Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire

Herausgeber: [s.n.]

Band: 23 (2016)

Heft: 1: Masse, Märkte und Macht in der Geschichte des Sports = Masse, marchés et pouvoir dans l'histoire du sport

Artikel: L'invention du métier d'agent sportif en France (1979-1992)

Autor: Frenkiel, Stanislas

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-650813

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

L'invention du métier d'agent sportif en France (1979–1992)

Stanislas Frenkiel

Les liens entre sport et show-business ont toujours existé. Dans le cadre de l'activité de placement de sportifs d'élite, en Angleterre, en Australie et aux Etats-Unis, les premiers intermédiaires apparaissent dans la seconde moitié du 19e siècle. Favorisés par le développement du sport professionnel et par l'autorisation faite aux avocats américains de commercer et de faire de la publicité outre-Atlantique, ils sont à l'origine du métier d'agent sportif. Boxe,[1] base-ball et football américain sont les premiers sports concernés. Dans l'Europe du football en construction, le Championnat de France professionnel débute avec la saison 1932–1933.[2] Désormais, certains joueurs peuvent légalement et officiellement gagner leur vie grâce au football. Le marché de l'intermédiation se transforme alors auprès de multiples intermédiaires et d'agents de matchs. Si le système d'octroi de licences pour les agents désirant conclure des tournées et des matchs est géré par l'Union Européenne des Associations du Football (UEFA) depuis 1968, l'implication des intermédiaires dans les transferts de footballeurs se renforce donc durant l'entre-deux-guerres. Outre leur permanence et leur prolifération dans le football français, ces intermédiaires ont différents profils: journalistes, supporters, avocats, joueurs et leur famille, entraîneurs, recruteurs ou encore présidents de clubs et sélectionneurs nationaux. L'ancien international français Just Fontaine, détenteur du record du nombre de buts inscrits lors d'une Coupe du monde (13 en 1958), explique ne jamais avoir sollicité d'agent car «il y avait moins d'argent [...] qu'aujourd'hui. Les négociations de club à club étaient directes. Fréquemment, le joueur n'était pas au courant des tractations engagées au sujet de son éventuel transfert.»[3]

De nos jours, tout ce qui gravite autour des transferts de footballeurs exerce une fascination extraordinaire auprès du public et des médias. Identification aux champions, rêves de succès de son équipe favorite, culte du vedettariat et de la consommation, espoirs de pénétrer le milieu intriguant et fermé des agents sportifs impliquent sans cesse masses et journalistes. Le milieu des agents de footballeurs professionnels ne se limite pas à un secteur d'activité, un microcosme ou un «monde professionnel». Le milieu, terme à connotation criminelle, est aussi un

«champ». D'après le sociologue Christian Pociello, il peut être défini comme un domaine social délimité ayant sa logique, ses enjeux et son histoire, regroupant les acteurs et les agents les plus directement attachés à son existence et porteurs des fonctions sociales et culturelles qui peuvent lui être assignées.[4] Espace de compétition sociale, chaque champ est hiérarchisé et dynamique puisque des rapports de domination, invisibles et intériorisés, coexistent et que des individus y luttent pour conquérir des positions dominantes.

Les agents sportifs occupent un rôle décisif et décrié dans le marché de l'intermédiation en participant à la gestion et au développement des flux migratoires du monde du ballon rond. La loi no 2000-627 du 6 juillet 2000 désigne par agent sportif celui qui «exerce à titre occasionnel ou habituel, contre rémunération, l'activité consistant à mettre en rapport les parties intéressées à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive». Servant d'intermédiaire légal entre des clubs professionnels afin de faciliter le transfert des joueurs, l'agent occupe une activité de conseil et d'assistance au joueur. Pour représenter officiellement un joueur, un «agent de joueurs» doit disposer d'une licence de son association nationale (en France, la Fédération française de football ou FFF) et d'un contrat. Ce contrat, enregistré à la Fédération et d'une durée maximale de deux ans sans tacite reconduction, fait office de mandat d'intermédiation, fondement de la rémunération dont devrait s'acquitter le mandant, à savoir le joueur. A la fois expert du marché, conseiller, porte-parole et parfois confident, l'agent du sportif est payé en principe par un pourcentage – entre 6 et 10 pour cent – de la rémunération brute annuelle du joueur indiquée dans son nouveau contrat dont il a négocié les termes (durée, salaire et primes). Les agents les plus influents ont aussi une mission de prospection et de reclassement des joueurs pour les clubs avec qui ils tissent des relations proches et ambigües. Mandaté par un club acheteur ou vendeur, ces «agents de clubs» sont alors rétribués par une somme forfaitaire ou un pourcentage du montant du transfert. En 2013, alors que 6756 agents répartis dans 149 pays opèrent sous licence d'une association nationale, la France (334) se situe au cinquième rang derrière l'Italie (1059), l'Espagne (609), l'Angleterre (492) et l'Allemagne (476). On relève d'ailleurs les cinq spécificités des agents de footballeurs professionnels en France: tout d'abord, parmi les agences représentant le plus de joueurs dans le *Big Five* (les cinq championnats majeurs en Allemagne, Angleterre, Espagne, France et Italie),[5] trois sont françaises (Groupe USM, Mondial Promotion et SVF Foot Consulting); la plus faible féminisation avec seulement 2,4 pour cent de femmes et le fait que les agents français – et anglais – ont tendance à vivre davantage à l'étranger que les agents allemands, espagnols et italiens. En outre, les agents français ont le plus faible niveau universitaire (42 pour cent d'entre eux ont une Licence ou un Bachelor) et 55,1 pour cent d'entre eux travaillent à plein temps en France.[6]

L'histoire légale des agents sportifs en France commence en 1992 avec l'apparition d'un cadre législatif. Dans la mesure où la Loi Avice relative à l'organisation et à la promotion des activités physiques et sportives du 16 juillet 1984 ne régit pas l'activité d'agent sportif, le législateur comble cette lacune en y introduisant un article 15-2 par la loi no 92-652 du 13 juillet 1992. Le texte, dans sa nouvelle version, assortie de son règlement d'application, officialise et dresse une ébauche d'encadrement de la profession. Désormais, «aucune personne physique ou morale ne peut exercer l'activité consistant à mettre en rapport à titre occasionnel ou habituel, contre rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat par lequel un ou plusieurs sportifs s'engagent à participer contre rémunération, à une ou plusieurs manifestations sportives, si elle n'a pas fait une déclaration préalable à l'autorité administrative» (Décret no 93-393 du 18 mars 1993). Diverses dispositions sont prévues: l'instauration d'un régime d'incompatibilités et d'incapacités, la fixation d'un plafond de rémunération de l'agent à 10 pour cent du montant du contrat conclu et la mise en place d'un système de contrôle et de sanctions de l'irrespect de la réglementation. La déclaration préalable auprès du Ministère de la jeunesse et des sports est fondamentale: «[L]'agent, alors appelé «intermédiaire», qui avait satisfait à ces formalités de déclaration se voyait délivrer un récépissé, qui lui permettait, le cas échéant, d'attester de la régularité de sa situation. [...] Ce récépissé n'avait pas valeur d'agrément.»[7]

L'étude des origines de la profession est jusque-là peu explorée. Si les journalistes d'investigation s'intéressent aux affaires, scandales et polémiques marquant la profession,[8] les recherches historiques de références[9] livrent peu d'informations sur ses conditions d'émergence. Qui sont les premiers agents de footballeurs professionnels en France, l'un des pays où ils sont le plus nombreux? Dans quel contexte leur métier s'est-il créé? Pour répondre à ces deux questions, un corpus de matériaux d'origines diverses est recueilli et analysé thématiquement. Les principaux périodiques généralistes et sportifs francophones et leurs versions numériques en font partie tout comme les récits d'agents sportifs. Outre ces écrits, de précieuses informations sont récoltées dans une centaine de biographies et d'autobiographies de 70 joueurs du Championnat de France professionnel des années 1940 à nos jours. Elles sont recoupées avec les rares archives consultables en France et en Suisse, à la fois ministérielles et fédérales. Les données empiriques se fondent aussi sur des sources orales. 13 entretiens semi-directifs approfondis ont été menés auprès d'agents de différentes générations. Il s'agit de Philippe Flavier (agent depuis 1989), Stéphane Canard (1992), Bruno Satin (1993), Michel Fareng (1996), Axel Lablatinière (1999), Patrick Glanz (2001), Franck Peslerbe (2001), Justin Jérôme Song (2003), Gérard Falala (2004), Pierre-Jean Mairesse (2007), Marc-Daniel Saint-Ange (2007), Stéphane Dray (2010) et Laurent Gutsmuth

(2010). D'une durée moyenne 1 heure et 30 minutes, ils sont inédits, enregistrés et intégralement retranscrits. En 2013 et 2014, seuls des agents licenciés à la FFF ont été interrogés en France. Au-delà de l'apparente facilité d'accès des 338 agents reconnus par la FFF en 2014, d'innombrables courriers électroniques adressés à tous ces agents et relances téléphoniques restent sans réponse. Une dizaine de refus catégoriques a également été essuyés. Ces sources s'ajoutent à 67 entretiens convoqués dans de précédentes recherches.[10]

La naissance d'une fonction: le conseil aux joueurs

Au début des années 1980, quelques années après l'Allemagne, l'Angleterre, Israël et l'Italie et avant la Suisse, la France cède à la mode des agents de footballeurs. Pour eux, il ne s'agit pas de rechercher des talents ou de faire recruter des joueurs dans les clubs, tâches d'abord réservées aux autres intermédiaires. Il ne s'agit pas non plus d'organiser des compétitions et des spectacles sportifs, comme les agents de matchs. Ces agents sportifs souhaitent représenter les footballeurs, leur prodiguer des conseils, gérer leurs contrats et surtout promouvoir leur carrière. Cela implique de leur procurer des engagements professionnels. Le service apporté passe progressivement du club au joueur. Les conditions historiques de création de ce métier sont particulièrement intéressantes.

Tout d'abord, on trouve des conditions juridiques. Elles sont liées à l'évolution du droit sportif. L'Union Nationale des Footballeurs Professionnels, créée en 1961, remet en cause le statut du joueur lié à son club par contrat jusqu'à l'âge de 35 ans. Elle obtient gain de cause en 1969 et fait naître le contrat à temps. Cela donne aux joueurs la possibilité de s'engager pour des durées déterminées et limitées, leur garantissant une nouvelle liberté. Le système est simple: plus le footballeur est âgé, plus il peut décider d'écourter son contrat avec un club. Au 1er juillet 1969, il s'agit de quatre saisons au minimum pour les sportifs de moins de 24 ans, de trois pour ceux de 24–27 ans, de deux pour ceux de 27–29 ans et enfin d'une pour ceux de 29–31 ans.[11] La Charte du football professionnel, véritable convention collective des métiers du football, est ensuite adoptée en juin 1973: elle prévoit notamment l'instauration de divers contrats (aspirant, stagiaire et professionnel) qui lient le footballeur pour quatre ans avec son club formateur. Cette période, propice au développement des transferts, est aussi celle de la revanche des joueurs face à la «dictature des présidents»[12] si paternalistes. Le rapport de force devient progressivement favorable aux footballeurs.

Ensuite, des conditions économiques contribuent à l'apparition des agents. Les revenus des clubs européens, particulièrement ceux du *Big Five,* doublent depuis

la fin des années 1980, notamment grâce à l'augmentation spectaculaire des droits télévisuels.[13] Les données fournies par les historiens Pierre Lanfranchi et Alfred Wahl sur la croissance du salaire mensuel moyen d'un joueur de première division donnent à réfléchir. Selon eux, «les salaires ont été multipliés par huit en douze ans de 1978 à 1990. [...] Les ‹présidents vedettes›, l'argent de la télévision, des maires et des publicités et sponsors en sont en partie responsables.»[14] Inévitablement, cette économie en forte croissance, marquée par la hausse des salaires des footballeurs, attise les convoitises et contribue à l'émergence d'agents spécialisés. Au-delà de la réputation de la «formation à la française» et de l'accroissement des performances de l'Equipe de France – qui se qualifie pour la Coupe du monde de 1978 en Argentine puis se classe quatrième du *Mundial espagnol* de 1982, remporte à domicile l'Euro 1984 et obtient la médaille de bronze du *Mundial mexicain* de 1986, des conditions géographiques rendent possibles la création de l'activité d'agent sportif. L'internationalisation progressive du marché du football nécessite la mise en place de réseaux dans lesquels les agents occupent une fonction centrale. Autrement dit, avec la promulgation de juridictions sportives françaises et européennes plus souples, de nouveaux championnats d'élite s'ouvrent aux joueurs étrangers. En effet, le nouveau règlement de la FFF autorise dès la saison 1988–1989 l'engagement de trois joueurs étrangers par club professionnel et l'UEFA adopte en avril 1991 la règle du «3 + 2». Celle-ci permet à chaque club professionnel européen de première division de recruter trois footballeurs étrangers ainsi que deux autres supplémentaires s'ils ont déjà cinq ans d'ancienneté dans le championnat national.

Les premiers agents sportifs

Des imprésarios du show-business – comme le célèbre agent artistique Charley Marouani auprès de Luis Fernandez dès 1986[15] et Zinédine Zidane en 1992[16] – s'intéressent de près aux joueurs professionnels. Opportunistes, ils cherchent à défendre leurs intérêts. L'un d'eux, Bernard Généstar, peut être considéré comme le premier agent de footballeurs d'élite. Son rôle est celui de conseiller et d'assistant juridique. C'est certainement avec lui, en 1979 que s'ouvre l'histoire des agents sportifs en France. En 1979, au nom de l'Olympique de Marseille (OM) dont il est membre du conseil d'administration, Bernard Généstar se retrouve à Nancy pour négocier le transfert du célèbre joueur Michel Platini, âgé de 24 ans. Ayant l'intuition que l'occasion ne se représentera pas, il décide de la «jouer perso» et propose ses services de négociateur au jeune attaquant. Grâce à son nouvel imprésario, Michel Platini obtient un salaire mensuel supérieur à ses espérances et négocie librement ses contrats publicitaires et télévisuels.

L'arrivée de Bernard Généstar dans le champ footballistique français est perçue comme une intrusion, à en croire l'ancien capitaine et sélectionneur de l'Equipe de France de football: «[L]e football, du moins ses autorités fédérales, a vu d'un mauvais œil l'arrivée d'un producteur de spectacles. C'est Généstar qui a monté les premiers galas de Claude François, Coluche, Thierry Le Luron et Michel Sardou. Ils n'étaient pas des vedettes encore. Depuis la frontière italienne jusqu'à la frontière espagnole, il a toutes les arènes et théâtres de verdure dans la poche. Entre lui et moi, le contact est passé tout de suite. Mais lorsque le monde du football a réalisé qu'il conseille près d'une dizaine de joueurs pros: Marius Trésor, Didier Six, Jean Petit, Delio Onnis, Albert Emon, Bernard Gardon, etc., sans oublier Yannick Noah et Didier Pironi, les gros pardessus de la ‹Fédé› se sont émus. [...] Il a dû s'expliquer. Préciser que son influence se bornait surtout à les aider à rédiger leurs contrats.»[17]

Travaillant uniquement lors de la phase de négociation des contrats pour des Internationaux français comme Dominique Rocheteau en 1980,[18] Bernard Généstar n'accompagne pas la progression d'un jeune joueur et peut compter sur Michel Platini pour le recommander. Avec cet agent artistique, les résultats sont concrets puisqu'il obtient de confortables émoluments à ses protégés.

Habiles, sachant négocier et rédiger des contrats aux enjeux financiers importants, certains entrepreneurs de spectacles se rapprochent stratégiquement des footballeurs d'élite au début des années 1980. Investissant un territoire concurrentiel, ils s'immiscent dans le champ footballistique français et inventent le métier. Pris d'une opportune passion pour ce milieu, ces agents du show-business font désormais face aux premiers agents de footballeurs qui se sont spécialisés et désirent être reconnus. Pour s'affirmer dans un univers hostile, les premiers agents sportifs cherchent à se distinguer: d'une part, des nombreux intermédiaires qu'ils considèrent comme de simples courtiers identifiant les joueurs recherchés par les clubs. D'autre part, ils ne veulent pas être confondus avec les imprésarios du show-business dont l'organisation et le style de management les inspirent néanmoins. Ils reprochent à ces derniers de ne pas appartenir au monde du football et d'être incapables de détecter et d'accompagner sur le long terme la progression d'un joueur. Avec eux, investis à plein temps, une fonction va s'implanter en France: celle de conseiller officiellement et loyalement un joueur et de lui offrir une assistance juridique lors de la négociation de tout contrat. Motivés notamment par l'espoir d'une ascension sociale, ils ont l'ambition de servir les joueurs. Peu leur importe d'avoir exercé pendant des années en contradiction avec le principe du monopole public de placement de l'Agence nationale pour l'emploi.[19]

Dès 1984, des agents pionniers exercent tels le comptable Jeannot Werth et le vendeur de matériel chirurgical Alain Migliaccio.[20] Il y a aussi les anciens

footballeurs professionnels Jean-François Larios, Frédéric Dobraje, Jacques Pérais et Pierre Garonnaire. Ce célèbre recruteur de l'AS Saint-Etienne, qui a détecté dans la France entière de jeunes talents (Robert Herbin, Georges Bereta, Jean-Michel Larqué, Dominique Rocheteau et Laurent Paganelli) et les a fait signer dans le Forez entre 1957 et 1978, démarre lui aussi une nouvelle aventure professionnelle. En 1988, âgé de 72 ans, il se lance à la surprise générale. Agent de Fabien Barthez, Christophe Deguerville, Mustapha Hagi et Christophe Pignol, il s'en explique: «[E]n abandonnant mes fonctions de directeur sportif, j'ai commencé à m'ennuyer. Il m'est paru naturel de m'occuper des joueurs. Et je n'ai pas de problème de conscience vis-à-vis de cette profession. Moi, je n'ai jamais pris 1 centime sur la tête d'un joueur. Je reçois juste des honoraires normaux (évalués à 7 pour cent de commission) payés par le club acheteur. Je vis toujours à Saint-Etienne, j'ai une existence agréable, je voyage beaucoup, je ne sais jamais où je serai demain. C'est exaltant.»[21] Suivent en 1989 le kinésithérapeute ostéopathe Philippe Flavier et le journaliste franco-sénégalais Pape Diouf.[22] En 1990, l'employé de l'OM et du Paris Saint-Germain (PSG) Pierre Duraincie est aussi de la partie ainsi que le gestionnaire de patrimoine Marc Roger, le directeur d'un laboratoire de prothèses dentaires Patrice Liguistin, l'ancien avant-centre Dominique Rocheteau[23] sans oublier Jean-Pierre Astier, Michel Benguigui, Stéphane Canard et Christian Payan. Ces rares agents français sont déjà concurrencés par des agents étrangers: Pape Diouf parle par exemple d'un «réseau international d'agents qui proposaient des joueurs»[24] à Bernard Tapie, président de l'OM dès 1986. L'agent portugais Manuel Barbosa, incontournable sur le marché brésilien, est à l'origine des arrivées de Carlos Mozer à l'OM en 1989 puis de Ricardo en 1991 au PSG. Quant à l'agent croate Ljubomir Marin, il s'occupe en 1989 des transferts à l'OM de Jean Tigana et de Chris Waddle. Avant de rejoindre ce club en 1986, l'homme de confiance de Jean-Pierre Papin n'est autre que l'agent belge Fernand Goyvaerts. De même, Jacques Glassmann, au moment où il s'apprête à quitter le FC Mulhouse en 1987, confie ses intérêts professionnels au Yougoslave Milan Radovanovic, l'agent de Vincent Guérin, de Paul Le Guen et de Drago Vabec.

Les agents écartés des transferts

Avant et après l'invention du métier d'agent sportif en 1979, différents intermédiaires opèrent en toute quiétude pour organiser la majorité des transferts des joueurs dont ils ne défendent pas systématiquement les intérêts.

Les quatre témoignages suivants permettent de comprendre le fonctionnement du marché français de cette époque. Le cas du gardien de but camerounais

Joseph-Antoine Bell est questionnant: comment passe-t-il de l'anonymat des clubs franciliens de troisième division – où il avait échoué – à Africa Sports en Côte d'Ivoire en 1980, puis à Arab Contractors en Egypte en 1982 et surtout à l'Olympique de Marseille en 1985? Des présidents africains, deux journalistes sportifs et un entraîneur français favorisent sa migration sportive. «A Paris, je suis étudiant dans les travaux publics et aucun club français, même amateur, ne croit en moi. Le président d'Africa Sports me propose de continuer mes études à Abidjan tout en jouant pour eux. Le transfert en Egypte se passe de manière assez classique. Ils me repèrent lors d'un match contre leur équipe et je suis recruté. En Egypte où se déroule la Coupe d'Afrique des Nations, je suis approché par Jean-Philippe Rethacker, envoyé spécial à L'Equipe. Puis, Jacques Thibert de France-Football m'encourage à venir en France en me disant que j'aurai un bon contrat. Lui et Rolland Courbis, alors entraîneur au SC Toulon, jouent le rôle d'intermédiaire et m'arrangent un rendez-vous avec le président de Marseille à Toulon. Ça se concrétise en 1985.»[25] Dans sa biographie publiée en 2011, il attribue à l'ancien défenseur Rolland Courbis, non encore impliqué dans différentes procédures policières et judiciaires, un rôle déterminant: «Rolland veut tenter l'expérience de me faire jouer au sein d'un club français»,[26] écrit-il. C'est même lui, entraîneur et intermédiaire, qui organise son transfert à Toulon en 1988: «[U]n soir, Rolland Courbis, encore entraîneur de Toulon, me propose de venir jouer dans son équipe pour la nouvelle saison. Il avoue que son club n'est pas du même calibre que l'OM mais, compte tenu de la morosité du marché, il tient à me faire une offre en attendant.»[27]

L'actuel sélectionneur de l'équipe nationale du Congo Claude Le Roy, à la recherche de la «perle rare» africaine, est lui aussi actif. Benjamin Massing, défenseur international camerounais, clarifie les conditions de son transfert vers le club de Créteil en 1988 après sa victoire de la Coupe d'Afrique des Nations: «Claude Le Roy, qui nous a d'ailleurs sélectionnés pour la première fois en équipe nationale camerounaise en 1985 et qui nous considérait un peu comme ses enfants, avait confié tous ceux qui font partie de ma génération à deux ou trois managers à l'époque.»[28]

D'après les dirigeants de clubs, la difficulté est alors de repérer les différents intermédiaires et de créer des liens de confiance et de redevabilité avec eux, tant ils sont nombreux et de qualités diverses et variées. L'agent Stéphane Canard évoque son passage de 1989–1992 en tant que directeur général du Stade Ruthénois, alors en seconde division: «[C]eux avec qui j'avais des contacts étaient souvent des intermédiaires pour qui la fonction d'agent n'était pas une activité principale. Par exemple, un boucher avait un voisin ami avec un joueur. Ce boucher considérait qu'il avait un savoir-faire en matière de négociations et

il défendait les intérêts de ce footballeur. Il y avait donc des interlocuteurs qui étaient difficilement identifiables.»[29]

Quant aux joueurs, leurs expériences peuvent être douloureuses: c'est le cas de José Touré «le Brésilien», footballeur professionnel de 1979 à 1990. Homme brisé par un système perverti, il revient sur sa gloire, ses galères (alcool, chômage, drogue et prison) et surtout son aveuglement vis-à-vis d'un imprésario véreux et indélicat: Claude Berquez. Président du club amateur de l'US Chitenay, lié aux autorités politiques et aux loges maçonniques, il serait spécialiste de la liquidation judiciaire des sociétés qu'il administre. Voilà ce que dit José Touré de son homme de l'ombre de 1983–1988: «Claude Berquez sera l'homme clef de ma vie d'homme et de ma carrière de joueur professionnel. Il m'a protégé, m'a aimé, m'a conseillé et m'a guidé. Et puis, un jour maudit, il m'a tué en me trahissant pour une grosse poignée d'argent; il m'a donné envie d'arrêter de vivre. [...] Claude est beau parleur, il jouait facile avec une proie comme moi. Il a déclenché ma mort sociale, ma déchéance personnelle, mon envie de me détruire obstinément. [...] Sa stratégie est très simple. Elle m'a ruiné et d'autres familles aussi.»[30]

Conclusion

Les premiers agents sportifs participent donc à la transformation du marché de l'intermédiation. Jusqu'en 1992, il est difficile pour eux de se distinguer d'imprésarios du show-business, eux qui ont importé depuis 1979 leurs méthodes du music-hall dans les stades de football. Si ce n'est leur expertise sportive, il est peu aisé pour ces agents de mettre en avant une quelconque spécificité vis-à-vis de «vulgaires» intermédiaires, bien plus nombreux et historiquement présents dans le football français. En effet, l'activité n'est pas réglementée dans ses conditions d'accès ni d'exercice. Le milieu des agents est en train de se créer, non sans mal puisque les responsables sportifs résistent. Ils voient dans l'autonomie et la dynamique des agents une menace à leurs propres intérêts. «Ces conflits ne sont pas exclusivement de nature financière mais deviennent rapidement éthiques et préfigurent les rapports de force entre dirigeants de clubs et intermédiaires.»[31]

Les présidents sont vexés. Leur pouvoir sur les joueurs s'amenuise à mesure que ces derniers sollicitent des agents. Avant même l'application de l'arrêt Bosman du 15 décembre 1995, les agents sont plus nombreux et se spécialisent vers des clientèles (profil, âge, expérience) ou des zones géographiques spécifiques. Leur terrain peut être la France mais aussi l'Europe et l'Afrique.

Le cadre législatif se renforce en 1994 avec l'obtention obligatoire d'une licence délivrée par la FIFA pour toutes les personnes désireuses d'exercer l'activité

d'agent sportif. Elle peut être acquise selon certaines conditions: un entretien passé avec les autorités du football et le dépôt d'une garantie financière de 200'000 francs suisses. De 1995 à 2000, la FIFA enregistre 56 agents français. L'eldorado semble promis à ceux capables de décrocher la licence FIFA et de présenter une discriminante caution bancaire. La profession s'autonomise avec ses codes, ses valeurs, son examen, ses règlements, sa hiérarchie et ses premières firmes internationales comme International management group (IMG) McCormack. En 2001, les agents «experts» – Stéphane Canard, Pape Diouf, Frédéric Dobraje, Philippe Flavier, Jean-François Larios, Alain Migliaccio, Jacques Pérais et Jeannot Werth – comme les «apprentis» – Jean-Pierre Bernès, Roger Boli, Stéphane Courbis, Frédéric Guerra et Christophe Mongai – voient leurs certitudes s'ébranler. En effet, le statut d'agent de joueurs de la FIFA disparaît au profit d'agent agrémenté par chaque fédération nationale. Cette nouvelle licence (en France, la licence FFF) libéralise l'accès à la profession en levant la caution bancaire. C'est un véritable séisme dans un milieu concurrentiel et concentré. En France, le nombre d'agents s'envole: 56 en 2001, ils sont 338 en 2014, livrant la majorité d'entre eux à une précarité insoupçonnée. Tous doivent faire face également à la prolifération d'intermédiaires (étrangers) dont les avocats[32] aux ambitions désormais ouvertement affichées. Leur précarité est un sujet revenu dans l'actualité avec l'entrée en vigueur le 1er avril 2015 du nouveau règlement FIFA sur la collaboration avec les intermédiaires sportifs qui supprime la licence d'agent sportif, règlement remis en cause par le Ministère de la Jeunesse et des Sports.

Notes

1 Matthew Taylor, «The Global Ring: Boxing, Mobility and Transnational Networks in the Anglophone World (1880–1914)», *Journal of Global History* 8 (2013), 231–255.
2 Nicolas Bancel, Jean-Marc Gayman, *Du guerrier à l'athlète,* Paris 2002, 280.
3 Jean-Pierre Bonenfant, *Just Fontaine, mes 13 vérités sur le foot,* Paris 2006, 152.
4 Christian Pociello, *Sports et sciences sociales,* Paris 1999, 139 s.
5 Leur attractivité économique est caractérisée par les audiences télévisuelles, les budgets des clubs, les salaires des joueurs, le nombre de joueurs internationaux, les activités commerciales ainsi que les taux de remplissage des stades.
6 Raffaele Poli, Giambattista Rossi, *Football Agents in the Biggest Five European Football Markets. An Empirical Research Report,* Rapport du CIES Football Observatory, Université de Neuchâtel 2012.
7 Delphine Verheyden, *Agent de sportifs,* Paris 2004, 63.
8 Jérôme Jessel, Patrick Medelewitsch, *La face cachée du foot business,* Paris 2007; Renaud Lecadre, *Les super bonus du football,* Paris 2010; Denis Robert, *Le milieu du terrain,* Paris 2006.
9 Paul Dietschy, *Histoire du football,* Paris 2010; Pierre Lanfranchi, Matthew Taylor, *Moving with the Ball,* Oxford 2001; Thierry Terret, *Histoire du sport,* Paris 2007.

10 Stanislas Frenkiel, *Des footballeurs professionnels algériens entre deux rives: travailler en France, jouer pour l'Algérie (1954–2002)*, thèse STAPS, Université Paris-Sud 2009; Stanislas Frenkiel, «Les transformations historiques des conditions d'émigration des footballeurs professionnels camerounais en France (1954–2010)», *Stadion* 37 (2013), 327–347.
11 Pierre Lanfranchi, Alfred Wahl, *Les footballeurs professionnels des années 1930 à nos jours*, Paris 1995, 179–181.
12 Christian Bromberger, *Le match de football*, Paris 1995, 190.
13 Fabio Chisari, «Quand le football s'est mondialisé: la retransmission télévisée de la Coupe du monde en 1966», *Histoire et sociétés* 18–19 (2006), 223–237.
14 Lanfranchi/Wahl (voir note 11), 217–231.
15 Daniel Riolo, *Luis contre-attaque*, Paris 2008, 51–155.
16 Yves Merens, *Rolland Courbis, pourquoi mentir?*, Neuilly-sur-Seine 2007, 226 s.
17 Patrick Mahé, *Michel Platini, ma vie comme un match*, Paris 1987, 155.
18 Christophe Quillien, *Dominique Rocheteau: on m'appelait l'ange vert*, Paris 2005, 155–180.
19 Dominique Juillot, *Les conditions de transfert des joueurs professionnels de football et le rôle des agents sportifs* (Assemblée nationale, Commission des affaires culturelles, familiales et sociales – Rapport d'information 3741), Paris 2007, 70.
20 Benjamin Danet, Laurent Telot, «Migliaccio: l'ombre des lumières», *L'Equipe Magazine* 1366 (2008), 38.
21 Alain Azhar, *Agents du foot*, Paris 1996, 86 s.
22 Pape Diouf, *C'est bien plus qu'un jeu*, Paris 2013, 76–276.
23 Quillien (voir note 18), 247–257.
24 Diouf (voir note 22), 63.
25 Entretien avec Joseph-Antoine Bell, Douala, 28. 12. 2010.
26 Joseph-Antoine Bell, *Vu de ma cage*, Yaoundé 2011, 118 s.
27 Ibid., 161 s.
28 Entretien avec Benjamin Massing, Douala, 30. 12. 2010.
29 Entretien téléphonique avec Stéphane Canard, 25. 3. 2013.
30 Patrick Amory, *José Touré, prolongations d'enfer*, Paris 1994, 75.
31 KEA, CDES, EOSE, *Etude sur les agents sportifs dans l'Union européenne*, réalisée par la Commission européenne (Direction Générale Education et Culture), 2009, 20.
32 Dans l'article 4 alinéa 2 du Règlement FIFA 2008, on note qu'«un avocat légalement habilité à exercer conformément aux règles en vigueur dans son pays de résidence peut représenter un joueur ou un club lors de la négociation d'un transfert ou d'un contrat de travail». De plus, le décret no 2011-686 du 16 juin 2011 reconnaît la qualité de mandataire sportif aux avocats. La loi 2011-331 de modernisation des professions judicaires et juridiques et certaines professions réglementées du 28 mars 2011 les autorisait depuis trois mois à agir en qualité d'agent d'un sportif, d'un entraîneur ou d'un club sportif en vue de la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement.

Zusammenfassung

Die Erfindung eines Metiers: Sportagenten in Frankreich (1979–1992)

Alles, was im Fussball mit Spielertransfers zu tun hat, übt eine besondere Faszination auf Medien und Öffentlichkeit aus. Identifikation mit Siegern, Träume von Erfolgen der Lieblingsmannschaft, Starkult und Konsumverheissung, das Hoffen auf Einlass in das spannende wie unzugängliche Milieu der Sportagenten halten Journalisten und Publikum ununterbrochen in Atem. Die Spielervermittler, welche die Verwaltung und Abwicklung der zahllosen Klubwechsel in aller Welt mitgestalten, übernehmen im Transfermarkt eine so wichtige wie verrufene Aufgabe. In Frankreich und in den vier anderen grossen europäischen Fussballligen – Deutschland, England, Spanien und Italien – können mehrere Generationen von Spieleragenten und bestimmte Tendenzen ausgemacht werden, die das Metier prägten. Mittels mündlicher und schriftlicher Quellen will dieser Beitrag die historischen Entstehungsbedingungen für das Metier des Sportagenten im Frankreich der späten 1970er-Jahre untersuchen. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei der Konkurrenz dieser Vermittler zu den Quereinsteigern aus dem Showbusiness, die ihre Methoden aus den Konzerthallen in die Fussballstadien übertrugen, sowie zu historisch verwurzelten wie ausländischen Sportagenten. Dieser Artikel widmet sich also der Frage nach den Ursprüngen dieses Geschäfts, das erst 1992 von Staaten und Verbänden reglementiert wurde (Lizenzierung und Ausübung).

(Übersetzung: Sandra Wyss)