître la transparence et assurer un meilleur équilibre entre toutes les parties prenantes

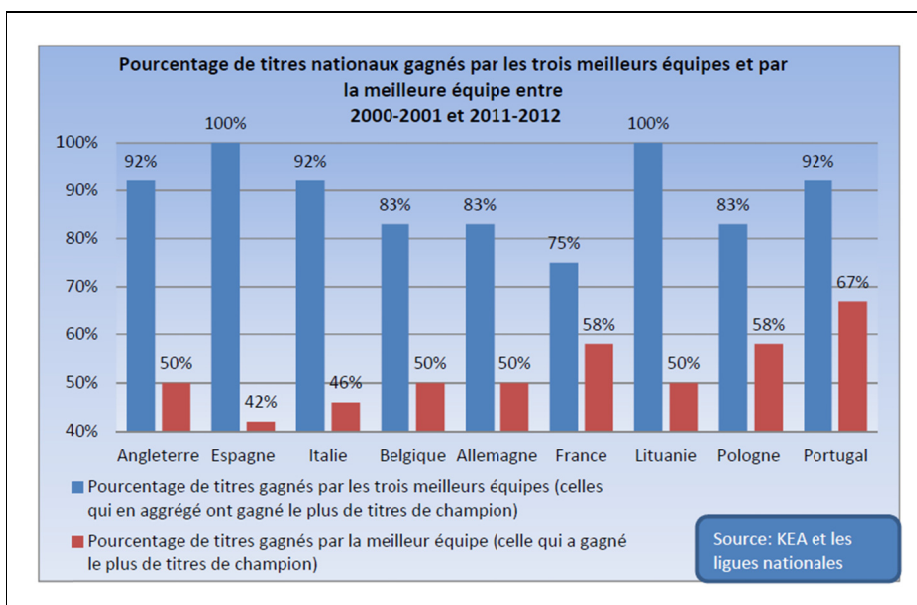
i. *Le marché des transferts tel qu'il est organisé aujourd'hui est doublement contesté.*

• D'une part, il conférerait un **monopole des grands clubs (abus de situation dominante)** sur les bons joueurs, le coût des transferts étant bien trop élevé pour les « petits clubs ». 67 % des joueurs vendus par les grands clubs sont achetés par d'autres grands clubs, selon Theo Van Seggelen, secrétaire général de la FIFPro ⁽¹⁾.

(1) Cité par Euractiv 21 septembre 2015, « Les footballeurs demandent à la Commission de les sortir de l'« esclavage » »

Si le nombre de transferts dans le football européen a plus que triplé sur la période 1995-2011, tandis que les sommes dépensées par les clubs en indemnités de transfert ont été multipliées par sept, l'essentiel de cet argent se concentre sur un petit nombre de clubs qui font les plus grosses recettes ou sont soutenus par des investisseurs très fortunés, moins de 2 % des indemnités de transfert profitant aux clubs plus modestes et aux clubs amateurs qui jouent pourtant un rôle essentiel dans la formation de nouveaux talents, selon l'étude sur les aspects économiques et juridiques des transferts de joueurs parue en janvier 2013 à l'initiative de la Commission européenne et réalisée notamment par le Centre pour le Droit et l'Économie du Sport (CDES), dont nous avons rencontré deux représentants.

Or il existe un lien très fort entre les dépenses en matière de transfert et les résultats sportifs, en particulier depuis 2001, et cette situation ne fait qu'aggraver les déséquilibres qui existent entre les clubs les plus riches et les autres. Pour les auteurs de l'étude de 2013, KEA et le CDES, *« l'ampleur de la rigidification du résultat des compétitions sportives en Europe tant dans le football que dans le basketball amène à remettre en cause l'idée selon laquelle les règles sportives en Europe sont encore basées sur l'excellence sportive à travers un système de promotion et de relégation. »*



La saison 2015-2016 de la première division française tend à valider ce phénomène de rigidification, même si l'exemple de la première division anglaise démontre au même moment l'absence de caractère complètement automatique.

• D'autre part, une plainte sur le fondement de la **violation des règles de la concurrence** a été déposée en ce sens par la fédération internationale des associations de footballeurs professionnelles (FIFPro) le 18 septembre 2015

auprès de la commissaire en charge de la Concurrence, Mme Margrethe Vestager. En dénonçant la non-réciprocité des droits des employés (les joueurs) et des employeurs (les clubs), notamment sur la rupture unilatérale des contrats, elle reproche en fait à la Fédération internationale de Football Association (FIFA), qui établit les règles du football mondial via son règlement sur le statut et le transfert de joueurs, de ne pas respecter le compromis datant de mars 2001, passé avec la Commission européenne. Ce dernier permet théoriquement aux **joueurs de rompre leur contrat unilatéralement**, moyennant une indemnité de rupture, et de changer ainsi de club au bout d'une « période de stabilité » de trois ans après leur arrivée (délai devant éviter aux clubs le risque de perdre trop de joueurs trop régulièrement).

Or les prolongations de contrat sont courantes dans le football. Étendre la période protégée pendant laquelle des joueurs ne peuvent être transférés sans le consentement du club fait gonfler la valeur de son transfert (le joueur la refusant rarement puisqu'elle est généralement assortie d'une revalorisation salariale).

ii. La réalité est plus nuancée.

● Plus que cette question du monopole, il convient de prendre en compte **l'impact de ces transferts sur les résultats financiers des clubs**. L'étude KEA/CDES est éclairante :

- la viabilité économique des clubs de certains pays exportateurs repose sur les revenus de transfert (Portugal, Suède, Islande, Finlande, République Tchèque, Hongrie, Bulgarie et Slovaquie), tandis que pour d'autres cette contribution est moins importante ou plus irrégulière (Belgique, Pays-Bas, Danemark et France) ;
- alors que cette activité a très peu d'impact sur les résultats financiers des clubs de certains pays importateurs de talents (Allemagne), certains clubs d'autres pays mettent systématiquement à mal leurs résultats financiers en réalisant ces transferts (Angleterre, Espagne, Italie, Chypre, Grèce). À cet égard, les règles de fair-play financier mises en place par l'UEFA représentent donc un « garde-jeu » essentiel pour l'équité de la compétition sportive.

● Quant à l'atteinte aux droits des joueurs, l'organisation du marché des transferts, marquée par une forte segmentation, montre que **le « pouvoir de marché » de ces derniers et des clubs varie surtout selon le segment auquel ils appartiennent** :

- sur le « marché primaire supérieur », un nombre limité de joueurs (les « superstars ») fait face à un nombre limité de clubs (les « super-riches »), les joueurs (et leurs représentants) ayant un pouvoir de marché très important (conclusion d'un contrat et fixation du prix – salaires et éventuellement indemnités de transfert) ;

- sur le « marché primaire inférieur », un nombre limité de joueurs (les bons joueurs expérimentés) fait face à un grand nombre de clubs, les joueurs (et leurs représentants) ont alors un pouvoir de marché, moins important mais néanmoins bien établi sur le marché domestique ;
- sur le « marché secondaire », un grand nombre de joueurs fait face à un nombre limité de clubs, ce sont alors les clubs qui ont le plus grand pouvoir de marché.

Le dernier rapport annuel de la société FIFA TMS GmbH (filiale de la FIFA) sur les transferts internationaux montre ainsi que seulement 10,7 % des transferts ont été réalisés moyennant le versement d'indemnité. La grosse majorité (68,1 %) est réalisée alors que les joueurs sont sans contrat (fin de contrat ou rupture amiable). Les transferts payants ne sont donc que le haut de la pyramide. Certes ce sont ceux dont on parle le plus (car ils se réalisent moyennant des sommes très importantes) mais cela ne concerne qu'un nombre très limité de joueurs : les joueurs du « marché primaire supérieur ».

• Un autre phénomène, les **prêts de joueurs entre clubs**, qui précarise les footballeurs et porte le risque d'affecter la compétition sportive en championnat, devrait retenir l'attention.

Un club n'ayant pas les moyens d'acheter un joueur et/ou sous contrainte de recrutement de la Direction nationale du contrôle de gestion (DNCG) peut recourir à des prêts, le club prêteur assurant même la plupart du temps une partie (voire la totalité) du salaire du joueur.

Non pas par pure philanthropie : un joueur étant en effet un actif pour le club qui l'a sous contrat, le but de ce dernier est de rentabiliser et de faire progresser cet actif dans le temps, afin d'en retirer un gain futur sur le marché des transferts. Il faut donc qu'il joue, ce qui peut s'avérer problématique lorsque l'effectif d'un club est conséquent. D'où les prêts, sachant que de surcroît un joueur prêté subit une « obligation de résultats rapides », gage d'une plus-value elle-aussi rapide. Lors de la saison 2013-2014, le RC Lens, alors en Ligue 2, a demandé le prêt du gardien Alphonse Areola, sous contrat avec le Paris-SG. Areola a à lui seul permis aux Artésiens d'accéder à la Ligue 1, au grand bonheur des deux clubs (en éprouvant son talent aux réalités de la compétition, ce gardien a grandi sportivement et économiquement).

Pour certains, le recrutement pléthorique opéré par certains clubs, notamment italiens, ne se justifie que par cette pratique, qui pose pourtant question au regard de la compétition sportive : les relations entre clubs se substituent en effet au marché, au risque d'une « filialisation » qui ne dit pas son nom, alors que les équipes coexistent dans le même championnat et s'affrontent sportivement.

Nous sommes donc d'avis que loin d'appliquer sans restriction les règles du marché intérieur, il conviendrait au contraire de renforcer la régulation

spécifique au football professionnel. Des pistes sont proposées par le CDES, notamment dans son étude pour la Commission européenne :

- établir une « redevance d'équité » sur les indemnités de transfert dépassant un certain montant afin de financer un mécanisme de redistribution des fonds entre les clubs riches et les clubs moins fortunés, et ainsi rétablir en partie l'équilibre compétitif. À tout le moins, il conviendrait de s'assurer de l'effectivité du paiement aux clubs des indemnités de solidarité par une meilleure information sur les mouvements des joueurs et l'instauration de fortes sanctions. Le pourcentage de ce mécanisme pourrait également être révisé à la hausse ;
- limiter les excès des indemnités de transferts après une extension de contrat et réguler la pratique des clauses de rachat (proportionnalité) ;
- étendre aux marchés domestiques le système de régulation international des transferts (ITMS) (la Fédération néerlandaise de football a été la première à le faire) et rendre obligatoire la publication en ligne par les clubs et/ou les fédérations nationales d'informations sur les opérations de transferts ;
- faire intervenir une « chambre de compensation » via la fédération ou la ligue (procédure mise en place dans le championnat anglais) ;
- établir une limite au nombre de joueurs par club et réguler le mécanisme des prêts de joueurs.

b. La tierce propriété : une interdiction généralisée contestée notamment par l'Autorité de la concurrence espagnole

i. Un mode de financement dérivé des techniques du capital-risque

La propriété par des tierces parties (« *third party ownership* » -TPO) décrit une pratique qui octroie à un tiers, différent des deux clubs concernés par le transfert, un droit à toucher une partie de l'indemnité de transfert future d'un joueur, selon le mécanisme classique de la cession de créance.

En versant immédiatement une somme au club titulaire du contrat d'un joueur, cette tierce partie fait le pari que le joueur concerné sera transféré avant la fin de son contrat, ce qui entraînera donc le paiement par le club acheteur d'une indemnité dont elle-même touchera un pourcentage puisqu'elle aura acquis une partie des droits économiques dudit joueur.

**Un exemple de la rentabilité envisageable pour les tierces parties :
le cas d’Alexandre Pato**

Un investisseur avait acheté 50 % des droits économiques du joueur en 2005 contre 200 000 euros ; le joueur fut ensuite transféré au Milan AC en 2007 pour une indemnité de 28 millions d’euros, ce qui a attribué 14 millions d’euros à cet investisseur, soit une rentabilité de 6 800 % en deux ans.

Source : Jurisport, TPO : une interdiction controversée, janvier 2016.

Le concept de TPO regroupe un ensemble de pratiques très variées et concerne un grand nombre d’acteurs, personnes physiques ou personnes morales, dont les intérêts divergent. M. Jean-François Brocard, pour le CEDS ⁽¹⁾, distingue schématiquement entre :

- TPO « d’investissement », lorsqu’un club est intéressé à signer un joueur dont les droits fédératifs sont détenus par un autre club, et que ce premier club ne possède pas les ressources financières nécessaires pour payer l’indemnité de transfert. Dans ce cas, le club et l’investisseur intéressé à partager le paiement de l’indemnité de transfert concluent un accord de TPO en vertu duquel l’investisseur paie une partie ou la totalité de l’indemnité de transfert en échange d’un pourcentage des droits économiques du joueur, ce qui octroie donc à l’investisseur une part de l’indemnité d’un éventuel futur transfert. Dans ce cas, le TPO permet au club d’avoir accès à un joueur inaccessible par ses propres moyens ;
- et TPO « de trésorerie », lorsqu’un club offre à une tierce partie un pourcentage des droits économiques d’un joueur dont lui-même détient les droits fédératifs, lui octroyant de fait une proportion négociée de la potentielle indemnité future du transfert de ce joueur. Dans ce cas, le TPO offre au club des liquidités nécessaires pour financer une difficulté financière, souvent la conséquence de son déficit d’exploitation.

La préoccupation liée à l’influence possible des tierces parties sur les clubs avait été prise en compte en 2008 par la FIFA, qui a modifié en conséquence son Règlement du statut et du transfert des joueurs (RSTJ), mais sans interdire ce procédé. Les réglementations nationales se sont alors caractérisées par leur hétérogénéité, quelques fédérations nationales – dont la France ⁽²⁾ –, confrontées à des cas ayant mis en lumière les risques associés aux pratiques de TPO, l’ayant interdit.

(1) *Le TPO : un objet d’étude complexe*, Jean-François Brocard (Centre de Droit et d’Économie du Sport), Jurisport, janvier 2016.

(2) *Situation du club du FC Brest Armorique au cours de la saison 1986-1987*

Vu comme une opportunité par les clubs qui rencontrent des difficultés pour trouver les ressources nécessaires pour financer leur activité, le marché du TPO avait été estimé par le CDES à 544 millions de dollars en 2013.

Cette pratique a toutefois été interdite en décembre 2014 par la FIFA, à partir du 1^{er} mai 2015. Cette dernière a d'ailleurs sanctionné d'une amende en mars dernier quatre clubs ne respectant pas les règles en vigueur en matière de propriété par des tiers : le FC Séville, en Espagne (50 362 €), le Santos Futebol Club, au Brésil, (68 700 €), Saint-Trond, en Belgique (environ 55 000 €) et le FC Twente, aux Pays-Bas (environ 170 000 €).

Mais cette décision d'interdiction complète de la FIFA est contestée, notamment par la Ligue espagnole et par l'autorité de la concurrence de cet État membre.

ii. Une interdiction générale contestée

Le principal argument de la FIFA pour instaurer cette interdiction est que les TPO interfèrent dans les décisions sportives des principales unités économiques qui opèrent dans cette industrie, les clubs.

Trois **dérives potentielles** sont mises en exergue par M. Christophe Lepetit, chargé d'études économiques au CDES ⁽¹⁾ :

- **L'opacité quant à la provenance des fonds** injectés dans les clubs leur permettant de réaliser les opérations de transferts : la structure juridique et les domiciliations fiscales de certains des fonds d'investissements intéressés par le TPI laissent en effet une large place au doute quant aux motivations de ces fonds (au-delà de la très forte rentabilité sur les marchés financiers) et aux dérives potentielles (blanchiment d'argent, fraude fiscale, financement de l'économie souterraine) ;
- **La perte de contrôle des clubs et des joueurs** quant à la réalisation des transferts et à leurs carrières, donnant lieu à des opérations de transferts uniquement guidées par des considérations de rentabilité et non par l'intérêt sportif du club et/ou du joueur ;
- **La dépendance des clubs**, avec le risque d'un cercle vicieux : en cédant à la facilité de court terme d'aller chercher des liquidités auprès de ces tierces parties, les clubs se privent de fait de la possibilité de percevoir l'intégralité des éventuelles plus-values sur les futurs transferts, au risque de devoir de nouveau recourir à ce mode de financement.

(1) « TPO/TPI : la peste ou le cholera ? » Christophe Lepetit, France Football, 3 février 2016

Or cette interdiction totale est contestée par la Ligue espagnole, la Ligue portugaise et les fonds d'investissement en raison de son caractère disproportionné (l'interdiction ne s'applique pas à d'autres agents traditionnellement présents dans l'industrie du football ; ce qui est interdit à un « tiers détenteur » est permis à « l'actionnaire » du club ; ce type d'opérations n'est qu'une option qui s'ajoute aux autres sources de financement), alors que toute mesure limitant la concurrence doit être justifiée en fonction des principes de nécessité, de proportionnalité et de contrainte concurrentielle minimale.

De nombreuses actions juridiques sont en cours en Belgique, en France et devant la Commission européenne.

Si la justice belge a refusé le 24 juillet 2015 de suspendre l'application de l'interdiction de la tierce propriété déposée par Doyen Sport Investissement et le club belge de Seraing Unies ⁽¹⁾, la Commission nationale de la concurrence et des marchés financiers (CNMC) espagnole a pour sa part publié le 2 juillet 2015 un rapport condamnant cette interdiction, préjudiciable à ses yeux au secteur du football, aussi bien pour la compétition que pour les clubs et les joueurs.

Pour cette dernière, cette nouvelle réglementation serait contraire à la libre entreprise dans le cadre d'une économie de marché, et à la liberté du marché unique (libre circulation des capitaux et libre circulation des travailleurs). La CNMC considère que cette interdiction n'est en outre ni nécessaire (l'influence de la tierce propriété n'est pas supérieure à celle des agents sportifs ou des institutions financières créancières des clubs) ni proportionnée (il existe des alternatives à l'interdiction, par exemple en réglementant les possibles conflits d'intérêts, en introduisant davantage d'obligations concernant la transparence financière de la tierce propriété). Par ailleurs, la tierce propriété fournit une alternative de financement qui ne génère pas de dette pour les clubs. Pour la CNMC, l'interdiction pourrait donc conduire de nouveau les clubs à recourir de façon excessive au crédit bancaire, et serait négative pour les petits clubs, en favorisant indirectement les clubs les plus puissants bénéficiant d'autres moyens de financements.

La FIFA et l'UEFA contestaient la compétence du juge belge au motif, d'une part, qu'un tel litige aurait dû être porté devant le Tribunal arbitral du sport et, d'autre part, que ce tribunal belge n'avait pas compétence internationale pour connaître des demandes formulées à leur encontre.

La décision du Tribunal arbitral du sport le 24 décembre 2015, dans une affaire opposant le club portugais du Sporting Lisbonne au fonds d'investissement

(1) Selon le communiqué de presse de la Fifa, « le tribunal belge a établi que les demandeurs n'avaient pas prouvé leurs allégations selon lesquelles l'interdiction était à première vue contraire au droit communautaire européen et disproportionnée au vu des objectifs poursuivis - la protection des joueurs et l'intégrité du football ».

Doyen Sport⁽¹⁾, est pourtant de nature à faire lever un doute sur la pérennité de cette interdiction si la responsabilité d'en décider devait lui revenir. Les attendus du jugement ne sont pas connus, puisque la sentence arbitrale ne peut être rendue publique que par les deux parties, mais les commentateurs considèrent que le TAS jugerait que ces contrats de TPO ne sont pas « *contraires à l'ordre public pour immoralité, ne violent pas le droit européen (libre concurrence, libre circulation des travailleurs), ni la Convention européenne des droits de l'homme (interdiction de l'esclavage et du travail forcé, des traitements dégradants et respect de la vie privée) et enfin qu'ils ne privent pas sérieusement les clubs de leur indépendance sportive. Le TAS aurait aussi constaté que la TPO est voulue par de nombreux clubs des ligues moins prospères, qui y trouvent le moyen de rester compétitifs, et que les préoccupations éthiques mises en avant par le Sporting appellent à une révision en profondeur du système réglementaire qui régit les transferts qui dépasse la pratique de la TPO* ».

La détention par des sociétés tierces, autres que les clubs sportifs, de droits des sportifs est une pratique que dénonce le rapport d'information n° 1215 sur le fair-play financier européen et son application au modèle économique des clubs de football professionnel français déposé par Mme Buffet et MM. Braillard, Deguilhem et Huet et publié le 3 juillet 2013.

Outre l'aspect humain souligné à juste titre par M. Theo Van Seggelen, secrétaire général de la FIFPro, le syndicat international des joueurs de football, qui redoute son effet négatif sur le développement des jeunes joueurs et l'assimile *in fine* au trafic d'êtres humains⁽²⁾, nous considérons qu'à ce mode de financement, artificiel et limité aux actifs joueurs des clubs, doit être privilégié un investissement direct dans les clubs, tout en notant que les mécanismes d'injections de capitaux propres ne sont pas, eux non plus, dénués de fragilités.

iii. Des mécanismes d'injections croissantes de capitaux propres non dénués de fragilités

Le directeur général de la Ligue de football professionnel (LFP), Didier Quillot, a fait le constat d'un manque d'investisseurs puissants dans le football français lors d'une convention organisée par le syndicat Première Ligue ce mois-ci.

(1) En 2012, le club portugais recrute le joueur argentin Marcos Rojas en provenance du Spartak Moscou, le fond d'investissement Doyen Sport intervenant dans le transfert en monnayant 75% des droits économiques du joueur pour trois millions d'euros, le Sporting n'ayant alors à déboursier qu'un peu plus de 1 million d'euros pour finaliser la transaction. En 2014, alors que le joueur est transféré à Manchester United pour 20 millions d'euros, le nouveau président du club portugais, opposant à la TPO, décide de ne rembourser à Doyen Sport que ses trois millions d'euros d'investissement initial. Le fond d'investissement a alors contesté cette sentence devant le Tas, en vertu de la clause de compétence prévue par le contrat entre le fond et le club. Le TAS a donné raison au fonds, en condamnant le Sporting à payer la somme totale 12.5 millions de livres, plus 75 % de tout transfert supérieur à 17 millions de livres en cas de revente de ce joueur par son nouveau club anglais, en conséquence de son droit à 20% de la plus-value.

(2) « Les effets du TPO sur le football sont dévastateurs », interview de M. Theo Van Seggelen, secrétaire général de la FIFPro, Jurisport, janvier 2016.

En matière de financements privés, trois mécanismes sont privilégiés :

- Le développement de stratégies de diversification dans le cadre de clubs omnisports : lissant l'aléa sportif en valorisant la notoriété du club dans plusieurs disciplines et en multipliant les sources de revenus, de véritables marques omnisports se développent en Europe. Avec l'acquisition du Paris Handball en juin 2012, le Paris-Saint Germain (PSG) s'est engagé dans cette voie.

- L'introduction en bourse des clubs : cette possibilité est ouverte en France depuis 2006. L'Olympique Lyonnais s'est introduit en 2007 sur un marché réglementé, suivi par le FC Istres qui s'introduit sur le marché libre, mais l'aléa sportif entraîne une relative désaffection des investisseurs pour le marché boursier du football professionnel, qui reste relativement peu liquide.

Le parcours boursier des clubs de football est en général chaotique, ponctué de hausses et de baisses importantes. Cette volatilité, encore accrue en cas d'insuffisance des actifs corporels immobilisés (lorsque le club n'est pas propriétaire de son infrastructure) s'explique par la difficulté à déterminer la valeur fondamentale d'un club, qui dépend de paramètres aléatoires comme les résultats sportifs ou les plus ou moins-values réalisées sur le marché des transferts de joueurs.

- L'arrivée d'investisseurs étrangers, notamment de pays émergents, qui mêlent intérêt sportif, vecteur de rayonnement diplomatique et diversification de leurs placements.

Entre 2011 et 2012, le fonds Qatar Sports Investment (QSI) est progressivement devenu l'unique propriétaire du PSG. À la même époque, la société Monaco Sport Invest (MSI) du milliardaire russe Dmitri Rybolovlev a pris le contrôle de l'AS Monaco. Après Abu Dhabi avec Manchester City et le Qatar, avec le PSG, la Chine apparaît aujourd'hui très active.

La Chine et le football européen à l'hiver 2015-2016

Le groupe Wanda, actif notamment dans l'immobilier et propriété du milliardaire Wang Jianlin, possède 20 % de l'Atletico Madrid. En France, le FC Sochaux, propriété historique du fleuron national Peugeot, est désormais en mains de Ledus, le géant du LED. Un consortium de fonds d'investissement étatiques a acquis en décembre 2015 13 % du club Manchester City. Et l'équipe d'Aston Villa a été rachetée par l'entreprise Recon Group, en discussion avec huit clubs avant de sélectionner celui-ci.

En matière de transferts, durant le mercato hivernal 2015-2016, les clubs chinois ont investi 259 millions d'euros en achat de joueurs, davantage que la *Premier League* anglais (247 millions).

Le club ukrainien de Donetsk a annoncé en février 2016 la vente l'attaquant brésilien de 26 ans Alex Teixeira au Jiangsu Suning de Nankin, 9e de la dernière *Chinese Super League*, pour 50 millions d'euros. Quelques jours avant cette annonce le Guangzhou Evergrande, quintuple champion en titre, a dépensé 42 millions d'euros pour le Colombien de l'Atletico Madrid, Jackson Martinez. Quelques jours plus tôt, le Jiangsu Suning, encore lui, a versé 30 millions à Chelsea pour son milieu Ramires. Un transfert qui a succédé à celui de Gervinho (AS Roma) vers le Hebei China Fortune pour 18 millions et à celui de Guarin (Inter Milan) vers le Shanghai Shenhua pour 13 millions.

L'arrivée de ces investisseurs, qui affichent la volonté de s'engager durablement aux côtés de leurs clubs, et investissent massivement pour en faire des marques mondiales, a été synonyme d'une augmentation spectaculaire des moyens des clubs (à hauteur de plusieurs centaines de millions d'euros pour Monaco et le PSG), au risque de déstabiliser l'ensemble de la filière du football, les clubs les moins riches n'ayant pas les moyens suffisants pour conserver leurs joueurs les plus performants. En Ligue 1 française, la variation des effectifs du club d'Angers lors du *mercato* d'hiver l'illustre parfaitement.

Cette montée en puissance des financements privés, qui pose une exigence de clarté sur la provenance des fonds, s'inscrit dans un contexte de contrainte budgétaire pour les collectivités territoriales, donc de contraction des financements publics, de toute façon sous surveillance européenne.

4. Lever l'épée de Damoclès de l'aide d'État et résoudre l'équation du financement des clubs : un changement de propriétaire des stades ?

a. Des aides au fonctionnement et aux infrastructures autorisées sous conditions

L'interdiction de principe des aides d'État posée à l'article 107 du TFUE vise à garantir que les États n'abusent pas de leurs ressources fiscales pour fausser le libre jeu de la concurrence au sein du marché unique.

Pour la Commission européenne, la politique de contrôle des aides d'État a pour but de contribuer à une concurrence saine entre les entreprises au sein du

marché intérieur : l'octroi d'une aide d'État à une entreprise particulière peut avoir des conséquences néfastes sur un marché donné.

Cette interdiction de principe souffre toutefois d'exceptions, soumises au contrôle de la Commission (l'octroi d'une aide d'État sans autorisation préalable rend cette aide illégale et en cas d'incompatibilité, expose l'entreprise bénéficiaire au risque de devoir la rembourser à l'État membre qui n'aurait pas dû la verser), qui peut la considérer comme compatible avec le marché intérieur : la Commission européenne effectue le bilan entre la distorsion de concurrence générée par la contribution de celle-ci et l'intérêt communautaire.

Parmi les dérogations prévues à l'article 107, paragraphes 2 et 3, l'exercice de missions d'intérêt général⁽¹⁾ peut être invoqué à l'appui de subventions dans le domaine du sport professionnel, de façon encadrée : sous réserve du respect du critère d'éligibilité et du montant maximum⁽²⁾, ces aides ont été jugées compatibles avec la législation de l'Union européenne par la Commission européenne dans sa décision du 24 avril 2001.

En matière d'infrastructures, la Commission européenne a également légitimé les aides pour la rénovation ou la construction :

- d'équipements susceptibles d'accueillir des compétitions internationales et ayant vocation à permettre à un État de rayonner au plan européen et international : dans sa décision du 18 décembre 2013, la Commission avait validé les aides accordées par l'État français à neuf stades, dans le cadre de l'accueil de l'Euro 2016 de football, estimant qu'elles poursuivaient un objectif politique d'intérêt commun – l'organisation de l'Euro 2016 – et que les stades existant en France n'étaient pas équipés pour répondre aux exigences de l'UEFA, organisatrice de l'évènement ;
- mais aussi d'équipements à vocation uniquement locale : dans une décision du 9 avril 2014, la Commission européenne a validé un projet de reconstruction de trois anciens stades situés à Belfast faisant partie d'un programme global visant à favoriser le renouvellement urbain et la cohésion sociale. Une précédente décision du 20 novembre 2013 avait validé des aides d'État pour la construction et la rénovation de stades en Belgique afin de répondre à un « *problème spécifique du sous-investissement dans les*

(1) Pour la France, la liste des missions d'intérêt général est fixée à l'article R. 113-2 du code du sport : « la formation, le perfectionnement et l'insertion scolaire ou professionnelle des jeunes sportifs accueillis dans les centres de formation agréés ; la participation de l'association ou de la société à des actions d'éducation, d'intégration ou de cohésion sociale ; la mise en œuvre d'actions visant à l'amélioration de la sécurité du public et à la prévention de la violence dans les enceintes sportives ».

(2) L'article R. 113-1 du code du sport prévoit un plafond de subventions publiques au bénéfice des associations sportives ou des sociétés qu'elles constituent. Il précise que le montant maximum cumulé, toutes collectivités confondues, est fixé à « 2,3 millions d'euros par saison sportive de la discipline concernée ».

infrastructures de football » tout en établissant la nécessité d’offrir un « *surplus social du stade de football et [de] son utilisation en tant que stade ouvert* ».

Dans un précédent rapport ⁽¹⁾, Mme Isabelle Bruneau soulignait l’apport, pour les acteurs de terrain, des communications, souvent baptisées lignes directrices, par lesquelles la Commission européenne précise son approche dans l’interprétation de la notion d’aide d’État et donc de son contrôle.

Un tel cadrage existe pour l’activité physique de loisir avec les lignes directrices européennes « Amélioration des Infrastructures pour l’Activité Physique de Loisir à l’Échelon Local - Favoriser l’égalité sociale, la collaboration intersectorielle et la participation », qui a pour objectif de diffuser de bonnes pratiques en matière de planification, de financement, de construction et de gestion des infrastructures locales pour l’activité physique de loisir.

Le rapport « Cartographie et analyse des spécificités du sport » ⁽²⁾, commandé par la Commission européenne et publié le mois dernier dresse, à partir des cas de jurisprudence depuis 2007, les contours des différentes possibilités de bénéficier des aides d’État en toute légalité. Il précise ainsi qu’un équipement destiné au sport professionnel subventionné ne doit pas être réservé à plus de 80 % du temps à un seul acteur professionnel et que l’État membre doit s’assurer qu’une politique tarifaire adaptée le rend accessible à tous.

Un travail est par ailleurs en cours sur les modalités de calcul de la redevance pour les stades.

Un cadrage complet spécifique sur le cas des infrastructures utilisées par le football professionnel serait sans doute utile, dans le contexte de la mise en cause de certains clubs espagnols par la Commission européenne.

b. La mise en cause des clubs espagnols : un faible risque de répercussion

Sept clubs espagnols de football ont en effet été mis en cause par la Commission européenne en décembre 2013, certaines modalités relatives aux centres de formations, à la prise en charge lors de la construction d’un nouveau stade, ainsi qu’en matière de régime fiscal pouvant potentiellement constituer des aides d’État.

La décision, annoncée initialement pour l’été puis pour la fin 2015, reste attendue.

(1) Rapport d’information présenté, au nom de la commission des affaires européennes, par Mme Isabelle Bruneau, sur la politique européenne de concurrence, 8 juillet 2014 (n°2105).

(2) Rapport « Cartographie et analyse des spécificités du sport », Ecorys, Kea et Sport et Citoyenneté, Ref. Ares(2016)2122547364501 - 0134/05/2016

La mise en cause de sept clubs de football espagnols au titre de la réglementation sur les aides d'État

La première affaire visée par Bruxelles concerne des prêts accordés à trois clubs de la région de Valence : le FC Valence, Elche et Hércules (Alicante). Ces prêts, dont le montant total atteint 118 millions d'euros, n'ont pas été remboursés par les clubs, et la communauté de Valence, qui s'en était portée garante, a dû mettre la main à la poche pour trente millions d'euros, alors qu'elle est elle-même en quasi-faillite. Le club Hércules est aujourd'hui en deuxième division et en cessation de paiement depuis un an, il pourrait ne pas survivre au remboursement d'une telle dette. La situation financière d'Elche n'est pas beaucoup plus glorieuse. Quant au FC Valence, en quête d'un repreneur qui accepte d'assumer une ardoise de trois cents millions d'euros, il n'a pas les moyens de s'acquitter de son remboursement.

La deuxième affaire visée par Bruxelles concerne le rachat des terrains de Las Tablas, offerts par la mairie de Madrid au Real en 1998 à l'occasion d'un troc immobilier. Évalués à l'époque à 420 000 euros, ils sont rachetés en 2011 par la mairie pour 22,7 millions d'euros. Un hiatus conséquent que ne justifie peut-être pas la bulle immobilière, même en Espagne.

Le dernier point soulevé concerne les avantages fiscaux liés au statut d'associations sportives à but non lucratif. Si la grande majorité des clubs de première division ont adopté des formes juridiques classiques d'entreprise, quatre d'entre eux – le Real Madrid, le FC Barcelone, Osasuna et l'Athletic Bilbao – sont encore sous ce régime associatif qui leur permet, entre autres, de bénéficier d'exonérations d'impôts auxquelles les autres clubs ne peuvent prétendre. Une situation jugée inéquitable par Bruxelles. La requalification en aides d'État illégales, par la Commission, des avantages fiscaux reçus par le Real, le Barça ou Osasuna, au titre de leur statut, pourrait avoir des conséquences graves pour le modèle traditionnel de ces clubs, dont il est impossible de devenir propriétaire. Si l'enquête venait à confirmer que les exonérations fiscales inhérentes au statut constituent une forme d'iniquité entre eux et les autres clubs espagnols ou européens, majoritairement constitués en sociétés anonymes sportives, les "socios" – ces adhérents qui détiennent un certain pouvoir sur le club, à commencer par celui d'élire son président – pourraient être directement visés.

Non seulement la disparition de ces exonérations viendrait grever un peu plus des budgets censés être à l'équilibre dans le cadre du fair-play financier, d'autant que les clubs espagnols sont régulièrement montrés du doigt pour leurs dettes, mais ces « aides » illégales devraient être remboursées à l'État espagnol.

Source : <http://www.cahiersdufootball.net/article-aides-publiques-commission-europeenne-liga-bruxelles-fonce-dans-l-etat-5131>.

Interrogés sur le risque de « ricochet » lié à une éventuelle condamnation des clubs espagnols, nos interlocuteurs se sont montrés rassurants, soulignant le caractère « exagéré » des aides concernées au regard des pratiques françaises.

Néanmoins, il est juste de souligner que les chambres régionales des comptes dénoncent régulièrement les modalités du soutien que les collectivités territoriales françaises apportent aux clubs de football (achats de prestations

excessives ⁽¹⁾, montants de location dérisoires par exemple), attirant l'attention sur le risque au regard de la réglementation en matière d'aides d'État.

En filigrane, ce qui est ici posé, c'est la question de l'outil de travail des clubs, le stade, mais aussi celle du risque de l'aléa sportif et de sa prise en charge : s'agissant du football professionnel, il pourrait être déplacé des collectivités territoriales vers les clubs eux-mêmes.

c. L'inversion d'un modèle : l'autonomisation des clubs par l'exploitation du stade

Si la plupart des pays européens ont fait le choix d'une propriété privée des équipements sportifs, en France ce sont les collectivités territoriales, essentiellement les communes (et les communautés de communes ou d'agglomération en cas de transfert de compétences), qui détiennent la propriété de ces équipements.

Seuls 5 % des stades de football sont détenus par leur club résident, le plus souvent en raison d'un héritage historique, à l'instar de l'AJ Auxerre ou des deux clubs d'Ajaccio, un seul club ayant récemment fait le choix de détenir son stade en pleine propriété (Olympique lyonnais). En comparaison, cette proportion s'élève à 24 % à l'échelle européenne et atteint même 33,8 % pour les quatre-vingts clubs qualifiés pour les phases de groupes des compétitions interclubs de l'UEFA. Parmi les vingt meilleurs clubs au classement de l'UEFA, dix-huit sont propriétaires de leur stade (ou le contrôlent dans le cadre d'une concession de longue durée, comme dans le cas du PSG).

La Grande conférence sur le sport professionnel propose deux types de préconisations :

- En réponse aux critiques sur les modalités du soutien des collectivités territoriales : la mise à disposition des équipements sportifs pourrait être sécurisée par la **définition d'un mode de calcul des redevances au moyen d'une réglementation unique dont la compatibilité avec le régime des aides d'État aura préalablement été validée** par la Commission européenne (une telle réflexion est d'ailleurs en cours entre le ministère de la Ville, de la Jeunesse et des Sports et la Commission européenne) et le **déplafonnement de l'achat de prestations de services sous la condition d'achat au prix du marché** ;

(1) Outre les subventions déjà évoquées, les collectivités territoriales soutiennent également les clubs sportifs professionnels par le biais des achats de prestations de services prévus à l'article L. 113-3 du code du sport : « les sommes versées par les collectivités territoriales ou leurs groupements aux sociétés sportives en exécution de contrats de prestation de services, ou de toute convention dont l'objet n'entre pas dans le cadre des missions d'intérêt général visées à l'article L. 113-2, ne peuvent excéder un montant fixé par décret ». En pratique, ces prestations de services regroupent l'achat de places dans les enceintes sportives ou d'espaces publicitaires lors de manifestations sportives, ainsi que l'apposition du nom ou du logo de la collectivité territoriale sur divers supports de communication (maillots des joueurs, bulletin d'information du club, billetterie, affichage des rencontres, etc.).

- En réponse aux demandes des clubs de mieux maîtriser leur outil de travail : ne pas modifier la propriété mais **optimiser l'exploitation des stades** (via une charte d'exploitation ou un nouvel outil de partenariat, la « société d'exploitation des enceintes sportives ») ; favoriser la propriété des stades par les clubs, via la **cession des enceintes sportives existantes** appartenant aux collectivités locales et/ou la sécurisation de la procédure juridique et des financements pour les nouvelles enceintes sportives.

Pour les représentants de Première Ligue que nous avons reçus, maîtriser le stade leur permettrait de maîtriser leurs financements (garantie d'emprunt, recettes complémentaires, etc...). Si nous en comprenons la logique, il nous semble toutefois nécessaire d'être vigilants sur un équipement « symbole » pour les collectivités territoriales.

*

Enfin, et pour « boucler la boucle » avec notre introduction, il nous semble indispensable que les États européens reprennent « la main » face aux fédérations internationales.

Il est en effet absolument nécessaire et utile d'accueillir dans nos pays des compétitions sportives internationales, compte tenu de leurs impacts sur nos territoires, notre jeunesse, notre économie, mais la lutte contre l'optimisation fiscale passe aussi, à nos yeux, par le refus d'entrer dans une compétition vers le moins-disant fiscal en matière d'organisation de ces compétitions.

Nous n'y arriverons pas seuls, cela implique une prise de position de l'ensemble des pays européens face à des demandes de traitement exorbitant du droit commun mais la situation n'est pas si inégale que ces fédérations veulent bien le dire.

L'Union européenne a su s'unir pour réguler les banques après la crise financière de 2008, les questions qui sont aujourd'hui adressées tant à la FIFA qu'à l'UEFA doivent nous inciter à réviser notre attitude trop conciliante.

*

* *

Au cours de sa réunion du 22 juin 2016, la commission des Affaires européennes a adopté les conclusions suivantes ci-après.

CONCLUSIONS ADOPTÉES

La Commission des affaires européennes,

Vu l'article 88-4 de la Constitution,

Vu les articles 6 et 165, 26 ainsi que 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne,

Vu la communication de la Commission européenne « Développer la dimension européenne du sport » du 18 janvier 2011, premier document stratégique adopté dans le domaine du sport depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne,

Vu la déclaration commune de la Commission et de l'Union européenne des associations de football (UEFA) du 21 mars 2012,

Vu la résolution du Conseil et des représentants des gouvernements des États membres, réunis au sein du Conseil du 21 mai 2014, sur le plan de travail de l'Union européenne en faveur du sport pour 2014-2017 (2014/C 183/03),

Vu les conclusions du Conseil et des représentants des gouvernements des États membres sur le sport comme facteur d'innovation et de croissance économique (2014/C 436/02) du 5 décembre 2014,

Vu la résolution du Conseil et des représentants des gouvernements des États membres du 21 mai 2014 sur le plan de travail de l'Union européenne en faveur du sport pour 2014-2017 (2014/C 183/03),

Considérant la tendance, dans le cas du football professionnel, à un rapprochement avec le « sport spectacle » et les contestations dont font l'objet, au nom du marché intérieur et de la libre concurrence, les régulations - notamment financières - mises en place,

Considérant que si la concurrence sportive est uniquement nationale pour la plupart des clubs de football professionnel, et essentiellement nationale pour ceux qui jouent régulièrement une Coupe d'Europe, le football professionnel est une des activités économiques à avoir acquis une véritable dimension européenne de sorte que les décisions prises dans un pays exercent des effets sur les autres participants,

Considérant l'importance de la préservation dans le domaine du football d'un modèle sportif européen combinant plusieurs principes : solidarité financière entre amateurs et professionnels, organisation pyramidale, ligues ouvertes, etc,

Considérant à la fois l'importance de l'ancrage local – sous toutes ses formes – des différents acteurs et les contraintes dans lesquelles évoluent les collectivités territoriales,

Considérant le rôle-clé que peut jouer l'Union européenne en dépit d'une simple compétence d'appui dans le domaine du sport et d'un espace géographique plus restreint que l'espace européen du football,

1. Rappelle les enjeux politiques et sociaux significatifs qu'entraînent l'exposition médiatique et les aspects symboliques du football professionnel ;

2. Salue l'apport du Traité de Lisbonne qui apporte des garanties supplémentaires au fait que le football professionnel est plus qu'une activité économique devant respecter les règles du marché intérieur, et appelle l'Union européenne et les États membres à utiliser pleinement les facilités nouvelles introduites par le Traité, en dépit de leur caractère limité, comme ils l'ont fait avec le soutien apporté au « *fair play* » financier institué par l'Union européenne des associations de football (UEFA) ;

3. Estime que, dans le domaine du football professionnel, l'Union européenne et les États membres doivent avoir pour ambition la préservation du modèle sportif européen, en garantissant l'équité des compétitions, la viabilité économique des structures professionnelles grâce à un mode de financement équilibré, transparent et contrôlé, l'intégrité des acteurs et leur ancrage local ;

4. Souligne à ce titre :

- l'impact de l'asymétrie des règles et des contrôles, et donc la nécessité d'une coordination à l'échelon européen, en particulier en matière de soustraction à la taxation ;

- l'importance de la régulation des financements privés, mise en place au nom de l'intégrité et de l'équité des compétitions et aujourd'hui contestée au nom de l'application des règles du marché intérieur, et est d'avis qu'il convient au contraire de la renforcer pour accroître la transparence et assurer un meilleur équilibre entre toutes les parties prenantes ;

- les possibilités existantes en matière d'aides d'État, notamment pour celles qui concernent les infrastructures, qui prennent en compte les situations de sous-investissement dans les infrastructures de football en les conditionnant à l'utilisation desdites infrastructures de façon sociale et ouverte, mais suggère d'en faciliter l'appropriation par les clubs professionnels et les collectivités territoriales par un « cadre d'emploi » général préalablement validé par la Commission européenne.