Le statut juridique des promoteurs de combats dans la boxe

Régis PILLON

Juriste à la Fédération française de volley-ball

Diplômé du Master 2 Professions juridiques du sport de l'Université de Bourgogne

Les intermédiaires du sport professionnel sont fréquemment l'objet des attentions du législateur. Ce dernier leur a consacré cinq lois en l'espace d'une vingtaine d'années[1], venant ainsi confirmer les difficultés de régulation d'un marché de l'emploi sportif présentant une spécificité connue de tous.

L'actuel article L.222-7 du Code du sport dispose que « l'activité consistant à mettre en rapport, contre rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement ne peut être exercée que par une personne physique détentrice d'une licence d'agent sportif ».

L'activité d'agent sportif est donc définie par le Code du sport en fonction, notamment, des contrats établis par l'agent[2]. Par essence, ce dernier intervient lors de la conclusion de contrats de travail ou de contrats relatifs à « l'exercice rémunéré d'une activité sportive ». Cette dernière formulation laisse place à de nombreuses interprétations possibles, l'agent sportif étant fréquemment amené à effectuer des prestations qui n'entrent pas nécessairement dans le champ d'application matériel de l'article L.222-7.

Cet article comprend naturellement les défauts propres à toute définition : en précisant dans un premier temps l'activité de l'agent sportif, il limite en conséquence son champ matériel, laissant dans un second temps une possibilité d'apparition de professions connexes à celle d'agent sportif.

Il est toutefois impossible pour le législateur de prendre en compte toutes les particularités des différentes disciplines sportives répondant à la présence d'intermédiaires sportifs dans leur milieu. La régulation de l'activité d'agent sportif paraît dès lors s'auto-restreindre face à l'évolution de la profession et face aux spécificités du fonctionnement des disciplines sportives. L'activité d'agent sportif présente ainsi des différences notoires en ce qu'elle est exercée, ou dans des sports collectifs, ou dans des sports individuels.

Les effets de l'article L.222-7 semblent donc limités en ce que ce dernier témoigne d'une volonté de réguler l'exercice de la profession d'agent sportif lorsqu'il ne régule que son accès et une partie de son activité.

Dans la boxe, la profession de promoteur répond à un particularisme de ce sport, celui de laisser exercer des « managers » dans l'entourage du boxeur, qui ne sont, d'après les règlements sportifs eux-mêmes, ni des entraineurs, ni des agents sportifs.

En ce sens, ces intermédiaires sont-ils soumis au régime juridique de la loi du 9 juin 2010 ? Peut-on imaginer une interprétation extensive de la loi sur les agents sportifs aux professions d'intermédiaires qui seraient dites connexes ?

L'activité de promoteur étant définie par les règlements sportifs fédéraux, il convient d'étudier le contenu de celle-ci (I), afin de pouvoir prétendre à la classification - ou non - de la profession dans le champ d'application de la loi (II).

I – De quelques précisions sur l'activité de promoteur

Si les relations juridiques entre le promoteur et le boxeur constituent un premier critère d'identification de la profession de promoteur (A), les règlements sportifs fédéraux permettent de constater une connexité des activités de ce dernier avec celles revenant à l'agent sportif (B).

[1] Loi n°84-610 du 16 juillet 1984 ; Loi n°92-652 du 13 juillet 1992 ; Loi n°2000-627 du 6 juillet 2000 ; Loi n°2010-626 du 9 juin 2010 ; Loi n°2012-158 du 1er février 2012.

[2] Cf. F. Buy, J.-M. Marmayou, D. Poracchia et F. Rizzo, *Droit du sport*, LGDJ 2012, n°720 et s. - G. Simon, C. Chaussard, P. Icard, D. Jacotot, C. de la Mardière et V. Thomas, *Droit du sport*, PUF, 2012, n°671 et s.

A – La nature juridique des relations entre le promoteur et le boxeur

La loi du 9 juin 2010 envisage une « mise en rapport »[3] entre l'agent et le sportif, qui renvoie juridiquement à la notion identifiée de courtage[4]. Limiter ainsi l'activité d'agent sportif revient dès lors à exclure du champ matériel de la loi les relations juridiques ne répondant pas à cette qualification.

L'article 55 des Règlements généraux de la Fédération française de boxe dispose que « *le promoteur est la personne ayant atteint la majorité légale qui est chargée d'organiser la carrière du boxeur professionnel. Il signe le contrat fédéral avec le boxeur et l'entraîneur* ».

A première lecture, apparaît d'emblée la question de savoir quel lien juridique est entretenu par ces trois parties. Les termes « *organiser la carrière du boxeur* » matérialisent à eux-seuls ce questionnement. Peut-on affirmer que l'organisation d'une carrière repose exclusivement sur des opérations, successives ou non, de courtage ?

L'opération de courtage[5] est par nature temporaire[6], puisque celle-ci correspond à l'entremise des parties à la conclusion d'un contrat à venir. Le management d'une carrière semble dès lors difficilement correspondre à cette idée, puisque celui-ci intervient sur une période de moyen-terme voire de long-terme, et qu'il implique un contrat tripartite entre le promoteur, le boxeur, et son entraîneur.

La mission du promoteur semble donc différente, juridiquement, de celle de l'agent sportif, quand bien même cette fonction n'est expressément pas prévue par le Code du sport. A la différence du footballeur ou du rugbyman, le boxeur ne change pas de promoteur régulièrement, et il apparait que ces derniers ne signent pas plusieurs contrats avec différents promoteurs. Ceux-ci sont d'ailleurs, dans la pratique, appelés « managers », par mimétisme du modèle américain.

La première obligation du courtier consiste à effectuer les démarches nécessaires pour mettre le donneur d'ordre en mesure de contracter. Il a donc pour obligation de rechercher des cocontractants pour son client.

De ce fait, il nous paraît impossible de qualifier la relation du promoteur avec le boxeur de courtage[7], le boxeur n'étant pas « *donneur d'ordre* ». Bien au contraire, la réalité du contrat tend à inverser ce rapport afin de placer le promoteur dans une position de direction de la carrière du boxeur[8].

Par ailleurs, le promoteur professionnel ne coordonne que des compétitions professionnelles. Les rencontres amateurs sont essentiellement le fait des clubs et de leurs présidents. Ainsi, le promoteur dispose de la faculté de décider ou non de l'organisation d'un combat. Il en supporte les risques, solidairement ou non, avec l'organisateur matériel de la rencontre.

La pratique de la boxe professionnelle tend à démontrer que le promoteur tient une place majeure dans la carrière d'un boxeur[9]. En ce sens, le promoteur apparaît comme la partie forte au contrat, position qui ne peut juridiquement lui conférer la qualité de courtier.

En effet, le promoteur n'a pas pour fonction de rapprocher le boxeur avec d'autres éventuelles parties cocontractantes. Ce dernier supporte l'organisation du combat, gère la carrière du boxeur, sa rémunération étant fonction de ces deux aspects. En ce sens, il n'exerce pas exclusivement une opération d'entremise[10]. L'étendue des pouvoirs confiés au promoteur constitue dès lors le critère déterminant de la qualification de cette relation juridique.

---

[3] Article L222-7 du Code du Sport.

[4] F. Rizzo, « Les contrats d'agent sportif (aspect de droit interne) », D. 2005, p.2594.

[5] Article L.110-1 du Code de commerce – V. égal., Cass. com., 3 avr. 1984, n°82-16115 : JCP G 1984, IV, 184 ; Bull. civ. 1984, IV, n°122

[6] CA Amiens, ch. com, 5 octobre 2001 en ce que « le courtier agit dans l'intérêt de deux parties au contrat et doit renseigner chacune d'elles sur l'autre et d'autre part, que son rôle cesse à partir du moment où les parties ont contracté ; que cette mission n'a pas le caractère de permanence […] ».

[7] C. Diloy, « L'opération de courtage : étendues des pouvoirs du courtier et incidences lors de l'extinction du contrat à l'initiative du donneur d'ordre », RLDA 2012/74

[8] En pratique, et de manière générale, le boxeur ne décide pas de l'opportunité de sa participation au combat lorsque son manager en organise un pour lui. Le promoteur n'est pas prestataire comme tout courtier, il domine le contrat par la polyvalence de ses missions. Dans un sport collectif, le joueur a toujours l'occasion de changer de club si le contrat négocié par l'agent ne lui convient pas ; en boxe, refuser le contrat revient à refuser d'exercer son activité, aucun autre combat n'étant prévu pour le boxeur.

[9] « Asloum et Acariès, au coeur d'une relation fusionnelle », Le Figaro, 07/12/2007

[10] Cass. 1re civ., 18 octobre 2005, n°03-12.229, Bull. civ. I, n°366, Contrats, conc., consom. 2006, comm. 20, note L. Leveneur.

B – Le promoteur et l'agent sportif : dissemblances

L'article 55 des Règlements généraux de la FFboxe ne précise aucunement les fonctions remplies par le promoteur. Si les relations laissent comprendre que l'entraîneur exerce des fonctions strictement limitées à la performance et la préparation physique de son poulain, le promoteur est alors le gestionnaire de carrière, décidant des compétitions sur lesquelles le boxeur s'inscrit, de la stratégie de sa carrière, des formalités administratives auprès des institutions sportives, des relations avec le club, et jusqu'à l'exposition médiatique du boxeur.

Le promoteur peut également être amené à prendre à sa charge certaines dépenses financières liées à l'organisation du combat ou aux frais du boxeur. La liste n'est aucunement exhaustive, mais tente de clarifier une relation tripartite qui semble opaque en pratique. Le contrat entre les trois parties prévoit-il systématiquement une répartition des compétences ? Face au laconisme des règlements sportifs relatifs à la fonction de promoteur, les relations tendraient même à se complexifier avec l'intervention possible d'un quatrième acteur, l'agent sportif.

Cela soulève également une interrogation sur certains conflits d'intérêts pouvant exister dans la gestion de la carrière du boxeur. Le promoteur étant amené à financer certaines compétitions, il peut dès lors placer son poulain sur celles-ci et en tirer aisément les revenus de sa performance. Les contrats liant le boxeur et le promoteur stipulent en effet une rémunération du promoteur basée sur une négociation conventionnelle. En fonction du combat et de sa publicité, cette dernière peut dès lors être proportionnelle aux versements de droits de retransmission, aux recettes liées à la billetterie, voire au cachet gagné par le boxeur en cas de victoire[11].

L'agent sportif exerçant dans les sports collectifs peut également, de manière occasionnelle, prendre en charge financièrement certains aspects de la carrière du joueur qui contracte avec lui. Toutefois, le schéma juridique dans les sports collectifs, par le biais du courtage ou du mandat, ne place pas l'intermédiaire dans une position de décideur.

Dans la boxe, le promoteur détient un pouvoir de décision sur l'orientation de la carrière du boxeur qui, au contraire tend à modifier les relations contractuelles classiquement établies entre les sportifs et leurs intermédiaires, voire modifie la nature juridique des contrats d'intermédiation sportifs.

II – Les limites du cadre législatif sur les agents sportifs

A titre liminaire, il est important de rappeler l'un des objectifs prioritaires de la loi du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif : en finir avec les activités opaques du milieu sportif quant à l'intervention d'intermédiaires multiples dans les opérations de transfert et dans la gestion des carrières des sportifs professionnels.

La consécration du système de la licence d'agent sportif avait ainsi pour but de « *durcir* »[12] l'accès à la profession selon des compétences particulières demandées au candidat, compétences qui permettaient de s'assurer de sa moralité.

Néanmoins, dans le cas de la boxe, l'activité de promoteur n'existe que du fait d'une permission des règlements sportifs (A). Si ces derniers semblent méconnaitre le dispositif législatif actuel, ils mettent toutefois en lumière une nécessaire extension de ce dernier (B), ce qui permettrait dès lors une intégration des activités connexes.

A – Le contournement de l'article L.222-7 du Code du sport par la voie réglementaire fédérale

Le promoteur et l'agent sportif disposent tous deux d'une licence fédérale. Le promoteur dispose d'une licence que nous qualifierons de « commune » à tous les dirigeants officiant dans la boxe. Le régime de son octroi n'est en rien différent d'une licence de dirigeant : le promoteur, adhérent d'un club de boxe, effectue une demande de licence via le formulaire fédéral, qui lui est retourné auprès de son club. La licence de l'agent sportif s'analyse quant à elle comme une autorisation administrative d'exercer une profession. Son octroi découle de la réussite de

[11] Contrat type de la Fédération française de boxe et de la Ligue de boxe professionnelle relatif à la participation à un match de boxe professionnelle.

[12] Rapport du sénateur Pierre Martin du 19 mai 2010, 13e législature sénatoriale, n°463, au nom de la Commission de la culture, de l'éducation et de la communication *sur la proposition de loi modifiée par l'Assemblée nationale, visant à encadrer la profession d'agent sportif.*

l'examen régis par les articles L.222-9 à L.222-11 du Code du sport, commun à toutes les disciplines relevant des fédérations délégataires. Le promoteur dispose donc d'une licence fédérale qui ne traduit pas une autorisation d'exercer les missions dévolues à l'agent sportif. En ce sens, l'activité de promoteur n'est donc pas régulée par la loi, et ne se soumet qu'aux seuls Règlements généraux de la FFboxe.

Les conséquences sont d'importance en ce que le promoteur ne répond pas, réglementairement parlant, aux obligations imposées aux agents sportifs. L'article 25.1 du Règlement intérieur de la FFboxe empêche le promoteur d'exercer « *les fonctions de Président de la fédération, de Président de comité régional ou départemental ou de Président de club* ». On remarquera aisément que ces incompatibilités sont bien moins strictes que celles des articles L.222-9 à L.222-11 du Code du sport. De même, ces incompatibilités doivent être comprises comme d'effet immédiat, et ne sont nullement envisagées pour l'avenir, à savoir qu'aucun « délai de carence »[13] n'est prévu pour le passage d'une fonction à l'autre. Elles sont moins strictes également puisqu'elles ne recensent que des incompatibilités avec les fonctions officielles de président ce qui n'exclut nullement la qualité de préposé de la fédération ou de préposé d'un club, comme l'article L.222-12 du Code du sport le prévoit.

Si le promoteur n'exerce pas une activité de courtage conformément à l'article L.222-7, il intervient toutefois à la conclusion de « contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement », puisqu'il est partie aux contrats avec l'entraîneur, le boxeur, voire l'agent sportif. Est-il pour autant soumis aux seuils limitatifs de rémunération des agents sportifs ?

Ces seuils étant compris comme s'imposant aux seuls « agents sportifs », la consécration fédérale des promoteurs par le biais des règlements, leur permet de ne pas s'y soumettre. Le calcul de leur rémunération n'est alors aucunement prévu, ni par la loi, ni par les règlements.

De plus, les activités définies dans le corps de l'article L.222-7 ne peuvent être exercées que par « une personne physique détentrice de la licence d'agent sportif ». Les règlements sportifs de la boxe estiment toutefois que ces personnes physiques peuvent constituer une « société »[14] pour l'exercice de leur activité. En ce sens, l'article 55 des Règlements généraux de la FFboxe va à l'encontre de la loi lorsqu'il permet que « *la fonction de promoteur peut s'exercer au sein d'une association (loi 1901)* ».

L'article L.222-7 présente donc une faiblesse en ce qu'il limite, textuellement, les contrats relatifs à l'exercice d'une activité sportive ou d'entrainement, à des contrats de courtage. La pratique sportive, notamment dans les sports collectifs, ayant fait apparaitre des contrats de mandats ou des mandats d'intérêts communs[15] dans les relations entre agents et sportifs professionnels, étend ainsi le champ d'application de L.222-7 aux contrats de nature civiliste[16]. En ce sens, si le promoteur intervient dans la conclusion des contrats concernant la carrière du boxeur, il intervient alors en vertu d'un champ de compétence qui est dévolu, de par la loi, aux agents sportifs. Les règlements fédéraux de la boxe contournent donc, volontairement ou non, une loi de police française qui se veut d'ordre public.

Les règlements sportifs ne libéralisent pas pour autant l'exercice de ces fonctions, et prévoient un contrôle des contrats du promoteur par la ligue professionnelle. Ce dispositif déclaratif du contrat auprès de la ligue n'est pas sans rappeler le système impératif applicable aux agents sportifs de dépôt des contrats auprès de la fédération. De même, l'article 55 des Règlements généraux de la FFboxe impose de fournir un extrait de casier judiciaire à l'octroi de la licence de promoteur, ainsi qu'une copie de la carte d'identité de nationalité française[17].

Certaines dispositions régissant l'activité de promoteur sont donc, à l'évidence, issues ou inspirées du dispositif légal sur les agents sportifs, dans le but de s'assurer de la moralité des personnes exerçant ces fonctions. Néanmoins, on ne peut nier la mise en place d'un régime dérogatoire à la loi établi par les règlements fédéraux.

---

[13] Article L.222-9 du Code du sport.

[14] Article L.222-8 du Code du sport.

[15] CA Toulouse, 2e ch., sect. 2, 1er décembre 2009, n°08/00966, *Mongai c/. Douchez* = CA Aix en Provence, 1ère ch, 7 mars 2013, n°12/03571.

[16] Sont ici principalement visés les contrats de mandat. Si le mandat est en principe civil, certains mandats, comme les mandats d'agent d'affaires, sont de nature commerciale. Les règles de la commercialité ne trouvent toutefois à s'appliquer que si ce mandat peut être qualifié de commercial. A défaut, seules les opérations de courtage peuvent être traitées selon ces règles.

[17] Ce qui semble en apparence être une discrimination fondée sur la nationalité, puisqu'un aucune disposition règlementaire n'est prévue pour les ressortissants communautaires et extra-communautaires qui souhaiteraient exercer les fonctions de promoteur.

En effet, les agents sportifs des autres sports individuels tels que le tennis, le golf ou l'athlétisme négocient bien le placement des sportifs professionnels sur les compétitions. Le dispositif fédéral tend ainsi – était-ce seulement volontaire ? – à permettre un exercice illégal de la profession d'intermédiaire sportif[18].

B – La nécessaire extension du cadre légal à une activité « d'intermédiaire sportif »

L'article L.222-7 du Code du sport a tenté de définir une activité économique d'intermédiation et de placement du sportif professionnel sur un marché. Sans remettre en cause l'ensemble des dispositions prévues, il apparait que le dispositif mérite d'être amendé.

Les activités d'intermédiaires s'adaptent au marché ou se conforment à la coutume sportive. L'activité de promoteur n'est pas nouvelle, ces derniers étant même amenés à financer une grande partie du circuit de compétitions, en concurrence avec les organisateurs professionnels de combats[19]. Les activités du promoteur sont donc multiples, diverses et tendent à devenir polyvalentes.

Alors que les « managers » artistiques sont régis par la loi n°2010-853 du 23 juillet 2010, qu'en est-il des « managers » de sportifs[20] ? Si cette dénomination est absente du dispositif législatif actuel, leur existence ne fait toutefois aucun doute dans un sport tel que la boxe.

Le principal particularisme du promoteur réside ainsi dans le nom que l'on veut bien lui donner. Les lois du 9 juin 2010 et du 1er février 2012 ne peuvent trouver à s'effacer à la seule différence d'appellation des fonctions de l'intermédiaire. La clarification du panel d'activitées autorisées aux agents sportifs, sur le modèle de l'article R.7121-1 du Code du travail[21] pour les agents artistiques, permettrait toutefois d'éviter le contournement du dispositif légal, fondé sur l'impression d'exercer des missions originales à ce dernier. L'élargissement nominal de l'article L.222-7 serait également efficace pour éviter ce type de confusion[22].

La spécificité sportive ne peut se mesurer en une prise en compte des particularismes propres à chaque discipline sportive. La « *lex pugilismus* » n'a, pour le moment, pas réussi à nous convaincre de la légitimité d'un statut spécifique au promoteur qui se révèlerait différent de celui de l'agent sportif.

Néanmoins, que cette confusion des activités soit volontaire ou non, elle paraît aisément évitable par le biais d'une adaptation législative, qui existe déjà dans des activités artistiques dont le législateur s'est récemment saisi.

A l'heure où la question d'une dérégulation de l'activité d'agent sportif prend tout son sens[23] et semble être activée par certaines institutions sportives[24], une extension de la loi française permettrait une régulation harmonisée. Est-elle, pour autant, envisageable pour le législateur ?

---

[18] F. Rizzo, « *L'exercice illégal de la profession d'agent sportif et de groupement sportif* », LPA, 2 juin 2009, n°109, p.12, note sous CA Aix 30 juin 2004.

[19] Article 54 des Règlements généraux de la Fédération française de boxe

[20] P. Moyersoen, « *En quoi l'agent sportif diffère-t-il de l'agent artistique ?* », Bulletin d'information de l'UCPF, septembre-octobre 2004, n°34, p.6-7

[21] Portant liste non exhaustive des missions des agents artistiques.

[22] Sur le modèle de l'article L.7121-1 du Code du travail, qui dispose que « toute personne qui exerce l'activité d'agent artistique, sous l'appellation d'impresario, de manager ou sous toute autre dénomination » (souligné par nous).

[23] J.-M. Marmayou, « *Les enjeux de la régulation pour le football professionnel* », Actes des 1ères Assises de Droit du sport, Rouen, 4 et 5 octobre 2012

[24] Extrait des réformes du Congrès de la FIFA 2013 : « Le Congrès a également salué l'approche suivante concernant la procédure de révision du Règlement des Agents de Joueurs : l'actuel système d'octroi de licences est abandonné ; une série de normes doivent être établies, un système d'enregistrement pour les intermédiaires doit être mis en place. Une version finale du règlement de collaboration avec les intermédiaires doit être présentée au Comité exécutif et au Congrès de la FIFA 2014 », www.fifa.com (consulté le 12/06/2013).