



CDES

Centre de Droit
et d'Économie du Sport

L'intermédiation du marché du travail des sportifs professionnels: Etude théorique, cas pratiques.

Soutenance de thèse: Jean-François Brocard

3 décembre 2012

Objectifs de la thèse

- Analyser l'émergence, le développement et l'impact de l'intermédiation du marché du travail des sportifs professionnels par les agents sportifs.
- Offrir des recommandations aux régulateurs.

Structure de la thèse

- Chapitre 1: Les intermédiaires sur le marché du travail des sportifs professionnels. Analyse théorique. Préconisations politiques.
- Chapitre 2: Who should pay the sports agent's commission? An economic analysis of setting the legal rules in the regulation of matchmakers.
- Chapitre 3: A test for market power of sports agents in French basketball professional leagues.

Chapitre 1: L'intermédiation du
marché du travail des sportifs
professionnels. Analyse théorique.
Préconisations politiques.

- Analyse critique historique de l'intermédiation du marché du travail qui souligne les caractéristiques du marché du travail des sportifs professionnels qui justifient le rôle positif de l'intermédiaire :
 - L'asymétrie d'information entre clubs et joueurs offre un rôle cognitif à l'agent sportif ;
 - Les frictions de marché offrent un rôle à l'agent sportif grâce à une technologie de matching plus efficace ;
 - La segmentation du marché souligne l'hétérogénéité parmi les clubs et parmi les joueurs et offre un rôle à l'agent sportif dans l'allocation du talent.

- Observation de dysfonctionnements liés aux agents sportifs et pouvant perturber le fonctionnement naturel du marché :
 - Pouvoir de marché excessif ;
 - Confusion des tâches.
- Justification, à partir de ces éléments, de la nécessité d'une évolution de la régulation à un niveau supranational :
 - Régulation du secteur du sport professionnel
 - Favoriser la transparence ;
 - Améliorer le système de sanctions.
 - Réglementation du statut de l'agent sportif
 - Définir la fonction principale ;
 - Définir les missions attendues par le mandant.

Chapitre 2: Who should pay the sports agent's commission? An economic analysis of setting the legal rules in the regulation of matchmakers.

- Objectif: traiter le débat actuel autour de la pertinence d'une réglementation du cocontractant (club ou joueur) qui doit rémunérer les agents sportifs.
- Analyse théorique modélisée du rôle des matchmakers dans une économie bilatérale telle que le marché du travail des sportifs professionnels.

- Jeu séquentiel à 2 étapes et 3 participants (un intermédiaire, un acheteur et un vendeur). L'acheteur et le vendeur cherchent à se rencontrer et peuvent décider individuellement d'utiliser les services payants d'un intermédiaire.
- La recherche directe individuelle est coûteuse pour les acteurs.
- On caractérise les équilibres par un raisonnement à rebours selon que l'intermédiaire intervient ou pas, *i.e.* selon qu'il a fixé des montants de commission incitatifs pour les participants, ou qu'il a fixé des montants trop élevés entraînant le recours à la recherche directe.
- On fait une analyse en termes de bien-être.

Principaux résultats

- L'ajout d'une règle déterminant le débiteur de l'intermédiaire n'améliore le bien-être que sous certaines conditions liées à la valeur de deux éléments essentiels :
 - La distribution du pouvoir de négociation entre l'acheteur et le vendeur doit être suffisamment asymétrique ;
 - Le facteur d'escompte doit être fort, *i.e.* les acteurs n'ont pas une préférence pour le présent trop forte.
- Dans les situations dans lesquelles l'ajout d'une règle améliore le bien-être, la règle juridique la plus efficace en termes de bien-être est celle qui désigne le participant détenant le moins de pouvoir de négociation comme le payeur de l'intermédiaire.

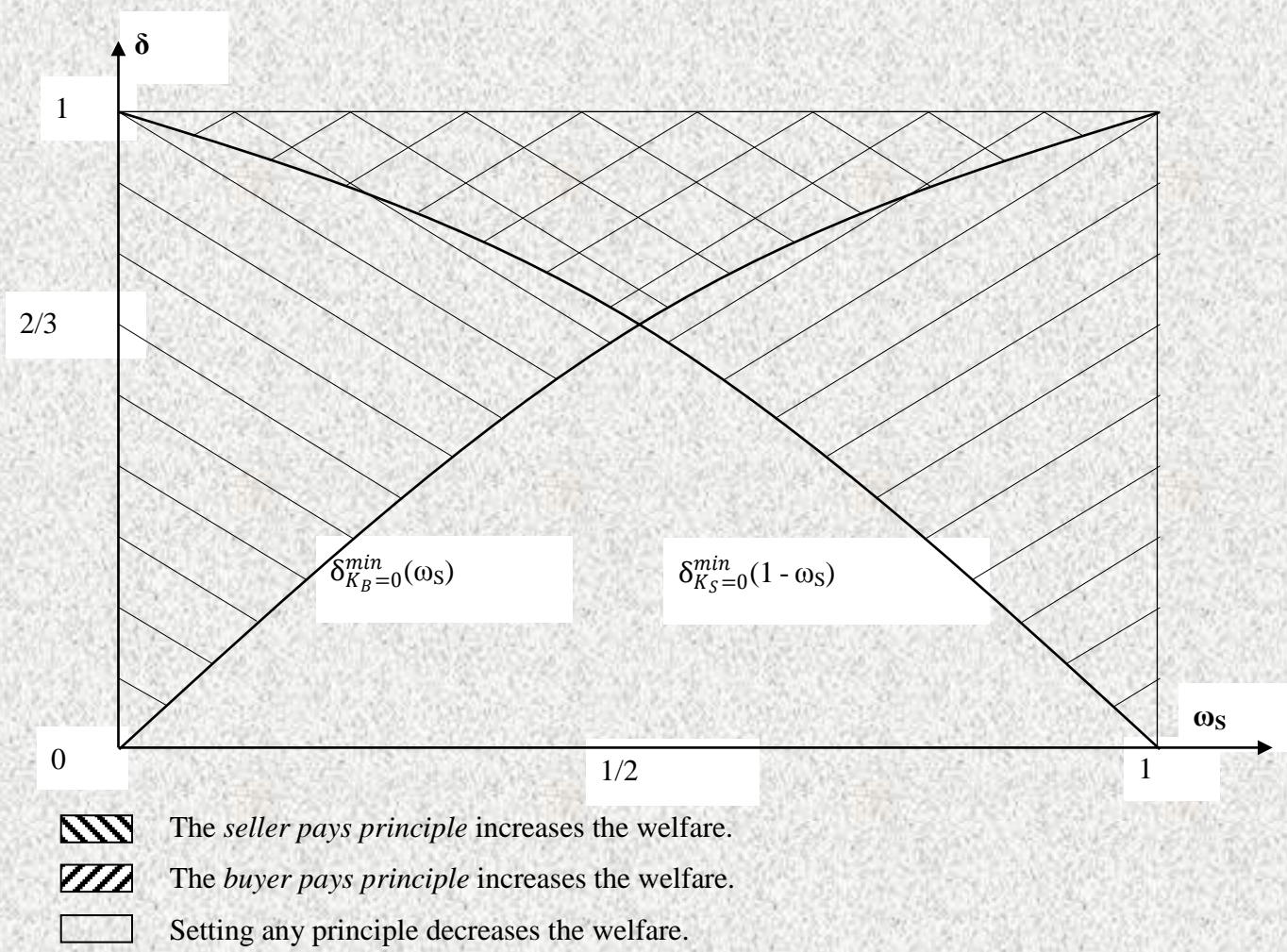
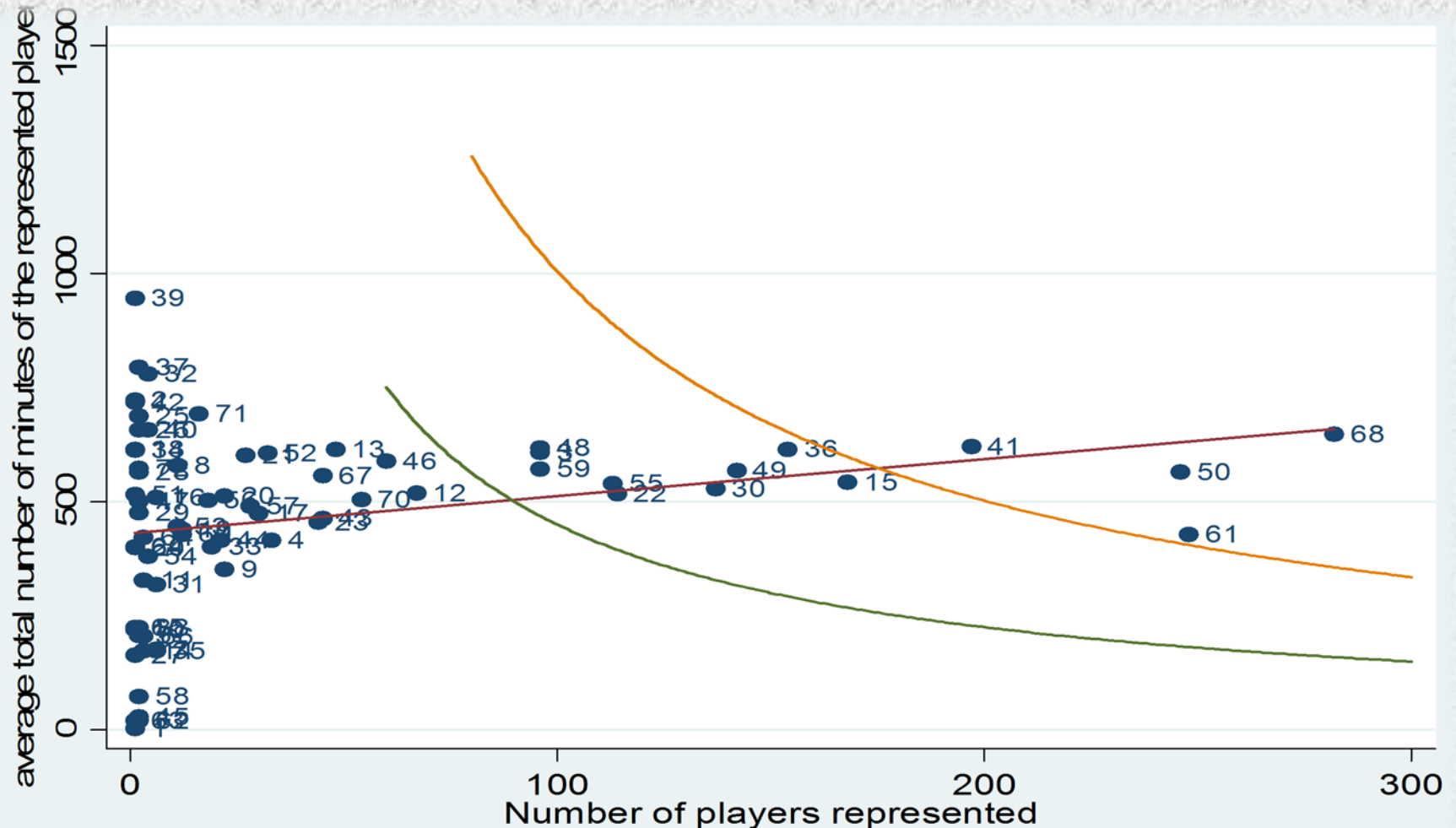


Figure 3: The effect of the legal rule on welfare

Chapitre 3: A test of market power of sports agents in French basketball professional leagues

- Test empirique du pouvoir de marché des agents sportifs dans les ligues professionnelles de basketball en France sur la période 2002-2011.
- Base de données originale.
- Intuition: les agents sportifs les plus puissants ont la possibilité d'influencer l'allocation du talent dans les ligues, *i.e.* ils ont du pouvoir de marché.

- L'étude des portefeuilles de joueurs représentés par chaque agent montre que le marché des agents sportifs est segmenté.



- Régression de la performance du club sur une série de variables explicatives :
 - La masse salariale du club ;
 - La proportion d'agents du segment supérieur avec lesquels le club a traité au cours de la période considérée ;
 - Une série de variables de contrôle.

$$p_{it} = \alpha + \beta w_{it} + \gamma(top)_i + \rho x_i + \sigma_t + u_{it}$$

P_{it} Mesure la performance du club i lors de la saison t par le classement du club i à la fin de la saison régulière t

W_{it} Mesure la masse salariale du club i lors de la saison t

$(top)_i$ Mesure la proportion d'agents du segment supérieur avec laquelle le club i traite sur la période considérée

x_i Est un vecteur de variables de contrôle au niveau du club i

σ_t Représente l'effet fixe de la saison t

	OLS	OLS	OLS	FE
VARIABLE	Ranking	Ranking	Ranking	Ranking
part_top	-0.180***		-0.128***	
	(0.0294)		(0.0333)	
WageBill	-1.114***	-1.153***	-1.175***	-0.664***
	(0.0579)	(0.0790)	(0.0614)	(0.102)
ProFootClub			-2.478**	
			(1.087)	
RugbyProClub			1.815*	
			(0.925)	
BigCity			3.792**	
			(1.736)	
MiddleCity			0.577	
			(0.917)	
Indicatrice Saison	Oui	Oui	Oui	Non
Constant	29.19***	24.56***	28.17***	22.45***
	(1.745)	(1.625)	(1.789)	(1.207)
Observations	234	234	234	234
R-squared	0.687	0,635	0.705	0.184
Number of nom_club_num				34

Determinants de la Performance des Clubs

Principaux résultats

- La masse salariale est un bon déterminant de la performance des clubs: une hausse de 87 000€ de la masse salariale, *ceteris paribus*, permet de gagner une place au classement (avec effets fixes pour contrôler l'hétérogénéité inobservée des clubs).
- La proportion d'agents du segment supérieur avec laquelle un club traite sur la période est un bon déterminant de la performance des clubs : une hausse de 5,5 points de la proportion d'agents du segment supérieur avec laquelle un club traite permet, *ceteris paribus*, de gagner une place au classement.

Merci de votre attention.

Test de l'exogénéité de la variable masse salariale

- Test de Hausman-Wu:
 - On utilise les variables retardées comme instruments de la masse salariale.
 - H_0 : la variable instrumentée est exogène.
 - Le test produit une variable de Khi-Deux à un degré de liberté qui prend la valeur 2,53.
 - La p-value associée à ce test vaut 0,11.
 - Le résultat du test permet de conclure qu'on ne peut pas écarter l'exogénéité de la masse salariale dans l'équation.
 - Il n'y a pas de problèmes d'endogénéité entre la variable mesurant la performance du club et sa masse salariale.