



LOUVAIN
School of Management

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

FAUT-IL LIMITER LES SALAIRES DES SUPERSTARS DU FOOTBALL ?

Promoteur : Axel Gosseries

Mémoire -recherche présenté par
Damien Genicot
en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion

ANNEE ACADEMIQUE 2015-2016

Je tiens tout d'abord à remercier le Professeur Axel Gosseries qui a supervisé l'élaboration de ce travail. Je le remercie pour ses conseils et ses remarques, mais aussi pour ses encouragements.

Je voudrais également remercier Thomas Ferretti pour m'avoir conseillé plusieurs articles pour entamer ce travail.

Finalement, je remercie ma famille et mes amis qui m'ont soutenu d'une façon ou d'une autre dans l'élaboration de ce travail.

Table des matières

Introduction.....	2
1. Comment en est-on arrivé là ?	4
1.1. L'abolition du salaire maximum	5
1.2. L'arrêt Bosman	6
1.3. La médiatisation des compétitions sportives.....	7
1.4. L'achat de clubs par des milliardaires	9
1.5. Conclusion du chapitre 1.....	10
2. Peut-on justifier les hauts salaires des superstars du football ?	12
2.1. La parabole de Wilt Chamberlain.....	12
2.2. Le libéralisme.....	14
2.3. Critiques de la pensée de Nozick.....	20
2.3.1. Critique par le libéralisme de gauche	20
2.3.2. Critique par Barbara Fried	23
2.3.3. Critique par David Robichaud et Patrick Turmel	27
2.3.4. Critique par Gerald Cohen	31
2.4. Conclusion du chapitre 2.....	38
3. Le salaire maximum est-il une solution ?	42
3.1. Si un salaire minimum, pourquoi pas un salaire maximum ?	42
3.2. Une solution utopique ?	43
3.3. Un salaire maximum sous quelle forme ?	46
3.4. Proposition de Pizzigati	52
3.5. Quelles sont les critiques au salaire maximum ?	55
3.5.1. Le salaire maximum est une menace à la liberté	55
3.5.2. Il faut laisser le marché récompenser chacun selon sa contribution.....	57
3.5.3. Le salaire maximum risque de tuer l'innovation et de réduire la motivation.....	59
3.5.4. Le salaire maximum n'aura pas d'effet réel	66
3.5.5. Le salaire maximum risque de provoquer l'exode des footballeurs	66
3.5.6. La brièveté de la carrière des footballeurs	69
3.6. Conclusion du chapitre 3.....	71
Conclusion	72
Bibliographie.....	78

Introduction

Depuis un peu plus de trente ans, les inégalités de revenus augmentent dans la majorité des pays. En Europe et aux États-Unis surtout, les très hauts revenus ont connu une hausse considérable, augmentant ainsi les écarts de rémunérations. Les salaires de certains dirigeants d'entreprises notamment provoquent régulièrement de vives réactions lorsque les médias les divulguent. Mais le milieu des affaires n'est pas le seul domaine où il existe des rémunérations très élevées. Le football a lui aussi connu une très forte inflation des salaires. En Europe, les superstars du football comme Lionel Messi ou Cristiano Ronaldo reçoivent aujourd'hui des rémunérations exorbitantes. Messi toucherait ainsi un salaire brut estimé à 36 millions d'euros par an, c'est-à-dire un peu plus de 98 000 euros par jour, ou encore, plus de 4 000 euros par heure. Et il s'agit uniquement du salaire que lui verse son club, sans compter tout ce qu'il gagne grâce à ses contrats publicitaires, aux bonus et autres primes. Comment est-on arrivé à de tels montants ? Ces salaires sont-ils justifiés ? Faut-il les limiter ? Si oui, comment faire ? Autant de questions auxquelles je tente d'apporter des éléments de réponse dans ce travail, tout en restant concentré sur les salaires des superstars du football. Je ne m'intéresse donc ni aux autres sources de revenus des superstars (publicité, primes, etc.), ni aux salaires des joueurs professionnels « plus ordinaires ».

En 2013, selon un sondage pour M6-Capital, 96 % des Français estiment que les footballeurs professionnels de la Ligue 1, le championnat français, sont trop payés. L'inflation des salaires dans le football est telle que certains s'inquiètent pour l'avenir de ce sport. C'est par exemple le cas du président de l'Olympique lyonnais Jean-Michel Aulas qui, dans une interview accordée au quotidien espagnol « El País » en 2010, avertissait déjà que le football européen « vit dans une bulle spéculative qui n'a pas encore éclaté » et appelait à l'instauration d'un « système de règles pour éviter le krach ». Une déclaration encore plus surprenante est celle du célèbre joueur espagnol Juan Mata qui n'a pas hésité à tacler le « football business », malgré qu'il bénéficie lui-même d'un salaire conséquent. « C'est comme si l'on vivait dans une bulle. Comparé au reste de la société, nous gagnons des sommes ridicules, inimaginables. En ce qui concerne le football, je gagne un salaire normal mais par rapport à 99,9 % des Espagnols, je gagne un montant insensé » (2016). Le sujet est même abordé par les hommes politiques. En 2010, dans l'émission télévisée « Paroles de Français » sur TF1, lorsqu'on l'interroge sur les émoluments de Henri Proglio, ancien patron

d'EDF, Nicolas Sarkozy, alors président de la France, déclare que ce qui le choque, ce sont les salaires de certains footballeurs.

Ces quelques exemples nous montrent à quel point les hauts salaires des superstars du football sont un sujet préoccupant, à la fois pour la continuité du football et, de manière plus globale, pour la société en général car ces salaires participent notamment à l'augmentation des inégalités de richesses. Cependant, lors de mes recherches, il est apparu qu'il existe assez peu d'articles sur le sujet. Par contre, il y en a beaucoup qui traitent des rémunérations des dirigeants d'entreprises. J'ai donc récolté un certain nombre de documents sur le « football business », mais aussi et surtout des articles portant sur les salaires des cadres d'entreprises et les inégalités de richesses que j'ai ensuite tenté de transposer au cas des superstars du football. Au final, mon travail se structure en trois grandes parties. Le premier chapitre résume les différentes étapes qui ont conduit à l'inflation des salaires des superstars du football. Dans le second chapitre, je me demande s'il est possible que les très hauts salaires des superstars du football soient justifiés. Pour cela, je présente tout d'abord le point de vue du libertarien Robert Nozick qui, à travers l'exemple du célèbre joueur de basketball Wilt Chamberlain, montre qu'un salaire beaucoup plus élevé que le salaire moyen de la population n'est pas nécessairement injuste. Ensuite, je me suis intéressé aux limites de la réflexion de Nozick en m'appuyant sur diverses critiques développées par différents auteurs. Finalement, le dernier chapitre porte sur la manière de limiter les très hauts salaires des superstars du football et, plus précisément, la possibilité d'instaurer un salaire maximum. J'analyse notamment la forme que pourrait prendre un salaire maximum dans le milieu du football, les avantages d'une telle mesure et enfin, les critiques souvent avancées contre l'instauration d'un salaire maximum.

1. Comment en est-on arrivé là ?

Aujourd'hui les salaires des superstars du football sont tels qu'ils gagnent en un mois ce qu'une infirmière, un pompier, ou encore un enseignant gagne en une vie. Selon le site internet de la BBC, le Galois Gareth Bale, dernier gros transfert en date du Real Madrid, gagnait ainsi en 2013 un salaire estimé à 300 000 livres sterling par semaine, le double du salaire annuel du premier ministre britannique David Cameron.

Mais il n'en a pas toujours été ainsi. Comme l'illustrent les tableaux ci-dessous, de plus en plus d'argent s'est mis à circuler dans le football au cours du temps, notamment en ce qui concerne les prix de transferts et les salaires.

Tableau 1. Les transferts records de 1893 à 2013

Année	Joueur et montant approximatif du transfert (Euros)
1893	Willie Groves 115
1905	Alf Common 1 150
1928	David Jack 12 523
1932	Bernabé Ferreyra 26 450
1957	Enrique Omar Sívori 106 950
1961	Luis Suarez 174 800
1973	Johan Cruyff 1 060 300
1984	Diego Maradona 5 750 000
1987	Ruud Gullit 6 900 000
1997	Ronaldo 22 425 000
1998	Denilson 24 725 000
1999	Christian Vieri 36 800 000
2000	Luis Figo 60 000 000
2001	Zinedine Zidane 81 325 000
2009	Cristiano Ronaldo 96 000 000
2013	Gareth Bale 99 000 000

Source : <http://www.marca.com/2013/08/26/multimedia/graficos/1377544298.html>

Tableau 2. Evolution des salaires dans le football de 1953 à 2015

Année	Joueur et salaire approximatif par semaine (Euros)
1953	Jimmy Hill 24
1961	Johnny Haynes 120
1968	George Best 1 200
1980	Falcao 12 000
1990	Roberto Baggio 60 000
2001	Sol Campbell 120 000
2009	Carlos Tevez 235 000
2011	Samuel Eto'o 385 000
2013	Cristiano Ronaldo 340 000
2015	Lionel Messi 690 000

Source : <http://www.sportune.fr/article/de-1953-a-cristiano-ronaldo-levolution-des-salaires-dans-le-foot-95168>

La question qui se pose logiquement est alors de savoir comment on en est arrivé à de tels montants. Selon moi, quatre éléments méritent d'être épinglés.

1.1. L'abolition du salaire maximum

Premièrement, cette inflation n'aurait jamais pu avoir lieu sans l'abolition du plafond salarial en Angleterre au début des années 1960. A cette époque, l'activité des joueurs de football professionnels est contrôlée et réglementée par trois organisations interconnectées : les clubs, la Fédération anglaise de football (FA) et la Ligue de football (FL) (Taylor, 2016, p.49). La FL réglemente notamment les salaires des joueurs dans le but de conserver une certaine égalité entre les clubs (Taylor, 2016, p.50). Les contrats signés par les joueurs sont des contrats types établis par la FA et stipulant que le joueur s'engage à se soumettre aux réglementations de la FA et de la FL.

« Le contrat d'un joueur de football l'obligeait donc à remplir une série d'obligations envers son club, la FA et la FL. Il fixait le salaire à payer et engageait le joueur à jouer de façon efficace, à assister à l'entraînement, à rester en bonne forme et à obéir aux ordres de ses employeurs. » (Taylor, 2016, p.53)

Grâce à ce système, la FL s'assure que les salaires ne dépassent pas un certain montant. Cependant, dans l'après-guerre, les tensions se font de plus en plus vives entre la FL et le PFA (Professional Footballers' Association), le syndicat des joueurs de football professionnels, qui est chargé de représenter les intérêts collectifs des joueurs et milite entre autres pour l'abolition du plafond salarial. Dans un premier temps, le PFA réussit à

obtenir des augmentations du salaire maximum grâce à une série de menaces de grèves et au soutien de la presse populaire (Taylor, 2016, p.51).

Suite à ces menaces de grèves en 1945, 1946 et 1951, le salaire maximum passe de 9 livres sterling en 1945 à 12 en saison et 10 en été en 1947, puis à 15 et 13 livres sterling en 1954, et enfin à 20 et 17 livres sterling en 1958 (Taylor, 2016, p.60). Néanmoins, ce n'est qu'au début des années 1960, à l'issue d'une campagne de dix mois, que le PFA parvient finalement à son véritable objectif, à savoir l'abolition du salaire maximal. Plus précisément, en 1961, Jimmy Hill, joueur évoluant alors à Fulham et président du PFA, mène un mouvement de révolte parmi les footballeurs professionnels. Les joueurs réclament à nouveau un meilleur salaire et menacent de faire grève si le plafond salarial n'est pas aboli. Un accord est finalement trouvé à temps et les joueurs obtiennent gain de cause, la limite salariale est supprimée. Suite à cette décision, Johnny Haynes, milieu offensif international anglais, signe le contrat le plus lucratif de l'époque : 100 livres sterling par semaine (Williams, 2015).

1.2. L'arrêt Bosman

Le deuxième élément survient une trentaine d'années plus tard, le 15 décembre 1995. Ce jour-là, un arrêt de la Cour de Justice des Communautés européennes (CJCE) va à son tour modifier profondément le milieu du football. Cet arrêt fait suite à la célèbre affaire Bosman qui a remis en cause la légalité du système des transferts et des règlements relatifs aux clauses de nationalité (Bourg & Gouguet, 2012, p.31). Avant cet arrêt, une combinaison de règles instaurées par la FIFA (Federation of International Football Associations) et l'UEFA (Union of European Football Associations) prévoyait qu'en cas de transfert d'un joueur en fin de contrat, le club cédant avait droit à des indemnités de la part du club acquéreur. L'idée était d'éviter que des petits clubs ne forment des joueurs et que ceux-ci partent ensuite vers de plus grands clubs sans aucune compensation financière pour le club formateur (Ericson, 2000, p.204).

Mais en 1990, ces règles de transfert sont contestées et remises en question par le cas Bosman. Jean-Marc Bosman est alors en fin de contrat avec le club belge RFC Liège avec lequel il refuse de signer un nouveau contrat principalement pour cause de diminution salariale. Il souhaite donc s'engager avec le club français de Dunkerque mais le RFC Liège et

l'association belge de football bloquent le transfert car ils estiment que Dunkerque ne payera pas les frais de transfert nécessaires. Bosman se retrouve ainsi suspendu par son club et incapable de signer dans un autre club, ce qui le pousse à faire appel à la CJCE. Cinq ans plus tard, la CJCE donne finalement raison à Bosman, considérant que certains règlements de l'UEFA régissant les transferts de joueurs sont contraires à l'article 48 du Traité de Rome (devenu article 39) sur la libre circulation des travailleurs entre les États membres de l'Union européenne. La politique de restrictions sur les transferts est ainsi abandonnée au profit de la libre circulation des joueurs (Ericson, 2000, p.205).

Concrètement, l'arrêt Bosman comprend deux décisions :

- (1) « Les joueurs ressortissants de l'Union européenne peuvent désormais circuler librement en Europe et ne sont plus concernés par la règle limitant à trois le nombre d'étrangers par club. » (Bourg & Gouguet, 2012, p.31).
- (2) « Les joueurs en fin de contrat sont libres de droit et peuvent offrir leurs services aux clubs qu'ils désirent sans que leur club d'origine puisse exiger une indemnité de transfert. » (Bourg & Gouguet, 2012, p.31).

Ces deux décisions ont pour principale conséquence une augmentation de la mobilité des joueurs à l'échelle internationale. Les clubs les plus riches peuvent désormais transférer les meilleurs talents en toute légalité. Par conséquent, la concurrence entre clubs pour s'attirer les meilleurs joueurs s'intensifie. Les plus grands clubs d'Europe n'hésitent plus à mettre la main au portefeuille pour s'offrir les meilleurs joueurs et leur proposent des salaires de plus en plus élevés pour les attirer et/ou les conserver, créant une inflation à la fois des prix de transferts et des rémunérations. Les mouvements de joueurs et les indemnités de transferts ont ainsi été multipliés respectivement par trois et sept entre 1995 et 2011 (Alliot & Flanquart, 2013).

1.3. La médiatisation des compétitions sportives

Simultanément à ces deux événements, un troisième élément est venu accentuer cette inflation dans le football européen à partir des années 1960 jusqu'à aujourd'hui, c'est la médiatisation des compétitions sportives. Suite au développement des médias, des relations marchandes entre la télévision et le sport se créent en Europe à partir des années 1960 et se développent fortement dans les années 1970 (Bourg & Gouguet, 2012, p.8). Grâce à la

télévision, la demande pour le football augmente en flèche, si bien qu'en 2010, l'ensemble des matchs de la coupe du monde de football rassemble 3,2 milliards de téléspectateurs, dont 531 millions uniquement pour la finale (Bourg & Gouguet, 2012, p.10).

Les téléspectateurs peuvent désormais assister aux matchs depuis leur salon et les clubs récoltent énormément d'argent grâce aux droits de retransmission télévisée. En 2010, plus de la moitié du budget des clubs de Ligue 1 française se compose ainsi des recettes de vente des droits audiovisuels. Grâce aux nouvelles recettes provenant de la télévision, les clubs peuvent offrir des salaires plus importants pour recruter de meilleurs joueurs. Comme le dit Philippe Peybernes, directeur administratif et financier du Montpellier Hérault qui est cité dans un article du journal *l'express* (Baldy, 2014) : « L'effet boule de neige est en marche : pour avoir des droits TV importants, il faut être diffusé. Pour être diffusé, il faut gagner. Pour gagner, il faut les meilleurs joueurs. Pour attirer les meilleurs joueurs, il faut proposer des salaires importants. » Mais l'apport financier de la télévision ne se limite pas aux droits télévisuels. La télévision permet également d'accroître la notoriété des divers acteurs du monde footballistique, provoquant ainsi un accroissement de leur valeur économique (Durand, Melero, Vallée, & Wehrli, 2010, p.55). « La télévision fait du contenu, le joueur devient une star, augmente sa notoriété et ainsi sa valeur marchande. Le marché du foot transforme la passion en bénéfices et les fans en consommateurs. » (Riolo, 2010, pp.95-96).

Le football devient un outil marketing. « À travers l'achat de joueurs, les clubs réalisent dorénavant des investissements marketing importants pour créer des images de marque et accroître leurs revenus. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.10). Un des exemples les plus frappants est le contrat offert à David Beckham par le Paris Saint-Germain qui s'inscrit dans une pure logique marketing. A 37 ans, Beckham a davantage été acheté pour l'image qu'il représente et sa notoriété internationale que pour ses qualités footballistiques puisqu'il était alors en fin de carrière. En outre, la notoriété acquise par le football grâce à la télévision attire rapidement les sponsors et diverses grandes marques recherchant la plus large exposition médiatique possible. Les revenus issus du sponsoring s'accroissent fortement, les prix des tickets s'envolent et les revenus des produits dérivés (maillots, casquettes, etc.) augmentent également (Enguix, 2009, p.40).

Bref, c'est le jackpot. Un mariage mutuellement avantageux entre le football et la télévision qui engendre des sommes d'argent astronomiques qui ne cessent d'augmenter. Alors que les droits pour diffuser le championnat français coutent en 1984 un montant équivalent aujourd'hui à 2 millions d'euros, ces mêmes droits s'élèvent à 122 millions en 1998 et à 668 millions dix ans plus tard (Riolo, 2010, p.94). En ce qui concerne la coupe du monde de football, l'inflation est tout aussi impressionnante. D'année en année, on assiste à de véritables surenchères sur les droits de retransmission de cette épreuve : 15 millions d'euros de droits mondiaux en 1978, 84 millions en 1998, 853 millions en 2002, 991 millions en 2006, 1 706 millions en 2010 (Bourg & Gouguet, 2012, p.12).

1.4. L'achat de clubs par des milliardaires

Finalement, un dernier élément survenu au cours des dernières années, et qui a pour conséquence d'augmenter encore un peu plus la quantité d'argent présent dans ce milieu, est l'arrivée de milliardaires qui investissent parfois à perte dans le football. Grâce à leurs fonds presque illimités, ces milliardaires peuvent entretenir une pression à la hausse sur le marché des transferts et les salaires, ce qui a pour conséquence de déréguler complètement le marché. Leur stratégie est simple :

« acheter dans un laps de temps très restreint un maximum de joueurs performants et de stars afin d'être compétitif au point de vue national et européen. Cela passe donc par une stratégie agressive sur le marché des transferts par laquelle le club ne se soucie guère des dépenses réalisées en termes d'indemnités de transfert et de salaires. Les indemnités payées sur le marché des transferts pour ce type de joueurs tendent ainsi à être déconnectées de la réalité. L'essentiel étant d'assurer le recrutement quel qu'en soit le prix, les clubs acheteurs formulent des offres que les clubs vendeurs ne peuvent refuser. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.11)

Les deux derniers exemples en date les plus marquants sont les deux hommes d'affaires Khaldoon Khalifa Al Mubarak et Nasser Ghanim Al-Khelaïfi venant respectivement des Émirats arabes unis et du Qatar. Le premier est le président de Manchester City depuis 2008 et le second est le président du Paris Saint-Germain depuis 2011. Tous deux n'hésitent pas à dépenser des sommes folles en indemnités de transferts et en salaires afin de bâtir la meilleure équipe possible. Entre 2011 et 2013, le Paris Saint-Germain a ainsi dépensé plus de 250 millions d'euros en frais de transferts et a offert à Zlatan Ibrahimovic un salaire s'élevant à 14 millions d'euros nets par an pour un coût brut estimé entre 22 et 24 millions, un record

dans le championnat français. De son côté, Manchester City a dépensé 581 millions d'euros en frais de transferts entre son rachat en août 2008 et 2013 (Alliot & Flanquart, 2013, p.12).

De telles pratiques entretiennent une spéculation à la hausse sur les indemnités de transferts et sur les salaires, ce qui oblige de nombreux clubs disposant de moyens plus modestes à s'endetter. « Pour rester compétitifs, les clubs doivent proposer des salaires attractifs au regard de ceux proposés par les clubs les mieux dotés et/ou qui peuvent se reposer sur la fortune personnelle d'un riche donateur. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.12).

1.5. Conclusion du chapitre 1

Avant de passer au chapitre suivant, résumons en quelques lignes les principales causes de l'inflation des frais de transferts et des salaires dans le milieu du football. Le point de départ est l'abolition du salaire maximum obtenue par le PFA en 1961, ce qui offre la possibilité pour les joueurs de football de renégocier leur salaire à la hausse à chaque nouveau contrat. Une trentaine d'années plus tard, l'arrêt Bosman, en libéralisant le marché des transferts, a conduit à une concurrence financière féroce entre les clubs qui dépensent des sommes folles pour s'attirer et/ou conserver les meilleurs joueurs. Dans le même temps, la télévision s'est développée. Les droits de retransmission ont alors représenté une nouvelle source majeure de revenus pour les clubs, ce qui leur a permis de dépenser encore plus d'argent, notamment sous forme de salaires. Finalement, l'arrivée de milliardaires qui dépensent sans compter a renforcé la dérégulation du marché en entretenant une pression à la hausse sur les indemnités de transferts et les salaires.

Face à cette inflation, certaines voix s'élèvent en faveur de la réinstauration d'un salaire maximum dans le milieu du football. Pour d'autres, une telle mesure serait totalement injuste car ils estiment que les salaires des superstars du football, bien qu'astronomiques, sont justifiés. Est-ce réellement le cas ?

2. Peut-on justifier les hauts salaires des superstars du football ?

L'objectif de ce deuxième chapitre est de déterminer s'il est possible de justifier les hauts salaires des superstars du football. Pour débiter, il me semble judicieux de démarrer ma réflexion avec le célèbre exemple de Wilt Chamberlain présenté par Robert Nozick (1974, pp.161-162) dans son livre « Anarchy, State and Utopia ». Cet exemple traite du cas d'un champion de basketball professionnel et peut donc être aisément transposé au cas d'une superstar du football dans l'esprit du lecteur. Ce chapitre comporte trois grandes parties. La première présente l'exemple de Wilt Chamberlain et la pensée de Nozick que cet exemple permet d'illustrer. La deuxième partie est composée de divers arguments démontrant les limites de la réflexion de Nozick et proposant des courants de pensée alternatifs. Enfin, la dernière partie consiste en une synthèse des enseignements issus des deux premières sections.

2.1. La parabole de Wilt Chamberlain

Comme point de départ, Nozick imagine une société dans laquelle la distribution des richesses extérieures entre les citoyens, D_1 , est une situation juste, dans le sens que chaque individu y est le légitime propriétaire de ce qu'il possède. Nozick suppose ensuite que, dans cette société, le célèbre joueur de basketball Wilt Chamberlain a signé un contrat avec son équipe qui précise qu'il touchera 25 cents du prix de chaque ticket des matchs à domicile acheté. Finalement, il émet l'hypothèse qu'au cours d'une saison, un total de 1 million de personnes assiste aux matchs à domicile de Wilt Chamberlain. Par conséquent, le salaire de ce dernier s'élève à 250 000 dollars, ce qui est largement supérieur au revenu moyen de cette société fictive.

Si l'on suppose que la société fictive de Nozick est composée de 10 millions de personnes – notées $(X_1, X_2, \dots, X_{10}^7)$ – en plus de Chamberlain et que chacune détient initialement 100 dollars de richesses, nous pouvons établir un tableau comparatif des distributions D_1 et D_2 .

Tableau 3. Richesses des individus dans les distributions D1 et D2

Individu	Richesse par tête dans D1 (situation initiale)	Richesse par tête dans D2 (situation après l'échange)
$X_1 \rightarrow X_{10}^6$ (les fans de basketball)	\$100	\$99.75
$X_{10}^{6+1} \rightarrow X_{10}^7$ (les autres individus)	\$100	\$100
Chamberlain	\$100	\$250 100 (richesse initiale + salaire)
	Total : \$1 000 000 100	Total : \$1 000 000 100

*Nozick ne précise pas quel est le prix complet du ticket. Dans ce tableau, je considère que le prix complet d'un ticket est de 25 cents, c'est-à-dire la somme transférée à Wilt Chamberlain par ticket. Ce cas est évidemment impossible en réalité mais cela n'a aucune importance pour ma réflexion.

Certains diront que le salaire de Chamberlain est injuste car il est largement plus élevé que le salaire des autres citoyens mais, selon Nozick, cet argument n'est pas pertinent pour juger du caractère juste ou injuste de la nouvelle distribution des richesses D2. Son raisonnement repose principalement sur le fait que tous les citoyens qui ont été voir le match de Wilt Chamberlain n'ont pas été forcés d'y assister et donc de verser une partie de leur richesse. En d'autres termes, ils ont choisi délibérément de donner 25 cents de leur argent à Wilt Chamberlain alors qu'ils auraient très bien pu les dépenser autrement ou les épargner. Ainsi, la distribution D2 serait juste car elle résulte d'un transfert d'argent effectué au départ d'une distribution D1 juste et réalisé de manière volontaire.

Nozick 1 : une distribution des richesses extérieures est juste si et seulement si (1) elle résulte de transferts volontaires des richesses extérieures et (2) ces transferts ont été effectués au départ d'une distribution qui était elle-même juste.

Dans l'exemple de Wilt Chamberlain, afin de déterminer si la distribution des richesses extérieures D2 est juste, Nozick regarde tout d'abord si la distribution antérieure, c'est-à-dire D1, est juste, et ensuite, si les échanges de richesses extérieures qui ont conduit de D1 à D2 sont volontaires. Dans les deux cas, la réponse est oui puisque, d'une part, Nozick a fait l'hypothèse que la distribution D1 est juste et, d'autre part, il a précisé que la décision d'assister à un match de Chamberlain est un choix volontaire.

Sur base de cette approche, Nozick estime que la distribution D2 est juste et va même plus loin en précisant que toute politique visant à redistribuer une partie du salaire de Chamberlain (250 000 dollars), à travers un système de taxation par exemple, constituerait une atteinte à la liberté de celui-ci et serait donc injuste. Pour Nozick¹ (cité dans Cohen, 1977, p.16), un tel système d'imposition est comparable à du travail forcé. Il pense ainsi que nous ne pouvons jamais limiter la liberté d'un homme même si c'est dans le but d'améliorer le bien-être ou la liberté de nombreux autres individus, ou même de tout le monde. Par exemple, si des enfants sont sous-alimentés dans notre société, nous ne sommes pas autorisés à taxer les millionnaires de cette société pour financer une subvention sur le prix du lait aux familles pauvres car ce serait une violation des droits et de la dignité des millionnaires (Nozick² cité dans Cohen, 1977, p.16). Cette manière de penser provient en fait d'un célèbre courant en philosophie politique dont Nozick est l'une des principales figures, le libéralisme.

2.2. Le libéralisme

Comme son nom l'indique, le point de départ de la pensée libérale est qu'une société juste est une société libre (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.29). Selon cette théorie de la justice, « la dignité fondamentale de chaque individu humain ne peut être bafouée au nom d'aucun impératif collectif » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.29). En d'autres termes, le libéralisme considère que les individus sont propriétaires d'eux-mêmes et qu'ils ont un droit exclusif sur leur propre personne et sur leurs propres facultés ou talents (Spitz, 2006, p.23). C'est le principe de propriété de soi.

Premier principe libéral : La propriété de soi

« Tout individu mentalement capable a un droit absolu à disposer de sa personne, y compris les talents qu'il a reçus et cultivés, pour autant qu'il n'utilise pas ce droit pour renoncer à sa propre liberté. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34).

Ce principe s'oppose ainsi à ce qu'une personne soit utilisée comme moyen, en étant forcée, sous peine d'emprisonnement par exemple, à travailler pour le bien de son prochain (Otsuka, 2006, p.10).

¹ Nozick, R. (1974). *Anarchy, state and utopia*. New York : Basic Books.

² Ibidem

Certains libertariens, parmi lesquels Nozick, et qui forment ce qu'on appelle le libetarisme de droite, élargissent ce principe et considèrent que chaque individu possède un droit inconditionnel sur lui-même, mais aussi sur ce qu'il acquiert par l'usage de sa personne (Spitz, 2006, pp.24-25). Par conséquent, le libetarisme de droite s'oppose à toute politique de redistribution car redistribuer une partie de la richesse, gagnée par un individu à force de travail, serait une violation du principe de propriété de soi.

« Dans la mesure où il n'y a pas de distinction entre la propriété de soi et la propriété des choses auxquelles j'ai mélangé ma personne par mon travail, toute tentative pour redistribuer une partie de ce qui m'appartient dans le but de pourvoir aux besoins des tiers ou de promouvoir une politique d'égalité équivaut à une forme de travail forcé ou d'esclavage. » (Spitz, 2006, p.23)

En outre, l'exemple de Wilt Chamberlain illustre un second principe du libetarisme, le principe de justice dans les transferts, aussi appelé principe de juste circulation. En effet, vu que n'importe quel individu a obligatoirement recourt à des éléments du monde extérieur pour survivre, il est nécessaire d'ajouter au principe de propriété de soi un principe régissant la propriété des objets extérieurs pour que le projet libertarien ait du sens. Le principe de justice dans les transferts concerne ainsi la circulation des droits de propriété. « Il stipule qu'on peut devenir le légitime propriétaire d'un bien soit en l'acquérant grâce à une *transaction volontaire* avec la personne qui en était auparavant le légitime propriétaire, soit en le créant sans utiliser autre chose, outre soi-même, que des biens acquis de cette manière. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.32).

Deuxième principe libertarien : Justice dans les transferts/Juste circulation

« La justice d'un droit de propriété est établie lorsque celui-ci a été obtenu par un transfert volontaire, tacite ou explicite, avec ou sans contrepartie matérielle ou monétaire, avec la personne qui en était auparavant le propriétaire légitime. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34).

Par conséquent, si une personne possède une chose X acquise de manière juste, elle a un droit de propriété sur l'argent que toute personne Y choisit volontairement de lui transférer en échange de X, à moins que cet argent ait été à la base acquis injustement par Y. La combinaison des deux principes, à savoir le principe de propriété de soi et le principe de justice dans les transferts, permet alors de justifier le droit des gens à garder ce que le

marché leur paie pour leur travail. Par conséquent, selon cette approche, ce n'est pas parce que le salaire d'un individu est beaucoup plus élevé que le salaire moyen d'une société que ce salaire est forcément injuste.

« Ce qui, pour eux [les libertariens], détermine la justice ou l'injustice d'une distribution particulière des revenus n'a rien à voir avec sa proximité par rapport à telle ou telle structure idéale préétablie – par exemple égalitaire. Ce qui compte, seul, c'est si la distribution observée est le produit de transactions volontaires, non contraintes, entre individus ayant chacun un droit égal de disposer librement de son propre corps et de sa propriété légitimement acquise. » (Van Parijs, 1991, p.118)

Ainsi, une star planétaire du football comme Lionel Messi reçoit un salaire très élevé parce que, grâce à son talent naturel pour le football et à ses efforts pour figurer parmi les meilleurs – des choses qui lui sont propres – les foules affluent pour le voir jouer et choisissent volontairement de payer une certaine somme pour avoir la chance d'assister à un de ses matchs. Une taxation de son salaire serait alors injuste car cela constituerait une atteinte à sa liberté, et plus précisément à son droit de propriété sur ce qu'il a acquis par l'usage de son talent et à force de travail.

Cependant, pour déterminer si une certaine distribution des richesses extérieures est juste ou injuste, ces deux principes sont en réalité insuffisants. Comme l'indique Philippe Van Parijs, un troisième principe est nécessaire pour justifier la propriété d'objets extérieurs. Il s'explique :

« Il se peut que nous les ayons acquis, [les objets extérieurs], par suite d'un transfert volontaire (don, héritage, achat, troc) de la part de quelqu'un qui en était le légitime propriétaire. Il se peut aussi que nous les ayons produits par notre travail à partir d'objets acquis au terme d'un transfert volontaire. Ultimement, cependant, il est clair que tous les objets extérieurs sont le produit, dans des proportions très variables, d'une combinaison de travail humain et de ressources naturelles n'appartenant initialement à personne. » (Van Parijs, 1991, p.123)

Par conséquent, les libertariens ont développé un principe dont le but est de déterminer comment l'on peut devenir propriétaire d'un objet n'en ayant préalablement pas. Christian Arnsperger et Philippe Van Parijs résument parfaitement le problème :

« Si le principe de propriété de soi détermine les droits de propriété sur les êtres humains, le principe de juste circulation [ou principe de justice dans les transferts] régit les droits de propriété sur les objets qui leur sont extérieurs. Mais il ne peut s'appliquer que si l'on suppose établie la légitimité du titulaire *antérieur* du droit de propriété, dont ce principe régit la circulation juste. Certes cette légitimité est généralement établie par une application

antérieure du même principe. Mais il doit bien y avoir eu un moment, si éloigné fut-il dans le temps, où les biens concernés, ou leurs ingrédients, n'étaient la propriété de personne. Pour pouvoir offrir une conception cohérente des droits de propriété, il est par conséquent indispensable que les libertariens ajoutent à leurs deux premiers principes un principe d'appropriation originelle. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34)

La forme la plus simple du principe d'appropriation originelle développée par le libetarisme est l'application du célèbre adage : « Premier arrivé, premier servi. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34). Par exemple, si un individu X découvre en premier l'unique source d'eau d'un désert, il en devient, par ce simple fait, le légitime propriétaire et peut donc parfaitement décider de rançonner à sa guise tout le reste de la population du désert qui voudrait utiliser cette source (Van Parijs, 1991, p.123).

Troisième principe libertarien : Appropriation originelle

« Le titulaire initial d'un droit de propriété sur un objet est le premier à en avoir revendiqué la propriété. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34).

Néanmoins, certains libertariens, parmi lesquels Nozick, ont « assorti l'appropriation originelle d'une « clause lockéenne »³ stipulant, avec diverses variantes, que l'appropriation en question ne peut être légitime que si elle n'affecte négativement le sort d'aucun autre individu. » (Van Parijs, 1991, p.123). Nozick a donc gardé l'idée de base de l'appropriation originelle et y a ajouté sa version de « la clause lockéenne ».

Troisième principe libertarien revisité : Appropriation originelle + clause lockéenne

« L'appropriation d'une ressource naturelle (et, plus généralement, d'un bien qui n'était auparavant la propriété de personne) est illégitime si et seulement si ceux qui sont ainsi privés de la possibilité de se l'approprier se trouvent dans une situation pire que celle qui serait la leur dans un « état de nature », exempt de tout droit de propriété, où tout est accessible à tous. Une compensation accordée aux non-appropriateurs peut alors rendre légitime une appropriation qui, en l'absence de compensation, ne le serait pas » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.35).

En des termes plus simples, cette version du troisième principe libertarien considère que l'on peut devenir le propriétaire légitime d'un objet qui n'était auparavant la propriété de personne qu'à la condition que, par cette appropriation, on ne détériore la situation d'aucune autre personne (Van Parijs, 1991, p.141).

³ La clause lockéenne est une clause concernant l'appropriation des ressources naturelles qui a été mise à l'honneur par Nozick suite à son étude de John Locke.

Dans l'exemple de Wilt Chamberlain, le principe d'appropriation originelle est respecté, étant donné que Nozick émet l'hypothèse que la distribution initiale D1 est juste. En d'autres termes, dans la distribution D1, chaque individu a un droit de propriété légitime sur les richesses qu'il a acquises, ainsi que sur lui-même et sur ses talents. Chacun peut ensuite choisir librement ce qu'il veut faire de sa richesse – par exemple transférer volontairement une partie ou l'entièreté de celle-ci à Wilt Chamberlain – sans que cela ne mène à une distribution injuste, pour autant bien sûr que, ce faisant, il n'enfreigne pas les droits de propriété des autres individus.

En conclusion, lorsque Nozick (1974) nous dit qu'une distribution des richesses extérieures est juste si et seulement si (1) elle résulte de transferts volontaires des richesses extérieures et (2) ces transferts ont été effectués au départ d'une distribution qui était elle-même juste, il définit en fait une distribution qui respecterait ces 3 principes : le principe de propriété de soi, le principe de justice dans les transferts et le principe d'appropriation originelle « à la Nozick ». Et, à travers l'illustration de Chamberlain, il nous montre qu'une distribution des richesses extérieures ou des revenus (D2) peut être inégalitaire tout en étant juste.

Une des conséquences de la pensée de Nozick est donc de légitimer l'existence d'inégalités de richesses entre les individus d'une société, et ce même si elles atteignent des degrés très importants. Selon lui, pour juger du caractère juste ou injuste d'une distribution, il n'est pas pertinent de s'intéresser à l'éventuelle existence d'inégalités de richesses. L'important est de s'assurer que le processus qui a mené à cette distribution respecte les trois principes libertariens précédemment cités. Si c'est le cas, le fait que ce processus ait pu mener à de fortes inégalités de richesses n'a aucun intérêt pour déterminer si la distribution est juste ou injuste.

« Si une société si riche soit-elle, laisse mourir ses indigents, il se peut que les libertariens trouvent cela déplorable. Mais, pour peu qu'aucun droit de propriété n'ait été violé, il n'y a rien là d'injuste à leurs yeux. » (Van Parijs, 1991, p.181). Pour cette raison, « l'approche libertarienne peut être qualifiée de strictement historique, rétrospective, ou encore procédurale. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.37).

« Pour déterminer si une situation est juste ou injuste, il faut et il suffit de se tourner vers le passé, d'en scruter le pedigree, d'examiner si elle est le produit d'une procédure correcte ou d'un déroulement historique juste, c'est-à-dire d'un ensemble d'actions et de transactions

effectués dans le plein respect des droits affirmés par les trois principes. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.37)

Mais qu'en est-il dans la réalité et, plus précisément, dans le cas des joueurs de football professionnels ? Autrement dit, l'important est ici de se demander si les deux conditions posées par Nozick pour qualifier une distribution de juste sont réunies dans le cas des rémunérations très élevées des vedettes du football. Pour rappel, les deux conditions sont les suivantes :

Nozick 1 : Une distribution des richesses extérieures est juste si et seulement si (1) elle résulte de transferts volontaires de richesses extérieures et (2) ces transferts ont été effectués au départ d'une distribution qui était elle-même juste.

Par conséquent, un salaire de footballeur peut être injustement élevé pour deux raisons. Premièrement, si ce salaire n'est pas le fruit d'une transaction volontaire. Deuxièmement, si la transaction n'a pas été effectuée au départ d'une distribution juste.

Il faut donc tout d'abord déterminer si le salaire gagné par les vedettes du football leur a été versé volontairement. On peut raisonnablement supposer que c'est le cas puisque le salaire d'un joueur de football est le résultat d'un contrat avec son club par lequel ce dernier s'engage volontairement à lui verser régulièrement une certaine somme⁴. Le principe de justice dans les transferts est ainsi respecté.

En revanche, déterminer si la deuxième condition de « Nozick 1 » est remplie est plus problématique. Cela suppose l'évaluation des distributions des richesses antérieures afin de s'assurer que celles-ci étaient justes. Dans notre cas, il faudrait donc, pour chaque footballeur, retracer l'historique de la richesse qui lui est versée par le club sous forme de rémunération pour savoir si les possesseurs antérieurs successifs de cette richesse en étaient les propriétaires légitimes. Une telle démarche est bien sûr irréalisable. Plus précisément, c'est le respect du principe d'appropriation originelle qui pose problème. On constate ainsi que l'approche de Nozick ne permet pas de qualifier les rémunérations des sportifs de justes dans la réalité car elle est inapplicable en pratique. Néanmoins, si l'on suppose, comme c'est le cas dans l'exemple de Wilt Chamberlain, que les trois principes

⁴ Je ne m'intéresse dans ce travail qu'aux salaires versés par les clubs aux superstars du football et non à tout ce que ces superstars gagnent en plus grâce à des bonus, des contrats publicitaires, etc.

libertariens sont respectés dans la réalité, est-il possible que la théorie de Nozick comporte tout de même des limites ? Pour répondre, à cette question, je vais maintenant présenter plusieurs critiques proposées par différents auteurs.

2.3. Critiques de la pensée de Nozick

2.3.1. Critique par le libéralisme de gauche

Tout d'abord on peut se demander s'il n'est pas possible de redistribuer une partie de la richesse de Chamberlain sans que cela n'entre en contradiction avec le principe de propriété de soi ? C'est l'objectif d'un courant de pensée alternatif : le libéralisme de gauche.

Michael Otsuka, une des figures du libéralisme de gauche, définit le libéralisme de gauche comme une philosophie politique « qui associe des droits absolus au contrôle de soi-même et des droits égalitaires quant à la propriété du monde. » (Otsuka, 2006, p.9). Comme l'indique cette définition, le libéralisme de gauche conserve l'idée de la propriété de soi mais, contrairement aux libertariens classiques tels que Nozick, attache une forme d'égalitarisme en ce qui concerne la propriété de ressources terrestres (Otsuka, 2006, p.13). Le point de divergence entre le libéralisme classique et le libéralisme de gauche porte donc essentiellement sur la définition du troisième principe, le principe d'appropriation originelle, c'est-à-dire l'acquisition des terres et d'autres ressources du monde. Comme nous le verrons, certains libertariens, parmi lesquels Otsuka, ont développé une autre version de ce principe et, par conséquent, parviennent à faire coexister le principe de propriété de soi avec une forme d'égalitarisme par rapport à la propriété des ressources externes.

En d'autres mots, contrairement à Nozick, les libertariens de gauche estiment que le droit de propriété ne s'oppose pas nécessairement à une redistribution égalitaire des ressources du monde (Otsuka, 2006, p.10). De cette manière, ils refusent d'accepter les conséquences inégalitaires inhérentes au libéralisme classique. Michael Otsuka montre ainsi que ce n'est que dans certains cas exceptionnels qu'un impôt sur le revenu implique obligatoirement une atteinte aux droits de propriété d'un individu sur lui-même. Il distingue deux cas. Le premier, hypothétique, est celui dans lequel la richesse accumulée par un individu n'est rien d'autre que le résultat de la transformation de parties de son corps. Les moyens de production utilisés dans ce cas-là n'étant alors que l'esprit et des parties du corps de l'individu, un impôt sur sa richesse constituerait une atteinte à son droit de propriété. Cependant, il s'agit d'un

exemple extrême qui est totalement impossible dans la réalité puisque n'importe quel individu a forcément recourt à des éléments du monde extérieur pour survivre. Ensuite, il imagine, comme c'est typiquement le cas dans la réalité, que l'individu doive faire usage du monde extérieur afin de créer de la richesse. Dans ce deuxième cas, l'État ne viole pas nécessairement un quelconque droit à la propriété de soi en prenant une partie des fruits du travail de l'individu, pour autant que les ressources du monde extérieur utilisées par l'individu fussent des ressources communes sur lesquelles il n'avait pas un droit de propriété exclusif.

L'exemple qu'il donne illustre parfaitement sa pensée :

« Imaginez le cas d'une agricultrice que l'État force, sous peine d'emprisonnement, à donner la moitié de tout ce qu'elle récolte pour nourrir des orphelins. Si l'agricultrice a volontairement acheté sa terre à quelqu'un à condition de donner la moitié de sa récolte aux nécessiteux, alors l'État ne fait rien de mal en intervenant pour la forcer à donner cette part aux nécessiteux. Une telle intervention ne porte pas atteinte au droit de propriété de l'agricultrice. » (Otsuka, 2006, p.11)

Otsuka développe alors une approche beaucoup plus égalitaire que celle de Nozick en imaginant une troisième version du principe d'appropriation originelle. Pour rappel, Nozick considère qu'il n'est permis de s'approprier un bien qui n'était auparavant la propriété de personne que si, et seulement si, vous ne rendez la situation de personne moins bonne qu'elle ne l'aurait été dans un état de nature, exempt de tout droit de propriété, où tout est accessible à tous (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.34 ; Otsuka, 2006, p.12). De son côté, Otsuka soutient « un principe égalitaire de justice de l'acquisition, selon lequel vous ne pouvez acquérir des ressources du monde qui n'ont jamais été auparavant la propriété privée de quiconque que si, et seulement si, vous en laissez suffisamment pour que tout le monde puisse acquérir une part également avantageuse de propriété terrestre non privée. » (Otsuka, 2006, p.12).

Concrètement, cela signifie qu'il propose « de laisser à autrui au moins autant en ressources externes (ou équivalent) que ce qui serait nécessaire pour égaliser le panier constitué à la fois des ressources externes et internes⁵ de chacun. » (Otsuka⁶ cité dans Gosseries, 2006, p.58).

⁵ Les ressources internes d'un individu doivent être comprises comme étant ses talents, ses capacités physiques et mentales, etc.

⁶ Otsuka, M. (2003). *Libertarianism without Inequality*. Oxford : Clarendon Press.

Dans une société où les ressources internes des individus sont inégales et où certaines sont plus rares et/ou plus demandées que d'autres, Otsuka (2006, p.15) préconise alors une distribution des ressources du monde qui égalise les chances de chacun de parvenir au bien-être. Dans ce but, il opte pour une politique de distribution des richesses externes qui viserait à égaliser le panier composé à la fois de richesses externes et internes de chacun (Otsuka, 2003, p.25).

En d'autres termes, il propose de répartir les ressources externes entre les individus en tenant compte des différences de ressources internes entre ceux-ci. Axel Gosseries résume son idée : « L'idée est simple : à ceux qui sont particulièrement désavantagés sur le plan des ressources internes (causes significatives d'invalidité physique, faibles talents, etc.), il sera alloué une part plus grande des ressources externes. » (Gosseries, 2006, p.58). A travers une telle répartition des ressources, les moins capables de convertir les ressources externes en bien-être auraient alors la possibilité de parvenir à un degré de bien-être égal à ceux qui ont moins de ressources externes mais plus de capacité à les convertir en bien-être (Spitz, 2006, p.36). Autrement dit, les gens qui sont les moins capables de convertir leurs ressources en bien-être obtiennent compensation pour leur handicap (Otsuka, 2006, p.13).

En agissant de cette manière, Otsuka n'enfreint pas le principe de propriété de soi puisqu'il ne propose pas de compenser directement – à travers la mise en place d'une taxe sur le revenu – les inégalités de ressources internes mais de le faire indirectement, en effectuant un détour par les ressources externes (Gosseries, 2006, pp.58-59). Sa proposition peut donc être vue comme une solution alternative à la taxe sur le revenu proprement dite pour parvenir à une société plus égalitaire. En effet, tous les libertariens, même ceux de gauche tels que Otsuka, refusent – du moins comme solution de premier rang – la mise en place d'une taxe sur le revenu car celle-ci reflèterait, entre autre, la mesure dans laquelle une personne est travailleuse et/ou talentueuse, ce qui est du registre de la propriété de soi (Gosseries, 2006, p.51).

Autrement dit, on parviendrait à une société plus égalitaire sans contredire le principe de propriété de soi, puisqu'il ne s'agit pas d'exiger que les plus capables cèdent une partie du résultat de leur travail aux moins capables, mais simplement de mettre en place une répartition des ressources qui compense le défaut de ressources internes par un surcroît de

ressources externes (Spitz, 2006, p.36). Contrairement aux conclusions de Nozick, Otsuka nous montre que l'on peut maintenir un droit de propriété sur soi tout en annulant la tendance de celui-ci à produire une inégalité assortie de dépendance des uns par rapport aux autres. Au final, en ayant recours à une clause lockéenne d'une toute autre logique que celle de Nozick et, par conséquent, à une autre version du principe d'appropriation originelle, le libertarisme de Otsuka est particulièrement redistributif et égalitaire.

Cependant, cela ne signifie pas que toutes les inégalités salariales sont injustes pour Otsuka et les libertariens de gauche. Dans certains cas, les inégalités salariales n'ont rien d'injuste. Imaginons deux fermiers, l'un valide et l'autre présentant un handicap physique. En appliquant l'approche de Otsuka, une quantité moins importante de terres sera allouée au fermier valide qu'à son homologue. Mais, si le fermier le moins valide décide de passer son temps à s'amuser au lieu de cultiver ses terres, l'inégalité salariale entre lui et le fermier valide résultant de ce choix n'est alors pas du tout injuste.

Je vais maintenant présenter une seconde critique qui s'attaque à un autre aspect de la pensée nozickienne, à savoir l'affirmation que si une personne possède une chose X (ses talents naturels par exemple) de manière juste, elle a nécessairement un droit de propriété inviolable sur tout ce qui lui est payé *volontairement* en échange de X.

2.3.2. Critique par Barbara Fried

Pour rappel, le libertarisme classique (ou libertarisme de droite) établit que chaque individu possède un droit inconditionnel sur lui-même, mais aussi sur ce qu'il acquiert par l'usage de sa personne. Dans l'illustration de Nozick, Wilt Chamberlain a utilisé son talent naturel rare et l'a combiné à du travail acharné (sous forme principalement d'innombrables heures d'entraînement) pour atteindre un niveau de superstar du basketball professionnel qui représente, dans le jargon économique, son capital humain. Ce capital humain a une grande valeur sur le marché car le sport occupe une place importante dans la société. Le basketball est ainsi l'un des sports les plus populaires aux États-Unis avec le football américain et le baseball, et chaque équipe compte des milliers de fans. La demande est donc énorme et, grâce à ses compétences rares, Wilt Chamberlain peut agir comme un fournisseur en situation de monopole pour satisfaire cette demande. Concrètement, grâce aux caractéristiques particulières des marchés sur lesquels les champions du sport évoluent,

Chamberlain peut fournir ses services à un grand nombre de consommateurs simultanément. L'exemple proposé par Gregory Mankiw est une illustration parfaite de ce phénomène souvent appelé « effets superstars » :

« Par exemple, avec la diffusion télévisée des tournois de golf, tous les passionnés peuvent apprécier le talent du meilleur joueur du monde : Tiger Woods, 61 tournois professionnels gagnés de 1996 à 2007 dont 13 tournois majeurs. Voir deux tournois d'un joueur deux fois moins talentueux ne constitue pas un substitut satisfaisant. La télévision permet donc à Woods de montrer ses qualités exceptionnelles à des dizaines de millions de supporters simultanément. Ce qui a des conséquences considérables sur sa rémunération [...] En revanche, ces effets Superstars ne peuvent agir chez les plombiers. Toutes choses égales par ailleurs, chacun préfère certes s'assurer les services du meilleur plombier, mais celui-ci ne peut offrir ses services qu'à un nombre limité de clients. » (Mankiw, 1998, p.523)

Par conséquent, le meilleur des plombiers aura beau travailler aussi dur que Lionel Messi, voire même plus dur, il ne gagnera jamais autant d'argent que ce dernier car les caractéristiques du marché sur lequel il évolue sont différentes de celles du marché du sport professionnel et, par conséquent, sa valeur de marché est bien moins importante que celle de Lionel Messi. Dans l'exemple de Nozick, lorsqu'un million de fans de basketball paient à Chamberlain un total de 250 000 dollars pour le regarder jouer, Chamberlain n'est en réalité pas plus riche au sens large. Il a simplement changé la forme de sa richesse, en passant d'une capacité d'attirer un million de spectateurs lui versant chacun 25 cents, aux recettes à l'entrée réelles (Fried, 1995, p.240).

Tout comme Barbara Fried, j'estime qu'il est alors pertinent de se demander si Wilt Chamberlain a réellement un droit de propriété sur tout ce que le marché lui verse pour exprimer son talent. Pour Nozick, la réponse est évidemment oui pour deux raisons. Premièrement, parce que chaque fan possédait au départ les 25 cents de manière juste. Ensuite, car chaque fan a décidé volontairement de payer 25 cents à Wilt Chamberlain pour le voir jouer. Cependant, Fried considère que la volonté de chaque fan de transférer 25 cents de sa richesse n'est en réalité pas pertinente pour répondre à cette question. La vraie question, omise par Nozick, est de savoir si Chamberlain a un droit de propriété pure et simple sur ce qui motive un million de personnes à lui transférer 25 cents de leur richesse, à savoir ses qualités rares en basketball ou, autrement dit, son capital humain (Fried, 1995, p.241). En d'autres termes, il est légitime de se demander si Wilt Chamberlain n'est pas en

partie redevable à la société pour avoir atteint un tel niveau en basketball et figurer parmi les meilleurs joueurs.

D'après Barbara Fried, deux interprétations – que j'appellerai « Interprétation A » et « Interprétation B » – sont possibles et conduisent à des conclusions radicalement différentes. L'interprétation A consiste à dire que le droit d'une personne aux fruits de son travail découle de son droit à sa propre personne (qui comprend notamment ses capacités naturelles). Par conséquent, puisque les gens possèdent leur propre personne, il est normal qu'ils aient droit aux fruits de leurs talents (Fried, 1995, p.241). Dans l'exemple de Nozick, lorsque Chamberlain mêle le travail avec ses talents naturels, dont il est propriétaire, il acquiert tous les droits sur l'atout qui en résulte, à savoir ses capacités spectaculaires en basketball. Cette vision est celle que privilégie Nozick, elle arrive à la conclusion que Chamberlain n'est aucunement redevable à la société pour avoir gagné 250 000 dollars.

La seconde interprétation, l'interprétation B, suggère que le talent naturel de Chamberlain pour le basketball n'est que le résultat de la chance et que, par conséquent, seul le travail qu'il fournit importe. Il est évident que Chamberlain n'est pas devenu un grand nom du basketball professionnel en se reposant uniquement sur son talent naturel. Pour acquérir ses capacités en basketball, Chamberlain a dû combiner son talent à un travail considérable et il est donc légitime qu'il ait droit à une indemnisation juste pour récompenser ses efforts (Fried, 1995, pp.241-242). Cependant, Chamberlain n'est pas le seul à travailler dur. On peut raisonnablement supposer qu'un joueur de basketball professionnel évoluant dans une division inférieure fournit approximativement autant d'efforts que Chamberlain. Malheureusement pour lui, il n'a simplement pas eu la chance d'être aussi doué pour le basketball que Chamberlain. Selon cette approche, il n'y a aucune raison qui justifie que Chamberlain gagne un salaire considérablement plus élevé que ce joueur naturellement moins doué. De plus, c'est la société qui fournit les goûts particuliers et les conditions matérielles qui donnent de la valeur au talent rare de Chamberlain et lui ont permis de l'exploiter. De ce fait, entre Chamberlain, qui ne doit son talent naturel qu'à la chance, et la société qui lui a permis de développer ce talent et de le valoriser, n'est-il pas légitime que la société revendique un droit sur une partie du salaire de Chamberlain ? Plus exactement, l'interprétation B considère que, dans la mesure où le salaire de Chamberlain est exclusivement le fruit de ses efforts, il est légitime qu'il conserve l'entièreté de ce salaire. Par

contre, dans la mesure où ce salaire résulte de ses efforts mais également d'éléments dont Chamberlain n'est pas responsable, seule la partie correspondant au fruit de son travail devrait être conservée par Chamberlain, tandis que le reste devrait être redistribué. Au final, le salaire de Chamberlain ne devrait donc pas refléter la demande particulièrement forte pour les performances de haut niveau en basketball, ni « la rareté de son talent naturel » car ces éléments ne sont pas le résultat d'efforts fournis par Chamberlain. Sur base de cette approche, un salaire juste est donc un salaire qui récompense exclusivement le travail effectué. Dans le cas de Lionel Messi, il faudrait pouvoir déterminer à quel montant salarial ses efforts lui donnent légitimement droit et redistribuer le reste de son salaire qui dépasse ce montant.

A travers sa critique, Barbara Fried n'a pas pour but de choisir entre l'une de ces deux interprétations. Elle souhaite simplement démontrer que le fait que les fans choisissent volontairement de transférer une partie de leur richesse à Wilt Chamberlain n'est pas important. L'essentiel est que, grâce à la chance, Chamberlain est né avec un talent pour le basketball et que, par conséquent, il est potentiellement plus riche qu'un enfant identique sans ce talent. Combien de fois plus riche varie d'année en année puisque cela dépend de la popularité du basketball professionnel, du revenu disponible des personnes constituant la société, de l'évolution de son contrat professionnel, etc.

Fried estime alors que, si on suit l'interprétation B, un impôt sur les 250 000 dollars est légitime, non pas parce que les fans n'avaient pas le droit de transférer chacun 25 cents de leur richesse à Chamberlain (ce n'est pas le principe de juste circulation qui est critiqué), mais parce que Chamberlain n'a pas droit à l'entièreté de cette somme pour deux raisons. La première est que Chamberlain a gagné une grande partie de cet argent grâce à son talent naturel. Or, ce talent inné est le résultat de la chance, il n'a dû fournir aucun effort pour l'obtenir. La deuxième raison est que son talent n'est exploitable et ne se traduit en gains financiers que grâce à la société dans laquelle il vit. Afin de déterminer à combien s'élève la part à laquelle Chamberlain a droit sur les 250 000 dollars, il faut donc se focaliser exclusivement sur le travail qu'il fournit, à savoir le nombre d'heures quotidiennes qu'il passe à s'entraîner. Si on considère au final que Chamberlain a le droit de garder par exemple 1 000 dollars des 250 000, c'est uniquement parce que le nombre d'heures d'entraînement par jour lui donne un droit à ces 1 000 dollars.

Une différence majeure distingue la critique de Fried de celle des libertariens de gauche. Sur base de l'interprétation B présentée par Fried, le talent naturel de Chamberlain n'étant que le résultat de la chance, seul le travail qu'il fournit importe pour déterminer quel doit être son salaire et donc calculer la part à redistribuer. De leur côté, les libertariens de gauche considèrent que le talent naturel, tout comme le travail fourni, est une dimension qui ressort du registre de la propriété de soi. Par conséquent, contrairement à Fried, ils condamnent, comme solution de premier plan, la mise en place d'une taxe sur le revenu de Chamberlain car cela constituerait une atteinte au droit qu'il a sur lui-même.

Il est intéressant de constater que David Robichaud et Patrick Turmel (2014) utilisent des arguments assez similaires à ceux de Fried dans leur critique du mérite comme justification des hauts salaires des dirigeants d'entreprise. En effet, en transposant leur réflexion au cas des sportifs professionnels, des similitudes apparaissent clairement.

2.3.3. Critique par David Robichaud et Patrick Turmel

L'approche critiquée par Robichaud et Turmel est la suivante : vu que le capital humain de Wilt Chamberlain est le résultat de son talent naturel et de son travail, il mérite de gagner les 250 000 dollars que les fans choisissent volontairement de lui verser. Dans le cas du football, le talent de Lionel Messi, combiné à tous les efforts et les sacrifices qu'il a consentis pour atteindre le top du football professionnel, permettraient donc de légitimer sa rémunération, aussi importante soit-elle. En 1776, Adam Smith écrivait déjà au sujet des stars d'une profession :

« Exceller dans une profession dans laquelle très peu atteignent la médiocrité est la marque la plus décisive de ce que l'on appelle génie ou mérite supérieur... Dans une profession où vingt personnes échouent pour une qui réussit, celle-ci doit gagner tout ce qui aurait pu être gagné par les vingt qui échouent... » (Smith⁷ cité dans Bourg, 2008, p.382)

Mon but n'est pas ici de contester la difficulté à devenir un grand nom du sport professionnel. Il est certain qu'être une star du football comme Lionel Messi ou Cristiano Ronaldo n'est pas à la portée de n'importe qui. Cela requiert énormément de travail, une certaine discipline, une hygiène de vie quasiment irréprochable, etc. Mais, à la manière de David Robichaud et Patrick Turmel, j'estime que l'hypothèse selon laquelle les dirigeants

⁷ Smith, A. (1991). *Recherches sur la Nature et les causes de la Richesse des Nations* (Tome 1). Paris : Flammarion.

d'entreprise, ou dans notre cas les superstars du football, ont acquis un tel statut exclusivement grâce à leur talent et à des déterminants liés au mérite individuel comme l'effort est faux. Dit plus simplement, il me semble incorrect d'avancer que des joueurs comme Lionel Messi, Cristiano Ronaldo, ou encore Wilt Chamberlain dans le cas du basketball ne doivent leur succès qu'à eux-mêmes. Il existe par exemple toute une série d'autres facteurs qui expliquent, ou tout du moins influencent, le fait qu'une personne parvienne ou non à devenir une superstar du football. Tout d'abord, la chance a un grand rôle à jouer. Certains joueurs ont ainsi perdu tout espoir de devenir joueur professionnel suite à une grave blessure. Ensuite, et c'est l'élément le plus important, il existe dans notre société « une interdépendance sociale dans la création de richesse. » (Robichaud & Turmel, 2014, p.3). Cela signifie que toute une série de déterminants ne relevant pas du mérite individuel entrent en compte dans l'explication du succès (ou de l'échec) socio-économique d'une personne (Robichaud & Turmel, 2014, p.3).

Dans le cas du football, pour devenir professionnel, n'importe quel joueur a nécessairement reçu une formation sportive, bénéficié d'infrastructures, été encadré par une équipe médicale, etc. Autant d'éléments qui peuvent expliquer qu'un joueur parvienne ou non à atteindre le haut niveau et qui ne relèvent nullement du mérite individuel de celui-ci. On peut imaginer le cas d'un enfant talentueux pour le football mais qui, vivant dans une famille assez pauvre, n'a pas pu recevoir une formation adaptée pour développer ce talent. Au contraire, certains enfants ont la chance de bénéficier d'une formation sportive de qualité dès leur plus jeune âge car leurs parents ont les moyens de leur offrir cette formation et mettent tout en œuvre pour qu'ils réalisent leur rêve de devenir un jour joueur de football professionnel. A efforts fournis égaux, l'enfant issu d'une famille pauvre ne mérite alors pas moins que l'enfant privilégié de devenir joueur de football professionnel, il bénéficie simplement de moins d'aide pour y parvenir du simple fait de la famille dans laquelle il est né.

Comme toute autre personne, Lionel Messi a évolué dès sa naissance dans ce que David Robichaud et Patrick Turmel ont appelé « un système de coopération sociale » et a donc bénéficié de la transmission dans le temps d'un patrimoine non seulement matériel et symbolique, mais aussi normatif (Robichaud & Turmel, 2014, p.3). En d'autres termes, sans un accès à un certain nombre de ressources externes offertes par la coopération sociale telles

que la formation dont il a bénéficié en évoluant à la Masia, le centre de formation du FC Barcelone, le talent de Lionel Messi ne se serait sans doute pas autant développé. David Robichaud et Patrick Turmel l'expliquent d'ailleurs clairement :

« Personne ne commence sa vie nu sur une île déserte, prêt à faire la preuve de sa valeur, par ses talents et ses efforts. Nous naissons avec un accès à des biens qui représentent un patrimoine gigantesque, légués par les générations passées. Ce patrimoine est composé de biens matériels (des infrastructures routières, des hôpitaux, des barrages hydroélectriques, des briquets !, etc.), de biens symboliques ou immatériels (la culture, la connaissance accumulée et archivée, etc.), ainsi que d'un ensemble de règles et de normes sans lesquelles la vie sociale en général et la vie économique en particulier seraient impossibles. La contribution de chaque individu se fait donc toujours dans l'horizon des acquis et du travail réalisé par ceux qui l'ont précédé. » (Robichaud & Turmel, 2014, pp.3-4)

Il est donc faux de dire que Chamberlain est le propriétaire légitime des biens qu'il produit – en l'occurrence ses performances sportives – car, bien qu'il soit le plein propriétaire de lui-même et de ses talents, Chamberlain a nécessairement eu recours à des ressources naturelles – incorporées dans son ballon, ses chaussures, etc. – qui font l'objet d'un monopole collectif. « Même si Wilt jouait au basket tout nu et sans ballon, il ne pourrait encore fournir ses services que grâce au sol sur lequel il bondit, à l'air qu'il inhale, aux aliments dont ses tissus dérivent toute leur substance. » (Van Parijs, 1991, p.208). Par conséquent, il est également incorrect de considérer que Chamberlain a un droit de propriété inviolable sur l'argent qui lui est versé en échange de ses performances sportives.

De plus, comme l'a très justement fait remarquer Fried (1995, p.240), le contexte social et économique joue aussi un rôle important. David Robichaud et Patrick Turmel illustrent cela par un exemple :

« Par exemple, un talent ne se traduit en gain économique que s'il y a une demande pour celui-ci. Le talent en informatique des Gates, Allen, Jobs et consorts n'avait aucune valeur il y a un siècle. Il n'aurait d'ailleurs pas non plus la même valeur aujourd'hui, maintenant que l'offre pour ce genre de talents s'est multipliée de façon phénoménale. » (Robichaud & Turmel, 2014, p.4)

Le célèbre homme d'affaires et milliardaire Warren Buffet l'a lui-même reconnu dans une de ses déclarations :

« Le système américain m'offre d'énormes récompenses pour ce que j'apporte à cette société. [...] Je pense personnellement que la société est responsable d'un pourcentage très significatif de ce que j'ai gagné. Si vous m'envoyez au milieu du Bangladesh, du Pérou ou ailleurs, vous découvrirez ce que ce talent pourra produire dans un milieu moins propice. Je

serai encore en train d'essayer de me sortir du pétrin trente ans plus tard. Je travaille dans un système de marché qui récompense très bien – de façon disproportionnée – ce que je sais faire. » (Lowe⁸ cité dans Robichaud & Turmel, 2014, p.4)

A la manière de Buffet, on peut se demander si le marché ne récompense pas de façon disproportionnée les performances des superstars du football. Il est évident qu'une des raisons pour lesquelles le salaire de Lionel Messi est aussi élevé est la popularité du football dans le monde. Le football n'a pas toujours été le sport le plus connu de la planète et, comme on l'a vu dans le premier chapitre, les sommes d'argent qui circulaient dans ce milieu étaient bien moins importantes qu'aujourd'hui. A titre de comparaison, selon l'émission de la RTBF « Question à la Une », Jimmy Hill, qui était considéré comme le meilleur joueur de la planète à l'époque, recevait en 1953 un salaire équivalent aujourd'hui à 1 350 euros brut par mois, moins que le salaire minimum actuel français. Même si on ne peut pas vraiment comparer le salaire de Jimmy Hill avec celui de Lionel Messi vu que le contexte socio-économique a bien changé entre les années cinquante et aujourd'hui, cela révèle tout de même une anomalie intéressante. En effet, avec un salaire brut mensuel d'environ 3 millions d'euros, et malgré que le football professionnel était sans doute moins exigeant dans les années cinquante, il me paraît tout de même exagéré d'avancer que Lionel Messi mérite plus de 2000 fois le salaire que Jimmy Hill gagnerait aujourd'hui. Comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, il y a des raisons qui expliquent pourquoi le salaire de Lionel Messi est aussi élevé par rapport à celui de Jimmy Hill, mais ce ne sont que des explications et non des justifications.

De manière similaire, on peut réaliser une autre comparaison intéressante. Selon Eurostat, le salaire minimum en France en janvier 2016 était de 1 467 euros bruts par mois. Dès lors, si l'on en croit la justification des hauts salaires des superstars du football basée sur le mérite, cela signifie à nouveau que Lionel Messi mérite plus de 2000 fois le salaire d'un employé touchant le smic. Est-ce vraiment raisonnable ? Si on considère que le mérite individuel repose principalement sur le travail fourni, il faudrait que Lionel Messi travaille – en termes d'heures d'entraînement, de kiné, de séances théoriques, etc. – 2000 fois plus qu'un employé touchant le smic pour que son salaire soit justifié. Cela est bien évidemment impossible vu qu'un employé payé au smic travaille en théorie sept heures par jour excepté

⁸ Lowe, J. (2007). *Warren Buffett speaks: Wit and wisdom from the world's greatest investor*. New-York: John Wiley & Sons.

le week-end. Il est vrai qu'en tant que footballeur professionnel, Lionel Messi a certaines obligations qu'un employé lambda n'a pas. Il doit par exemple faire très attention à son hygiène de vie et subir une pression énorme. Néanmoins, tout métier comporte des inconvénients. Le métier de footballeur n'est pas toujours une partie de plaisir mais ce n'est certainement pas le métier le plus éprouvant du monde. On entend d'ailleurs régulièrement des joueurs déclarer que le football est leur passion avant d'être leur métier et qu'ils se sentent privilégiés. Par conséquent, même en cherchant tous les arguments du monde, il est impossible de montrer que Lionel Messi mérite un salaire mensuel de 3 millions d'euros.

En résumé, que ce soit les libertariens de gauche, Barbara Fried, ou encore David Robichaud et Patrick Turmel, tous s'accordent au moins sur un point : Nozick omet le fait que, dans la plupart des cas, la manifestation du travail d'un individu requiert l'utilisation de ressources extérieures sur lesquelles cet individu n'a pas un droit de propriété exclusif. De son côté, le philosophe Gerald Cohen a développé une autre critique de l'exemple de Wilt Chamberlain. Elle peut être divisée en deux parties.

2.3.4. Critique par Gerald Cohen

2.3.4.1. Critique de la dimension strictement historique du libéralisme

Dans un premier temps, Cohen (1977) considère que, par son caractère strictement historique, l'approche libertarienne (et par conséquent la pensée de Nozick) est incomplète pour déterminer si une distribution des richesses extérieures est juste ou injuste. Pour rappel, comme tout bon libertarien, Nozick s'intéresse uniquement au processus et non au résultat pour juger du caractère juste ou injuste d'une transaction. Comme mentionné précédemment, il considère qu'une transaction est libre d'injustice si chaque partie concernée y consent spontanément. Dans son exemple, vu que la distribution D1 est juste et que l'échange entre les spectateurs et Wilt Chamberlain est volontaire, le résultat (la distribution D2) est juste. Autrement dit, Nozick ne s'intéresse jamais à la distribution D2 en tant que telle pour déterminer si celle-ci est juste ou injuste, mais seulement à la distribution de départ (D1) et au processus menant d'une distribution à l'autre.

Dans un court passage, Arnsperger et Van Parijs décrivent parfaitement cette conception de la justice qui caractérise le libéralisme :

« Ni conséquentialiste, ni configurationnelle, l'approche libertarienne peut être qualifiée de strictement « historique », rétrospective », ou encore « procédurale ». Aux yeux d'un libertarien, il est en effet tout à fait impossible d'évaluer la justice d'une situation quelconque – en particulier d'une répartition des richesses ou des revenus – en spéculant sur ses conséquences ou en analysant la structure. » (Christian Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.37)

Sur ce point, je partage davantage l'avis exprimé par Raül Magni-Berton qui estime au contraire que ce n'est pas parce que le processus est volontaire que le résultat est juste. « Une société très inégalitaire peut se bâtir sur un ensemble d'actions légitimes. Il est donc nécessaire d'évaluer le résultat [et le point de départ], et non seulement la procédure par laquelle ce résultat a été obtenu. » (Magni-Berton, 2006, p.71).

Gerald Cohen (1977) semble également partager ce point de vue. Il se demande ainsi si toutes les personnes qui ont volontairement pris part à l'échange auraient accepté la transaction s'ils connaissaient dès le départ (avant d'accepter de payer 25 cents à Wilt Chamberlain) le résultat auquel allait mener cette transaction. On peut raisonnablement imaginer le cas où un fan de Wilt Chamberlain décide de payer 25 cents pour assister à son match et qu'ensuite, apprenant le salaire de ce dernier via les journaux par exemple, il regrette son geste. Par conséquent, Cohen considère que la manière dont Nozick définit une situation juste est incomplète. Pour déterminer si une distribution des richesses extérieures est juste, il ne faut pas seulement regarder si (1) elle résulte de transferts volontaires des richesses extérieures et si (2) ces transferts ont été effectués au départ d'une distribution qui était elle-même juste, mais aussi si (3) tous les individus impliqués dans ces transferts auraient accepté ces transactions s'ils connaissaient à l'avance le résultat auquel cela allait mener (Cohen, 1977, p.9).

Dans l'exemple de Wilt Chamberlain, Cohen estime donc que Nozick oublie d'analyser la distribution D2 en elle-même. Selon lui, celle-ci peut être injuste d'un point de vue strictement libertarien tout en respectant les trois principes libertariens. En d'autres termes, Cohen reproche à Nozick de se focaliser uniquement sur la distribution initiale et le processus menant à une nouvelle distribution pour juger du caractère juste ou injuste de celle-ci en oubliant de s'intéresser au résultat de ce processus, à savoir la nouvelle distribution en tant que telle. Il avance ensuite deux raisons qui illustrent pourquoi c'est une erreur.

Premièrement, Cohen estime que la détention par une personne d'une quantité importante de richesses peut être dangereuse et mettre en péril la liberté des autres individus de la société, ce qui serait alors injuste même d'un point de vue strictement libertarien. Concrètement, il considère qu'une des raisons pour lesquelles il faut limiter la quantité de richesses détenue par un même individu est d'empêcher celui-ci d'obtenir, à travers ses richesses, un pouvoir trop important par rapport aux autres membres de la société. Certes, les supporters désiraient voir Chamberlain jouer et chacun d'eux a librement estimé que payer 25 cents pour cela était un meilleur choix que tout autre chose qu'ils auraient pu faire avec ces 25 cents. Cependant, cet échange est-il au final vraiment bénéfique à chacune des parties ? Selon Cohen, la transaction entre les supporters et Chamberlain, aussi volontaire soit-elle, menace de générer une situation dans laquelle le joueur de basketball dispose d'un pouvoir inacceptable sur les autres individus. Il explique cela par le fait que la richesse supérieure de Chamberlain lui donne un accès disproportionné aux ressources de la société. Il existe par conséquent un risque que l'accès aux ressources de la société pour les fans soit restreint dans le futur. « [...] we must remember the considerable power he can now exercise over others. In general holdings are not only sources of enjoyment but in certain distributions sources of power. »⁹ (Cohen, 1977, p.13). La distribution D2 pourrait alors être injuste si, grâce à sa richesse nettement supérieure à celle des autres individus de la société, Wilt Chamberlain réduisait la liberté de ceux-ci. Mais répondre à cette question suppose bien évidemment de s'intéresser à la distribution D2 en tant que telle, ce que Nozick ne fait pas.

Deuxièmement, Cohen déplore le fait que l'exemple de Wilt Chamberlain ignore l'obligation que les gens peuvent avoir de vivre dans une société particulière. Il reproche ainsi à nouveau à Nozick de se satisfaire de l'approche procédurale du libéralisme et de n'avoir pas pris en compte le fait que la transaction entre Chamberlain et les fans a également pour conséquence de changer la société. Selon Cohen, avant la transaction, les fans auraient dû prendre en compte non seulement le plaisir de voir Chamberlain jouer et le coût que cela implique, mais aussi le fait que cet échange de richesses placerait leur société sur la voie de la division des classes (Cohen, 1977, p.11). Nozick (1974) suppose tacitement qu'une personne

⁹ Traduction : « Nous devons nous rappeler du pouvoir considérable qu'il [Wilt Chamberlain] peut maintenant exercer sur les autres. Généralement, les avoirs financiers ne sont pas seulement des sources de plaisir mais, dans certaines distributions, des sources de pouvoirs. »

disposée à payer 25 cents pour voir Wilt Chamberlain jouer est de ce fait une personne prête à payer 25 cents à Wilt Chamberlain pour le voir jouer. Or, tout comme Cohen, je suis d'avis que cette hypothèse est fausse. Il n'est pas correct d'estimer que les gens ne se soucient jamais de savoir dans quelles poches leur argent atterrit lorsqu'ils achètent quelque chose. Ainsi, une personne pourrait être en phase avec un monde dans lequel elle, et 999 999 autres personnes, regardent Chamberlain jouer à un coût de vingt-cinq cents par personne, tout en étant opposée à celui dans lequel les 250 000 dollars ainsi récoltés reviennent à Wilt Chamberlain (Cohen, 1977, p.11).

2.3.4.2. Critique sur la situation des tiers

La deuxième partie de la critique développée par Cohen concerne la situation des tiers et mène à une remise en cause plus large du fondement même de la théorie libertarienne suivie par Nozick.

Dans l'exemple de Wilt Chamberlain, on pourrait dire que la nouvelle distribution des richesses D2 est injuste pour les individus qui n'ont pas désiré assister à un match. Ceux-ci ont estimé que conserver la richesse correspondant au prix du ticket, et éventuellement dépenser cet argent plus tard pour autre chose, leur apportait une plus grande satisfaction que d'aller voir un match de Chamberlain. Ils ont, pour ainsi dire, volontairement décidé de ne pas assister à un match. Dans leur cas, ils n'ont donc pas choisi de passer de la distribution des richesses D1 à la distribution D2. Cependant, cet argument n'est pas pertinent aux yeux de Nozick¹⁰ (cité dans Cohen, 1977, p.12) car la richesse de ces derniers n'a pas été influencée par le transfert d'argent. Comme l'indique le « Tableau 3 » au début de ce chapitre, la richesse de chacun des tiers était de 100 dollars dans D1 et est toujours de 100 dollars dans D2. Pour Nozick, la distribution D2 aurait pu être injuste vis-à-vis des tiers s'ils avaient un droit de propriété sur l'entière ou une part de l'argent transféré à Wilt Chamberlain. Mais ce n'est pas le cas puisqu'il avait fait l'hypothèse d'une distribution de départ (D1) juste et, par conséquent, que chaque individu était le légitime propriétaire de sa richesse (dans notre cas, 100 dollars).

Aux yeux de Cohen, affirmer que la situation des tiers n'a pas changé est incorrecte car ce qu'un individu peut faire avec sa richesse dépend évidemment de combien il a, mais aussi de

¹⁰ Nozick, R. (1974). *Anarchy, state and utopia*. New York : Basic Books.

ce que les autres ont et de la manière dont cela est distribué. D'après Cohen (1977, p.12), un individu sera souvent dans une meilleure position si ce que les autres possèdent est distribué à parts égales entre eux plutôt que concentré dans les mains d'un petit nombre d'entre eux. Il illustre cela par un exemple : « The Chamberlain fans, acting independently, would probably be unable to buy a set of houses and leave them unoccupied, with speculative intent, but Chamberlain can. »¹¹ (Cohen, 1977, pp.12-13). Pour sa part, Nozick admet que des échanges entre deux individus A et B peuvent avoir pour conséquence de réduire les options d'un tiers C, mais il insiste sur le fait que ces échanges ne réduisent pas pour autant obligatoirement la liberté de C et ne mènent donc pas nécessairement à une situation injuste. La nuance selon lui repose sur ce qui a pour conséquence de limiter les alternatives du tiers C. « Whether a person's actions are voluntary depends on what it is that limits his alternatives [...] Other people's actions place limits on one's available opportunities. Whether this make one's resulting action non-voluntary depends upon whether these others had the right to act as they did. »¹² (Nozick, 1974, p.262). En d'autres mots, Nozick soutient qu'un tiers C est forcé de choisir entre travailler et mourir de faim par exemple seulement si les actions d'une personne, ou plusieurs personnes, qui ont pour conséquence de restreindre les alternatives de C sont illégitimes. Dans son exemple, étant donné que les transactions entre Chamberlain et ses fans sont des actions légitimes, la liberté des tiers n'est pas violée (et donc la distribution D2 est juste), et ce malgré que ces transactions aient éventuellement pu réduire leurs alternatives.

Cohen réfute cette affirmation. Comme Harry Frankfurt a observé, « when a person chooses to act in order to acquire a benefit or in order to escape an injury, the degree... to which he acts freely [does] not depend on the origin of the conditions which lead him to choose and to act as he does. »¹³ (Frankfurt¹⁴ cité dans Cohen, 1977, p.20). Pour appuyer sa pensée, Cohen

¹¹ Traduction : « Les fans de Chamberlain, agissant de manière indépendante, seraient probablement incapables d'acheter un ensemble de maisons et de les laisser inoccupés dans un but spéculatif, mais Chamberlain le peut. »

¹² Traduction : « Que les actions d'une personne soient volontaires ou non dépend de ce qui limite ses alternatives [...] Les actions des autres personnes limitent les opportunités disponibles de quelqu'un. Que cela rendent les actions résultantes de celui-ci involontaires dépend de si ces autres personnes avaient le droit d'agir comme ils l'ont fait. »

¹³ Traduction : « quand une personne choisit d'agir en vue d'acquérir un avantage ou pour échapper à une blessure, le degré... auquel il agit librement ne dépend pas de l'origine des conditions qui l'amènent à choisir et agir comme il le fait. »

¹⁴ Frankfurt, H. (1973). *Coercion and Moral Responsibility*. Ted Honderich.

utilise l'exemple d'un fermier propriétaire d'une parcelle de terrain traversée par des villageois. Concrètement, il suppose que les villageois V disposent d'un droit de passage sur le terrain du propriétaire F. Il imagine ensuite que F érige une clôture infranchissable autour de sa terre qui oblige V à utiliser une autre voie. Dans ce cas-là, Nozick sera d'accord de dire que V a été forcé d'emprunter un autre chemin puisque F, en prenant seul la décision d'ériger la clôture, a violé le droit de passage de V et a donc agi illégalement. Dans un deuxième temps, il considère un fermier G dont le terrain est également traversé par des villageois W mais, à la différence du cas du fermier F, les villageois ne disposent cette fois d'aucun droit de passage sur ce terrain. Ils peuvent emprunter ce chemin uniquement parce que G est de nature tolérante. Comme pour le fermier F, Cohen suppose que G décide d'ériger une clôture infranchissable autour de sa terre pour des raisons qui ne regardent que lui. Vu qu'il n'existe aucun accord entre G et W, G agit dans son droit. Selon Nozick, on ne peut alors pas dire que W est forcé d'utiliser un autre itinéraire puisque G avait le droit d'ériger cette clôture. Pourtant, il est évident que, même si les situations sont différentes, le résultat est le même. S'ils veulent traverser, les villageois W sont tout autant forcés que V de changer leur route (Cohen, 1977, p.20).

Par conséquent, dans l'illustration de Nozick, Cohen considère que la liberté des tiers à l'échange peut être limitée suite aux échanges entre Wilt Chamberlain et ses fans car, grâce à sa richesse supérieure résultant de ces échanges, les actions de Chamberlain pourraient réduire les possibilités des tiers. La liberté des tiers étant réduite de D1 à D2, cela constituerait une injustice, et le fait que ces échanges aient été effectués au départ d'une distribution D1 juste et de manière volontaire ne change absolument rien au fait que la liberté des tiers serait effectivement réduite.

Cette remarque sur la situation des tiers amène Cohen à se questionner sur le cœur même du libetarisme, à savoir la liberté. Pour Nozick, chaque homme a un droit naturel de ne pas travailler pour un autre homme puisque, selon le principe de propriété de soi, chacun peut choisir librement ce qu'il veut faire de son corps. Cohen se demande alors si cela est suffisant pour conserver sa liberté dans la société actuelle. Vu que la loi exclut le fait qu'une personne soit légalement obligée de travailler pour une autre, tout le monde a le droit de choisir de ne travailler pour personne. Cependant, Cohen observe que la puissance attachée à ce droit est différemment appréciée. En effet, certaines personnes peuvent vivre sans se

subordonner à un autre individu, mais la plupart ne peuvent pas. Pour cette dernière catégorie de personnes, il est raisonnable de dire qu'elles sont forcées de travailler pour une autre personne ou un groupe de personnes. Dans le cas contraire, elles risqueraient de mourir de faim (Cohen, 1977, p.18).

Au départ d'une critique du traitement des tiers à l'échange, on constate que Cohen met le doigt sur un problème fondamental de la pensée libertarienne. La liberté garantie à tous par les trois principes libertariens n'est, sans les moyens indispensables à l'exercice effectif de cette liberté, qu'une liberté purement formelle, un droit sans portée réelle (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.41). Comme l'écrit très justement Philippe Van Parijs :

« Pour que j'aie la liberté de faire ce que je veux de ma vie – de consommer et de produire ce que je désire comme je le désire –, il ne suffit en effet pas que j'aie le *droit* de faire cela, étant pleinement propriétaire (au moins) de moi-même. Il faut encore que j'aie le *pouvoir* de le faire, du fait que j'ai accès à suffisamment de ressources pour pouvoir effectivement réaliser ce que je désire. » (Van Parijs, 1991, p.187)

La parabole de l'île proposée par Arnsperger et Van Parijs illustre parfaitement cette limite :

« Sans qu'aucun des autres principes libertariens n'ait fait l'objet d'une violation quelconque, une île est devenue la propriété exclusive d'un seul de ses habitants. Chacun des autres habitants est le plein propriétaire de lui-même et aura peut-être, dans les variantes « de gauche », reçu un petit paiement, correspondant à sa part de la valeur marchande de la terre (à l'état brut). Il est néanmoins parfaitement possible que chacun d'entre eux n'ait pas d'autre option que de peiner seize heures par jour pour le propriétaire de l'île en échange de la maigre pitance qu'il daigne lui concéder. Si, en outre, celui-ci se pique de ne permettre aux agriculteurs de travailler sur ses terres que s'ils portent un chapeau rouge, sifflotent *La Marseillaise* ou s'abstiennent de prononcer le mot « liberté », la parfaite conformité aux principes libertariens ne s'en trouve aucunement altérée. Bien entendu, rien ne l'autorise à forcer les agriculteurs à travailler, ni du reste à les retenir dans l'île. Mais s'ils n'ont ni le moyen de trouver sur l'île une autre source de subsistance, ni celui de construire le bateau qui leur permettrait de s'en échapper, ce n'est pas son affaire, ni celle des libertariens : l'île n'en demeure pas moins, à leurs yeux, un paradigme de société libre ! » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.42)

A travers cette parabole, Arnsperger et Van Parijs reprochent à Nozick de considérer que, dès le moment où les droits de propriétés existants dans une société résultent de transactions volontaires à partir d'une appropriation légitime de ressources naturelles, il suffit que les individus de cette société puissent faire ce qu'ils veulent avec ce qu'ils possèdent pour dire qu'ils sont libres. Or la liberté réelle ne se réduit pas au droit de faire ce que l'on désire avec soi-même et ce dont on est le légitime propriétaire. Elle est aussi une

question de moyens. « C'est parce qu'ils sont privés de ces moyens – tout en jouissant de ce droit – que les habitants démunis de notre île ne peuvent pas mener leur vie comme ils l'entendent, qu'ils ne sont pas libres au sens réel, en non purement formel, qui nous importe. » (Van Parijs, 1991, p.225). Si, dans une certaine société, les inégalités de revenus entre les pauvres et les très riches – parmi lesquelles des footballeurs – mènent à une situation mettant en péril la liberté réelle des pauvres, alors n'est-il pas correct de définir cette société comme injuste et ce, malgré le fait que les trois principes libertariens aient été respectés tout au long du processus de formation de cette société ?

2.4. Conclusion du chapitre 2

Avant de passer au chapitre suivant, il est important de synthétiser les enseignements des différents auteurs mentionnés dans ce chapitre. Premièrement, appliquer la théorie de Nozick pour déterminer si les salaires des superstars du football sont justes, semble en pratique irréalisable. Cela implique une situation de départ totalement juste, ce qui ne peut être garanti dans le monde réel. Ensuite, si l'on suppose, comme le fait Nozick dans l'exemple de Chamberlain, que la situation de départ est juste, différents auteurs ont démontré qu'il existe encore des éléments permettant de critiquer la réflexion de Nozick.

Michael Otsuka ne remet pas en cause le caractère juste du salaire de Chamberlain mais, contrairement à Nozick, il propose une solution pour parvenir à plus d'égalité sans que cela ne soit injuste pour Chamberlain, c'est-à-dire en évitant tout système de taxation qui violerait son droit à la propriété de soi. Concrètement, il suggère de fournir moins de ressources externes aux personnes naturellement doués et plus aux personnes moins doués ou, autrement dit, qui ont moins de ressources internes, afin de compenser cette différence de ressources internes entre les personnes.

Barbara Fried oppose deux approches différentes. La première est celle que suit Nozick et considère que le droit d'une personne aux fruits de son travail découle de son droit à sa propre personne. Par conséquent, vu que chacun est propriétaire de son talent, il est normal que toute personne ait un droit de propriété inviolable sur l'argent qui lui est versé volontairement en échange de son talent. Mais Fried nous montre qu'une seconde approche est possible. Selon celle-ci, il est injuste que le talent naturel d'une personne influence sa rémunération car ce talent est le résultat de la chance. Seul le travail fourni devrait compter.

De plus, Nozick oublie que Chamberlain est redevable à la société à la fois pour avoir pu développer son talent et avoir atteint un tel niveau en basketball, et parce qu'il bénéficie d'une position privilégiée du fait de la valorisation importante de son talent par la société. En conclusion, le salaire d'une superstar du football telle que Lionel Messi ne devrait tenir compte que des efforts qu'il fournit et, si ce n'est pas le cas, il n'est pas injuste de taxer le surplus car Messi est redevable à la société.

Robichaud et Turmel quant à eux considèrent que l'hypothèse selon laquelle les superstars du football ont acquis leur statut exclusivement grâce à leur talent et à des déterminants liés au mérite individuel comme l'effort est fautive. Par conséquent, en appliquant leur réflexion à l'illustration de Chamberlain, Nozick a tort de croire que Chamberlain a droit à tout ce qui lui est versé en échange de ses prestations car celles-ci ne seraient que le résultat de sa personne et de son talent, des choses dont il est le légitime propriétaire. Plus précisément, Nozick omet le fait que la manifestation du travail d'un individu – dans le cas du football professionnel, les performances des joueurs – requiert l'utilisation de ressources extérieures qui font l'objet d'un monopole collectif. De plus, les superstars du football bénéficient, sans n'avoir fourni aucun effort pour cela, de la place importante du football dans la société actuelle et de sa valorisation importante. Dans une société où le football serait bien moins populaire, Lionel Messi n'exprimerait son talent que devant une poignée de spectateurs et, par conséquent, sa rémunération serait beaucoup moins importante à talent identique.

La dernière critique est celle de Cohen et comporte deux éléments. Tout d'abord, Cohen estime que la démarche adoptée par Nozick pour déterminer si une distribution des richesses extérieures est juste ou injuste est incomplète. Contrairement à ce que pense Nozick – et plus largement les libertariens en général –, il ne suffit pas de s'intéresser au processus qui a mené à cette distribution, mais également à la distribution en tant que telle. Ainsi, même si Lionel Messi a acquis son salaire de manière juste d'un point de vue libertarien – c'est-à-dire par suite d'échanges volontaires au départ d'une distribution des richesses externes juste – il pourrait réduire la liberté des autres individus constituant la société grâce à ce salaire élevé, ce qui serait injuste. Le deuxième reproche fait à Nozick, et au libéralisme dans son ensemble, porte sur la conception purement formelle de la liberté sur laquelle débouche la théorie libertarienne. Les libertariens oublient que la liberté n'est pas qu'une question de droit mais aussi une question de moyens. L'existence d'importantes

inégalités de richesses entre les individus d'une distribution pourrait conduire les plus pauvres à accepter n'importe quoi pour survivre faute de moyens. Leur liberté réelle serait alors en danger. Pourtant, si les trois principes libertariens ont été respectés, il n'y a, d'un point de vue strictement libertarien, aucune raison de condamner cette distribution. La conclusion est différente car Cohen s'intéresse à la liberté réelle tandis que l'approche libertarienne ne produit qu'une liberté formelle.

Sur base de cette synthèse, j'estime que les hauts salaires des superstars du football sont injustement élevés pour plusieurs raisons. Premièrement, en m'inspirant de la réflexion de Fried, je crois qu'il est injuste de récompenser à ce point une personne sur base de choses dont elle n'est pas responsable. Les superstars du football n'ont ainsi rien fait pour recevoir des aptitudes sportives innées, ni pour que la société valorise à ce point leurs prestations. A la manière d'un plombier, un joueur de football devrait recevoir un salaire qui reflète essentiellement son travail fourni. Deux éléments expliquent pourquoi j'utilise le mot « essentiellement » et non pas « exclusivement ». Tout d'abord, si deux joueurs fournissent exactement les mêmes efforts, je considère qu'il est normal que le plus talentueux des deux reçoivent un salaire plus élevé que l'autre car c'est davantage pour voir les superstars du football que les supporters viennent au stade. Ce sont essentiellement les joueurs les plus talentueux qui rendent ce sport si beau, font rêver les fans et permettent au football de « grandir ». Néanmoins, il ne faut pas que la différence entre le salaire net d'une superstar du football et celui d'un joueur « plus ordinaire » soit trop importante. Je m'écarte donc de l'interprétation B présentée par Fried qui considère que, à efforts fournis égaux, deux personnes ayant des talents naturels différents devraient recevoir exactement le même salaire. Ensuite, contrairement à Barbara Fried, je m'intéresse ici aux footballeurs et il me paraît légitime de tenir compte de certaines spécificités du sport de haut niveau. Comme nous le verrons à la fin du troisième chapitre, j'estime que la brièveté de la carrière des footballeurs de haut niveau et le fait que le football professionnel soit très difficilement conciliable avec des études supérieures peuvent justifier un gonflement du salaire des footballeurs.

Deuxièmement, comme l'a fait remarquer Cohen, les salaires excessivement élevés des superstars du football pourraient conduire à des rapports de force déséquilibrés et restreindre la liberté des plus pauvres. Comme on l'a vu, la liberté réelle d'une personne

n'est pas qu'une question de droits mais aussi de moyens. En contribuant à augmenter les inégalités salariales, l'augmentation des salaires des superstars de football peut ainsi mettre en péril la possibilité pour les plus pauvres d'être réellement libres.

Etant donnée cette première conclusion, tout comme Otsuka, je suis en faveur de l'instauration d'un système qui permettrait d'arriver à plus d'égalité. Dans notre cas, il s'agirait de parvenir à plus d'égalité entre le salaire d'une superstar du football et celui d'une personne « ordinaire ». Cependant, contrairement aux libertariens de droite comme de gauche, j'estime qu'un système de redistribution des salaires des superstars du football n'est pas injuste. A mes yeux, cela ne viole pas la liberté des superstars, et plus précisément le principe de propriété de soi, puisque, comme l'ont souligné Barbara Fried, David Robichaud et Patrick Turmel, ces superstars, comme n'importe qui d'autre, ont profité d'aides fournies par la coopération sociale. Comme toute autre personne, ils sont donc en partie redevables à la société. En outre, redistribuer une plus grande partie des salaires des superstars du football permettrait aux plus pauvres de bénéficier de moyens supplémentaires pour être réellement libres, rendant ainsi, même d'un point de vue strictement libertarien, la société plus juste. Bien évidemment, il ne faut pas que cette redistribution soit excessive car cela pourrait conduire à une situation inverse où ce serait les footballeurs qui n'auraient plus les moyens d'être réellement libres.

Maintenant que j'ai conclu au caractère injuste des hauts salaires des superstars du football, il me semble important de s'intéresser au moyen de les rendre justes. Dans le prochain et dernier chapitre, je me focalise sur une solution en particulier : l'imposition d'un salaire maximum.

3. Le salaire maximum est-il une solution ?

3.1. Si un salaire minimum, pourquoi pas un salaire maximum ?

Pour commencer, il est étonnant de remarquer que l'idée d'un salaire minimum visant à plus d'égalité est aujourd'hui globalement acceptée alors que celle d'un salaire maximum n'en est encore qu'au stade du débat.

« The government recognizes the need to intervene in the operations of the market to counter its anti-egalitarian effects for those who would otherwise lose out. It recognizes no similar need to tackle inequality by intervening to impose limits on individual rewards for those who are able to take full advantage of market freedoms. »¹⁵ (Ramsay, 2005, p.201)

Comme le remarque Maureen Ramsay, cette position des gouvernements pose question. On reconnaît que ceux qui ont un manque de capacités pour rivaliser sur le marché de l'emploi sans que cela ne soit leur faute ne méritent pas leur désavantage et qu'on doit donc instaurer des mesures sociales et un salaire minimum. D'un autre côté, on refuse l'idée d'un salaire maximum principalement sur la base que tout homme mérite d'être récompensé pour ses capacités. Comme on l'a vu dans le chapitre 2, il serait plus cohérent d'admettre que certaines personnes possèdent leur capital humain en partie grâce à la chance et à des circonstances dont ils ne sont pas responsables. Autrement dit, vu que le gouvernement conçoit que certaines personnes « ne méritent pas » leur pauvreté, il devrait également reconnaître que certaines personnes ne méritent pas l'entièreté de leur richesse.

Maureen Ramsay s'est en fait inspirée de la réflexion de Sam Pizzigati, féroce défenseur du salaire maximum. Celle-ci est basée sur un constat assez simple : puisqu'on a fixé un salaire minimum car on ne pouvait pas se fier aux marchés pour déterminer à partir de quel montant un salaire est insuffisant pour vivre décemment, on doit, de manière similaire, instaurer un salaire maximum car on ne peut pas faire confiance à ces mêmes marchés pour déterminer à partir de quel montant un salaire est excessif, c'est-à-dire indécent de par sa démesure relativement au salaire moyen de la population (Pizzigati, 2004, p.480). Pour Pizzigati, avoir un plancher salarial sans un plafond est totalement absurde. « Nous

¹⁵ Traduction : « Le gouvernement reconnaît la nécessité d'intervenir dans les opérations du marché pour contrer ses effets anti-égalitaires pour ceux qui, dans le cas contraire, seraient pénalisés. Par contre, il ne reconnaît pas le besoin similaire de lutter contre les inégalités en intervenant pour imposer des limites sur les récompenses individuelles pour ceux qui sont en mesure de tirer pleinement avantage des libertés du marché. »

considérons aujourd'hui le salaire minimum comme un acquis social. Pourquoi pas le salaire maximum ? » (Pizzigati, 2012, p.11).

L'idée d'imposer un salaire maximum n'est pourtant pas nouvelle. Dans l'Antiquité déjà, les philosophes Platon et Aristote avaient proposé un ratio idéal à ne pas dépasser entre la richesse des plus pauvres et la richesse des plus riches (Pizzigati, 2004, p.484). Aujourd'hui, cette proposition est particulièrement remise au goût du jour suite à l'augmentation de l'inégalité dans les pays occidentaux à partir des années 1970 et son amplification depuis les années 1980 (Piketty, 2015, p.20).

De plus, ce débat sur le salaire maximum n'est pas propre au domaine du sport. A vrai dire, on le rencontre surtout dans le milieu des affaires où les salaires des grands patrons d'entreprises font régulièrement débat. Les exemples d'articles de journaux se demandant s'il faut limiter les salaires des patrons sont aujourd'hui nombreux. Pourtant, le salaire maximum n'en est toujours qu'au stade de l'idée. Je me suis donc demandé ce qu'il en était dans le milieu sportif, et plus précisément du football. Dans ce milieu particulier, le salaire maximum n'est-il qu'une utopie ou pourrait-il être une réalité dans le futur ?

3.2. Une solution utopique ?

L'instauration d'un salaire maximum dans le milieu sportif n'est en fait pas insensée puisque cela existe déjà aux États-Unis sous diverses formes. Tous les fans de sport américains sont maintenant familiers avec le « salary cap » comme ils l'appellent. Que ce soit la NFL (National Football League), la MLS (Major League Soccer), la NBA (National Basketball Association), la NHL (National Hockey League), ou la MLB (Major League Baseball), toutes ces grandes ligues américaines sont réglementées – chacune à leur manière – concernant les dépenses salariales des clubs (Késenne, 2000, p.422 ; Dietl, Lang, & Rathke, 2009, p.10).

Par exemple, en NBA, qui est la première ligue américaine à avoir introduit un « salary cap » en 1984-1985, la masse salariale des équipes, c'est-à-dire ce que les équipes payent en salaires, ne peut pas dépasser un certain montant (Dietl et al., 2009, p.10). Cependant, il existe des exceptions. C'est la raison pour laquelle le « salary cap » de la NBA est appelé un « soft cap », en opposition au « hard cap » qui ne permet aucune exception. En NBA, le calcul du « salary cap » suit des règles complexes. En résumé, le « salary cap » a été fixé à un minimum de 58 044 millions de dollars et est recalculé chaque année sur base des

« Basketball Related Income »¹⁶ (BRI) et des bénéfices prévus pour la saison à venir, avant d'être divisé par le nombre d'équipes de NBA. Pour la saison 2015-2016, « le salary cap » était de 70 000 millions de dollars (Coon, 2016).

Lorsque les propriétaires de clubs de NBA et de NFL par exemple se sont battus pour obtenir des règles limitant les salaires des joueurs, ils n'ont jamais considéré que, ce faisant, ils portaient atteinte à la liberté. Désormais, le « salary cap » est ancré dans les mœurs du sport américain et est considéré comme quelque chose de tout à fait normal par les Américains fans de sport. « Income limits in sports have become the American way. »¹⁷ (Pizzigati, 2004, p.487).

Je ne dis pas que le système du « salary cap » américain est parfait, loin de là. Trois joueurs de NBA talonnent d'ailleurs Lionel Messi et Cristiano Ronaldo au classement des dix sportifs les mieux payés en 2015 publié par le magazine Forbes (Badenhausen, 2015). Le joueur de NBA le mieux payé, à savoir LeBron James, gagnerait ainsi un salaire annuel tournant aux alentours de 20 millions de dollars. De plus, en MLS, la règle du « salary cap » a été partiellement contournée par la règle du joueur désigné, également surnommée règle Beckham, mise en œuvre en 2007 suite à l'arrivée de David Beckham au club LA Galaxy. Concrètement, cette règle constitue une exception au plafond salarial de la MLS qui accorde la possibilité aux clubs de recruter au maximum trois joueurs à un salaire libre, c'est-à-dire sans tenir compte des restrictions salariales habituelles des ligues professionnelles nord-américaines. Cette règle a été établie dans le but de faire venir dans cette ligue des joueurs considérés parmi les meilleurs mondiaux en leur offrant des gros salaires et d'améliorer ainsi l'attractivité du football aux États-Unis.

A mes yeux, ces deux exemples démontrent que le « salary cap » américain permet encore bien trop d'excès, mais le simple fait qu'une limite existe est une première étape que l'Europe n'a toujours pas réussi à franchir. Le fait que l'Europe soit composée de plusieurs pays avec chacun leur propre championnat de football complexifie probablement les choses. Dans ces conditions, il est plus difficile d'instaurer un salaire maximum commun à l'ensemble des championnats européens. Certains ont bien tenté de faire bouger les choses.

¹⁶ « Basketball Related Income » est un terme utilisé pour désigner la plupart des revenus générés par les équipes de NBA.

¹⁷ Traduction : « Les limites salariales dans le sport sont devenues le modèle américain. »

En 2012 par exemple, suite à l'arrivée de l'attaquant suédois Zlatan Ibrahimovic au Paris Saint-Germain pour un salaire annuel de 14 millions d'euros, Gérard Darmanin, député du parti français UMP, a déposé à l'Assemblée nationale une proposition de résolution européenne visant à limiter la masse salariale des clubs sportifs professionnels (Darmanin et al., 2012). En d'autres termes, il suggère de restreindre le montant que les clubs européens peuvent verser à leurs joueurs, ce qui se traduirait par une limitation des salaires bruts de ceux-ci.

Cependant, aucune mesure significative n'a à ce jour été prise par les instances du football. La seule mesure digne d'être épinglée est l'instauration du Fair-play financier par l'UEFA en vigueur depuis 2011 (Alliot & Flanquart, 2013, p.2). Le Fair-play financier a pour objectif principal « d'interdire aux clubs de dépenser plus qu'ils ne gagnent. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.18). L'UEFA espère ainsi lutter contre la tendance inflationniste des salaires et des indemnités de transferts afin d'assurer la viabilité du football dans le long terme.

Néanmoins, le Fair-play financier ne vise pas directement à limiter les salaires dans le football professionnel mais a un objectif plus global, à savoir l'amélioration de la santé financière générale du football interclubs européen. Autrement dit, en empêchant que les clubs ne s'endettent exagérément, le Fair-play financier peut avoir pour effet de limiter les salaires versés par les clubs aux joueurs mais ce n'est pas sa raison d'être. De plus, certains clubs développent des stratégies dans le but de contourner les règles du Fair-play financier. Ils élaborent par exemple des contrats ressemblants fortement à des subventions déguisées (Alliot & Flanquart, 2013, p.20). D'autres clubs, comme le Real Madrid, continuent de dépenser des sommes extravagantes en indemnités de transferts et en salaires tout en respectant le Fair-play financier grâce à leurs revenus très élevés qui sont supérieurs à leurs dépenses (Alliot & Flanquart, 2013, p.20). Finalement, comme on l'a vu dans le premier chapitre, les salaires des superstars du football n'ont pas pour autant arrêté d'augmenter depuis 2011 et l'instauration du Fair-play financier. Ces différents éléments montrent bien que ces mesures, bien que nécessaires, ne sont pas suffisantes et qu'une régulation de plus grande ampleur s'impose (Alliot & Flanquart, 2013, p.18).

Je ne pense pas que cette régulation doive être calquée sur le modèle du « salary cap » américain car, comme nous venons de le voir, ce modèle est loin d'être parfait et permet

encore des salaires extravagants. Il me semble donc judicieux d'explorer d'autres pistes qui permettraient au salaire maximum de réellement réduire les salaires des superstars du football et de lutter ainsi contre les inégalités de richesses. Néanmoins, le simple fait que le système du « salary cap » existe et qu'il soit maintenant ancré dans les mœurs américaines nous montre qu'un salaire maximum au niveau du football mondial pourrait, dans le futur, être perçu comme quelque chose de tout à fait normal par la société et non pas comme une utopie. Dans la section suivante, je m'intéresse justement à la forme que le salaire maximum pourrait prendre sans imiter le modèle américain.

3.3. Un salaire maximum sous quelle forme ?

Pour rappel, dans le modèle américain, le salaire maximum est une limite à la masse salariale que les clubs de football peuvent verser à leurs joueurs. Si cette limite était fixée à un montant raisonnable et qu'il n'existait pas diverses règles permettant de la contourner, cela pourrait conduire à une diminution des salaires bruts des footballeurs. Cependant, pour les raisons que je vais évoquer ci-dessous, je suis davantage en faveur d'une solution qui aurait pour conséquence de diminuer les salaires nets des superstars du football.

Vu que Lionel Messi engendre d'importantes recettes pour le FC Barcelone via la vente de maillots par exemple, je ne suis à priori pas opposé au fait que le FC Barcelone le récompense par un salaire brut conséquent. Ce qui m'importe est que l'on parvienne à une modération des salaires nets des superstars du football et, par conséquent, à de moins grands écarts de richesses entre ces superstars et une personne « ordinaire ». J'estime qu'une grande partie du salaire brut de Lionel devrait pouvoir être redistribuée à la société pour davantage de justice sociale. Aujourd'hui cette part redistribuée est bien trop modeste.

L'idée est donc de laisser les clubs de football rémunérer leurs joueurs comme ils l'entendent et, par après, via des taux de taxation bien supérieurs aux taux actuels, de redistribuer une large part des salaires bruts des vedettes du football. Par ce procédé, on parviendrait à plus d'égalité entre le salaire net d'une personne « ordinaire » et celui d'une superstar comme Lionel Messi. Le salaire maximum prendrait donc la forme de taux de taxation particulièrement élevés comme on en a connus à de multiples reprises au cours de l'Histoire.

Entre 1919 et 1922, aux États-Unis, il existait ainsi des taux d'impôt sur les revenus supérieurs à 70 % (Piketty, 2015, p.815). Le taux supérieur d'imposition sur les revenus dépassant le million de dollars est en fait passé de 7 % en 1914 à 77 % en 1918. Mais des taux encore plus élevés ont existé. Dans le contexte de crise des années 1930, le président américain Franklin D. Roosevelt déclare en juin 1935 son intention de « faire payer les riches » pour résoudre la crise. Il met alors en place une taxe de 79 % sur les revenus supérieurs à 5 millions de dollars (environ 78 millions de dollars en 2010). En 1944, lors de la seconde guerre mondiale, le Congrès américain fixe le taux d'imposition des revenus supérieurs à 200 000 dollars à un niveau inégalé : 94 % (Pizzigati, 2012, p.11). Le taux supérieur se stabilise ensuite aux alentours de 90 % jusqu'au milieu des années 1960, puis de 70 % jusqu'au début des années 1980. « Au total, sur la période 1932-1980, c'est-à-dire pendant près d'un demi-siècle, le taux supérieur de l'impôt fédéral sur le revenu est en moyenne de 81 % aux États-Unis. » (Piketty, 2015, p.818). Aujourd'hui ce taux tourne aux alentours des 35 % seulement (Pizzigati, 2012, p.11). Ces différents exemples historiques nous montrent que des taux d'imposition très élevés ont existé, surtout lors de périodes qui nécessitaient des mesures extrêmes. Depuis les années 1970, les inégalités sont fortement reparties à la hausse dans les pays riches (Piketty, 2015, pp.20-21), si bien que, à mon sens, la situation actuelle requiert, elle aussi, des mesures extrêmes.

Dans son livre « L'économie des inégalités », Thomas Piketty défend notamment l'idée que, pour lutter contre les inégalités de richesses, l'application de taux de taxation particulièrement élevés pour les hauts salaires est une meilleure solution qu'un plafonnement des salaires bruts. Dans cet ouvrage, Piketty aborde la question du salaire maximum concernant les dirigeants d'entreprises et sa mise en œuvre. Selon lui, deux options doivent être comparées. D'une part, la redistribution directe « qui consisterait à décréter que la grille des salaires applicable par les entreprises aux différents niveaux de capital humain doit être resserrée par rapport aux salaires de marché, par exemple en instituant un salaire minimal élevé et un salaire maximal faible. » (Piketty, 2015, pp.73-74). D'autre part, la redistribution fiscale qui consisterait « à laisser les salaires s'établir à leur niveau de marché, mais à taxer les salaires élevés pour financer un transfert fiscal destiné aux bas salaires. » (Piketty, 2015, p.73).

Il arrive à la conclusion que, dans une société où les proportions des différents types de travail ne sont pas fixes mais variables, le système de la redistribution fiscale est supérieur. En effet, dans le cas d'un resserrement des salaires bruts, les entreprises auront moins d'incitants à engager des personnes peu qualifiées car le coût du travail peu qualifié aura augmenté relativement à celui du travail qualifié. Par conséquent, les personnes les moins qualifiées seront pénalisées car elles auront plus de difficultés à trouver un emploi. « Les études empiriques confirment l'existence d'une telle substituabilité : la demande de travail peu qualifié relativement à celle de travail qualifié diminue quand le coût du travail peu qualifié augmente relativement à celui du travail qualifié, et inversement. » (Piketty, 2015, p.74).

En outre, le système de l'impôt progressif présente un autre avantage selon Piketty :

« L'impôt progressif [...] respecte la libre concurrence et la propriété privée, tout en modifiant les incitations privées, éventuellement de façon radicale, mais toujours d'une manière prévisible et continue, suivant des règles fixées à l'avance et démocratiquement débattues, dans le cadre de l'État de droit. L'impôt progressif exprime en quelque sorte un compromis idéal entre justice sociale et liberté individuelle. » (Piketty, 2015, p.816)

Rappelons qu'un tel système de redistribution fiscale n'agit pas directement sur l'inégalité du capital humain elle-même. Selon l'hypothèse Piketty (2015), il est impossible, du moins dans le court terme, d'agir sur l'inégalité du capital humain elle-même. La seule chose que l'on peut donc véritablement redistribuer est les revenus auxquels le marché conduit spontanément. « Il s'agirait donc d'une redistribution pure, justifiée par des considérations de pure justice sociale : l'inégalité du capital humain est au moins en partie déterminée par des facteurs que les individus ne contrôlent pas, comme l'origine sociale ou les dons naturels, de même que l'inégalité des dotations initiales en capital. » (Piketty, 2015, p.73). Autrement dit, « la redistribution fiscale permet de limiter les conséquences de l'inégalité du capital humain en termes d'inégalité des niveaux de vie, sans toutefois modifier la source structurelle de l'inégalité. » (Piketty, 2015, p.74).

Cependant, cela pourrait avoir un effet indirect sur l'inégalité du capital humain. Les fonds récoltés, grâce aux taux d'imposition très élevés sur les hauts salaires, pourraient être utilisés au profit de l'ensemble de la société à travers des investissements dans la santé, l'éducation, la recherche et le développement, l'amélioration des conditions de travail, etc.

« Higher taxes stimulate growth by reducing poverty and welfare expenditure, raising living standards and boosting consumer demand for products in general consumption categories. »¹⁸ (Ramsay, 2005, p.208). Ces investissements pourraient, dans le long terme, diminuer l'inégalité de capital humain, par exemple en rendant l'éducation plus facilement accessible à tous.

En outre, en plus de mener à davantage de justice sociale, le salaire maximum pourrait être bénéfique au football professionnel. Les partisans d'un salaire maximum dans le football tirent d'ailleurs régulièrement la sonnette d'alarme concernant les conséquences de l'inflation des prix de transfert et des salaires pour le football. En 2011, Terra Nova, un « think tank » progressiste indépendant, publiait un rapport alarmant sur l'endettement des clubs. On peut notamment y lire qu'en 2011, les 733 clubs de football européens cumulent une dette estimée à 15 milliards d'euros, principalement causée par l'inflation sur les transferts et les salaires. Deux ans plus tard, dans un second rapport, Terra Nova plaide pour une régulation urgente du football et met en garde : « Les stratégies agressives menées sur le marché des transferts par certains clubs exercent une pression considérable sur les autres clubs, qui se doivent d'augmenter les ressources dépensées sur leurs joueurs, principalement les salaires, afin de rester compétitifs. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.6). Cela conduit certains clubs à prendre des risques considérables qui les mènent parfois à la faillite ou à la relégation. Portsmouth F.C., un ancien club de Premier League anglaise, a par exemple été rétrogradé en 2010 car sa dette était devenue trop importante alors que ses dépenses en matière de salaires atteignaient 100 % de son chiffre d'affaires.

« Pour pouvoir rivaliser et se maintenir dans l'élite, les clubs se doivent de suivre les prix du marché qui se trouvent être fortement à la hausse, même si cela les oblige à vivre au-dessus de leurs moyens. Le championnat espagnol en est le meilleur exemple. Au début de la saison 2011-2012, dix clubs de première division se sont ainsi déclarés en cessation de paiement : Sporting de Gijón, Málaga, Real Zaragoza, Levante, Real Sociedad, Mallorca, Racing, Betis, RayoVallecano et Granada. » (Alliot & Flanquart, 2013, p.6)

Bien qu'un salaire maximum sous la forme de taux de taxation élevés n'agisse pas directement sur les salaires bruts et n'aurait donc pas d'effet direct sur l'inflation salariale, je pense qu'indirectement, cela pourrait conduire les clubs à offrir des salaires moins

¹⁸ Traduction : « Des impôts plus élevés stimulent la croissance en réduisant la pauvreté et les dépenses liées au bien-être, augmentant les niveaux de vie et renforçant la demande des consommateurs pour des produits dans les catégories générales de biens de consommation. »

importants. A quoi bon offrir un salaire brut extravagant à Lionel Messi si, après taxation, son salaire net se rapproche de toute façon de celui d'une personne « plus ordinaire » ?

Au final, le salaire maximum devrait donc permettre d'éviter que des clubs se retrouvent en situation financière précaire en consacrant une part trop importante de leur budget aux salaires. De plus, cela devrait également mener à une plus grande équité sportive. En effet, l'inflation salariale n'est bénéfique qu'aux clubs les plus riches. Ceux-ci peuvent s'offrir les meilleurs joueurs et ont ainsi beaucoup plus de chances de remporter les compétitions. « Plus les salaires augmentent, moins les équipes à petit budget peuvent s'offrir de grands joueurs, au risque de déséquilibrer le jeu en faveur des plus riches. » (Enguix, 2009, p.42). Par exemple, les équipes parvenant jusqu'en demi-finale de la Ligue des Champions, la compétition sportive interclubs la plus prestigieuse d'Europe, sont depuis quelques années sensiblement les mêmes, à savoir les clubs les plus riches d'Europe comme le Real Madrid, le FC Barcelone, le Paris Saint Germain, Manchester City, le Bayern Munich, etc. Il est désormais hautement improbable que le FC Steaua Bucarest batte le FC Barcelone en finale de Ligue des Champions comme ce fut le cas en 1986 tant l'écart financier entre ces clubs est grand.

Ce déséquilibre dans le football européen engendre une diminution du suspens, ce qui pourrait à terme lui être néfaste. « The quality of a play or the league championship, which are the products in the professional team sports industry, depends among other things on the competitive balance in the league. »¹⁹ (Késenne, 2000, p.422). Des études empiriques ont en effet démontré que l'incertitude du résultat d'un match ou d'une compétition est un facteur significatif expliquant les revenus d'un club (Noll²⁰ ; Jennett²¹ ; Janssens & Késenne²² ; Knowles, Sherony, & Hauptert²³ cités dans Késenne, 2000). Autrement dit, un match équilibré dont le résultat est incertain attire davantage le public. L'inflation des salaires présente donc

¹⁹ Traduction : « La qualité d'un match ou d'un championnat, qui sont les produits de l'industrie professionnelle des sports d'équipe, dépend entre autres de l'équilibre concurrentiel entre les équipes qui composent le championnat. »

²⁰ Noll, R. G. (1974). Attendance and Price Setting. *Government and the Sports Business*, 115-158.

²¹ Jennett, N. (1984). Attendances, uncertainty of outcome and policy in Scottish league football. *Scottish Journal of Political Economy*, 31(2), 176-198.

²² Janssens, P., & Késenne, S. (1987). Belgian soccer attendances. *Tijdschrift voor Economie en Management*, 3, 305-315.

²³ Knowles, G., Sherony, K., & Hauptert, M. (1992). The demand for Major League Baseball: A test of the uncertainty of outcome hypothesis. *The American Economist*, 36(2), 72-89.

le risque que le public se désintéresse progressivement des compétitions footballistiques à cause d'un manque de suspens.

Les compétitions américaines par contre sont plus équilibrées grâce au système du « salary cap ». En NFL par exemple, il est très difficile de deviner à l'avance quels seront les deux finalistes au Super Bowl. Comme le montre le tableau ci-dessous, il y a eu 18 finalistes différents au cours des quinze dernières années sur les 32 équipes qui composent la NFL.

Tableau 4. Finalistes au Super Bowl entre 2000 et 2016

Année	Finalistes
2000	Los Angeles Rams – Tennessee Titans
2001	Baltimore Ravens – New York Giants
2002	New England Patriots – Los Angeles Rams
2003	Tampa Bay Buccaneers – Oakland Raiders
2004	New England Patriots – Carolina Panthers
2005	New England Patriots – Philadelphia Eagles
2006	Pittsburgh Steelers – Seattle Seahawks
2007	Indianapolis Colts – Chicago Bears
2008	New York Giants – New England Patriots
2009	Pittsburgh Steelers – Arizona Cardinals
2010	New Orleans Saints – Indianapolis Colts
2011	Green Bay Packers – Pittsburgh Steelers
2012	New York Giants – New England Patriots
2013	Baltimore Ravens – San Francisco 49ers
2014	Seattle Seahawks – Denver Broncos
2015	New England Patriots – Seattle Seahawks
2016	Denver Broncos – Carolina Panthers

Source : <http://www.nfl.com/superbowl/results/superbowl>

Dans la prochaine section, je présente une version particulière du salaire maximum proposée par Sam Pizzigati. Elle fait également appel à des taux d'impôt très élevés pour les hauts salaires mais elle comporte certaines spécificités.

3.4. Proposition de Pizzigati

Lors de ses recherches, Sam Pizzigati s'est notamment intéressé aux différentes tentatives menées au cours de l'Histoire pour essayer d'instaurer un salaire maximum. Il est arrivé à la conclusion que, pour que le salaire maximum soit un jour une réalité, il était primordial de montrer comment une telle mesure pourrait bénéficier aux personnes qui ne gagnent pas une rémunération élevée. « To become politically viable, a maximum wage proposal couldn't just cap the income of the wealthy. To become politically viable, a maximum wage proposal would have to offer direct benefits to the non-wealthy [...] »²⁴ (Pizzigati, 1992, p.76). Par exemple, en 1942, lorsque Franklin Roosevelt proposa que tout salaire au-dessus de 25 000 dollars (c'est-à-dire environ 365 000 dollars aujourd'hui) soit taxé à 100 %, il suggéra également une hausse des impôts pour les autres personnes gagnant moins de 25 000 dollars (Pizzigati, 1992, p.76). Dans ces conditions, pour Pizzigati, il était impossible que la proposition de Roosevelt ait des chances de devenir une loi. Par conséquent, Pizzigati s'est inspiré d'une autre proposition du salaire maximum, celle de Huey Long. Quelques années avant Roosevelt, cet ancien homme politique américain avait proposé une limite aux plus hauts salaires et, simultanément, que cette mesure soit liée à l'amélioration du bien-être des personnes qui ne sont pas riches (Pizzigati, 1992, p.76). Plus précisément, le plan de Long était que, à travers un système de taxation progressive, aucun homme ne possède plus de 50 millions de dollars – sachant que cette limite pourrait être réduite à 10 millions ou 15 millions si nécessaire – et que l'argent ainsi récolté soit redistribué pour que toute famille américaine ait une richesse de minimum 5 000 dollars (Long, 1934, p.14).

Contrairement à la proposition de Roosevelt, l'approche de Long captura l'attention du public (Pizzigati, 1992, p.77). Pour Pizzigati, la leçon à en tirer est évidente :

« Any plan to raise taxes significantly on the income of the wealthy, to become politically viable, must clearly and directly benefit the non-wealthy. Any maximum wage proposal that seeks to make a serious political impact must link the well-being of the vast majority of Americans to the imposition of the maximum wage. »²⁵ (Pizzigati, 1992, p.77)

²⁴ Traduction : « Pour devenir politiquement viable, une proposition pour un salaire maximum ne pourrait pas simplement plafonner les revenus des riches. Pour devenir politiquement viable, une proposition pour un salaire maximum devrait offrir des avantages directs aux personnes qui ne sont pas riches. »

²⁵ Traduction : « Tout plan visant à augmenter les impôts de manière significative sur le revenu des plus riches, pour devenir politiquement viable, doit clairement et directement bénéficier aux

Pizzigati s'est alors demandé quel pourrait être ce lien. Il a finalement repris l'idée avancée par Platon et Aristote d'un ratio idéal entre le salaire des plus pauvres et celui des plus riches. Le salaire maximum serait tout simplement indexé sur le salaire minimum et prendrait la forme d'une fiscalité fortement progressive. Le salaire maximum serait donc défini comme un multiple du salaire minimum. Le problème est alors de définir ce ratio mais ce n'est ni l'objectif de ce travail, ni le plus important. Comme le rappelle Herman Daly (1996), la question de savoir si le maximum doit être quatre fois, dix fois, ou douze fois le minimum n'est pas primordiale. Dans un premier temps, l'essentiel est qu'un ratio soit fixé comme référence, ce qui représenterait un passage de l'inégalité illimitée à l'inégalité limitée. En d'autres termes, définir le ratio adéquat est moins important que le fait même de fixer une limite. Cette limite pourra ensuite être ajustée dans le temps avec l'expérience pour qu'un ratio adéquat émerge.

Pour ce travail, considérons, comme le fait Sam Pizzigati (2005, p.484), qu'un ratio de un pour dix est approprié au monde d'aujourd'hui. Appliquons ce ratio au cas de la France. En arrondissant le salaire brut minimum français à 1 500 euros par mois par pure simplification, un ratio de un pour dix signifie que le salaire brut maximum serait de 15 000 euros par mois. Tout salaire dépassant ce plafond serait alors imposé à un taux de 100 %. Autrement dit, aucun français n'aurait, après avoir payé l'impôt, un salaire net plus de dix fois supérieur au revenu minimum.

Cette approche d'un maximum lié à un minimum comporte un gros avantage selon Pizzigati. Une augmentation du revenu des plus riches ne peut se faire sans une augmentation équivalente du revenu des plus pauvres, c'est-à-dire du salaire minimum. Autrement dit, si une personne touche déjà le salaire maximum mais qu'elle souhaite gagner un salaire encore plus élevé, elle devra forcément faire en sorte que le salaire minimum soit augmenté. Par conséquent, même si l'hypothèse économique habituelle selon laquelle les individus sont avant tout motivés par leur intérêt personnel est correcte, les plus riches, en recherchant leur propre intérêt, amélioreront la situation des plus mal lotis.

personnes qui ne sont pas riches. Toute proposition d'un salaire maximum qui cherche à avoir un impact politique sérieux doit relier le bien-être de la grande majorité des Américains à l'imposition du salaire maximum. »

« The rational self-interested entrepreneurs who are at or near the maximum wage and who want to increase their income will have an economic incentive to increase the well-being of the less wealthy. Only by using their abilities and skills for the benefit of society will they be able to ensure a rise in the upper limit of maximum allowable income. »²⁶ (Ramsay, 2005, p.210)

Contrairement au système de taxation progressif traditionnel, un tel système impliquerait une réciprocité entre les plus riches et les plus pauvres en liant le bien-être des plus mal lotis à celui des mieux lotis. Les riches auraient un intérêt personnel à œuvrer pour une augmentation du salaire minimum. Cela permettrait donc à la fois de réduire l'écart de richesses entre les plus riches et les plus pauvres et d'améliorer les opportunités et les perspectives de vie des plus pauvres (Ramsay, 2005, p.202). « Cette disposition encouragerait et nourrirait presque immédiatement une forme d'économie solidaire : pour la première fois, les plus riches auraient un intérêt personnel et direct au bien-être des moins riches. » (Pizzigati, 2012, p.11).

Autrement dit, selon Maureen Ramsay, lier le salaire maximum au salaire minimum fournit aux plus riches qui désirent accumuler encore davantage de richesses personnelles, une motivation d'agir pour le bien général de la société, tout en rappelant à l'ensemble des citoyens quel est le niveau du salaire minimum. Les individus rémunérés au salaire maximum ou à un salaire proche du maximum n'auront plus aucun intérêt à élaborer des projets qui ne bénéficient qu'aux plus riches, de telle sorte que l'intérêt personnel rationnel sera aligné avec les intérêts des plus pauvres. « Traditional self-interested behaviour is redirected to serving a wider social rationality and there is a strong incentive to promote quality growth. »²⁷ (Ramsay, 2005, p.211).

Un deuxième avantage est qu'un tel ratio ne constitue pas une limite à l'enrichissement mais seulement une limite à l'inégalité salariale. Contrairement à un salaire maximum défini comme un simple plafond à ne pas dépasser, un salaire maximum lié au salaire minimum

²⁶ Traduction : « Les entrepreneurs rationnels qui sont intéressés par leurs propres intérêts, qui gagnent le salaire maximum ou un salaire proche du maximum, et qui veulent augmenter leur revenu, auront un intérêt économique à augmenter le bien-être des moins riches. C'est uniquement en mettant leurs capacités et leurs compétences au service de la société qu'ils [les riches entrepreneurs] seront en mesure d'assurer une augmentation de la limite maximale au revenu admissible. »

²⁷ Traduction : « Le comportement traditionnel orienté sur la recherche de l'intérêt personnel est redirigé pour servir une rationalité sociale plus large et il y a une forte incitation à favoriser la croissance de la qualité. »

laisse l'opportunité de s'enrichir indéfiniment du moment que le salaire minimum augmente de façon équivalente. « The idea of a maximum wage is a modest proposal because an upper bound on income does nothing to limit personal wealth; it only ensures that wealth would be accumulated less rapidly. »²⁸ (Ramsay, 2005, p.213). Par conséquent, la liberté des individus, si chère aux libertariens notamment, n'est pas violée puisque toute personne reste libre de s'enrichir indéfiniment.

Cependant, l'idée d'un salaire maximum fait évidemment face à certains critiques notamment dans le milieu des affaires où cette idée est souvent débattue. Dans la prochaine section, je présente les critiques les plus importantes et tente de déterminer si elles peuvent s'appliquer au football, si elles sont fondées et, si c'est le cas, comment y répondre. Cinq grandes critiques me paraissent intéressantes à analyser ici.

3.5. Quelles sont les critiques au salaire maximum ?

3.5.1. Le salaire maximum est une menace à la liberté

Tout d'abord, à la manière des libertariens, l'idée d'imposer un salaire maximum est souvent perçue comme une atteinte à la liberté individuelle. Cependant, nous avons vu dans le chapitre 2 qu'il existe de nombreuses critiques à l'approche libertarienne qui « légitime » l'existence d'inégalités salariales au nom de la liberté, et ce même si ces inégalités atteignent des degrés extrêmes. De plus, comme le fait remarquer Pizzigati (2004, p.485), dans le monde moderne, aucune personne libre ne vit sans certaines limites à sa liberté. Même les libertariens admettent qu'une société totalement libre, dans le sens où chaque individu a le droit de faire ce qu'il désire, est impossible car la liberté d'un individu pourrait entrer en contradiction avec celle d'un autre. Par exemple, comme l'illustrent Arnsperger et Van Parijs, « votre liberté de vous asseoir sur nos genoux – ou de nous planter un couteau dans le dos – pourrait entrer en contradiction avec notre liberté d'éviter ces désagréments. » (Arnsperger & Van Parijs, 2003, p.30).

Certaines restrictions à la liberté sont donc logiques et nécessaires à la vie en société. Il est par exemple interdit de rouler à contre sens ou de dépasser les limitations de vitesse.

²⁸ Traduction : « L'idée d'un salaire maximum est une proposition modeste car une limite supérieure au revenu ne limite en rien la richesse personnelle ; cela garantit seulement que la richesse serait accumulée moins rapidement. »

Pourtant, cela constitue une limite à la liberté individuelle. Nous acceptons ces limites car nous comprenons qu'une liberté individuelle illimitée serait néfaste au bien-être global de la société. Autrement dit, nous fixons certaines limites car elles sont nécessaires à la protection de notre bien-être commun (Pizzigati, 2015).

Tout comme Pizzigati, j'estime que les énormes concentrations de richesses mettent au moins tout autant en danger le bien-être commun de la société que les conducteurs ne respectant pas les limitations de vitesse. Comme nous l'avons vu dans la critique de Cohen, la concentration de richesses dans les mains d'une minorité pourrait mener à une situation dans laquelle les plus riches ont beaucoup plus de pouvoir que les plus pauvres. Le lien entre le pouvoir et l'argent dans notre société n'est plus à démontrer. Les plus riches pourraient par exemple jouir d'un pouvoir politique plus grand qu'une personne « ordinaire » en finançant la campagne d'un politicien. Mais plus important encore, au plus une personne possède de l'argent, au plus elle a accès à un certain nombre de choses. Les plus riches pourraient donc s'accaparer des ressources au détriment des plus pauvres. « Ces inégalités [de richesses] donnent naissance à des pouvoirs accrus sur les ressources rares, voire à des formes de domination. » (Bourdeau, Flipo, & Maric, 2010, pp.121-122). En d'autres termes, il y a un risque que les plus pauvres soient privés des moyens pour mener une vie décente. De trop grandes inégalités de richesses pourraient ainsi mettre en danger la liberté des plus pauvres puisque, comme nous l'avons vu, la liberté réelle de faire quelque chose – dans ce cas-ci vivre décentement – n'est pas que le droit de faire cette chose, elle est aussi le pouvoir ou, autrement dit, le fait d'avoir les moyens de faire cette chose. En outre, je pense qu'au plus les inégalités de richesses grandissent, au plus le risque de tensions au sein de la société s'accroît, mettant à nouveau en danger le bien-être commun.

Aujourd'hui, l'inégalité des richesses atteint des sommets tels qu'il existe un grand nombre de personnes n'ayant plus les moyens de mener une vie décente pendant qu'une minorité indécemment riche vit dans un luxe superflu.

« Concrètement, [en 2013], les 0,1 % les plus riches de la planète, soit environ 4,5 millions d'adultes sur 4,5 milliards, semblent détenir un patrimoine net moyen de l'ordre de 10 millions d'euros, soit près de deux cents fois le patrimoine moyen au niveau mondial, d'où une part dans le patrimoine total de près de 20%. » (Piketty, 2013, p.698)

Vu qu'un tel niveau des inégalités de richesses met, à mes yeux, le bien-être commun de la société en danger pour les raisons citées ci-dessus, il me semble que l'imposition d'un salaire maximum serait une limite à la liberté des individus aussi légitime que les panneaux de signalisation nous obligeant à respecter une certaine vitesse en voiture.

3.5.2. Il faut laisser le marché récompenser chacun selon sa contribution

Selon Adam Smith (1776), qui est considéré comme l'un des pères des sciences économiques, en ne recherchant que son intérêt personnel, chaque individu contribue à l'intérêt général de la société, souvent d'une manière plus efficace que s'il avait réellement pour but d'y contribuer, à condition que l'Etat n'intervienne pas et ne cherche pas à réguler le marché. C'est ce qu'il appelle la célèbre « main invisible » dans son livre « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations ». Globalement, nos gouvernements perpétuent ce mythe selon lequel il y a une heureuse coïncidence entre la poursuite individuel du gain illimité et l'intérêt général, et essayent de ne pas trop intervenir sur les marchés (Ramsay, 2005, p.210).

« We have assumed, in economic matters, that all will turn out perfectly well if all of us just follow our own individual self-interest. Within our economy, consequently, we have relaxed limits on what individuals can do. We have reduced taxes on high incomes to encourage rich people to accumulate as much as they possibly can. A society where people are vigorously pursuing their own individual self-interests, our leaders preach, will ultimately evolve into a good and noble place. Greed, we assume, creates good. »²⁹ (Pizzigati, 2004, p.486)

Certains opposants au salaire maximum considèrent ainsi qu'il faut laisser le marché mesurer la valeur de la contribution d'une personne à la société et qu'on ne doit donc pas imposer une limite à la récompense obtenue en échange de cette contribution. « Defenders of different rewards according to contribution often claim that it is the market that measures and decides the value of the contribution. »³⁰ (Ramsay, 2005, p.204).

²⁹ Traduction : « En économie, on estime que tout se déroulera parfaitement si chacun d'entre nous ne suit que son propre intérêt individuel. Par conséquent, dans notre économie, nous essayons que les limites à ce que les individus peuvent faire soient assouplies. Les taxes sur les hauts revenus sont réduites pour encourager les riches à accumuler autant de richesses qu'ils le peuvent. Nos leaders politiques déclarent qu'une société dans laquelle les individus poursuivent vigoureusement leur intérêt personnel évoluera automatiquement vers une société bonne et noble. Nous estimons que l'avidité crée de la valeur. »

³⁰ Traduction : « Les partisans de récompenses différentes selon la contribution revendiquent souvent le fait que c'est le marché qui mesure et décide de la valeur d'une contribution. »

Cette critique présente deux faiblesses à mes yeux. Tout d'abord, elle n'est pertinente que si le salaire maximum prend la forme d'un plafonnement des revenus bruts. Dès lors que le salaire maximum vise à limiter les salaires nets – à travers l'instauration de taux de taxation très élevés pour les hauts salaires – cette remarque n'a plus lieu d'être puisque cela n'empêche pas le marché de récompenser les personnes selon leur contribution. Dans un premier temps, les superstars du football seront récompensées par le marché selon leur contribution, ce qui se traduira par des salaires bruts conséquents. Ce n'est qu'après cette première étape que le salaire maximum agira via le système de taxation, réduisant ainsi l'écart entre le salaire net d'une superstar du football et celui d'une personne « ordinaire ».

Une deuxième faiblesse de cette critique vient du fait que le marché mesure seulement à combien la contribution d'une personne peut être vendue, sans tenir compte d'une quelconque dimension morale. Autrement dit, lorsqu'on laisse le marché opérer librement à travers la loi de l'offre et de la demande, et déterminer à quel montant de récompense donne droit une contribution particulière, il est évident qu'aucune dimension morale n'entre en jeu. Mon but n'est pas de trouver un système alternatif permettant de mesurer la valeur de la contribution d'une personne à la société en tenant compte, entre autres, de dimensions morales. Un tel système me semble très compliqué, voire impossible, à mettre en œuvre comme l'explique Maureen Ramsay :

« One obvious problem is that of measuring or defining in any objective way the value to society of different jobs. The value created might be qualitative or quantitative, intrinsic or utilitarian, aesthetic or cultural, scientific, scholastic or educational, a public service or profit generating. There are different views reflecting different beliefs about which jobs contribute the most value to society. »³¹ (Ramsay, 2005, p.203)

En réalité, j'essaye simplement de montrer que laisser complètement faire le marché ne conduit pas à une solution morale, ni même objective car, si une hiérarchie des activités selon leur contribution à la société était possible, toute personne rationnelle serait d'accord d'admettre que le fait de jouer au football ne serait pas au sommet de la hiérarchie. Autrement dit, il est invraisemblable de penser en toute objectivité que, en jouant au

³¹ Traduction : « Un problème évident est celui de mesurer ou de définir, de quelque manière objective que ce soit, la valeur pour la société d'emplois différents. La valeur créée peut être qualitative ou quantitative, intrinsèque ou utilitaire, esthétique ou culturelle, scientifique, scolaire ou éducative, un service public ou une activité générant du profit. Il y a différents points de vue qui reflètent des croyances différentes sur les emplois qui contribuent le plus à créer de la valeur pour la société. »

football, Lionel Messi devrait gagner en un jour plus que ce que gagne une infirmière en une année en sauvant des vies. Or, en laissant le marché agir, c'est précisément ce qu'il se passe. Le marché accorde une valeur beaucoup plus grande à la contribution de Lionel Messi à la société qu'à celle d'une infirmière. La critique selon laquelle il faut laisser le marché agir sans intervenir fait donc abstraction de toute dimension morale et d'objectivité, ce que je ne peux personnellement me résoudre à faire.

De plus, il est curieux de remarquer que nos leaders politiques sont conscients de cette réalité. En effet, en introduisant un salaire minimum, on a reconnu que le marché pouvait, dans certains cas, sous-évaluer la valeur de la contribution d'une personne à la société et échouer à offrir un salaire de subsistance. Par conséquent, il serait plus cohérent de reconnaître que le marché peut également surévaluer la contribution d'une personne à la société (Ramsay, 2005, p.204).

3.5.3. Le salaire maximum risque de tuer l'innovation et de réduire la motivation

Une troisième crainte est qu'un salaire maximum réduise l'innovation et la créativité, ce qui aurait un effet néfaste sur l'ensemble de la société. « Any proposal for a maximum wage would have to confront the objection that capping wages would damage incentives to productive and entrepreneurial activity. This in turn would have adverse effects on the economy and diminish aggregate social utility. »³² (Ramsay, 2005, p.207). Selon certains opposants au salaire maximum, les hauts salaires agiraient donc comme des incitants à entreprendre. Par conséquent, en instaurant un salaire maximum, on prend le risque de décourager des entrepreneurs potentiels.

Cependant, cet argument n'a ici pas de sens puisque mon travail est focalisé sur les joueurs de football, or ces derniers n'ont pas pour vocation première d'innover. Par contre, un argument assez similaire est de dire que les hauts salaires agissent non pas comme des incitants à l'innovation et à la créativité, mais comme moyen de motivation. Dans ce cas, l'argument est applicable aux joueurs de football. Si l'on pousse la situation à l'extrême, instaurer un salaire maximum risque ainsi d'avoir deux conséquences néfastes pour le football. Premièrement, cela pourrait décourager les jeunes à tenter de devenir joueurs

³² Traduction : « Toute proposition d'un salaire maximum devrait faire face à l'objection que plafonner les salaires endommagerait les incitations à l'activité productive et entrepreneuriale. Cela aurait par conséquent des effets néfastes sur l'économie et diminuerait l'utilité sociale globale. »

professionnels, ce qui mettrait l'avenir de ce sport en péril. Cette première hypothèse, comme nous le verrons, me semble très exagérée, voire absurde. Deuxièmement, cela diminuerait la motivation des joueurs, ce qui aurait un effet négatif sur leurs performances et donc sur l'attractivité du football en général, ou pire, pourrait pousser les footballeurs à mettre un terme à leur carrière.

La première conséquence est hautement improbable étant donné que le football est avant tout une passion pour ceux qui le pratiquent avant de potentiellement devenir leur métier. Tout comme Bill Gates était passionné d'informatique avant d'être motivé par la possibilité de gagner beaucoup d'argent grâce à Microsoft, les jeunes jouent au football parce qu'ils aiment ça et non pas parce que ça pourrait leur rapporter un salaire conséquent dans le futur. En d'autres mots, il est très peu probable que la motivation première d'un jeune souhaitant devenir joueur de football soit l'argent.

La deuxième conséquence quant à elle mérite d'être analysée plus en détails. Tout d'abord, afin d'être un minimum motivé, tout footballeur doit logiquement recevoir un salaire lui permettant de mener une vie décente. Pour cette raison, le salaire maximum doit être une limite raisonnable, l'objectif n'étant évidemment pas d'asservir les joueurs de football. Ensuite, même s'il est clair que l'argent peut être une motivation, il semble peu plausible qu'il soit nécessaire d'offrir un salaire mensuel de 3 millions d'euros à Lionel Messi pour que celui-ci accepte de continuer à jouer au football. Dans un article sur le salaire maximum, Maureen Ramsay résume très bien cette idée.

« It is highly unlikely that bankers, barristers, company directors, consultants, and footballers would idle their time away if the highest pay they could earn was ten times more than the minimum wage. People in well-paid jobs work for a variety of reasons, because they enjoy producing goods and services other people value, because they want to use their talents and skills. They have reasons to work, which are unconnected to material reward such as prestige, respect, status, recognition, fame, social approval, and self-esteem. »³³ (Ramsay, 2005, p.207)

³³ Traduction : « Il est très peu probable que les banquiers, avocats, chefs d'entreprise, consultants et footballeurs passeraient leur temps à autre chose si le salaire le plus élevé qu'ils pouvaient gagner n'était que de dix fois le salaire minimum. Les gens qui ont des emplois bien rémunérés travaillent pour une variété de raisons, parce qu'ils aiment produire des biens et services que les autres valorisent, parce qu'ils veulent utiliser leurs talents et leurs compétences. Ils ont des raisons de travailler qui sont sans rapport avec une quelconque récompense matérielle telles que le prestige, le respect, le statut, la reconnaissance, la gloire, l'approbation sociale et l'estime de soi. »

Il me paraît donc raisonnable de penser que Lionel Messi n'arrêterait pas d'être footballeur si son salaire net était diminué suite à l'implémentation d'un salaire maximum, pour autant bien sûr que son salaire lui permette toujours de mener une vie « confortable ».

Néanmoins, il est légitime de craindre que l'instauration d'un salaire maximum, en réduisant les salaires des joueurs les mieux payés, provoque une réduction de la motivation de ces superstars qui seraient alors moins performantes, ce qui serait finalement néfaste pour l'attractivité du football en général. A ce propos, il existe une théorie appelée la théorie du Tournoi qui prédit que, « toutes choses égales par ailleurs, des prix plus élevés devraient inciter à davantage d'effort de la part des participants, et par suite, à de meilleures performances. » (Eber, 2008, p.355). Offrir un salaire élevé à Lionel Messi aurait donc pour conséquence de le motiver davantage. Il fournirait alors plus d'efforts, ce qui aurait un effet positif sur ses performances et permettrait à l'équipe de gagner plus de matchs et de remporter plus de trophées. Par conséquent, la réputation et la notoriété de son club – le FC Barcelone – augmenterait, ce qui se traduirait au final par des recettes plus importantes pour le club. Si cette théorie est vérifiée, cela signifie que diminuer les salaires des superstars par l'instauration d'un salaire maximum conduira à une diminution de leur motivation, ce qui impactera négativement leurs performances, rendant au final le football moins attractif.

Cependant, cette relation entre incitants financiers, motivation et performance, présente à mon sens trois faiblesses.

A. La relation salaire – motivation et la loi de l'utilité marginale décroissante

Tout d'abord, à la manière de David Robichaud et Patrick Turmel (2014, p.8), il semble raisonnable d'imaginer que l'effet du salaire sur la motivation d'un individu obéit à la loi de l'utilité marginale décroissante. Selon cette loi, lorsqu'un individu reçoit un bien désirable (son salaire par exemple), il en retire un bénéfice sous forme de plaisir, de satisfaction ou de motivation. Ainsi, au plus le nombre d'unités du bien reçues augmente, au plus l'utilité de l'individu augmente. Cependant, cette relation n'est pas linéaire mais décroissante. Cela signifie que chaque nouvelle unité du bien que l'individu reçoit produit moins d'utilité que l'unité précédente. David Robichaud et Patrick Turmel illustrent cette logique avec un exemple.

« Les premiers 10 000 dollars que reçoit un individu produisent des bénéfices énormes, en lui permettant de se loger, de manger, de se déplacer, se vêtir, etc. Lui offrir 10 000 dollars de plus améliorera sa situation, puisque cette somme lui permettra d'améliorer ses conditions de vie générale, mais produira moins de bénéfices que les premiers 10 000 dollars. Il en ira ainsi jusqu'à ce que l'ajout de 10 000 dollars de plus ne produise plus qu'un plaisir négligeable. » (Robichaud & Turmel, 2014, p.8)

Si l'on applique la loi de l'utilité marginale décroissante, cela veut dire qu'augmenter le salaire de Lionel Messi de 100 000 euros par exemple a aujourd'hui beaucoup moins d'effet sur sa motivation qu'au début de sa carrière, lorsque son salaire était bien moins important. En d'autres termes, au plus le salaire de Messi est élevé, au plus la hausse salariale doit être grande pour influencer positivement sa motivation. Arrivera donc un moment où une augmentation du salaire de Lionel Messi aura un effet quasi nul sur sa motivation. On peut alors se demander si ce montant à partir duquel une hausse salariale n'augmente quasiment plus la motivation de Lionel Messi n'a pas été atteint depuis longtemps. Autrement dit, est-ce que le fait de gagner un salaire mensuel de 1 million d'euros par exemple au lieu de 3 millions diminuera réellement la motivation de Lionel Messi, ce qui se traduirait par de moins bonnes performances ? Si la réponse est non, alors l'instauration d'un salaire maximum pourrait n'avoir aucune influence sur la motivation de Lionel Messi, à condition évidemment que ce salaire maximum ne soit pas excessivement bas. En effet, il est évident qu'un joueur de football sera complètement démotivé si le salaire qu'il perçoit ne lui permet même plus de mener une vie décente.

Je me suis donc intéressé aux performances de Lionel Messi d'année en année en fonction de l'évolution de son salaire. Ainsi, comme le montre le tableau 5, si l'on regarde les statistiques de Lionel Messi depuis la saison 2010-2011 jusqu'à la saison 2015-2016 (dernière saison achevée en date), on constate que ses performances ne croissent pas continuellement d'année en année, alors que son salaire n'a cessé d'augmenter³⁴. Dans le cas de Lionel Messi, on ne peut donc pas conclure à une relation positive entre incitants financiers et performances.

³⁴ Il est difficile de trouver le salaire de Lionel Messi d'année en année car le FC Barcelone fournit très peu d'informations à ce sujet mais selon divers journaux et sites internet, il est clair que son salaire ne cesse d'augmenter à chaque renégociation de contrat.

Tableau 5. Performances de Lionel Messi de 2010 à 2015

Saison	Matches joués	Buts inscrits	Passes décisives	Moyenne de buts inscrits par match	Moyenne de passes décisives par match
2010-2011	55	53	23	0,96	0,42
2011-2012	60	73	28	1,22	0,47
2012-2013	50	60	15	1,2	0,3
2013-2014	46	41	14	0,89	0,304
2014-2015	57	58	27	1,02	0,47
2015-2016	49	41	23	0,83	0,47

Source : <http://messivsronaldo.net/>

*Il est vrai que les performances d'un joueur de football ne se traduisent évidemment pas uniquement en nombre de goals marqués et en nombre de passes décisives mais utiliser de tels critères me semble être le meilleur moyen d'évaluer les performances d'un attaquant (position qu'occupe Lionel Messi).

Il existe en fait une multitude de facteurs, autres que la motivation, qui affectent les performances de Lionel Messi (difficulté à se remettre d'une blessure, vieillissement, niveau et état de forme des coéquipiers, etc.) et qui démontrent donc l'ambiguïté de la relation entre incitants, motivation et performance. Néanmoins, Lionel Messi n'est qu'un cas isolé qui ne permet pas à lui seul de rejeter la théorie du Tournoi. Afin de déterminer s'il existe réellement une relation positive entre incitants financiers, motivation et performances, intéressons-nous aux résultats de différentes études empiriques.

B. La théorie du Tournoi n'est pas prouvée empiriquement

Des études ont démontré que la théorie du Tournoi semble mieux adaptée aux sports individuels qu'aux sports collectifs. Dans le cas d'un sport individuel tel que le golf, Ehrenberg et Bognanno (1990, p.1313) ont découvert une relation positive entre les performances des golfeurs et les sommes mises en jeu. Plus précisément, après avoir analysé les 40 tournois du Professional Golfers Association (PGA) Tour de 1984, ils ont montré qu'une augmentation des prix distribués de 100 000 dollars se traduisait par en moyenne 1,1 coups de moins par parcours. Par contre, une analyse empirique des politiques salariales des équipes de la MLB (Major League Baseball) aux États-Unis entre 1985 et 1998

réalisée par Depken (2000) a démontré qu'une plus grande disparité salariale entre les joueurs d'une équipe de baseball se traduisait par de moins bonnes performances. Quatre ans plus tard, en 2004, une étude similaire menée par Berri et Jewell et réalisée cette fois sur les équipes de NBA (National Basketball League) a débouché sur des résultats opposés. Les auteurs n'ont trouvé aucun lien entre inégalités salariales et productivité. Finalement, en analysant le cas des quatre grandes Ligues professionnelles américaines, Frick, Prinz et Winkelmann (2003) ont montré que les résultats variaient en fonction de la Ligue. Dans le cas du hockey, ils n'obtiennent aucun effet significatif des inégalités salariales sur la performance des équipes. En ce qui concerne le basketball, il semblerait qu'il existe une relation positive entre la disparité des salaires au sein d'une équipe et la performance de cette équipe. Par contre, dans le cas du baseball et du football américain, ils trouvent qu'une moindre dispersion salariale améliore les résultats des équipes.

Ils expliquent cette hétérogénéité dans leurs résultats par des différences dans les besoins de cohésion entre les ligues. Plus précisément, vu qu'une équipe de hockey ou de basketball compte nettement moins de joueurs qu'une équipe de baseball ou de football américain, ils estiment que la coopération et la cohésion au sein du groupe de joueurs sont moins importantes pour ces deux ligues que pour les deux autres. Autrement dit, parce qu'une équipe de baseball ou de football américain est composée d'un nombre relativement plus élevé de joueurs qu'une équipe de hockey ou de basketball, ces sports requièrent davantage de coopération et de cohésion à l'intérieur de l'équipe (Eber, 2008). Le lien avec le degré de disparité des salaires entre les joueurs est ensuite évident. Etant donné que la cohésion est si importante pour le baseball et le football américain, il est primordial que les inégalités de salaires entre joueurs ne soient pas trop importantes dans ces deux sports. Dans le cas contraire, cela nuirait à la cohésion et la coopération et donc à la performance des équipes. Au contraire, pour le basketball et le hockey, de fortes inégalités salariales n'auront pas d'effets négatifs sur la performance des équipes car la baisse de cohésion et de coopération que ces inégalités provoquent n'a pas de grandes conséquences sur la performance des équipes.

Etant donnée cette hétérogénéité des résultats, nous ne pouvons pas conclure à une relation univoque entre incitants financiers et performances sportives. Il me semble donc absurde de rejeter l'idée d'un salaire maximum sur la base que des salaires moins élevés

conduiraient à une diminution de la motivation et, par conséquent, à une diminution de la performance, alors que les résultats des études empiriques dans le milieu sportif ne permettent pas de confirmer la théorie du Tournoi.

C. La motivation dépend davantage du salaire relatif que du salaire absolu

Il existe un dernier facteur mettant à mal la justification des hauts salaires fondée sur la motivation et donc le rejet d'un quelconque salaire maximum. Il est pertinent de se demander si ce ne sont pas les compensations relatives plutôt que les compensations absolues qui motivent les individus. Une importante littérature a démontré que la satisfaction d'un individu n'est pas fonction de sa fortune absolue, mais plutôt de sa position relative par rapport à la fortune des individus constituant son ensemble comparatif (Robichaud & Turmel, 2014, p.8).

Si l'on applique cette théorie à notre exemple, cela implique que la satisfaction de Lionel Messi, et par extension sa motivation, dépend de la position de son salaire relativement à ses pairs, c'est-à-dire à l'ensemble des joueurs de football. Etant majoritairement considéré comme le meilleur joueur du monde à l'heure actuelle, sa motivation pourrait ainsi décliner si un autre joueur était mieux payé que lui. Cette approche implique également qu'il n'est pas nécessaire de lui verser un salaire extravagant pour qu'il soit le plus motivé possible, il suffit simplement de lui verser le salaire le plus élevé dans le milieu du football. Selon cette approche, si le deuxième joueur le mieux payé recevait 10 000 euros par mois, il suffirait de verser à Messi une somme légèrement supérieure pour que sa motivation soit maximale et non 3 millions d'euros comme c'est le cas actuellement.

De plus, s'il est vrai que la motivation dépend davantage du salaire relatif que du salaire absolu, instaurer un salaire maximum permettrait d'éviter une guerre des salaires entre les clubs désireux d'offrir à leur joueur vedette un salaire motivant. En effet, dans un modèle simplifié où il n'existerait que deux clubs de football X et Y comptant chacun une superstar, le club X, dans le but de motiver au maximum sa superstar, lui versera un salaire plus élevé que celui de la superstar du club rival Y. De son côté, le club Y, de peur que la motivation de sa superstar ne décline, répliquera en offrant un salaire encore plus élevé que le nouveau salaire de la superstar du club X, entraînant ainsi une escalade des salaires qui ne finira que lorsque les salaires des superstars seront si élevés qu'un des clubs ne pourra

raisonnablement plus surenchérir. Instaurer un salaire maximum permettrait d'éviter ce cas de figure en rendant une escalade infinie des salaires impossible.

Ces trois éléments nous montrent que la relation entre le salaire et la motivation est complexe et qu'il est donc loin d'être évident que l'instauration d'un salaire maximum réduira la motivation des joueurs.

3.5.4. Le salaire maximum n'aura pas d'effet réel

Une quatrième critique, qui est spécifique au salaire maximum sous la forme de taux de taxation très élevés, est de dire qu'augmenter le niveau de taxation des gros salaires ne permettra pas à l'Etat de récolter davantage d'argent car les plus riches trouveront un moyen de recevoir leur salaire sous des formes moins taxables, comme des avantages non taxables par exemple (Pizzigati, 2004, p.494). En réduisant le salaire brut que le FC Barcelone verse à Lionel Messi mais en augmentant ce qu'il gagne sous des formes moins taxables, la richesse de Lionel Messi ne diminuerait pas et le gouvernement espagnol ne récolterait pas plus de taxes même si le taux d'imposition a augmenté car la partie taxable de la richesse de Lionel Messi serait réduite. Il est d'ailleurs regrettable de constater que certains joueurs de foot, dont Lionel Messi, figurent parmi les noms divulgués dans la récente affaire d'évasion et de fraude fiscale, les « Panama Papers ». Lutter contre de telles pratiques relève de la problématique de l'évasion fiscale qui est bien trop large pour être analysée dans ce travail. Mais il est clair que, pour être efficace, l'instauration d'un salaire maximum, que ce soit dans le milieu sportif ou dans un autre domaine, devrait s'accompagner de mesures destinées à lutter contre l'évasion fiscale au niveau européen et même mondial.

3.5.5. Le salaire maximum risque de provoquer l'exode des footballeurs

Une autre crainte par rapport au salaire maximum est qu'il provoque l'exode des personnes les mieux rémunérées vers les pays où le taux d'imposition des hauts salaires est plus faible. Autrement dit, un salaire maximum en France par exemple risquerait de provoquer une fuite des hauts salaires, de leurs compétences et de leurs capacités d'investissements hors de la France, ce qui pourrait être dommageable à l'économie française. Dans le cas du football, il est possible que Lionel Messi décide de fuir le championnat espagnol si l'Espagne impose un salaire maximum dans son championnat. Si toutes les stars du championnat espagnol

décidaient d'imiter Messi, cela pourrait être particulièrement néfaste pour la qualité et l'attractivité du championnat et pour l'économie espagnole. En effet, dans certaines villes européennes, la notoriété du club de football de la ville joue un rôle économique important. En 2013, dans un article de la BBC, le directeur général de Manchester City, Howard Bernstein, déclarait à propos de la ville de Manchester : « We have football to thank for the city's global presence, attracting thousands of international visitors, and millions of viewers. Football is a key part of our economic strategy. »³⁵ (Wilson, 2013). Selon Howard Bernstein, il n'y a donc aucun doute que la présence de deux clubs prestigieux (Manchester United et Manchester City) est un atout économique important pour la ville de Manchester. De plus, les riches footballeurs vivant en Europe représentent un pouvoir d'achat et une source d'investissement non négligeable pour l'économie européenne.

Une étude menée par Kleven, Landais et Saez (2010) visant à analyser les effets de taux de taxation élevés sur la migration des superstars du football en Europe a conclu à un effet significatif des taux de taxation sur la mobilité. A l'aide d'un certain nombre de modifications fiscales et institutionnelles, ils ont pu démontrer que des réformes fiscales spécifiques à un pays menaient à des réponses significatives en termes de migration. « Multinomial regression analysis using all sources of variation in the post-Bosman period confirms that the mobility response to tax rates is large [...] Hence, a country can successfully attract foreign players by providing foreigner-specific tax breaks. »³⁶ (Kleven, Landais, & Saez, 2010, p.29). Au vu de ses résultats, il est donc pertinent de craindre un exode des meilleurs joueurs de football vers un pays où il n'y aurait pas de salaire maximum.

On retrouve ici un argument fréquemment utilisé pour expliquer les hauts salaires des dirigeants d'entreprise et qui peut être transposé au cas des footballeurs professionnels, à savoir la difficulté à les remplacer. Selon cette approche, Lionel Messi bénéficie d'un salaire aussi élevé parce que sa présence dans l'équipe du FC Barcelone permet au club de réaliser d'importantes retombées économiques. Autrement dit, sans Messi, les profits réalisés par le

³⁵ Traduction : « Nous devons remercier le football pour la présence mondiale de la ville, attirant des milliers de visiteurs internationaux, et des millions de spectateurs. Le football est un élément clé de notre stratégie économique. »

³⁶ Traduction : « Une analyse de régression multinomiale utilisant toutes les sources de variation durant la période post-Bosman confirme que la réponse aux taux d'imposition en termes de mobilité est large. [...] Par conséquent, un pays peut réussir à attirer les joueurs étrangers en offrant des allègements fiscaux spécifiques aux étrangers. »

club seraient moindres et, plus largement, le championnat espagnol serait moins attractif. Pour cette raison, il est normal qu'il soit grassement récompensé.

Dans un article consacré à *La Juste Part*, Peter Dietsch³⁷ (cité dans Robichaud & Turmel, 2014, p.4) parle ainsi de « remplaçabilité différentielle des individus » qui permettrait d'expliquer l'existence d'inégalités salariales importantes. A ce propos, David Robichaud et Patrick Turmel précisent que : « Il ne fait aucun doute qu'une des meilleures façons d'expliquer la rémunération d'un individu dans notre société est d'évaluer la difficulté de le remplacer ou la rareté des compétences qui sont les siennes – des compétences plus rares (et recherchées) étant associées à une rémunération plus substantielle. » (Robichaud & Turmel, 2014, p.5). Le salaire d'un joueur de football serait donc corrélé positivement à la difficulté de le remplacer, qui elle-même dépend logiquement de la rareté des compétences footballistiques de ce joueur. Lionel Messi étant considéré comme l'un des meilleurs joueurs de tous les temps, il est évident que ses qualités sont rares. Beaucoup d'équipes aimeraient le compter dans leur effectif et le FC Barcelone est prêt à lui offrir un salaire très important de peur de le voir partir et de ne pas trouver un joueur capable de le remplacer. La mise en place d'un salaire maximum dans le championnat espagnol risquerait alors de provoquer le départ de Lionel Messi vers un autre championnat plus lucratif, ce qui serait dommageable au FC Barcelone et à l'ensemble du championnat espagnol. En effet, il serait très difficile pour le FC Barcelone, voire impossible, de recruter un joueur de son calibre.

Cependant, il existe un moyen évident d'éviter un exode des joueurs d'un championnat à un autre. Il suffirait qu'un salaire maximum équivalent soit imposé à l'ensemble des championnats de football. Comme nous l'avons vu, certaines voix se sont déjà élevées en faveur de la mise en place d'un salaire maximum dans l'ensemble du football européen. Cependant, je crois qu'il serait préférable d'aller plus loin et de plaider pour l'instauration de ce système au niveau mondial. En effet, avec le développement du « soccer »³⁸ aux États-Unis et la Chine qui a investi énormément dans le football ces dernières années, le même problème risque de se poser. On peut craindre qu'un salaire maximum cantonné au football

³⁷ Dietsch, P. (2014). Ex ante ou ex post: comment l'éducation et la formation professionnelle modifient-elles la juste part ? *Philosophiques*, 41(1), 161-164.

³⁸ Nom donné au football par les Américains. Aux États-Unis, le terme « football » fait référence au football américain.

européen engendre tôt au tard un exode majeur des footballeurs vers la Chine ou les États-Unis par exemple.

Il est intéressant de remarquer qu'un exode vers la Chine a déjà débuté. Cet hiver, les clubs chinois ont recruté plusieurs joueurs réputés des grands championnats européens en leur offrant des salaires plus avantageux qu'en Europe. Sur les 10 transferts les plus élevés du mercato d'hiver, cinq ont été effectués vers la Chine (Alex Teixeira, Jackson Martinez, Ramires, Elkeson et Gervinho) et il ne s'agit plus de joueurs en fin de carrière comme cela avait été le cas auparavant avec les transferts de Nicolas Anelka ou de Didier Drogba. Par conséquent, sans un salaire maximum au niveau mondial, on peut craindre qu'une diminution des salaires nets des joueurs en Europe via l'imposition d'un salaire maximum spécifique au football européen rende le championnat chinois encore plus attractif et donc que l'exode des stars du football européen vers la Chine s'amplifie.

3.5.6. La brièveté de la carrière des footballeurs

Un dernier argument contre le salaire maximum est la brièveté de la carrière d'un sportif. Selon cette approche, il est légitime qu'un sportif de haut niveau revendique un salaire largement plus élevé que l'employé lambda car la durée de sa carrière est nettement inférieure (Bouvet, 1996, p.123). A première vue, cet argument semble compréhensible. Par exemple, il est vrai que la carrière d'un joueur de football professionnel dépasse rarement vingt ans. La plupart des joueurs prennent ainsi leur retraite avant quarante ans car leurs conditions physiques ne leur permettent plus de jouer au top niveau. Ils se retrouvent alors sans emploi et il leur est souvent très difficile de se reconvertir car la majorité d'entre eux sont sans diplôme vu qu'il leur était impossible de combiner études et football professionnel. Par conséquent, il est normal qu'ils gagnent des salaires très élevés afin qu'ils puissent continuer à avoir une vie décente après leur carrière.

Mais à la réflexion, cet argument présente des faiblesses. Tout d'abord, si l'on considère raisonnablement qu'une carrière de footballeur professionnel dure en moyenne une dizaine d'années et que les salariés des autres secteurs travaillent une quarantaine d'années, le rapport entre les rémunérations des premiers et les rémunérations des seconds devrait alors être voisin de quatre (Bouvet, 1996, p.124). Il faudrait évidemment veiller à ce que l'instauration d'un salaire maximum ne conduise pas à une baisse trop excessive des salaires

des footballeurs afin de ne pas passer sous ce rapport. Aujourd'hui, on est bien au-dessus d'un tel rapport lorsqu'il s'agit des salaires des superstars du football telles que Lionel Messi (environ 36 millions d'euros par an) ou Cristiano Ronaldo (environ 27 millions d'euros par an).

Ensuite, comme le montre Patric Bouvet (1996, p.123), la reconversion pour les superstars du football après leur carrière est généralement plus facile que pour les joueurs n'ayant eu qu'une notoriété limitée. Nombreux sont les exemples d'anciennes vedettes du ballon rond devenus entraîneurs par exemple, ou travaillant à une autre fonction au sein d'un de leurs anciens clubs. On pense par exemple à Pep Guardiola, ancien joueur du FC Barcelone qui en est par la suite devenu l'entraîneur, ou plus récemment à Zidane, le nouvel entraîneur du Real Madrid. Or, ce sont surtout les superstars qui seront affectées par le salaire maximum. Par conséquent, si ces superstars ont plus de facilités à se reconvertir, il est incohérent de plaider contre le salaire maximum sur base de la brièveté de leur carrière. Gary Becker³⁹ (cité dans Bouvet, 1996, p.123) va même plus loin en proposant l'idée que la pratique d'un sport de haut niveau peut être considérée comme un investissement. Selon cette vision, le joueur qui baigne constamment dans le football de haut niveau accumule des connaissances spécifiques tout au long de sa carrière et peut ensuite faire valoir ses connaissances lors d'une éventuelle reconversion, à condition que celle-ci demeure dans le milieu du football.

De plus, certaines anciennes vedettes du football travaillent aujourd'hui pour la télévision en tant que journaliste sportif ou comme simple consultant, et bénéficient souvent d'un salaire conséquent. L'exemple le plus marquant est sans doute celui de Thierry Henry. Cet ancien joueur français, considéré comme une légende vivante à Arsenal, est aujourd'hui consultant pour la chaîne de télévision britannique « Sky Sports » qui lui a offert un contrat d'un peu plus de 30 millions d'euros sur une durée de six ans. Thierry Henry perçoit donc un salaire d'approximativement 5 millions d'euros par an, soit plus de 400 000 euros par mois. Cette rémunération dépasse même celle qu'il recevait dans les dernières années de sa carrière de footballeur lorsqu'il jouait pour les New York Red Bulls (il touchait 3,1 millions d'euros par mois lors de sa dernière saison) (Desprez, 2014).

³⁹ Becker, G. (1964). Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. *National Bureau of Economic Research*.

Cependant, étant donné que les reconversions des superstars sont *généralement* plus faciles mais que ce n'est pas toujours le cas, je crois qu'il serait injuste de ne pas du tout prendre en considération l'argument de la brièveté de la carrière des sportifs. J'estime que cet argument est à prendre en compte mais qu'il doit être nuancé car il ne permet certainement pas de justifier les rémunérations que touchent les superstars du football à l'heure actuelle. Selon moi, cet argument justifie qu'un footballeur ait un salaire net supérieur à celui d'une personne « ordinaire » qui aura normalement une carrière plus longue, mais cette différence, comme nous l'avons vu, devrait refléter la différence de longévité entre la carrière d'un sportif et celle de la personne « ordinaire ». Par conséquent, il faudrait mener des recherches complémentaires pour déterminer un ratio adéquat. Au final, je crois que l'argument de la brièveté de la carrière des sportifs n'est pas valable pour rejeter l'idée d'un salaire maximum, mais qu'il est par contre à prendre en compte afin que le salaire maximum ne mène pas à une diminution trop importante des salaires des superstars du football.

3.6. Conclusion du chapitre 3

Pour synthétiser ce dernier chapitre, je pense qu'un salaire maximum sous la forme de taux de taxation très élevés est une bonne solution pour diminuer les très hauts salaires des superstars du football. Cela pourrait permettre de lutter contre les inégalités de richesses qui peuvent mener à des situations injustes dans lesquelles la liberté de certains individus est limitée, tout en étant bénéfique pour le football en aidant les clubs à conserver une bonne santé financière. Je ne crois pas que cette possibilité est une utopie car, d'une part, bien que ce soit sous une forme différente, un salaire maximum existe déjà dans les grandes ligues sportives américaines et, d'autre part, on a déjà connu des taux de taxation très élevés au cours de l'Histoire.

Cependant, pour qu'une telle mesure soit efficace, elle devrait s'accompagner d'une véritable lutte contre l'évasion fiscale au niveau européen. Il faudrait également qu'elle soit instaurée mondialement, dans tous les championnats, afin d'éviter une fuite des superstars du football d'un championnat à un autre. Enfin, j'estime que l'argument de la brièveté de la carrière des footballeurs professionnels est à prendre en compte mais qu'il doit être nuancé car, même si cet argument peut justifier que le salaire net d'un footballeur soit plus élevé que celui d'une personne « ordinaire » qui fournirait des efforts équivalents, il ne peut justifier les salaires actuels mirobolants des superstars du football.

Conclusion

Dans sa version classique, le libéralisme considère qu'une distribution des revenus ou des richesses extérieures peut être très inégale tout en demeurant parfaitement juste. A travers sa célèbre parabole du basketteur Wilt Chamberlain, Robert Nozick nous a montré que le fait qu'une distribution des richesses extérieures soit très inégale n'est en réalité pas pertinent pour juger du caractère juste ou injuste de cette distribution. Pour lui, et plus généralement pour les libéraux, il faut et il suffit d'examiner le processus qui a mené à cette distribution. Si ce processus ne consiste qu'en un ensemble de transferts volontaires des richesses extérieures effectués au départ d'une distribution qui était elle-même juste, alors la nouvelle distribution des richesses extérieures résultant de ce processus est juste. Selon cette approche, les salaires extravagants des superstars du football peuvent donc très bien être justes, malgré qu'ils soient nettement supérieurs au salaire moyen de la population. Par conséquent, pour Nozick, il serait injuste de les limiter par quelque manière que ce soit car cela constituerait une atteinte à la liberté des superstars, et plus précisément, à la propriété de soi.

Cependant, suite à mes recherches, je suis arrivé à la conclusion que justifier les salaires des superstars du football de cette manière était impossible en pratique et que la position libérale présente plusieurs faiblesses. Appliquer la théorie libérale aux salaires des vedettes du football implique de vérifier deux conditions. Il faut tout d'abord s'assurer que ces salaires sont le fruit de transactions toujours volontaires et, deuxièmement, que ces transactions aient été effectuées au départ d'une distribution des richesses extérieures juste. Or, ce deuxième point ne peut être vérifié car une situation de départ totalement juste ne peut être garantie dans le monde réel. En outre, même s'il était possible de montrer en pratique que les salaires des superstars du football respectent ces deux conditions, je serais toujours d'avis, contrairement au libéralisme classique, que ces salaires ne sont pas justifiés essentiellement pour deux raisons.

Premièrement, la concentration de richesses dans les mains d'un petit nombre d'individus est problématique. Tout d'abord, cela peut engendrer des tensions au sein de la société entre les personnes disposant de moins de richesses et ces individus privilégiés, ce qui serait néfaste au bien-être commun. Ensuite, cela risque de donner à ces individus un pouvoir trop important par rapport aux autres individus. Dans nos sociétés actuelles, l'argent est souvent

synonyme de pouvoir. De plus, grâce à leurs salaires très élevés, les superstars du football ont un accès disproportionné aux ressources de la société, au risque de restreindre l'accès aux ressources pour les individus ne bénéficiant pas de tels salaires. Certaines personnes pourraient ainsi être privées des moyens pour mener une vie décente. La liberté de ces personnes serait par conséquent menacée car la liberté réelle de faire quelque chose – dans ce cas-ci, vivre décentement – n'est pas, comme le pensaient les libertariens, que le droit de faire cette chose, elle est aussi le pouvoir ou, autrement dit, le fait d'avoir les moyens de faire cette chose. La situation dans laquelle la liberté de certains est violée, et qui est engendrée entre autres par les hauts salaires des superstars du football, serait alors injuste même d'un point de vue strictement libertarien. En considérant qu'il faut uniquement analyser la distribution antérieure et le processus conduisant à la nouvelle répartition des revenus ou des richesses extérieures pour juger du caractère juste ou injuste de cette répartition, les libertariens commettent une erreur. Il est important d'évaluer également le résultat du processus, c'est-à-dire la nouvelle distribution en tant que telle, car une distribution très inégalitaire des revenus ou des richesses extérieures peut mettre en péril la liberté de certains individus, et ce tout en étant le résultat d'échanges volontaires effectués au départ d'une distribution juste.

La deuxième raison est que les superstars du football n'ont pas acquis un tel statut exclusivement par eux-mêmes ou, autrement dit, à l'aide uniquement d'éléments qui ressortent du registre de la propriété de soi. Ils ont eu la chance de naître avec un talent inné pour le football qui leur appartient mais, pour que ce talent se développe, ils ont nécessairement eu recours à des éléments du monde extérieur, des ressources communes sur lesquelles ils n'ont pas un droit de propriété exclusif. Similairement, ce n'est que grâce à la société dans laquelle ces superstars évoluent que leurs capacités sportives leur permettent de créer de la richesse et de bénéficier de salaires particulièrement élevés. Comme toute autre personne, ils doivent faire usage du monde extérieur pour créer de la richesse et, s'ils bénéficient de rémunérations aussi importantes, c'est notamment parce que le football est extrêmement valorisé dans la société actuelle. Par conséquent, tout comme Fried, Robichaud, Turmel et les libertariens de gauche, j'estime que les superstars du football sont en partie redevables à la société. Étant donné que ces superstars ont nécessairement eu recours à des ressources qu'ils ne possèdent pas pour développer leur

talent naturel et acquérir leurs capacités sportives, ces capacités ne relèvent pas entièrement de la propriété de soi. Il est donc faux de dire que les superstars du football ont un droit de propriété inviolable sur l'argent qui leur est versé en échange de leurs performances sportives.

Ces deux remarques ont deux conséquences majeures. Premièrement, contrairement à ce qu'avance le libéralisme classique, le fait de redistribuer une partie des salaires des superstars du football ne constitue pas nécessairement une violation de leur droit de propriété, ou plus largement, de leur liberté. La deuxième conséquence est que la part de leurs salaires redistribuée actuellement est bien trop faible. Ils continuent de jouir de salaires nets mirobolants, contribuant ainsi à l'augmentation des inégalités de richesses, ce qui pourrait au final menacer la liberté des plus pauvres. Il faudrait donc limiter leurs salaires par l'imposition d'un salaire maximum. Celui-ci pourrait prendre principalement deux formes. Comme c'est le cas dans certaines grandes ligues sportives américaines, il pourrait s'agir d'une masse salariale à ne pas dépasser pour chaque club. En suivant cette approche, les salaires bruts des superstars du football ne pourraient pas être supérieurs à un certain montant. Cependant, malgré ce système de plafonnement, beaucoup de sportifs américains continuent de recevoir des rémunérations équivalentes à celles des superstars du football. Pour que ce système soit efficace, c'est-à-dire qu'il conduise à une réelle diminution des salaires bruts des superstars du football, il faudrait que la limite à la masse salariale soit fixée à un montant raisonnable et qu'il n'existe pas diverses règles permettant de la contourner. Néanmoins, cette approche comporte toujours un désavantage. Dans le cas d'un resserrement des salaires bruts, les entreprises (ou les clubs de football) auront moins d'incitants à engager des personnes peu qualifiées car le coût du travail peu qualifié aura augmenté relativement à celui du travail qualifié. Par conséquent, les personnes les moins qualifiées seront pénalisées car elles auront plus de difficultés à trouver un emploi.

J'estime donc qu'une autre option est préférable. Je suis davantage en faveur d'une solution qui aurait pour conséquence de diminuer les salaires nets des superstars du football. On pourrait imaginer laisser les clubs de football rémunérer leurs joueurs comme ils l'entendent et, par après, via des taux de taxation bien supérieurs aux taux actuels, de redistribuer une large part des salaires bruts des vedettes du football. Par ce procédé, on parviendrait à plus d'égalité entre le salaire net d'une personne « ordinaire » et ceux des superstars du football,

tout en récoltant de l'argent qui pourrait être redistribué sous formes d'investissements utiles à l'ensemble de la société pour davantage de justice sociale.

Il s'agirait donc d'un salaire maximum sous la forme de taux de taxation très élevés. A la manière de Pizzigati, on pourrait même imaginer lier le salaire maximum au salaire minimum. Concrètement, le salaire maximum serait indexé sur le salaire minimum et prendrait la forme d'une fiscalité fortement progressive. Le salaire maximum serait donc défini comme un multiple du salaire minimum. Si on imagine, comme le fait Pizzigati, qu'un ratio de un pour dix est adéquat, cela signifie qu'aucune superstar du football n'aura, après avoir payé l'impôt, un salaire net plus de dix fois supérieur au revenu minimum. A l'inverse d'un simple plafonnement des salaires nets ou bruts, cette version du salaire maximum ne constitue par une limite à l'enrichissement. Elle laisse l'opportunité pour les plus riches de s'enrichir indéfiniment, à condition bien sûr que le salaire minimum augmente de façon équivalente. Un tel système impliquerait ainsi une réciprocité entre les plus riches et les plus pauvres, en liant le bien-être des plus mal lotis à celui des mieux lotis, parmi lesquels les superstars du football.

Des recherches complémentaires sont nécessaires pour déterminer quel ratio serait adéquat pour que les superstars du football, après taxation, aient un salaire net leur permettant de mener une vie confortable, sans pour autant jouir d'un luxe complètement superflu et indécent. En outre, je crois qu'un ratio adéquat devra également prendre en considération deux autres éléments. Tout d'abord, à mes yeux, il est normal qu'à travail fourni égal, un joueur très talentueux ait un salaire net supérieur à celui d'un joueur « moyen » puisque c'est davantage pour les stars du football que les supporters viennent au stade. Ce sont essentiellement les joueurs les plus talentueux qui rendent ce sport si beau et qui font rêver les fans. Ensuite, il ne faut pas oublier que la carrière sportive des joueurs de football professionnels est assez courte. Si l'on considère que les efforts fournis par une superstar du football sont équivalents à ceux d'un plombier, il serait injuste que la superstar ait exactement le même salaire net que le plombier car la carrière de footballeur est normalement plus courte. Il est vrai qu'un footballeur, comme toute autre personne, peut se reconverter à la fin de sa carrière mais il aura sans doute plus de difficultés car il a dû se concentrer assez tôt sur le football, souvent au détriment de ses études. Choisir le football professionnel c'est généralement aussi renoncer à des études supérieures ou à une

formation équivalente tant le sport de haut niveau est aujourd'hui exigeant. Il est très difficile, voire impossible, de concilier les deux.

Pour terminer, je crois vraiment que la possibilité d'un salaire maximum pour limiter les hauts salaires des superstars du football n'est pas qu'une utopie puisque, d'une part, cela existe déjà aux États-Unis sous la forme d'une masse salariale maximale, et d'autre part, l'Histoire a connu à plusieurs reprises des taux de taxation très élevés pour les plus hauts salaires. Un salaire maximum sous la forme de taux de taxation très élevés – lié ou non au salaire minimum – dans le football pourrait donc être une réalité dans le futur. Cependant, cela demandera beaucoup de travail car, pour être totalement efficace, il faudrait que ce salaire maximum s'accompagne de mesures destinées à lutter contre l'évasion fiscale au niveau européen et même mondial, ce qui dépasse le simple cadre du football. Finalement, afin d'éviter une fuite des joueurs les plus talentueux, il faudrait que ce salaire maximum soit instauré au niveau mondial, dans les championnats de tous les pays. La FIFA, souvent au cœur d'affaires de corruption, a-t-elle réellement l'envie et le pouvoir d'élaborer un changement d'une telle ampleur ?

Bibliographie

- Adam, S. (1776). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris : Flammarion.
- Alliot, J. B., & Flanquart, A. (2013). *Il y a urgence à réguler le football*. <http://tnova.fr/etudes/il-y-a-urgence-a-reguler-le-football> (Consulté le 01/07/2016).
- Arnsperger, C., & Van Parijs, P. (2003). *Ethique économique et sociale*. Paris : La Découverte.
- Badenhausen, K. (2015). *With \$300 Million Haul, Floyd Mayweather Tops 2015 List Of The World's Highest-Paid Athletes*. <http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2015/06/10/with-300-million-haul-floyd-mayweather-tops-forbes-2015-list-of-the-worlds-highest-paid-athletes/#345248982862> (Consulté le 15/03/2016) Magazine économique américain.
- Baldy, R. (2014). *Les footballeurs sont-ils vraiment trop payés ?* http://www.lexpress.fr/actualite/sport/pourquoi-les-footballeurs-sont-ils-si-bien-payes_1501346.html (Consulté le 01/05/2016) Magazine d'actualité hebdomadaire français.
- BBC (2013). *Viewpoints: Is a salary of £300,000 a week too much?* <http://www.bbc.com/news/uk-23931053> (Consulté le 04/03/2016).
- Berri, D. & Jewell, T. (2004). Wage Inequality and Firm Performance: Professional Basketball's Natural Experiment. *Atlantic Economic Journal*, 32, 130-139.
- Bourdeau, V., Flipo, F., & Maric, M. (2010). Richesse, égalité, fiscalité: de la justice sociale à la transformation de nos modes de vie. *Mouvements*, (4), 107-128.
- Bourg, J. F. (2008). Les très hauts revenus des Superstars du sport. Un état des approches théoriques et empiriques. *Revue d'économie politique*, 118(3), 375-394.
- Bourg, J. F., & Gougnet, J. J. (2012). *Economie du sport*. Paris : La Découverte.
- Bouvet, P. (1996). Les salaires des «vedettes» du sport professionnel par équipe : une application privilégiée de la théorie du salaire d'efficience ? *Revue française d'économie*, 11(4), 119-144.
- Cohen, G. A. (1977). Robert Nozick and Wilt Chamberlain: How Patterns Preserve Liberty. *Erkenntnis*, 11(1), 5-23.
- Coon, L. (2016). *NBA Salary cap FAQ*. <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q13> (Consulté le 14/07/2016).
- Daly, H. E. (1996). *Beyond growth: the economics of sustainable development*. Boston : Beacon Press.
- Darmanin, G., Douillet, D., Vercamer, F., Lamour, F.F., Grommerch, A., Blanc, E., (...), Sordi, M. (2012). *Proposition de résolution européenne visant à limiter la masse salariale des clubs sportifs professionnels* <http://www.assemblee-nationale.fr/14/propositions/pion0128.asp> (Consulté le 10/04/2016).
- Depken, C. (2000). Wage Disparity and Team Productivity, Evidence from Major League Baseball. *Economics Letters*, 67, 87-92.

- Desprez, B. (2014). *Thierry Henry, un consultant à 30 millions d'euros* <http://sport24.lefigaro.fr/le-scan-sport/business/2014/12/17/27004-20141217ARTFIG00141-thierry-henry-un-consultant-a-30-millions-d-euros.php> (Consulté le 24/02/2016) Journal français.
- Dietl, H. M., Lang, M., & Rathke, A. (2009). The effect of salary caps in professional team sports on social welfare. *Topics in Economic Analysis & Policy*, 9(1), 9-29.
- Durand, E., Melero, V., Vallée, L., & Wehrli, Y. (2010). Football et télévision, l'amour à tout prix ? *Géoéconomie*, (3), 53-61.
- Eber, N. (2008). Ce que les sportifs ont appris aux économistes. *Revue d'économie politique*, 118(3), 341-374.
- Ehrenberg, R. G. & Bognanno, M. L. (1990). Do Tournaments have incentive effects? *Journal of Political Economy*, 98(6), 1307-1324.
- Enguix, M. (2009). Salaire des sportifs : le modèle américain. *Alternatives économiques*, (1), 40-44.
- Ericson, T. (2000). The Bosman case effects of the abolition of the transfer fee. *Journal of Sports Economics*, 1(3), 203-218.
- Eurostat. (2016). *Monthly minimum wages - bi-annual data* http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en (Consulté le 05/04/2016).
- Frick, B., Prinz, J., & Winkelmann, K. (2003). Pay Inequalities and Team Performance: Empirical Evidence from the North American Major Leagues. *International Journal of Manpower*, 24, 472-488.
- Fried, B. (1995). Wilt Chamberlain Revisited: Nozick's "Justice in Transfer" and the Problem of Market-Based Distribution. *Philosophy & public affairs*, 24(3), 226-245.
- Gosseries, A. (2006). Libertarisme de gauche et hobbesianisme de gauche. *Raisons politiques*, (3), 47-67.
- Késenne, S. (2000). The impact of salary caps in professional team sports. *Scottish Journal of Political Economy*, 47(4), 422-430.
- Kleven, H., Landais, C., & Saez, E. (2010). Taxation and international migration of superstars: evidence from the European football market. *National bureau of economic research*, 1-61.
- Long, H. P. (1934). *Share our wealth, every man a king*. Washington D.C.
- M6-Capital (2013). *Trop payés, mal payés : révélations sur les salaires en France*. http://www.m6.fr/emission-capital/07-04-2013-trop_payes_mal_payes_revelations_sur_les_salaires_en_france-2147522713.html (Consulté le 04/08/2016).
- Magni-Berton, R. (2006). J'ai raté ma vie, à qui la faute ? Ou, pourquoi il est encore utile de discuter de l'éthique de la distribution. *Raisons politiques*, (3), 69-92.
- Mankiw, N. G. (1998). *Principes de l'économie*. Paris : Economica.

- Marca (2013). *Fichajes de récord*.
<http://www.marca.com/2013/08/26/multimedia/graficos/1377544298.html> (Consulté le 03/07/2016) Journal espagnol.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, state and utopia*. New York : Basic Books.
- Otsuka, M. (2003). *Libertarianism without inequality*. Oxford : Clarendon Press.
- Otsuka, M. (2006). Comment être libertarien sans être inégalitaire. *Raisons politiques*, (3), 9-22.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle*. Paris : Seuil.
- Piketty, T. (2015). *L'économie des inégalités*. Paris : La Découverte.
- Pizzigati, S. (1992). *The maximum wage: a common-sense prescription for revitalizing America-by taxing the very rich*. New York : The Apex Press.
- Pizzigati, S. (2004). *Greed and good: Understanding and overcoming the inequality that limits our lives*. New-York : The Apex Press.
- Pizzigati, S. (2012). Plafonner les revenus, une idée américaine. *Le Monde diplomatique*, 10-11.
- Pizzigati, S. (2015). *Do We Need a Maximum Wage?* <http://inequality.org/debate-maximum-wage/> (Consulté le 16/07/2016).
- Ramsay, M. (2005). A modest proposal: the case for a maximum wage. *Contemporary Politics*, 11(4), 201-216.
- Riolo, D. (2010). Football et médias: un heureux mariage de raison. *Géoéconomie*, (3), 91-103.
- RMC Sport (2016). *Man United : Juan Mata dénonce le "foot-business"*.
<http://rmcsport.bfmtv.com/football/man-united-juan-mata-denonce-le-foot-business-969568.html> (Consulté le 04/08/2016).
- Robichaud, D., & Turmel, P. (2014). Les hauts revenus des chefs d'entreprise sont-ils justifiés ?
Éthique publique. Revue internationale d'éthique sociétale et gouvernementale, 16(2), 1-12.
- RTBF (2014), *L'argent va-t-il tuer le football ?* http://www.rtb.be/tv/emission/detail_questions-a-la-une/actualites/article_questions-a-la-une-rdv-mercredi-4-juin?id=8270232&emissionId=10 (Consulté le 10/12/2015).
- Spitz, J. F. (2006). Le libertarisme de gauche : l'égalité sous condition de la propriété de soi. *Raisons politiques*, (3), 23-46.
- Sportune.fr (2013). *De 1953 à Cristiano Ronaldo : l'évolution des salaires dans le foot*
<http://www.sportune.fr/article/de-1953-a-cristiano-ronaldo-levolution-des-salaires-dans-le-foot-95168> (Consulté le 01/05/2016).
- Taylor, M. (2016). Les joueurs de football sont-ils des esclaves ? Conditions d'emploi dans le milieu du football professionnel en Angleterre et au Pays de Galles (1945-1961). *Le Mouvement Social*, (1), 47-68.

- TF1. (2010). *"Paroles de Français" avec Sarkozy : l'intégrale de l'émission de 2010.*
<http://lci.tf1.fr/videos/2010/paroles-de-francais-avec-sarkozy-l-integrale-de-l-emission-5655501.html> (Consulté le 04/08/2016).
- Torres, D. (2010). *El fútbol vive en una burbuja especulativa que está por estallar.*
http://elpais.com/diario/2010/02/15/deportes/1266188416_850215.html (Consulté le 04/08/2016).
- Van Parijs, P. (1991). *Qu'est-ce qu'une société juste? Introduction à la pratique de la philosophie politique.* Paris : Seuil.
- Williams, R. (2015). *Jimmy Hill obituary.*
<https://www.theguardian.com/football/2015/dec/19/jimmy-hill> (Consulté le 10/05/2016).
- Wilson, B. (2013). *Tackling football's big financial issues.* <http://www.bbc.com/news/business-22094902> (Consulté le 27/06/2016).