

RÉSUMÉ

La financiarisation du football professionnel pose, à travers la comparaison des modèles français et américain, un paradoxe que le droit peine encore à résoudre : la France, dont la tradition interventionniste et la délégation de service public auraient dû constituer les meilleurs remparts contre les logiques d'extraction de valeur, a produit le cadre réglementaire le plus exposé à leurs dérives, tandis que les États-Unis, réputés pour leur méfiance structurelle à l'égard de l'intervention publique, ont vu leurs ligues professionnelles construire, dans l'espace juridique ouvert par l'exemption antitrust, le système de discipline financière le plus contraignant du sport professionnel mondial.

Ce paradoxe s'explique par une divergence de nature entre les deux modèles. En France, la mutation progressive de la forme associative vers la société commerciale, achevée par la création de la SASP en 1999, a ouvert le capital des clubs aux logiques du capitalisme financiarisé sans que l'architecture institutionnelle, fragmentée entre FFF, LFP et DNCG, ait été dotée des instruments pour en appréhender les effets : l'entrée des fonds de *private equity*, la multipropriété transnationale et la titrisation des droits audiovisuels révèlent les angles morts cumulatifs d'un dispositif conçu pour contrôler la solvabilité d'un club isolé, non pour appréhender un club intégré dans la logique de portefeuille d'un investisseur financier international. Aux États-Unis, les ligues professionnelles ont produit par autorégulation (*salary cap*, *revenue sharing*, conditions d'admission des investisseurs), une discipline collective que ni le législateur français ni les institutions sportives européennes n'ont su générer, faute d'un espace juridique équivalent permettant aux acteurs privés de s'organiser collectivement sans contrainte antitrust.

La démonstration conduit à une conclusion qui dépasse la seule comparaison technique : l'effectivité de la régulation du sport professionnel ne résulte pas du degré d'intervention de l'État, mais de la capacité du cadre normatif à imposer durablement une logique *stakeholder* dans un secteur structurellement exposé à la pression des intérêts *shareholder*, condition que ni le modèle français ni les Football Sustainability Regulations de l'UEFA ne remplissent aujourd'hui pleinement.