

Objectifs

- Donner l'exemple d'une activité dans laquelle le partage des revenus fait l'objet d'une négociation explicite
- Présenter les conflits autour de ce partage
- Montrer que ce partage est obtenu par le biais d'institutions et n'est pas laissé au seul jeu du marché

Lexique

Convention collective : accord conclu entre les représentants des employeurs et les représentants des salariés précisant les conditions salariales, garanties sociales et les conditions de travail dans une branche professionnelle.

Lock out : fermeture de l'entreprise par son propriétaire, assortie d'une suspension du versement des salaires, en réponse à une grève ou une autre circonstance empêchant le fonctionnement normal de l'entreprise.

Document 1 – Secteur d'activité

Les sports collectifs professionnels vendent un spectacle sportif à des spectateurs et à des diffuseurs. De manière croissante, ils vendent également des produits dérivés (maillots,...) et vendent eux-mêmes la diffusion télévisée sur Internet. Contrairement aux sports européens, les sports américains sont organisés sur le modèle de ligues fermées : les équipes participant au championnat sont toujours les mêmes.

La qualité du produit dépend de l'incertitude du résultat, qui dépend de la qualité des joueurs de l'équipe, qui dépend de la rémunération offerte aux meilleurs joueurs. Si une entreprise devient plus puissante que les autres, elle embauche les meilleurs joueurs, gagne tous les matches et le spectateur s'ennuie et refuse de payer.

Des mécanismes sont donc mis en place pour assurer une répartition à peu près égale des bons joueurs : les moins bonnes équipes sont prioritaires pour embaucher les meilleurs jeunes et, surtout, la masse salariale est plafonnée. © SESâme, 2011

- ✍ 1. Montrez qu'un club sportif professionnel est une entreprise.
- ✍ 2. Expliquez le passage souligné.
- ✍ 3. Qu'est-ce que la masse salariale ?
- ✍ 4. Montrez que les clubs sportifs sont à la fois en situation de concurrence et de coopération.

Document 2 – Institutions

En basket, la convention collective de 1999 prévoit que la part du revenu total allant aux joueurs est de 57%. Ce résultat est obtenu par des mécanismes encadrant le marché du travail, dont voici les principaux :

Pour le club, une taxe de 1\$ pour chaque dollar dépassant le montant maximal de la masse salariale (*luxury tax*). L'objectif de ce plafonnement souple des salaires est de dissuader les propriétaires de proposer des salaires trop élevés.

Taxe de 8% sur les salaires (*escrow tax*) : comme la valeur ajoutée réalisée par la NBA n'est pas connue à l'avance alors que les salaires sont fixés, un prélèvement de 8% sur le salaire des joueurs est opéré durant l'année. A la fin de la saison, si la part des salaires des joueurs dépasse 57%, ce prélèvement est conservé entièrement ou en partie par les propriétaires d'équipes. Si, au contraire, la part des joueurs est inférieure à 57%, le prélèvement leur est restitué. Cette éventualité s'est réalisée pour la première fois en 2011 et les joueurs, une fois les comptes arrêtés, ont reçu 160 millions de dollars environ.

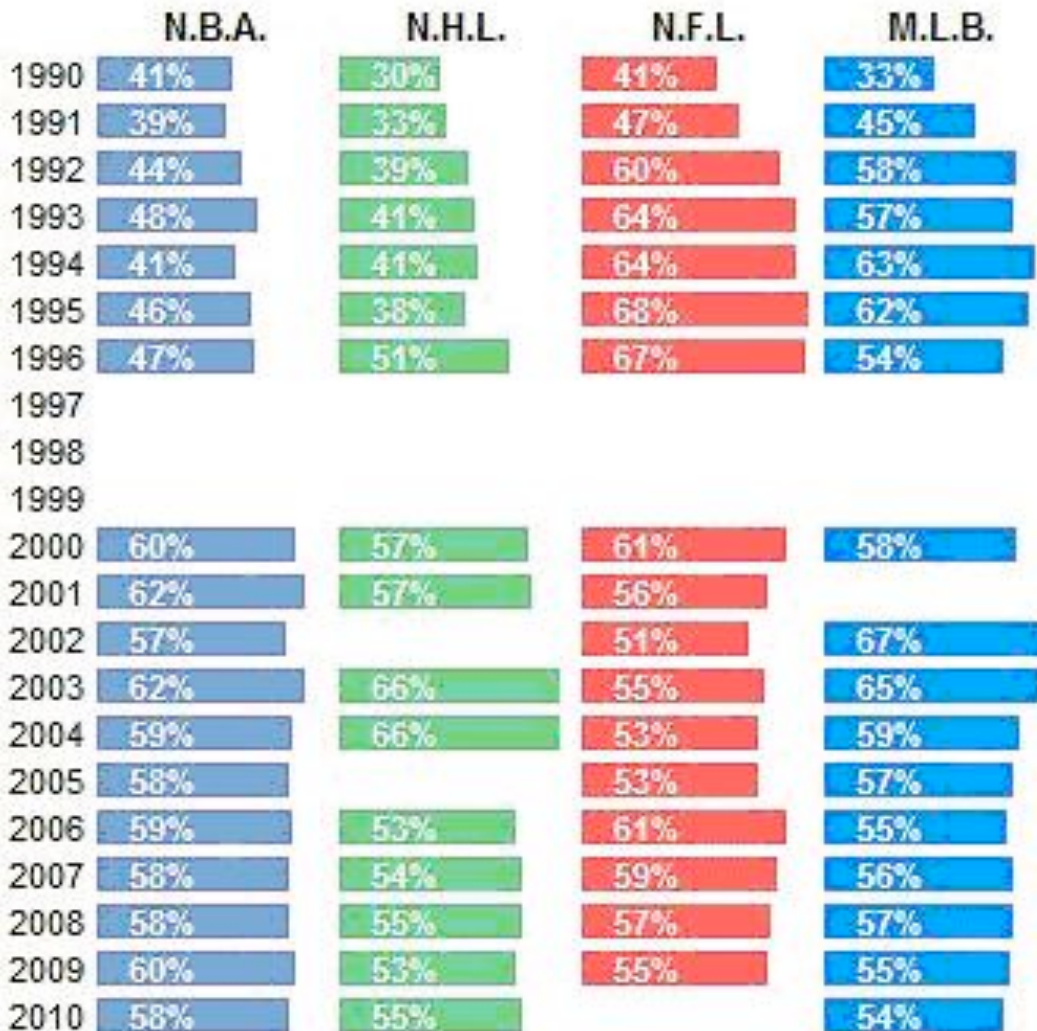
Salaires minimal et maximal (dépendant de l'ancienneté dans la ligue, il est d'environ 20 millions de dollars par an, alors que Michael Jordan avait gagné 33 millions lors de sa dernière année de contrat avec Chicago, en 1998).

Interdiction pour un club de racheter le contrat d'un joueur (contrairement au football européen). © SESâme, 2011

- ✍ 5. Pourquoi faudrait-il empêcher les propriétaires de proposer des salaires très élevés ?
- ✍ 6. La fixation d'un salaire minimum des joueurs influence-t-elle le niveau des hauts salaires ?
- ✍ 7. La fixation des salaires des joueurs est-elle libre en NBA ?

Document 3 – Partage des revenus

Le partage des revenus est explicite dans les ligues américaines, qui sont la NBA (basketball), la NHL (hockey sur glace), la NFL (football américain) et les MLB (baseball). Le graphique suivant donne la part des joueurs réellement constatée dans le partage de la valeur ajoutée, telle qu'estimée par les magazines *Forbes* et *Financial World*.



Source : [Five Thirty Eight](#), Blog du New York Times, estimations des magazines Forbes et Financial World

Note : Les années manquantes reflètent l'absence de données disponibles

✍ 8. Intégrez le nombre 41% (NBA, 1990) dans une phrase permettant d'en comprendre le sens.

✍ 9. Comment a évolué le partage des revenus dans les grandes ligues professionnelles ?

Document 4 – Conflit

La convention collective* de 1999 a été conclue avec beaucoup de difficultés, puisqu'il a fallu un *lock out** de 204 jours pour l'obtenir. Les propriétaires ont obtenu un meilleur contrôle des salaires, mais pas le plafonnement strict des salaires qu'ils voulaient. La convention de 1999 venant à expiration en 2012, cette question revient.

Le nombre de clubs ayant les moyens de payer de très hauts salaires aux stars est très faible. Ce sont les clubs localisés dans les très grandes villes (New York, Los Angeles, Chicago,...), qui génèrent des recettes élevées (droits payés par la télévision locale pour retransmettre les matches, loges louées par les entreprises, prix des billets,...), alors que les clubs situés dans de « petits marchés » (San Antonio, Memphis, Sacramento,...) sont condamnés à faire de la figuration ou à perdre de l'argent.

Le plafonnement souple assuré par la *luxury tax* a eu un faible effet sur les salaires. En 2011, les *Los Angeles Lakers* ont une masse salariale de 110 millions de dollars (90 millions de salaires et 20 millions de *luxury tax*), alors que les *Sacramento Kings* ont une masse salariale de 45 millions. Cette inégalité déséquilibre la compétition : les quatre derniers champions dépassaient le plafond.

Les joueurs refusent un plafonnement qui se traduirait par une baisse des salaires, en particulier des salaires moyens. Un nouveau *lock out* vient de débiter, qui s'annonce long.

© SESâme, 2011

✍ 10. Montrez que le conflit oppose les joueurs aux propriétaires, mais aussi les propriétaires entre eux.

✍ 11. Pourquoi les salaires moyens seraient-ils les plus menacés en cas de plafonnement strict des salaires ?