

PRATIQUES DE RÉMUNÉRATION ILLICITES DE CERTAINS AGENTS : CE QUE LES JOUEURS DE HOCKEY SUR GLACE DOIVENT SAVOIR

Introduction

Dans le courant de cette année 2025, il a été constaté que les pratiques de rémunération illicites de certains agents de joueurs de hockey sur glace en Suisse continuaient de plus belle, et que nombre de joueurs ignorent ces pratiques.

Certains agents exigent en effet de leurs joueurs le paiement d'honoraires excessifs ou injustifiés, et ils leur font parfois signer des reconnaissances de dette pour couvrir des créances futures liées à des prestations qui pourraient ne jamais être rendues, ce qui est abusif et/ou contraire à la loi.

Cette note a pour but d'informer les joueurs de ces pratiques illicites et des lois en vigueur afin qu'ils puissent préserver leurs intérêts financiers vis-à-vis des agents qui y portent atteinte, tout en sachant comment rémunérer ces derniers de manière raisonnable et légalement correcte pour les services de placement et de management qu'ils leur rendent.

Petit retour en arrière...

Jusqu'en 2016 en Suisse, les agents de joueurs se faisaient payer les services rendus à leurs joueurs par les clubs professionnels de ceux-ci. Cette pratique était cependant constitutive de conflits d'intérêts illicites car les agents pouvaient ainsi se rémunérer grassement au détriment des intérêts financiers de leurs propres joueurs. En effet, une partie de l'argent que les agents touchaient en trop, au travers de leurs pratiques illicites, aurait pu revenir dans la poche de leurs joueurs sous forme de salaire supplémentaires si les agents n'avaient pas violé leurs obligations légales de mandataire à leur égard.

Les clubs, réalisant alors qu'ils pourraient réaliser de grosses économies en arrêtant de verser des commissions d'agents dont les montants n'étaient souvent que difficilement justifiables, ont alors décidé, via un Gentlemen's Agreement, qu'il appartenait désormais aux joueurs de payer eux-mêmes leurs agents.

La mise en œuvre de cet accord – que l'un ou l'autre club professionnel suisse ne semble aujourd'hui plus respecter, ou que partiellement, en violation multiple du droit -, a alors confronté les agents à une nouvelle réalité économique qui, pour eux, était la suivante :

- Le fait qu'ils ne pourraient plus toucher de la part des clubs des commissions qui s'élevaient jusqu'alors souvent à 10% du salaire annuel brut du joueur, et ce pour chaque année de la durée du contrat de travail conclu entre le club et le joueur.

- Le fait, que selon la loi, la commission qu'ils seraient susceptibles de toucher désormais de la part de leur joueur pour un service de placement de celui-ci dans un club s'élèverait à un maximum de 5% du premier salaire annuel brut du joueur.
- Le fait que, selon la loi, leurs prestations de management – soit toutes celles qui ne constituent pas un service de placement – ne pourraient plus être facturées à leur joueur en pour-cent du salaire annuel brut de celui-ci, et qu'elles ne pourraient pas non plus l'être sous la forme d'une somme forfaitaire. Avec pour conséquences qu'elles devraient être facturées sur la base d'un tarif horaire qui tienne compte du type et du volume des prestations qu'ils rendent de manière effective à leur joueur, comme le fait tout autre prestataire de services.

Les agents ont ainsi constaté que les revenus de leur activité qu'ils avaient touchés jusqu'ici allaient chuter de manière conséquente. Afin de limiter les « dégâts » qui résulteraient d'une simple mise en conformité d'un système de leur rémunération qui était jusqu'ici illicite – et aurait dû relever du droit pénal dans de nombreux cas, pour gestion déloyale ou usure -, certains agents se sont alors précipités vers le Secrétariat à l'économie (SECO) à Berne afin d'essayer d'obtenir une dérogation à la loi qui leur permettrait de continuer à se faire payer leurs prestations de management en pour-cent du salaire du joueur. Ceci afin de pouvoir continuer à toucher automatiquement des commissions de management tout en évitant de devoir rendre régulièrement des comptes à leurs joueurs sur l'ampleur et la valeur effective des prestations de management qu'ils leur promettent contractuellement et qu'ils leur rendent ensuite en réalité, ou pas.

En été 2017, le SECO, après avoir exclu toute dérogation contraire à la loi, a finalement cédé à la pression des agents et leur a permis d'adopter le mode de rémunération illicite qu'ils étaient venus chercher à Berne et dont certains continuent de profiter et d'abuser en 2025, au détriment des intérêts des joueurs et malgré l'opposition des autorités zurichoises et saint-galloises compétentes qui ont elles aussi relevé le fait que cette pratique de rémunération des prestations de management, en pour-cent du salaire du joueur, est contraire à la loi qui est très claire.

Si des démarches juridiques sont en cours au niveau fédéral pour s'assurer que le SECO supprimera dans les plus brefs délais sa pratique illicite permettant aux agents de rémunérer leurs prestations de management de manière contraire à la loi, les joueurs n'ont pas à tenir compte de cette pratique illicite dans le cadre de la renégociation, de la négociation et/ou de la conclusion de leurs contrats avec leurs agents puisqu'il leur suffit, afin de préserver leurs intérêts financiers et d'éviter d'être trompé et plumé par leurs agents, d'imposer à ces derniers l'application des lois en vigueur qui sont résumées ci-dessous.

Ce que dit la loi

Si tout travail mérite salaire et si tout agent doit dès lors être rémunéré convenablement pour celui-ci par son joueur, il doit l'être dans le strict respect de la loi qui dit en résumé ceci :

- **L'agent, pour sa prestation de placement de son joueur au sein d'un club suisse** - ce qui inclut et implique la recherche d'un club, les négociations avec celui-ci puis la conclusion d'un contrat de travail entre son joueur et ce club -, **a le droit de facturer à son joueur une commission s'élevant au maximum à 5% du premier salaire annuel brut du joueur** (Art. 3 al. 1 OEmol-LSE ; RS 823.113). En cas de renouvellement ultérieur du contrat avec le même club, l'agent peut à nouveau facturer à son joueur une commission similaire d'un maximum de 5% calculé sur le premier salaire annuel qui est fixé dans le contrat renouvelé.

Par exemple : si le contrat de travail du joueur avec le club est conclu pour une durée de trois ans et prévoit un salaire annuel brut de CHF 300'000.-, l'agent pourra demander au joueur de lui verser une (seule) commission de maximum CHF 15'000.-.

- **L'agent, pour ses prestations de management en faveur de son joueur** qui ne concernent pas le placement dans un club et qui sont considérées comme des « prestations de services spéciales » au sens de la loi - comme p.ex. les conseils relatifs au domaine sportif, le soutien en cas de difficultés rencontrées avec le club, les conseils en matière fiscale, d'assurances et de prévoyance, la planification financière, la recherche d'un logement, etc. –, ne peut pas les rémunérer en pour-cent du salaire annuel brut du joueur ni sous la forme d'une somme forfaitaire car la loi interdit ces modes de rémunération (Art. 20 al. 3 OSE ; RS 823.111).

De ce fait, l'agent **doit baser sa rémunération sur un tarif horaire qui tienne compte du type et du volume de ses prestations**, comme le fait tout autre prestataire de services. **En outre, l'agent doit pouvoir rendre compte en tout temps, vis-à-vis de son joueur qui le lui demande, des prestations qu'il a rendues en sa faveur** (Art. 397ss CO ; RS 220).

Par exemple : durant une saison, l'agent a pu comptabiliser 73 heures de travail qu'il a réalisé lui-même et/ou fait réaliser partiellement par un prestataire de services tiers pour le compte de son joueur. Calculées à un taux horaire de CHF 130.- convenu préalablement avec le joueur, ces prestations peuvent lui être facturées CHF 9'490.-.

- **L'agent, lorsqu'il négocie avec succès un contrat de sponsoring pour le compte de son joueur**, a le droit de demander à ce dernier le versement d'une **commission calculée en pour-cent de la valeur du contrat de sponsoring**, dont le taux, ni prévu ni limité par la loi, a été convenu préalablement entre l'agent et le joueur.

Par exemple : l'agent a conclu avec succès un contrat de sponsoring avec une marque de montres en vertu duquel une montre d'une valeur de CHF 8'000.- a été offerte au joueur et un montant de CHF 7'000.- lui a été versé en cash par le sponsor. L'agent et le joueur ayant convenu au préalable que la commission issue de la conclusion d'un tel contrat s'élèverait à une somme de 10% de la valeur du contrat, la commission due par le joueur à l'agent s'élève à CHF 1'500.-

- **Le contrat conclu entre l'agent et son joueur est un contrat de mandat que le joueur peut résilier en tout temps** (Art. 404 CO). Si le joueur résilie son contrat, il doit verser à l'agent, *pro rata temporis*, le montant qui est dû à celui-ci en vertu du contrat jusqu'au moment de sa résiliation. En aucun cas, l'agent ne peut exiger une indemnisation du fait que le contrat, s'il n'avait pas été résilié, aurait duré plus longtemps et ainsi donné lieu à des prestations futures de l'agent que celui-ci voudrait désormais compenser. Selon le SECO, une telle manière de procéder constituerait une infraction à l'article 8, alinéa 1, lettres a et b OSE.

De ce fait, **l'agent qui fait signer à son joueur une reconnaissance de dette puis qui la fait valoir lorsque son joueur résilie le contrat qu'il a avec lui**, notamment afin d'essayer d'encaisser des commissions pour des prestations de management futures qu'il n'effectuera pas du fait que le contrat a été résilié, **agit de manière illicite vis-à-vis de son joueur**, car en violation de ses devoirs de mandataire à son égard. Une telle pratique est, suivant les cas, également susceptible de relever du droit pénal.

Recommandations pour les joueurs

La pratique illicite du SECO qui permet encore aujourd'hui aux agents de rémunérer leurs prestations de management en pour-cent du salaire de leurs joueurs a pour conséquence que certains d'entre eux continuent à profiter de la situation en exigeant de leurs joueurs le versement de commissions abusives et/ou contraires à la loi, au détriment des intérêts financiers de ces derniers ci qu'ils seraient pourtant selon la loi, en tant que mandataires, censés préserver.

Ainsi, afin d'éviter d'être trompé et plumé par un agent, chaque joueur se devrait de prendre en considération les recommandations suivantes :

- Si son contrat actuel avec son agent n'est pas compatible avec ce que dit la loi, comme exposé ci-dessus, **le joueur serait bien avisé de le renégocier avec son agent afin de le conformer à la loi, ce qui implique notamment de fixer une rémunération des prestations de management qui soit calculée sur une base horaire**. En cas de refus de l'agent, le joueur peut avoir un intérêt à résilier immédiatement son contrat, notamment afin de pousser l'agent à en conclure ensuite un nouveau aux conditions fixées par la loi.
- **Il en va de même si le joueur souhaite négocier un nouveau contrat avec un nouvel agent** : les dispositions du contrat devront être compatibles avec ce que dit la loi, notamment en matière de rémunération des prestations de management.
- S'agissant du **tarif horaire** qui devra être convenu entre le joueur et son agent pour rémunérer les prestations de management de ce dernier, il **devrait être fixé en fonction des divers types de prestations que l'agent est appelé à fournir, tout en tenant compte des prix du marché pour ces types de prestations**. Ce tarif peut par ailleurs **être dégressif** en fonction du volume des prestations que l'agent est appelé à fournir de manière effective au joueur.
- **Les prestations de management de l'agent devraient être facturées de manière régulière à son joueur**, sur une base mensuelle ou trimestrielle, surtout si leur volume est important. Une telle pratique permet à l'agent de s'assurer du paiement régulier de ses prestations par le joueur, et à ce dernier de contrôler sa consommation de telles prestations.
- **Le joueur ne devrait en aucun cas signer une reconnaissance de dette au profit de son agent**, si celle-ci est destinée à s'assurer du paiement de commissions liées à des prestations futures de l'agent qui pourraient ne jamais être rendues. En cas de non-paiement par le joueur de prestations qu'il lui a fournies, l'agent possède les moyens d'exécution forcée fixés par la loi, qu'utilise tout autre prestataire de services pour recouvrer une créance.
- **Le joueur sous contrat avec un agent qui lui a d'ores et déjà fait signer une reconnaissance de dette** afin de s'assurer du paiement de commissions liées à des prestations futures qui pourraient ne jamais être rendues, **a tout intérêt à invoquer sans délai le fait qu'elle est invalide**, du fait des vices juridiques et autres qui l'affectent.
- Le joueur a tout intérêt à faire analyser par un spécialiste le contrat qu'il a conclu ou qu'il est sur le point de conclure avec son agent, afin de s'assurer que ses intérêts sont protégés de manière optimale. **Il vaut en effet mieux prévenir que guérir**. L'Etude Renz & Partners est spécialisée en la matière et elle est à disposition des joueurs pour les assister à ces fins.

Pour plus d'informations ou pour des conseils, vous pouvez contacter Me Philippe Renz par téléphone au +41.26.322.70.70 ou par courriel à l'adresse renz@renz-partners.ch.