

Relations industrielles Industrial Relations



Paul D. STAUDOCHAR : *The Sports Industry and Collective Bargaining*. ILR Press, Cornell University, 1986, 195 pp., ISBN 0-87546-118-2

Jean Boivin

Volume 45, Number 1, 1990

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/050577ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/050577ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Boivin, J. (1990). Review of [Paul D. STAUDOCHAR : *The Sports Industry and Collective Bargaining*. ILR Press, Cornell University, 1986, 195 pp., ISBN 0-87546-118-2]. *Relations industrielles / Industrial Relations*, 45(1), 212–212. <https://doi.org/10.7202/050577ar>

Malgré quelques faiblesses, ce volume sera utile pour les gens intéressés par le phénomène de la gestion stratégique des ressources humaines, d'autant plus qu'il comporte de nombreux tableaux, grilles, questionnaires d'évaluation et outils de diagnostic qui permettent une utilisation pratique des concepts.

Michel AUDET

Université Laval

The Sports Industry and Collective Bargaining, par Paul D. Staudohar, ILR Press, Cornell University, Ithaca, N.Y., 1986, 195 pp., ISBN 0-87546-118-2

Dans cet ouvrage, pour le moins original, l'auteur examine la négociation collective telle qu'elle se pratique dans les quatre sports professionnels les plus populaires en Amérique du Nord, à savoir: le baseball, le football, le basketball et le hockey. Chaque chapitre est consacré à l'étude d'un sport en particulier et les sujets traités sont les suivants: l'économie générale du sport concerné incluant les revenus générés et la structure du marché du travail; les caractéristiques des parties concernées; les échelles de traitement; les mécanismes de négociation et d'arbitrage; et quelques problèmes particuliers tels l'abus de drogues et la violence.

L'auteur a le mérite d'être très bien documenté et de posséder une bonne connaissance personnelle des sports professionnels dans lesquels il a déjà agi lui-même comme arbitre de différends.

Il est intéressant de constater que les athlètes professionnels dans certains sports comme le baseball et le basketball ont réussi à utiliser la négociation collective non seulement comme levier pour relever les salaires de base des joueurs moyens mais aussi pour obtenir des clauses très avantageuses pour les joueurs-vedettes comme le statut de joueur autonome.

Malgré l'apparente uniformité des conditions de pratique de ces quatre sports professionnels, on est surpris de constater que chacun évolue dans des contextes économique et de relations du travail fort différents. Ainsi, alors qu'au baseball, chaque équipe négocie individuellement les droits de télévision, ce qui a pour effet de favoriser les équipes situées dans les grandes villes au détriment de celles qui évoluent à l'intérieur d'un plus petit marché, au football la situation est totalement différente puisque les droits de télévision sont répartis de façon égale entre toutes les équipes du circuit.

Même si ce livre a été écrit il y a quelques années, il demeure tout autant d'actualité aujourd'hui car les conditions économiques et les règles du jeu de la négociation collective n'ont pas changé. Qui plus est, une lecture attentive du chapitre sur le baseball permet de bien comprendre les enjeux de la prochaine négociation car l'actuelle convention collective expire le 31 décembre 1989. Si l'on se fie à l'analyse de Staudohar, les risques qu'une grève ou un lock-out perturbe le baseball professionnel la saison prochaine sont très élevés.

Jean BOIVIN

Université Laval