



Gestion de carrière sportive

*Actualités juridiques, Brèves, jurisprudences,
Etudes, Abécédaires*

Sources :

<http://www.agentfootball.fr/>

Mise à jour le 05/11/2018

| | |
|--|----|
| ACTUALITÉS | 8 |
| COUPE DU MONDE DE FOOTBALL : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR..... | 9 |
| «Comme souvent dans le métier d'agent, la Coupe du monde de football est l'occasion de faire parler son flair. Cependant, il ne faut pas s'en remettre uniquement à la chance ou à l'intuition. Bien au contraire ! »..... | 9 |
| PARLER ESPAGNOL POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ D'AGENT..... | 13 |
| «Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes. Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. »..... | 13 |
| MARCHÉ DES TRANSFERTS, MARCHES-TU SUR LA TÊTE ? | 18 |
| « Loin des fantasmes et des gros titres, il s'agit de comprendre l'économie qui se cache derrière les chiffres »..... | 18 |
| AVEC UNAÏ EMERY, TOUT LE MONDE PART DE ZÉRO ! | 22 |
| BREXIT : QUELLES CONSÉQUENCES POUR LA PREMIER LEAGUE ?..... | 26 |
| POURQUOI Y A-T-IL PEU DE FEMMES AGENTS DE JOUEURS ?..... | 30 |
| À ce jour, la Fédération Française de Football comptabilise 3% de femmes agents de joueurs..... | 30 |
| PAUL POGBA : LES DESSOUS DU DROIT D'IMAGE..... | 35 |
| Le cas du droit d'image de Paul Pogba, un cas d'école à faire lire et relire à tous les sportifs de haut niveau. | 35 |
| AFFAIRE SERGE AURIER : COMMENT GÉRER L'ENTOURAGE D'UN JOUEUR DE FOOT ?..... | 38 |
| « Quand un joueur comme Serge Aurier est au top, il a plein d'amis, l'inverse est rarement vrai » | 38 |
| MERCATO, TOUS FOUS DE LA CHINESE SUPER LEAGUE ! | 42 |
| « Avez-vous seulement pensé que la Chinese Super League possède déjà plus de stars que la Ligue 1 ? » | 42 |
| JORGE MENDES, AGENT DE JOUEURS ET BUSINESSMAN HORS PAIRS ! | 46 |
| « La Chine est un marché doté d'un énorme potentiel, et je crois qu'un agent de joueurs de classe mondiale comme Jorge Mendes va nous être d'une grande aide » | 46 |
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES | 50 |
| MATHIEU MANSSET DRESSE LE PORTRAIT DE L'AGENT DE JOUEUR IDÉAL | 51 |
| « Il y a des agents qui sont là pour faire des one shot. Des agents qui ne te connaissent pas vraiment, qui veulent faire de l'argent. » Mathieu Mansset | 51 |
| DIDIER THOLOT : « LE BON AGENT ? CELUI QUI NE DIT PAS DE CONNERIES AUX JOUEURS » | 54 |

| | |
|--|----|
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE | 54 |
| « Beaucoup d'agents font du très bon boulot et bossent comme il faut. Mais il y a plein d'intermédiaires qui se greffent là-dessus. » Didier Tholot | 54 |
| WASSIM GHARMOUL : « JE VEUX CRÉER UN PONT ENTRE LA MAJOR LEAGUE SOCCER ET L'EUROPE » | 58 |
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE | 58 |
| « Mon objectif est de créer un pont entre la Major League Soccer et l'Europe, principalement entre le Canada et la France. » Wassim Gharmoul..... | 58 |
| MATHIAS COUREUR « AGENT DE JOUEUR DE FOOT, C'EST UN SUPER MÉTIER » | 63 |
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSESUN COMMENTAIRE | 63 |
| « Agent de joueur de foot ? C'est un super métier ! Tu gères la carrière de quelqu'un, tu fais partie de sa vie. » Mathias Coureur | 63 |
| HARRISON MANZALA : « UN BON AGENT DOIT ÊTRE TOUJOURS PRÉSENT POUR SON JOUEUR » | 67 |
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSESUN COMMENTAIRE | 67 |
| « Pour moi, un bon agent c'est un agent qui, peu importe la situation du joueur, reste le même. » Harrison Manzala..... | 67 |
| BILEL GHAZI : « LE MERCATO D'HIVER EST TOUJOURS UN PEU TRAITRE » | 71 |
| PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE | 71 |
| « J'entends beaucoup de critiques sur le mercato d'hiver, je peux les entendre. Mais vu comment les clubs l'utilisent pour se renforcer ou s'ajuster, c'est un mercato qui continue de vivre » Bilel Ghazi | 71 |
| LOIC ALVAREZ : « LA PROFESSION D'AGENT EST TROP SOUVENT ABANDONNÉE À ELLE-MÊME » | 75 |
| « Le maintien de la législation française qui s'impose aux règlements FIFA, soulève une réelle question en matières de libre concurrence et de libre circulation. Comment expliquer que l'exercice de l'activité d'agent de joueurs soit subordonnée en France à la détention d'une licence alors que cela n'est pas le cas dans nos pays voisins ? » Loic Alvarez | 75 |
| BRAHIM THIAM : « UN AGENT, C'EST PRATIQUEMENT COMME UNE DEUXIÈME FEMME » | 80 |
| « Au-delà des affaires, le métier d'agent de joueur nécessite un gros travail en amont. De la communication, de la prospection, de l'accompagnement du sportif... » Brahim Thiam... | 80 |
| L'AGENT DE JOUEURS SYLVAIN CHAVANON VOUS DIT TOUT SUR LE MERCATO HIVERNAL | 83 |
| « Le mercato hivernal donne un droit à l'erreur aux clubs. Si un club commet des erreurs au mercato d'été, ce marché-là lui donne une chance de corriger » Sylvain Chavanon..... | 83 |
| ÉQUIPE DE FRANCE ESPOIR : UN VIVIER DE TALENT POUR L'AGENT AICHEM ACHBAR | 87 |

| | |
|--|-----|
| « Les tournois de l'équipe de France espoir sont très intéressants pour les joueurs parce qu'ils permettent d'être vus par les recruteurs de grands clubs européens. » Aïchem Achbar | 87 |
| SÜPER LIG, CE CHAMPIONNAT QUI FAIT RÊVER LES FOOTBALLEURS | 90 |
| « On a senti un intérêt de tout le monde pour la Süper Lig. C'est un pays de football qui se développe, avec les droits TV, beIN Sports qui diffuse les matches. Tout ça nous a plu » Kevin Ménez | 91 |
| D1 SUISSE, LE NOUVEAU TERRAIN DE JEU POUR LES FOOTBALLEURS FRANÇAIS ? | 95 |
| « Les agents vont de nos jours proposer à un joueur français de venir évoluer en D1 Suisse. Car vu le nombre de joueurs de qualité en France, il peut être plus simple de se lancer ici en Suisse qu'en Ligue 1 » Jérémy Frick | 95 |
| JÉRÉMY MÉNEZ, QUI DE MIEUX POUR LE CONSEILLER QUE SON GRAND FRÈRE KEVIN ?..... | 100 |
| « Si on collabore avec un joueur, c'est qu'il y a cette affinité, qu'on peut se dire les choses. Notre société Nash Football ne fait pas de différences, nous allons voir les matches de mon frère comme ceux d'U17 nationaux » Kevin Ménez..... | 100 |
| BENJAMIN PAVARD, SYMBOLE D'UN MARCHÉ FRANÇAIS ADORÉ DES ALLEMANDS | 104 |
| « De nos jours, la France représente un bon marché pour les clubs allemands. Les joueurs français ne coûtent pas forcément très chers en indemnités de transfert mais sont de grands talents » Matthias Rudolph | 104 |
| YOUSSEF AIT BENNASSER ET L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION CHEZ LES FOOTBALLEURS..... | 108 |
| « On discute ensemble des choses à faire, on échange, on réfléchit. Ce qui permet de ne pas trahir qui je suis, de ne pas donner une fausse image qui ne me correspond pas » Youssef Ait Bennasser | 108 |
| MATHIEU SALAMAND (EX-OLYMPIQUE LYONNAIS) : « CERTAINS AGENTS M'ONT DÉGOÛTÉ »..... | 112 |
| « Il me félicitait dans les bons moments mais, dans les mauvais, il n'y avait plus personne » Mathieu Salamand | 112 |
| L'AGENT DE JOUEUR BRÉSILIEN JOLDEN VERGETTE À LA CONQUÊTE DE LA FRANCE..... | 117 |
| « Que les dirigeants français soient exigeants avec un joueur brésilien et un étranger oui, bien sûr, car il s'agit d'un grand championnat. Mais je ne note aucune réticence particulière » Jolden Vergette..... | 117 |
| FRANCE BULGARIE : L'EXPÉRIENCE DU FOOTBALL BULGARE, PAR WALID BOUCHENAF..... | 122 |
| « Notre méthode était claire : <i>step by step</i> (pas à pas). Au début, c'était très difficile, il a fallu démarrer par des petits clubs comme le Minyor Pernik » Walid Bouchenafa..... | 122 |

| | |
|---|------------|
| RÉSEAU INTERNATIONAL : L'ARME DE NIKOLA DERMANOVIC..... | 127 |
| « Pour couvrir un maximum de territoires, tu ne peux pas tout faire seul, c'est juste impossible. Je préfère collaborer avec un agent et bien faire le travail, que le joueur soit satisfait, que de rester dans mon coin sans réseau international avec un nombre de joueurs plus restreint » Nikola Dermanovic..... | 127 |
| PIERRE DUCROCQ, CHRONIQUEUR SPORTIF ET AGENT DE JOUEURS | 132 |
| « Le monde du ballon rond est aujourd'hui indissociable de celui des médias. On le voit, les joueurs sont en permanence sur les réseaux sociaux, les clubs ont leur propre communication » Pierre Ducrocq | 132 |
| ALI ZARRAK : « LA COMPÉTENCE D'UN AGENT DE FOOTBALLEURS N'A PAS D'ÂGE » | 137 |
| « Dans le métier d'agent de footballeurs, la compétence n'a pas d'âge. Il faut rassurer et faire ses preuves. Si on voit que vous travaillez bien et que vous êtes compétent, le reste on l'oublie. » Ali Zarrak | 137 |
| ANCIEN FOOTBALLEUR PROFESSIONNEL DEVENU AGENT SPORTIF, LA RÉUSSITE DE MIKKEL BECK..... | 141 |
| « Le fait d'avoir été footballeur professionnel doit servir d'avantage, oui, mais ne suffit pas pour être un bon agent de joueurs » Mikkel Beck..... | 141 |
| ALY CISSOKHO : « J'AI REÇU ÉNORMÉMENT DE COUPS DE FIL D'AGENTS DE JOUEUR »..... | 145 |
| « Il y a beaucoup de personnes qui voient ton nom circuler sur internet et vont essayer de te proposer ceci, cela. C'est compliqué. On m'a contacté par tous les moyens : Facebook, Instagram, de partout ! » Aly Cissokho | 145 |
| MERCATO : L'AGENT DE JOUEURS PASCAL ELBAZ VOUS DÉVOILE LES COULISSES..... | 150 |
| « Le challenge c'est de faire des transferts dans un club où le joueur aura le plus de chances de jouer. C'est un challenge pour nous les agents de joueurs lors du mercato » Pascal Elbaz | 150 |
| DAHIA HATTABI VOUS DIT TOUT SUR LA RELATION ENTRE AGENTS SPORTIFS ET JOURNALISTES | 155 |
| « Il arrive que des agents de joueurs ne veulent pas qu'on sorte une info car c'est primordial pour la gestion de leur dossier, et c'est quelque chose qu'il faut savoir respecter » Dahbia Hattabi | 155 |
| GALÈRE FOOTBALL CLUB : L'ENVERS DU DÉCOR DU FOOT BUSINESS..... | 159 |
| « UN AGENT DE JOUEUR DOIT ÊTRE UN SUPER GRAND FRÈRE » | 163 |
| « Le démarchage des agents est logique et ne pose aucun problème quand il est bien réalisé. Un agent de joueur fait partie du paysage aujourd'hui ». Matthieu Bideau, responsable du recrutement au FC Nantes..... | 163 |
| L'ART DE GÉRER UNE PÉPITE COMME OUSMANE DEMBELÉ..... | 167 |

| | |
|--|-----|
| « On ne va pas chercher à verrouiller le sportif, le but est d'instaurer une vraie confiance entre lui et nous » Maître Badou Sambague conseiller d'Ousmane Dembélé..... | 167 |
| AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF OU AGENT, QUELLES DIFFÉRENCES ? | 171 |
| « L'avocat mandataire sportif cherche à consolider la confiance avec le sportif afin de défendre au mieux ses intérêts. » | 171 |
| OMAR WADE (EX-LOSC) : « UNE FOIS LES COMMISSIONS ENCAISSÉES, JE N'AI PLUS ENTENDU PARLER D'EUX » | 175 |
| « Si j'avais eu un vrai agent, je pense que ma carrière aurait pu être différente » Omar Wade | 175 |
| JOSÉ SAEZ : « MA RECONVERSION EST TOUTE TROUVÉE » | 179 |
| « J'ai déjà validé ma reconversion, j'ai la possibilité d'intégrer la cellule recrutement de Valenciennes quand je le souhaite. » | 179 |
| FRANCIS GILLOT : « IL NE FAUT PAS SOUS-ESTIMER LE NIVEAU DU FOOTBALL CHINOIS » | 182 |
| « Quand on connaît le foot, on se moque moins du football chinois » Francis Gillot | 182 |
| SÉBASTIEN CORCHIA: « LA RÉPUTATION D'UN AGENT SPORTIF EST IMPORTANTE » | 186 |
| « On a besoin d'avoir une confiance totale en son agent sportif » Sébastien Corchia | 186 |
| « UN BON AGENT DE JOUEURS ? C'EST CONFIANCE, RESPECT ET AMITIÉ » LARSEN TOURÉ | 190 |
| « Pour être agent de joueurs en Angleterre, il faut avoir un réseau solide pour y faire entrer des sportifs » | 190 |
| NABIL DJELLIT, LE BOSS DU MERCATO CHEZ LES JOURNALISTES | 194 |
| « Je pars du principe que si ce n'est pas moi qui ai l'info, c'est un autre. Et je préfère que ce soit moi » Nabil Djellit..... | 194 |
| AURÉLIEN CHEDJOU, MES AGENTS SPORTIFS ET MOI | 198 |
| « C'est le joueur qui fait l'agent, et pas l'inverse » | 198 |
| « DES AGENTS DE JOUEURS ONT BRISÉ MA CARRIÈRE », UN EX-ESPOIR RACONTE SON HISTOIRE | 202 |
| « Mon agent disait être trop occupé avec ses joueurs pros ! »..... | 202 |
| S'AMÉLIORER | 206 |
| TRAVAILLER À L'ÉTRANGER : LES CLÉS DU SUCCÈS | 207 |
| « Il est évident que l'on ne peut envisager de travailler à l'étranger à l'improviste. Tout départ demande une certaine préparation, notamment dans l'étude du marché du pays où vous comptez vous établir » | 207 |
| PARLER ESPAGNOL POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ D'AGENT | 211 |

| | |
|---|-----|
| « Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes. Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. »..... | 211 |
| 3 – Parler espagnol à voix haute..... | 213 |
| COMMENT RÉUSSIR SES DÉBUTS D'AGENT SPORTIF ? | 216 |
| « La première étape pour pouvoir exercer en France est d'obtenir la licence, ensuite reste à réussir ses débuts d'agent sportif ». Jérôme, jeune agent sportif licencié FFF | 216 |
| COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU DANS LE FOOT ? | 220 |
| « Pour développer son réseau, la règle d'or est simple : il faut être professionnel, donner et entretenir »..... | 220 |
| MOHAMED ALI, LA « VOIX » DE LA RÉUSSITE | 224 |
| « La volonté de Mohamed Ali était infaillible. La vôtre doit l'être aussi »..... | 224 |
| COMMENT APPROCHER UN JEUNE JOUEUR DE FOOTBALL ?..... | 229 |
| Approcher un jeune joueur de football peut s'avérer périlleux, les espoirs du ballon rond sont très souvent sollicités. | 229 |
| COMMENT APPRENDRE UNE LANGUE ÉTRANGÈRE RAPIDEMENT..... | 232 |
| « Pour apprendre une langue étrangère rapidement, mieux vaut 5 minutes par jour en immersion qu'un cours de 2h de grammaire par semaine. » Pauline, polyglotte..... | 232 |
| LES 5 PRINCIPALES QUALITÉS D'UN AGENT SPORTIF | 236 |
| « Être agent, c'est être patient. Une carrière de joueur se construit sur la durée, la vôtre aussi. » | 236 |
| COMMENT GÉRER L'IMAGE DES JOUEURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ? | 240 |
| « On dit souvent que le footballeur est déconnecté de la réalité. Ce contact avec le grand public ne peut être que positif. »..... | 240 |
| 10 CONSEILS POUR BIEN CHOISIR SON COSTUME..... | 244 |
| « Bien choisir son costume donne aux hommes une prestance et une crédibilité nécessaires dans le monde professionnel. » | 244 |
| « Bien choisir son costume c'est ne négliger aucun détail. Alors continuons ... » | 246 |
| NOS CONSEILS POUR SÉDUIRE LA FAMILLE D'UN ESPOIR DU FOOTBALL | 248 |
| « Vous devez inverser la tendance, leur donner envie de travailler avec vous, et personne d'autre. » | 248 |
| 5 LIVRES POUR COMPRENDRE LE FOOTBALL BUSINESS !..... | 251 |
| « Une immersion au sein du football business où Heidi Blake et Jonathan Calvert révèlent comment Mohamed bin Hammam a acheté la coupe du Monde au Qatar » | 251 |
| AGENT SPORTIF & LOOK, L'ART D'ÊTRE CHIC SANS COSTUME. | 257 |
| « Un agent sportif représente son joueur, il parle et négocie en son nom ... inutile de préciser que son allure générale est primordiale » | 257 |

| | |
|--|-----|
| LA RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR : DÉCOUVREZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE ! | 261 |
| « Comment réussir sa relation agent sportif et joueur ? Un joueur de foot a besoin d'être écouté, conseillé, rassuré par son agent sportif » | 261 |
| 5 CONSEILS POUR VAINCRE SA TIMIDITÉ | 265 |
| « La timidité, c'est cette peur d'aborder un inconnu qui est naturelle mais facilement surmontable ! » | 265 |
| LE MÉTIER D'AGENT | 269 |
| MEDIA TRAINING : LA NOUVELLE COMMUNICATION SPORTIVE..... | 270 |
| « Un joueur capable de maîtriser sa gestuelle et son phrasé en interview permettra au club pour lequel il joue de disposer d'un ambassadeur de choix auprès des médias » | 270 |
| MERCATO : LA GUERRE DES AGENTS SPORTIFS | 274 |
| « Tu vois les agents sportifs quand ça va mal et dans l'accompagnement d'une carrière ... pas sur un one-shot ». | 274 |
| COMPRENDRE ET NÉGOCIER « LA PRIME À LA SIGNATURE » ? | 277 |
| « On sait qu'on peut se permettre de taper haut sur la prime à la signature puisque le club n'a pas à payer le transfert du joueur ». Un agent licencié FFF | 277 |
| LA RELATION RECRUTEUR DE FOOTBALL / AGENT DE JOUEUR | 280 |
| « Les agents de joueurs qui voient à long terme, qui parlent sportif et qui aiment faire un suivi efficace sont très utiles pour les clubs ». Matthieu Bideau | 280 |
| RÉUSSIR LA LICENCE D'AGENT SPORTIF EN MISANT SUR L'AUTO-DISCIPLINE ! | 284 |
| « Le contenu demandé à la licence d'agent sportif est loin d'être insurmontable, il faut juste définir ses priorités. J'avais déjà fait un peu de droit donc tout ne m'était pas étranger. » Guillaume aspirant agent de joueurs. | 284 |
| « LA LICENCE D'AGENT SPORTIF ET LE RÉSEAU VONT DE PAIR » MERWAN BOUZEGHOUB | 288 |
| « Avec ce que je connaissais déjà cela m'a permis d'obtenir ma licence d'agent sportif » Merwan Bouzeghoub..... | 288 |
| D'AMICO, L'ANCIEN PRO DEVENU AGENT DE FOOTBALLEUR | 293 |
| « En tant qu'agent de footballeur, on ne ment pas, on ne triche pas, c'est toujours le joueur qui décide. Notre but, c'est de travailler sur le long terme. » | 293 |
| AGENT DE JOUEUR, QUI ES TU ? | 297 |
| « le site dédié aux coulisses du métier d'agent de joueur de football. » | 297 |
| INDEX | 300 |

ACTUALITÉS

COUPE DU MONDE DE FOOTBALL : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR

ACTUALITÉSUN COMMENTAIRE



«Comme souvent dans le métier d'agent, la Coupe du monde de football est l'occasion de faire parler son flair. Cependant, il ne faut pas s'en remettre uniquement à la chance ou à l'intuition. Bien au contraire ! »

A lors que la phase de qualification pour la Coupe du monde de football 2018 en

Russie touche à son terme, revenons sur cet événement majeur du calendrier sportif. Et notamment sur l'impact de la compétition internationale sur la valeur des joueurs qui y participent et la suite de leur carrière. Il est de la toute première importance pour les agents de suivre la Coupe du monde de football et de l'avoir préparée en amont.



La Coupe du monde de football 2014 a permis à James Rodriguez de voir sa valeur marchande exploser, au point d'être recruté par la Real Madrid

1 – LA COUPE DU MONDE DE FOOTBALL COMME ACCELERATEUR DE CARRIERE

Une compétition internationale marque la carrière d'un joueur de football professionnel. Quel que soit son niveau, une telle compétition peut représenter une occasion unique à saisir. **Un joueur inconnu du grand public peut faire carrière sur quelques apparitions réussies au mondial.** Les agents en recherche de joueur(s) à fort potentiel d'évolution doivent donc regarder l'ensemble des matchs, y compris ceux opposants des « petites » équipes. C'est là que se révèlent parfois des talents insoupçonnés. Le cas est courant lorsqu'il s'agit de joueurs n'évoluant pas dans de grands championnats européens, loin des lumières hebdomadaires des caméras. Son explosion lors du mondial permet alors à l'ensemble des recruteurs et des agents du monde entier de s'intéresser à lui. Mais les meilleurs agents, outre énorme surprise, auront déjà préparé le terrain en identifiant les joueurs à suivre pendant la Coupe du monde de football.

« Un joueur inconnu du grand public peut faire carrière sur quelques apparitions réussies au mondial »

2 – QUELS PROFILS DE JOUEURS PRIVILEGIER ?

Les joueurs sud-américains représentent un marché d'une profondeur impressionnante. **Des joueurs évoluant dans les championnats mexicains, argentins ou brésiliens représentent**

des atouts qui font le bonheur des grands clubs européens depuis des décennies. Leur état d'esprit a souvent été forgé par un parcours de vie difficile, avec le football comme unique voie de succès. Techniquement au-dessus de la moyenne, le joueur sud-américain type sait faire les efforts défensifs nécessaires et faire preuve de la fameuse « grinta ». De plus, il connaît la pression des grands stades et des rendez-vous bouillants.

Les joueurs venant d'Océanie sont quant à eux très souvent recrutés par des clubs anglo-saxons. Leurs qualités footballistiques entrent en parfaite résonance avec les besoins des clubs d'outre-Manche. **Forts physiquement, disposant d'un solide jeu de tête, le kick and rush ne leur est pas étranger.** On peut citer un joueur comme Tim Cahill, ou encore son compatriote australien Mark Viduka qui firent les beaux jours de la Premier League en son temps. Certains clubs anglais se sont même fait une spécialité dans l'accueil des Océaniens, à l'instar de Blackburn. Nul n'est besoin de viser un club du Top3 de Premier League : depuis la renégociation à la hausse des droits TV anglais, les trois premières divisions anglaises sont très actives sur le marché des transferts.

Les joueurs des pays de l'Est représentent également une manne dont sont friands les clubs du Big 5. Traditionnellement, l'ex-Yougoslavie regorge de talents. Avant la partition du pays, la formation y était axée sur la maîtrise technique. **De même, la présence de la Russie à la Coupe du monde 2018 sera scrutée avec attention. Historiquement, les compétitions internationales ont toujours permis à des joueurs russes de se révéler (Arshavin, Akinfeiev).**



La Coupe du monde de football doit être minutieusement préparée et analysée en amont.

3 – COMMENT PREPARER LA COUPE DU MONDE DE FOOTBALL ?

Comme souvent dans le métier d'agent, la Coupe du monde de football est l'occasion de faire parler son flair. Cependant, il ne faut pas s'en remettre uniquement à la chance ou à l'intuition. Bien au contraire ! Il s'agit surtout pour les agents de préparer l'événement avec la plus grande des précisions.

Il faut alors examiner avec minutie l'ensemble du parcours des joueurs participants, et connaître leurs dynamiques de carrière. Ce qui implique, si un joueur vous intéresse particulièrement, de se renseigner sur lui. Que ce soit auprès du club, de son entourage ou en visionnant scrupuleusement l'ensemble de ses matchs des saisons écoulées, il vous faudra connaître votre cible sur le bout des doigts. Le métier d'agent est extrêmement concurrentiel, mais la compétence et le travail payent. Les clubs sont en demande de toujours plus de visibilité concernant les joueurs qu'ils engagent. Il est certain que si vous leur parlez d'un joueur en connaissant sa carrière de fond en comble, ils vous feront plus facilement confiance et seront plus enclin à vous prêter une oreille attentive.

Le tout doit bien entendu être en adéquation avec votre portefeuille de joueurs et les services que vous êtes capable de proposer. Si vous êtes spécialisé dans l'accompagnement de jeunes joueurs, il est évident qu'il vous faudra cibler ce marché lors de la Coupe du monde de football. Concentrez l'analyse des matchs sur une short-list de joueurs qui ont retenu votre intérêt. Un événement comme la Coupe du monde de football est un rendez-vous incontournable pour les agents du monde entier.

À lire également « Travailler à l'étranger : les clés du succès »

À lire également « France Bulgarie : l'expérience du football bulgare par Walid Bouchenafa »

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURSMARCHÉ DES

TRANSFERTSMERCATOPREMIER LEAGUERECRUTEUR

PARLER ESPAGNOL POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ D'AGENT

ACTUALITÉS AMÉLIORER UN COMMENTAIRE



« Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes. Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. ».

Le football moderne se conjugue à l'international. Maîtriser une langue étrangère est un atout. Parler espagnol est un avantage concurrentiel énorme : c'est s'ouvrir les portes du marché des joueurs sud-américains et espagnols. Des joueurs que l'on retrouve aujourd'hui dans les meilleurs championnats du monde. Aussi, parler espagnol et comprendre la langue de vos interlocuteurs est un plus lors des négociations que vous devrez mener avec des hispanophones.



Parler espagnol couramment commence par accepter de faire des fautes, puis de s'améliorer peu à peu en se faisant confiance

1 – PARLER ESPAGNOL SANS VISER LA PERFECTION

Vouloir parler espagnol de façon absolument parfaite ne doit pas être votre objectif premier. **Être intelligible pour un hispanophone dans le cadre d'une négociation sur le marché des transferts : voilà ce vers quoi vous devez tendre.** Pour cela, il n'est guère besoin de vouloir impressionner votre auditoire avec un espagnol littéraire. Vous apprendrez au fil de vos rencontres que les hispanophones ibériques comme sud-américains sont par nature tolérants lorsqu'un étranger manie leur langue. Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes.

Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. Pour ce faire, il vous faudra travailler votre accent, et utiliser des expressions typiques du langage parlé afin de fluidifier votre discours.

L'espagnol étant une langue internationale, les hispanophones sont habitués à entendre de nombreux accents, de nombreuses prononciations extrêmement différentes. Ils sont donc indulgents et font en général un réel effort afin de comprendre un non-hispanophone qui s'exprime. Le tout est de faire un pas vers eux, notamment en tentant de maîtriser les particularités de la langue espagnole. Faites la part belle à l'intuition. **Souvenez-vous toujours que la langue que vous maîtrisez le mieux est celle que vous n'avez jamais apprise : votre langue maternelle.**

« Certains sons de la langue espagnole n'existent pas en français. Maîtriser la prononciation de ces sons donne immédiatement un tout autre aspect à

vosre discours lorsque vous vous adresserez à des hispanophones »

2 – MAITRISER LES PARTICULARITES DE PRONONCIATION

Certains sons de la langue espagnole n'existent pas en français. Maîtriser la prononciation de ces sons donne immédiatement un tout autre aspect à votre discours lorsque vous vous adresserez à des hispanophones. La lettre « r » se roule sur l'avant du palais. Lorsqu'il s'agit d'un « r » seul, comme dans « oro » (or), le son peut s'apparenter à un « l » français légèrement plus claqué. Appuyez de manière plus marquée le roulement du « r » quand il se situe au début d'un mot, comme dans « renacer » (renaître). Lorsqu'il s'agit d'un double « rr », comme dans « cerrar » (fermer), le roulement est plus long et appuyé. C'est en général la lettre la plus difficile à prononcer pour les locuteurs français, dont la pratique de leur langue maternelle n'a jamais entraîné les muscles buccaux responsables du roulement de « r ». Le cerveau commandant la démarche, à vous de vous entraîner en répétant sans relâche une gamme de mots comportant un double « rr ». **Même si vous ne maîtrisez pas parfaitement la prononciation du « r » et ses nuances, évitez à tout prix de prononcer un « r » guttural à la française.** Sachez par ailleurs que selon les régions d'Espagne et d'Amérique du Sud, le « r » simple peut se prononcer exactement comme un « l » français (Mexique, Colombie), ou à l'inverse être outrageusement roulé (Andalousie).

Autre particularité : la prononciation du « j » et du « g », comme dans « Javier » (Xavier) ou « general » (général). Ce son est appelé la « jota », et s'effectue en produisant un son très proche du « r » français. Certaines langues régionales espagnoles comme le Catalan ou le Valencien ne comportant pas ce son, on conseille souvent aux élèves catalans ou valenciens d'imiter le ronflement pour apprendre à effectuer la « jota ».

Enfin, entraînez-vous à prononcer correctement le son correspondant aux lettres « c » et « z ». Ce son sifflant s'apparente au zozotement. Ainsi, prononcez « azul » (bleu) ou « parecer » (paraître) avec un cheveu sur la langue. Si ce n'est pas là une difficulté majeure de la prononciation espagnole, il s'agit surtout pour les locuteurs français de penser à produire ce son lorsqu'ils lisent un texte ou dans le cœur de la conversation.



Parler espagnol en lisant la presse : une stratégie gagnante

3 – Parler espagnol à voix haute

Pour progresser rapidement, la meilleure méthode consiste à habituer son cerveau à la logique de la langue. **Chaque jour, lisez un article espagnol à voix haute, puis entraînez-vous à en parler en espagnol à voix haute.** Dans un premier temps, il est évident que vous ne serez pas en mesure de lire tout un article. Procédez par étapes. Commencez par lire un paragraphe,

notez le vocabulaire que vous ne comprenez pas. Le lendemain, poursuivez l'article en ayant revu le vocabulaire de la veille. Et ainsi de suite. Prenez le temps qu'il faut pour assimiler le vocabulaire nouveau, et insistez sur la bonne prononciation des mots. Naturellement, votre cerveau s'habitue à prononcer les sons qui ne sont pas automatiques pour un locuteur français, ainsi qu'à l'architecture de la langue espagnole. Celle-ci étant d'origine latine, vous ne devriez pas éprouver de difficulté de compréhension globale. Encore une fois, **il ne s'agit pas ici de viser une compréhension parfaite mais d'être capable de mener une conversation.** Si vous faites preuve d'assiduité, en très peu de temps vous pourrez constater des progrès qui vous surprendront.

Choisissez un article ayant rapport avec l'actualité sportive ou économique du football sud-américain ou espagnol. En plus de vous entraîner linguistiquement, vous faites d'une pierre deux coups en assimilant un vocabulaire propre au milieu professionnel où vous serez amené à évoluer. Donnez-vous 3 mois pour être capable de lire un article de plus d'une page de la rubrique sportive d'El Mundo en étant capable d'en parler pendant 3 minutes avec un débit normal. **Ne prêtez pas attention aux éventuelles fautes, celles-ci se corrigeront naturellement au fil du temps.**



L'émission Punto Pelota est un excellent moyen de progresser pour parler espagnol

4 – VERS QUELS MEDIAS SE DIRIGER POUR PARLER ESPAGNOL ?

En parallèle du travail de fond sur la conversation et la prononciation, habituer votre oreille à un débit normal d'hispanophone est primordial. Bonne nouvelle : il s'agit là de la partie la plus ludique, puisqu'elle passe principalement par le visionnage sous-titré de films et séries.

La série Narcos est une excellente manière de s'habituer au langage parlé auquel vous serez principalement confronté. **Notez les expressions employées par les personnages qui appartiennent toutes à l'espagnol du quotidien.** Notez que l'espagnol qui y est parlé est intégralement sud-américain : le « s » n'est parfois pas prononcé, le zozotement expliqué plus haut n'existe pas, l'intonation est plus chantante. Entraînez-vous à faire la différence avec l'espagnol ibérique, **vous pourrez ainsi surprendre vos interlocuteurs en devinant qu'ils sont originaires d'Amérique du Sud, ce qui est toujours très apprécié et marque un réel effort d'ouverture.**

Sur Youtube, faites la part belle aux émissions télévisées de football. **L'Espagne regorge de ces débats animés, comme ceux de Punto Pelota ou d'El Chiringuito.** Voilà qui vous permettra de vous familiariser avec le football espagnol et d'écouter une prononciation ibérique. Évitez les émissions de radio sans images dans un premier temps, car le support visuel vous permet de mieux comprendre le sens des phrases prononcées. Encore une fois, en faisant preuve d'assiduité, vous allez très vite noter des progrès flagrants dans votre compréhension de la langue. **Faites-vous confiance, parler espagnol ne relève pas du miracle mais d'une certaine rigueur de travail.** D'autre part, si vous avez l'occasion de séjourner en Espagne, pratiquez un maximum la conversation.

À lire également « Comment réussir ses débuts d'agent sportif ? ».

À lire également « Marché des transferts, marches-tu sur la tête ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURSESPAGNELIGAMARCHÉ DES

TRANSFERTSPARLER ESPAGNOLTRANSFERTTRANSFERTS

MARCHÉ DES TRANSFERTS, MARCHES-TU SUR LA TÊTE ?

ACTUALITÉS3 COMMENTAIRES



« Loin des fantasmes et des gros titres, il s'agit de comprendre l'économie qui se cache derrière les chiffres ».

Le marché des transferts record que nous venons de vivre cet été est encore dans

toutes les têtes. Arrivées de Neymar et MBappé à Paris, recrutement à tout-va d'un Milan AC à l'accent chinois, investissements massifs de Manchester City sur le Rocher monégasque... **Impensables il y a encore 5 ans, les sommes les plus folles sont devenues**

monnaie courante pour l'élite du football mondial. Mais faut-il pour autant reléguer les acheteurs compulsifs au rang de fous à lier bons pour la camisole ? Pas si sûr...



Benjamin Mendy acheté sur le marché des transferts par Manchester City pour 57,5 millions d'euros

1 – LE MARCHE DES TRANSFERTS, PAS SI FOOT QUE ÇA

Le marché des transferts explose. Le constat est là, indéniable. D'1,4 milliards d'euros en 2010, le volume global des transferts est passé à 3,7 milliards d'euros en 2017. Pourquoi un tel emballement ? Que peut justifier une telle envolée du prix des joueurs ? **Loin des fantasmes et des gros titres, il s'agit de comprendre l'économie qui se cache derrière les chiffres.**

Premier facteur déterminant : l'explosion des droits TV de la Premier League. Sur la période 2016-2019, les droits TV anglais ont augmenté de 77% par rapport à la période 2012-2015. Ils s'élèvent désormais à environ 2,3 milliards d'euros par an. La redistribution de cette somme aux clubs de l'élite anglaise chamboule forcément l'ensemble du marché des transferts. Un appel d'air à la dépense colossal, mais parfaitement logique quand on sait par exemple que chaque année, le vainqueur du championnat anglais touche presque 180 millions d'euros grâce à la diffusion télévisuelle des matchs. **En clair, chaque année, le champion anglais se voit offrir une somme supérieure à la valeur marchande de l'Olympique Lyonnais au 01 août 2017.** Comment dès lors ne pas comprendre que des joueurs, loin d'être des top players, partent outre-Manche pour des clubs de milieu de tableau à des prix exorbitants ? La réalité économique a changé. Le logiciel est neuf, il faut l'intégrer et le comprendre.

Autre élément de ce contexte favorable à l'explosion du marché des transferts, l'arrivée d'investisseurs d'une puissance financière inégalée. Qu'ils viennent des monarchies pétrolières du Golfe, de Chine ou d'Indonésie, ces nouveaux mécènes du football moderne sont prêts à aligner autant de zéros que nécessaire pour satisfaire leurs ambitions. La question de la raison ne se pose pas, ou plus de la même manière. Peu leur importe de perdre de l'argent dans un club de football. Peu leur importe si le commun des mortels juge les investissements démesurés. Leur objectif est ailleurs. Gagner en influence et conforter une politique de soft power étendue au monde du sport, notamment du ballon rond.

La réalité économique a changé. Le logiciel est neuf, il faut l'intégrer et le comprendre..



Le marché des transferts du PSG a été animé par l'arrivée de Neymar et d'MBappé pour plus de 400 millions d'euros

2 – ENJEUX MARKETING D'UN MERCATO 2.0

Le marché des transferts du XXIème siècle ne peut se départir d'une énorme dimension marketing. Celle-ci contribue à expliquer l'escalade du prix des joueurs. **Lorsqu'il s'agit de superstars mondialement influentes, leur poids sur les réseaux sociaux représente une manne économique énorme.** Cette donnée inexistante il y a une décennie fait désormais entièrement partie de l'équation. De quoi justifier les sommes les plus folles, puisqu'un retour sur investissement est quasi-certain. Il suffit de jeter un oeil au compte Instagram de Neymar : plus de 80 millions d'abonnés. **Les marques qui autrefois payaient des mille et des cents pour 40 secondes de publicité à la mi-temps d'un match de Coupe du Monde se frottent les mains** devant cette cible marketing pré-mâchée par la magie des réseaux sociaux. Au premier rang desquelles Nike, qui a pris une part active dans le transfert de la star brésilienne au PSG.

La rentabilisation par l'intermédiaire de la vente de maillots de joueurs est une autre donnée à prendre en compte. Les jours qui ont suivi l'officialisation du transfert de Neymar à Paris, les boutiques du PSG ont été prises d'assaut. À 100 euros pièces le maillot, on peut légitimement se demander quel autre employé en France a rapporté plusieurs millions d'euros à son entreprise en quelques jours. **Neymar, employé du mois !** D'autant plus que le club de la capitale s'inscrit dans une stratégie marketing clairement établie au Brésil, plus gros vivier de supporters du PSG après l'Hexagone depuis les passages de Raï et Ronaldinho dans la capitale. Maillot jaune aux couleurs de l'équipe nationale, joueurs brésiliens emblématique, dont le capitaine de l'équipe nationale, Thiago Silva, ou la superstar Dani Alves... L'enjeu marketing est évident, et semble devoir justifier l'investissement consenti.

3 – QUELLES MUTATIONS POUR LE MARCHÉ DES TRANSFERTS ?

Ce marché des transferts estival marque peut-être le début d'un nouveau modèle économique pour le football. Il est trop tôt pour tirer des conclusions qui en l'état ne seraient autre qu'hâtives, mais il est des éléments difficilement négligeables. **C'est la première fois que sur le marché des transferts européen, un club de Ligue 1 attire un Top3 mondial à l'orée de ses meilleures années footballistiques.** Surtout, ce transfert qui a tant fait couler d'encre a mis en lumière la toute-puissance d'un nouvel acteur du football face à un club historique et dominant du football européen, le FC Barcelone.

Il n'est d'ailleurs pas anodin de noter les réactions outrées de la direction sportive du FC Barcelone, mais aussi de la Liga. Ce transfert monumental n'est peut-être pas un aboutissement, mais l'ouverture d'une nouvelle ère, celle des mécènes tout-puissant, d'où qu'ils viennent. **Demain, qui sait, fleuriront les RB Leipzig aux quatre coins de l'Europe,**

et seront capables en quelques semaines du marché des transferts de se bâtir un effectif européen.

Les mastodontes historiques des joutes européennes voient d'un mauvais oeil l'arrivée d'investisseurs d'une puissance jusqu'à présent inégalée sur le marché des transferts. Or ils bénéficient d'une oreille très attentive auprès des instances régulatrices du football. À commencer par l'UEFA, où il se murmure que **le fair-play financier pourrait fortement impacter les clubs outrageusement dépensiers lors du mercato.** Le PSG, Manchester City ou le Milan AC seront-ils sanctionnés ? Si oui, la sanction sera-t-elle symbolique ou ira-t-elle jusqu'à l'exclusion de certains clubs des Coupes européennes ? **Le Brexit** et la fermeture anticipée du marché des transferts anglais vont-ils transformer le mercato européen ? Difficile de se prononcer pour l'instant, alors que l'ombre de la Coupe du monde au Qatar se profile en 2022. **Une chose est certaine, d'ici là, le marché des transferts n'a pas fini de nous surprendre.**

À lire également « Comment apprendre une langue étrangère grâce au football ».

À lire également « L'art de gérer une pépite comme Ousmane Dembélé ».

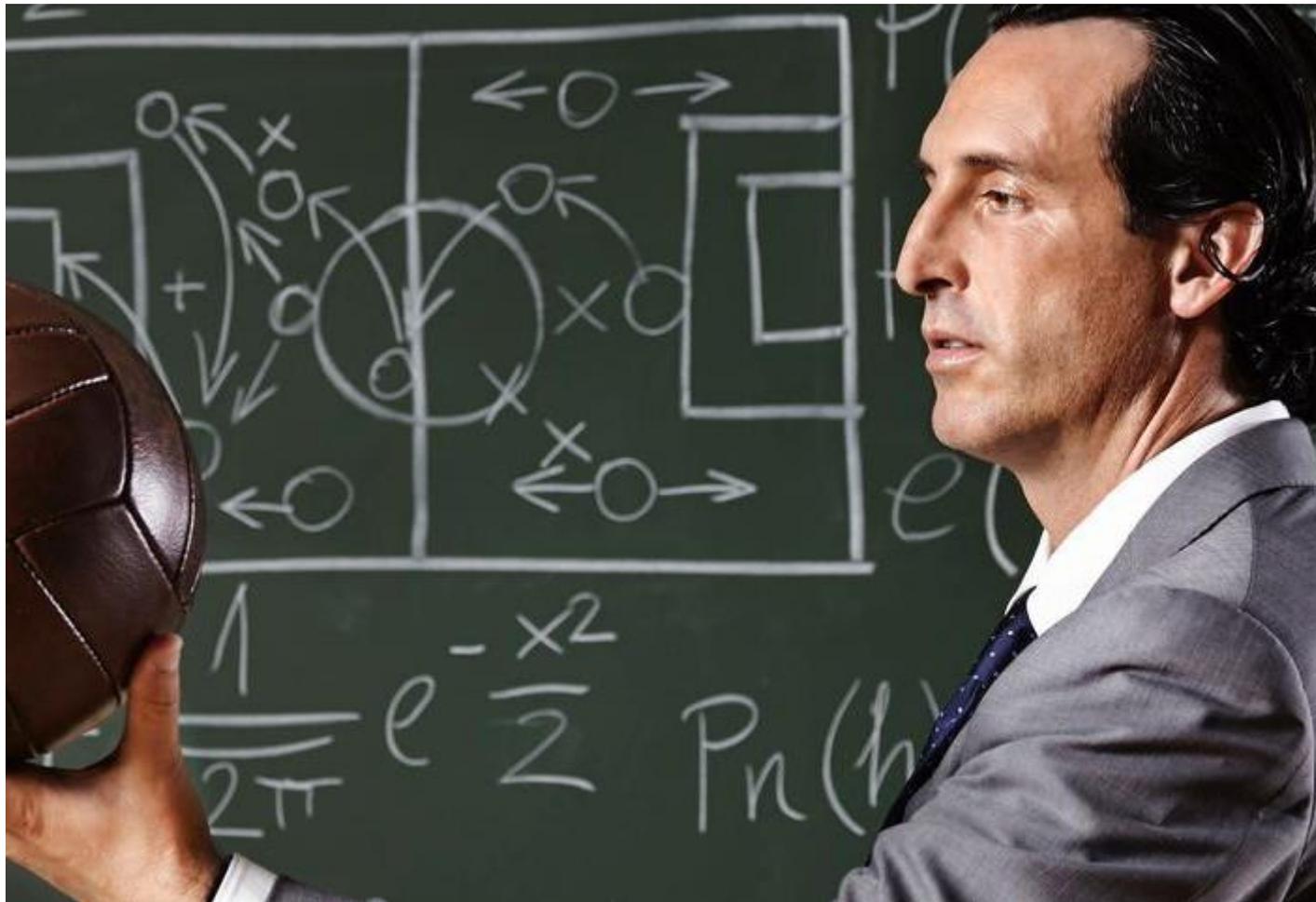
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

CHINEMARCHÉ DES TRANSFERTSOLYMPIQUE

LYONNAISPREMIER LEAGUEPSGTRANSFERTS

AVEC UNAI EMERY, TOUT LE MONDE PART DE ZÉRO !

ACTUALITÉS0 COMMENTAIRE



« PARFOIS, UNAI EMERY S'ENERVE EN CONFERENCE DE PRESSE MAIS IL AIME QUAND ON LUI POSE DES QUESTIONS INTERESSANTES ET IL APPRECIE AUSSI LES ENTRETIENS INDIVIDUELS ».

Le mercato est officiellement ouvert depuis le 9 juin mais le PSG a déjà (quasiment) terminé son recrutement. Avec les arrivées de Grzegorz Krychowiak, Thomas Meunier, Hatem Ben Arfa et Unai Emery, le club de la capitale est déjà bien renforcé. Un marché estival rondement mené pour le PSG.

Lundi, le président, Nasser AL-Khelaïfi a présenté officiellement son nouvel entraîneur : **Unai Emery, ancien coach du FC Séville, qui vient de remporter sa troisième coupe d'Europe d'affilée.** Un choix loin d'être anodin pour le club parisien, qui ambitionne

toujours de décrocher la Ligue des champions dès que possible. « *Je suis sûr que Unai Emery va beaucoup apporter au club, a expliqué le président du PSG. On a gagné beaucoup de trophées en France, ce n'était pas facile. Mais notre grand objectif, c'est d'aller le plus loin possible en Ligue des champions* ».

Mais qui est le nouvel entraîneur du PSG ? Agentfootball.fr est allé à la rencontre de Romain Molina, journaliste qui a longuement interviewé Unai Emery et avec qui il est resté en contact depuis.

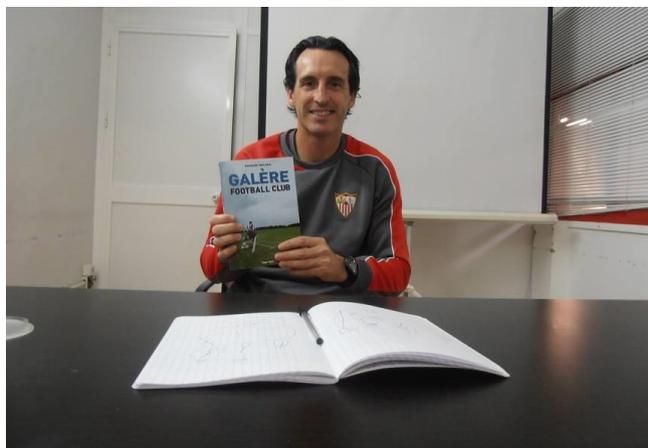


Image extraite d'une interview entre Romain Molina et Unai Emery pour la sortie de l'ouvrage Galère Football Club.

1 – UN ACHARNE DU TRAVAIL ET ADAPTE DU DETAIL

« *Aujourd'hui, personne ne peut prédire ce qui va se passer avec Unai Emery au PSG. Mais ce qui est sûr, c'est qu'il va remettre les Parisiens au travail* » : Romain Molina ne prétend pas connaître l'issue de l'aventure Emery au PSG mais il sait déjà ce qui attend les joueurs du PSG. « *Il a son propre style et sa personnalité, on peut au moins lui reconnaître ça, explique-t-il. C'est un entraîneur qui a des « cojones », il s'en fout du statut des joueurs. Avec Unai Emery, tout le monde part de zéro* ».

Au programme des Parisiens : de longues séances vidéos (il adore ça) et un retour aux fondamentaux pour régler le moindre détail (remise en jeu, relance du gardien etc...). « *Il a souvent une approche professorale du foot, il faut le savoir*, poursuit Romain. *Il mange football et vit football. Mais il n'y a pas de miracle : c'est en bossant qu'on peut espérer aller plus loin que les quarts de finale de la Ligue des champions* ».

2 – L'UN DES MEILLEURS ENTRAINEURS EN EUROPE

Son palmarès parle pour lui. S'il n'a jamais conquis de titre sur le sol espagnol, Unai Emery vient de remporter avec le FC Séville la 3^e Ligue Europa d'affilée. Un record absolu, à la fois pour l'entraîneur et le club. Face à lui, le foot français tout entier peut se sentir petit : depuis l'OM (1993) et le PSG (1996), aucun club de l'hexagone ne s'est imposé sur le plan européen.

C'est évidemment l'un des points forts du nouvel entraîneur du PSG : de l'expérience, du savoir-faire et des succès dans une compétition dont le président Nasser Al-Khelaïfi rêve, enfin presque, puisqu'il vise la Ligue des champions. « *La Ligue Europa, c'est aussi la culture du FC Séville*, fait remarquer Romain. *Emery n'a jamais eu l'effectif pour gagner la Liga. La coupe d'Europe c'est une autre mentalité, ce sont des matchs à haute tension. Il*

adore ce genre de matchs. Mais il n'y a pas que ça. Avec lui, Almeida a connu le meilleur classement de son histoire et aurait dû jouer la coupe d'Europe si son stade avait été homologué. Il a aussi fait monter Lorca, toute petite ville espagnole, en prenant l'équipe en janvier ! Et il a terminé trois fois 3^e avec Valence. Ce n'est vraiment pas anodin tout ça... ».

« Unai Emery comprend bien le Français mais a pris des cours intensifs dès qu'il a su qu'il allait à Paris »



« Un mec agréable » selon Romain Molina, mais également un entraîneur passionné, honnête et sanguin.

3. AU QUOTIDIEN, « UN MEC AGREABLE »

En démarrant sa première conférence de presse en Français, et avec le sourire, Unai Emery a démarré une opération séduction auprès des journalistes qui le suivront toute l'année. *« Son frère est complètement bilingue, Unai Emery comprend bien le Français mais il a pris des cours intensifs dès qu'il a su qu'il allait à Paris »,* indique Romain Molina. Les médias français peuvent s'attendre à *« un mec agréable »* mais qui saura faire passer ses messages : *« Parfois, il s'énerve en conférence de presse mais il aime quand on lui pose des questions intéressantes et il apprécie aussi les entretiens individuels ».*

Quant aux joueurs, qu'Unai Emery n'a donc pas choisis, il leur faudra sans doute un temps d'adaptation : *« Il a probablement validé le recrutement mais les contacts avec les joueurs remontent bien avant son arrivée à Paris. Ce n'est pas gênant car Emery a toujours bossé avec un directeur sportif. On verra ce que ça donne avec le PSG. J'ai hâte de voir ce que ça va donner avec Hatem Ben Arfa, qui me fait penser à Banega. Un super joueur dont la gestion n'est pas évidente. Mais Emery a réussi. Comme il a réussi à faire jouer Alaba arrière gauche, un poste qu'il refusait catégoriquement à la base. Comme Massa qui dit aujourd'hui qu'Emery a été son meilleur coach. Pour moi, c'est un vrai bon choix pour le PSG ».*

À lire également « Galère Football Club, la face obscur du football business ».

À lire également « L'art de gérer une pépite comme Ousmane Dembelé ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

FOOTBALL BUSINESSINTERVIEWMERCATOPSGRELATION

PROFESSIONNELLETRANSFERTS

BREXIT : QUELLES CONSÉQUENCES POUR LA PREMIER LEAGUE ?

ACTUALITÉS UN COMMENTAIRE



« *DEPUIS L'ARRET BOSMAN, QUI A FETE SES 20 ANS EN 2015, LES JOUEURS EUROPEENS PEUVENT JOUER SANS PERMIS DE TRAVAIL DANS LES EQUIPES DE PREMIER LEAGUE* »

V

ous n'avez pas pu passer à côté de l'info : les Britanniques se sont prononcés en faveur d'une sortie de l'Union européenne, le fameux **Brexit**, dans la nuit de jeudi à vendredi. Ce vote aura-t-il vraiment des conséquences sur l'attractivité économique et sportive de la Premier League, comme le laissent craindre les spécialistes depuis plusieurs heures ?

Depuis l'annonce du vote, les hypothèses se multiplient : la sortie de l'UE va entraîner une baisse conséquente du pouvoir d'achat des Britanniques, mais aussi l'impossibilité pour les joueurs européens, donc les Français, de rejoindre le championnat anglais. **N'allons pas trop vite : pour que ce scénario catastrophe se produise, il faudrait que l'Angleterre coupe tous ses liens avec l'Europe.** Or il est plus probable, et même quasi-certain, qu'elle trouve un accord ou intègre l'AELE (Association Européenne de Libre-Échange), dont font partie la Suisse et la Norvège par exemple.

Sans compter sur les règles particulières que dicte l'UEFA, les droits télé exorbitants ou les accords que trouveront la fédération et la ligue de football anglaises pour ne pas perdre en attractivité.

Rassurez-vous, le tremblement de terre annoncé n'est pas pour tout de suite. Agentfootball.fr fait le point sur la situation.



Eden Hazard, transféré du LOSC à Chelsea en 2012, pour 40 millions d'euros.

1 – L'ECONOMIE DU FOOT FRANÇAIS MIS A MAL ? PAS TOUT DE SUITE ...

C'est la première conséquence de l'annonce du Brexit : avant midi, les bourses étaient en chute libre, la livre sterling a pris la même courbe. **En foot comme ailleurs, cela se traduit par un pouvoir d'achat en baisse dans tous les domaines sur le sol britannique.** Conséquences : le championnat le plus riche d'Europe ne va plus pouvoir proposer des sommes astronomiques pour faire signer des joueurs étrangers.

Or, en achetant des joueurs à prix d'or, rappelons que la Premier League entretient l'économie du foot français. Quelques exemples :

- Martial (Monaco) : 60 millions d'euros + 20 de bonus
- Eden Hazard (Lille) : 40 millions d'euros
- Thauvin (Marseille) : 17 millions d'euros
- Dimitri Payet (Marseille) : 15 millions
- Olivier Giroud (Montpellier) : 12 millions

A Lille par exemple, le cas d'Eden Hazard, vendu 40 millions d'euros à Chelsea, est une illustration parfaite. Une somme tellement énorme que le Lesc a pu reverser une prime d'intéressement à tous ses salariés (10 000€).

Pour poursuivre sur l'exemple lillois, Sofiane Boufal, convoité par Tottenham, pourrait-il être recruté à plus de 20 millions d'euros après le Brexit ? Avant trois ans, oui, sans souci, cela ne changera rien si les droits TV sont effectivement versés (6,92 milliards d'euros pour 2016-2019).

Après 2019, il faudra voir où en sont ces droits qui permettent aux clubs anglais de vivre aujourd'hui comme des rois. **Mais la Premier League, qui a opté pour une stratégie d'ouverture globale, pourra toujours continuer à s'offrir les stars dont elle rêve.** Seuls les joueurs moyens pourraient être touchés par une chute de l'économie anglaise.

2 – SORTIE DE L'UE MAIS PAS POUR LES FOOTBALLEURS

Depuis l'arrêt Bosman, qui a fêté ses 20 ans en 2015, les joueurs européens peuvent jouer sans permis de travail dans les équipes anglaises. En théorie, un club de Premier League peut aligner 11 joueurs étrangers, s'ils sont européens.

Pour jouer en Angleterre, les joueurs européens seraient désormais soumis aux mêmes contraintes que les hors-UE, à savoir :

- être parmi les 50 meilleures nations du foot pour obtenir un permis de travail ;
- pour les 50 premiers pays (dont la France), être international. Cela poserait donc problème, à ce jour, à 122 des 168 joueurs européens de Premier League, selon une estimation de la BBC, dont de nombreux joueurs français ;
- il faut aussi jouer avec régularité pour son équipe nationale. Pour les nations classées entre la 11e et la 20e du classement Fifa (comme la France, 17e), un joueur doit avoir disputé 45% des matches au cours des deux dernières années. Ce qui n'était pas le cas de N'Golo Kante avant l'Euro, par exemple.

Sauf que cette hypothèse qui inquiète le foot européens, entre autres, n'est pas vraiment une menace à l'heure actuelle. Deux raisons à cela :

- il faudrait que le Royaume-Uni décide de quitter l'AELE (Association Européenne de Libre-Échange) ;
- **l'UEFA toute-puissante définit elle-même ses frontières**, comme en atteste la présence de la Turquie et la Russie à l'Euro. Les joueurs turcs et serbes, par exemple, ne sont plus considérés comme des extra-communautaires depuis deux ans ;

Sur RTL, Vincent Chaudel, économiste du sport, expliquait : « *A moyen terme, le football anglais n'a aucune envie de se priver de très bons joueurs qu'il a la capacité d'acheter. Du coup, je pense que rapidement il va y avoir des discussions entre la Fédération et la Ligue pour aménager les règlements et les quotas permettant aux clubs anglais d'avoir des joueurs européens, français notamment* ».

3 – UN PLUS POUR LA FORMATION ANGLAISE, DONC POUR LA PREMIER LEAGUE ?

Malgré les conséquences redoutées, certaines personnalités se sont tout de même prononcées en faveur de la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne. **C'est le cas de Sol Campbell, par exemple, l'ancien joueur d'Arsenal, qui estime que le Brexit pourrait permettre de favoriser la formation anglaise.** « *Nous avons des équipes remplies de joueurs étrangers médiocres, en particulier européens, qui évincent les jeunes talents anglais ou britanniques* », a-t-il expliqué dans les colonnes du *Mail on Sunday*. Une situation causée, selon Sol Campbell, par le principe européen de « *libre circulation des personnes* ». Là encore, ce n'est pas pour tout de suite. Et ce n'est ni dans l'intérêt, ni dans les projets de la Premier League de s'enfermer de telle sorte.

À lire également « *Paul Pogba : les dessous du droit d'image* ».

À lire également « *L'art de gérer une pépète comme Ousmane Dembelé* ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

ANGLETERREBREXITPREMIER LEAGUETRANSFERTS

POURQUOI Y A-T-IL PEU DE FEMMES AGENTS DE JOUEURS ?

ACTUALITÉSUN COMMENTAIRE



À ce jour, la Fédération Française de Football comptabilise 3% de femmes agents de joueurs.

Rares sont les femmes qui exercent le métier d'agent sportif. Le grand public connaît deux femmes agents de joueurs : Jennifer Mendelewitsch et Sonia Souid, parce qu'elles sont assez médiatisées. Plus dans l'ombre, Daphnée Bravard n'en est pas moins

ambitieuse: « *J'aspire à intégrer le cartel des dix (premiers agents). Je veux faire partie de ce monde-là, mais avec mes valeurs* ». D'ailleurs, le sujet évoqué est souvent le même : pourquoi sont-elles si peu nombreuses dans ce milieu ? Elles sont évidemment compétentes dans leur travail et reconnues pour leur sérieux et leur intégrité mais elles dénotent forcément dans un milieu ultra-masculin.

Au 1^{er} avril 2016, le site de la Fédération française de football recense 360 agents licenciés, dont... 12 femmes. Soit un tout petit 3% de représentantes féminines dans le métier. L'an dernier, 15 candidates à la fameuse licence étaient inscrites à l'École des Agents de Joueurs de Football mais aucune d'entre elles n'est parvenue à franchir la deuxième étape, l'épreuve spécifique.

Les femmes agents de joueurs sont-elles l'avenir de la profession ou les sportifs auront-ils toujours tendance à privilégier un homme pour les conseiller dans leur carrière ? **Agentfootball.fr brise quelques clichés qui justifieraient le manque de présence féminine chez les agents sportifs.**



*Le football français compte désormais deux directrices générales de club professionnel.
Pauline Gannerre pour le Red Star et Hélène Schrub pour le FC Metz.*

1 – LES JOUEURS VEULENT PARLER FOOT AVEC DES HOMMES

De 4-3-3, peut-être. Mais quand il s'agit des affaires, c'est différent. **Les femmes sont très bonnes négociatrices.** Saviez-vous que l'une des personnes les plus influentes du football européen est une femme ?

Arrivée en 2010 au sein du club de Chelsea en tant que conseillère de Roman Abramovitch, Marina Granovskaia détenait auparavant le même rôle au sein des affaires professionnelles russes du propriétaire du club londonien. **Il a fait venir Granovskaia pour ses larges capacités en termes de négociations.** Elle s'occupe aujourd'hui des opérations de transferts de Chelsea tout en surveillant de près la masse salariale du club.

En France, il y a bien sûr l'exemple de Margarita Louis-Dreyfus, propriétaire du club de l'OM depuis le décès de son mari, Robert, en 2009. **Et celui, moins connu mais plus explicite, de Pauline Gamberre, directrice générale du Red Star**, l'une des deux femmes à la tête d'un club figurant parmi les trois premières divisions de foot masculin français.

2 – LE FOOT EST UN SPORT DE MACHOS

Prenons les chiffres, qui parlent d'eux-mêmes: le football est le sport qui compte la plus faible proportion de licenciées féminines (4,1%), devant le rugby (4,7%). Ensuite, on ne va pas recenser tous les dérapages entendus sur le terrain footballistique, ils sont trop nombreux. Rappelons juste cette formidable sortie de Bernard Lacombe, conseiller du président de l'olympique Lyonnais, qui avait refusé de répondre à une auditrice de RMC parce qu'il «*ne discute pas avec les femmes de football*» et que celles-ci devraient plutôt retourner «*à leurs casseroles* ». Le chemin est encore long...

Mais c'est le sport dans son ensemble qui est macho. Même au XXI^e siècle, les mentalités n'évoluent pas dans le bon sens. **Pour autant, on ne peut pas affirmer que les hommes qui composent la majorité de ce sport, s'entendent tous à merveille.** Il y a des luttes d'influence, de pouvoir, de compétences, et surtout d'egos... Et dans ce microcosme à forte odeur de testostérone, les femmes ont leur carte à jouer. Elles représentent la douceur (qui n'est pas forcément dénuée de fermeté !), la diplomatie et le tact. Quand on a une femme dans son équipe, on a tout compris !

Saviez-vous que l'une des personnes les plus influentes du football européen est une femme ?

3 – LA PARITE N'EXISTE PAS DANS LE FOOT

Moins médiatisées, moins bien payées, moins bien choyées par les sponsors: les footballeuses sont encore largement en retrait de leurs homologues masculins. **A titre d'exemple, les Bleues gagnent en moyenne entre 1500 et 2000 euros par mois, contre 42.000 euros (en moyenne) pour un joueur de Ligue 1**, qui n'est donc pas forcément international.

Aujourd'hui, les réseaux sociaux permettent aux joueuses de l'équipe de France de communiquer avec le grand public. Elles tentent de combler le manque de médiatisation en intervenant directement auprès des fans de foot.

Certains sports, comme le tennis, essayent de se démarquer en se rapprochant le plus possible de la parité. Depuis quelques années, les tournois de Roland-Garros et de Wimbledon distribuent **les mêmes gains pour les hommes et les femmes**, soit environ 1,2 million d'euros pour les vainqueurs.

Le foot arrivera-t-il un jour à ce type de constat ? Si la parité n'existe pas sur le terrain, pourquoi existerait-elle chez les agents sportifs ? **3% des agents qui possèdent la licence d'agent sportif FFF sont donc des femmes.** Faut-il voir ce chiffre comme un début ou l'évolution est-elle biaisée d'avance ? Comme partout, les femmes doivent s'imposer et faire leurs preuves. Elles ont toute leur place dans le milieu des agents.

Avoir joué au foot ne suffit pourtant pas à faire un bon agent...

4 – IL VAUT MIEUX ETRE UN ANCIEN FOOTBALLEUR

« *Je sais où trouver la motivation interne du joueur (...) Je sais que j'ai les bons arguments parce que j'ai vécu ces situations à plusieurs reprises dans ma carrière. Je m'appuie sur mon expérience pour accompagner les joueurs* », nous confiait Fernando D'Amico, ancien joueur du Losc, dans une précédente interview. **Les anciens joueurs pros ont effectivement cette expérience qui leur permet de comprendre plus rapidement les besoins des sportifs dont ils s'occupent.** C'est sans doute une piste à explorer pour les anciennes footballeuses, même si on a plutôt tendance à les retrouver sur les chaînes télé.

Avoir joué au foot ne suffit pourtant pas à faire un bon agent. Déjà, ils sont finalement peu nombreux à s'être lancés dans le métier après leur carrière de footballeur. **Les agents plus connus ne sont pas d'anciens footballeurs professionnels. Alors, pourquoi pas une femme ?** Une femme qui baigne dans le monde du foot depuis longtemps, ou qui s'est construit un solide réseau dans le milieu, peut posséder suffisamment d'empathie, de connaissance et de compétences pour exercer le métier d'agent sportif.



» *C'est l'ambition qui m'a toujours portée* », a déclaré Sonia Souid, l'une des femmes agents de joueurs dans les colonnes de l'Équipe.

5 – UNE AGENT EST UNE MERE POTENTIELLE

« *On ne peut pas te confier de responsabilités au sein de l'entreprise car, tôt ou tard, tu feras des enfants* » : dite de vive voix ou suggérée, cette phrase n'est pas inconnue de la plupart des femmes qui travaillent. Quant à celles qui ont vécu une grossesse durant leur carrière professionnelle, 49% pensent que concilier les deux est une difficulté. **Comme pour les hommes qui exercent le métier d'agent, il s'agit pourtant d'une question d'organisation.**

Les déplacements sont nombreux, les week-ends quasi-inexistants. **Mais cela ne signifie pas qu'il est impossible de concilier son métier et sa vie de mère.** Aujourd'hui, la question de privilégier sa carrière ou sa famille ne se pose plus vraiment en termes négatifs pour une femme. C'est une décision qui doit se prendre à deux, après discussion au sein du couple. Ce qui permet une meilleure organisation.

L'INTERVIEW DE STÉPHANIE, ASPIRANTE AGENT DE JOUEURS

À lire également : Les 5 principales qualités d'un agent sportif.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIFFEMME AGENT

PAUL POGBA : LES DESSOUS DU DROIT D'IMAGE

ACTUALITÉS UN COMMENTAIRE



Le cas du droit d'image de Paul Pogba, un cas d'école à faire lire et relire à tous les sportifs de haut niveau.

Derrière des performances sportives en demi-teinte se cachent souvent des **problèmes personnels** dont les journalistes n'ont pas connaissance ou dont ils refusent de parler quand il s'agit de vie privée. Ainsi un joueur de la Juventus Turin vient de se libérer d'un lourd fardeau : depuis novembre 2014, **Paul Pogba était privé de son droit d'image, qu'il avait intégralement cédés à son tout premier agent**, Oualid Tanazefi, ex-recruteur du Havre qui s'est longtemps occupé de son « protégé » avant que l'oiseau ne se réfugie sous l'aile protectrice du puissant Mino Raiola (agent de Zlatan Ibrahimovic, entre autres).

Moyennant la coquette somme de dix millions d'euros, soit la valeur estimée de l'image du joueur à l'heure actuelle, l'ex-agent de Pogba a donc accepté de casser le fameux contrat de droit d'image qui empoisonnait la vie de l'international français depuis plus d'un an et demi.

Que signifie cette notion de droit d'image pour un sportif de haut niveau ? Que représente-t-elle et surtout qu'apporte-t-elle ? Comment les joueurs la gère-t-elle ? [A](#)

travers les péripéties de Paul Pogba, Agentfootball.fr décrypte une notion essentielle du football moderne.



Dix millions d'euros, c'est la valeur estimée de l'image de Paul Pogba à l'heure actuelle.

1 – L'IMAGE DU SPORTIF : DEFINITION

L'image des sportifs professionnels, les footballeurs en tête, est un vecteur financier qui peut faire tourner certaines têtes. Dans ce contexte, on oublie un instant la notion de maillot, de short et de ballon. C'est davantage de notoriété dont il est question.

Même si l'aspect physique a toute son importance, il ne s'agit pas seulement d'une question d'esthétique. Comment l'homme, qui est aussi un joueur, se démarque-t-il au quotidien ? Quelles valeurs véhicule-t-il ? Comment le grand public perçoit-il les traits de sa personnalité ? Ce sont ces notions qui vont définir l'image d'un sportif.

Le sportif qui, comme chaque individu, a le droit de se préserver des atteintes portées à son image : c'est son image strictement individuelle. **Quel que soit son club, le sportif garde la maîtrise de son image qu'il gère et commercialise à sa guise.** Il est de plus en plus fréquent pour les sportifs de haut niveau, de se faire accompagner par des professionnels de la communication pour développer et faire fructifier leur image, même si les agents ont également un rôle dans ce domaine.

Le droit d'image personnelle est une notion fondamentale du droit français.

2 – POURQUOI CREER UNE SOCIETE DE DROIT D'IMAGE ?

Lorsqu'ils commencent à avoir une valeur marchande au point de susciter l'intérêt de potentiels sponsors, la plupart des footballeurs créent une société d'image, qui porte en général leur nom ou initiales. **Une entité à part entière qui possède l'intégralité des droits d'image du sportif :** elle permet d'encaisser les dotations financières des partenaires. On peut ainsi évaluer la valeur de l'image du joueur : elle est égale à la somme qui se trouve sur le compte de la société.

Dans un cas comme celui de Paul Pogba, on comprend encore mieux le mécanisme de désolidarisation. **D'un côté, le joueur ; de l'autre son image.** Un club pouvait acheter le joueur, c'est-à-dire l'athlète qui court sur le terrain avec un maillot précis sur le dos et payé pour marquer des buts. Un tiers ou une société pouvait, dans un second temps, acheter les droits d'image du joueur et les commercialiser à sa guise. **Le nom et l'image de Pogba**

auraient pu être utilisés à toutes fins possibles et inimaginables : du classique contrat d'équipementier aux marques les plus farfelues, sans que le joueur/l'homme ne puisse s'y opposer.

3 – COMMENT LES SPORTIFS DOIVENT-ILS SE PROTÉGER ?

Le cas Pogba est un cas d'école, à faire lire et relire à tous les sportifs de haut niveau. Le droit d'image personnelle est une notion fondamentale du droit français : « *Le droit d'une personne sur son image est protégé en tant qu'attribut de sa personnalité. Toute personne, célèbre ou anonyme, peut s'opposer à l'utilisation de son image sans son autorisation, sauf exceptions. En cas de non-respect de ce principe, la personne peut obtenir réparation du préjudice subi auprès des tribunaux* ».

Qu'il ait créé une société détentrice de ses droits d'images ou pas, le sportif ne doit, en aucun cas, les céder à une tierce personne. Son conseiller, agent ou avocat mandataire sportif, doit absolument le guider et le protéger en ce sens.

Avec Pogba, on constate aussi que les plus gros sponsors veulent à tout prix éviter ce genre de situation bancaire où le joueur et son image sont deux entités différentes. Le détenteur des droits d'image pourrait donc être en position de force sans toutefois en tirer grand profit à l'instant présent. Il sera toujours temps pour lui de céder... Contre quelques milliers ou millions d'euros.

ADIDAS OFFICIALISE SON CONTRAT SPONSORING AVEC PAUL POGBA

Selon le média italien la Gazzetta Dello Sport, le montant du sponsoring avoisinerait les 40 millions d'euros sur une période de 10 ans. L'équipementier Adidas a également dévoilé une chaussure à l'effigie du Bianconeri.

Alors, cet article vous aide-t-il à y voir plus clair sur la gestion des droits d'image des sportifs de haut niveau ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF DROIT D'IMAGE ÉQUIPEMENTIER IMAGE DU

SPORTIF

AFFAIRE SERGE AURIER : COMMENT GÉRER L'ENTOURAGE D'UN JOUEUR DE FOOT ?

ACTUALITÉS2 COMMENTAIRES



« Quand un joueur comme Serge Aurier est au top, il a plein d'amis, l'inverse est rarement vrai »

L'affaire Serge Aurier n'aura échappé à personne. Dérapage, réseaux sociaux,

Périscope... Autant de mots qui ont rythmé le développement de cet embarrassant dossier dont le PSG se serait bien passé. Au-delà des questions d'éducation et de jugeote que cela pose, qu'en est-il de celle de l'entourage des joueurs de foot ?

Sur la fameuse vidéo du défenseur parisien, on y voit surtout son « ami » Mamadou Doucouré. Bonnet sur la tête et chicha à la main, c'est lui qui pose les questions à Serge Aurier et qui tient le téléphone sur lequel est ouverte l'application Périscope. Doucouré, ancien joueur du centre de formation de Lens, où les deux hommes se sont connus, n'a plus de club en ce moment. Il ne risque pas d'en retrouver un de sitôt. **Le comportement de Serge Aurier et de Mamadou Doucouré pose inéluctablement la question de l'entourage des joueurs.**

Il y a quelques mois sur RMC, **Jean-Louis Triaud, le président des Girondins de Bordeaux, a déclaré au sujet de Yoann Gourcuff** : *« Je suis triste pour lui parce qu'il vit une période difficile. Mais je suis aussi assez confiant parce qu'il est très jeune. Il a un talent*

immense. Une fois qu'il se sera émancipé de quelques personnes de son entourage, on retrouvera le Gourcuff qu'on a apprécié ». Aucun joueur n'est à l'abri d'un entourage néfaste. Serge Aurier inclus !

Comment gérer ce genre de personnes qui gravitent autour des footballeurs ? Comment les repérer ? **Agentfootball.fr vous éclaire sur un élément déterminant de la carrière d'un footballeur professionnel.**



«Aucun club n'est à l'abri, notamment avec les réseaux sociaux. Ça devient compliqué de tout maîtriser en termes de communication.» Laurent Blanc.

1 – COMMENT REPERER DES PERSONNES NEFASTES ?

Frédéric Hantz, ancien entraîneur de Florian Thauvin à Bastia, a un avis éclairé sur l'entourage du joueur marseillais. Dans un entretien à *France Football*, il explique : « *Il n'a pas d'encadrement derrière lui pour mettre les points sur les i et ça donne ce que ça donne. **Il est mal entouré, chacun veut son propre intérêt.** L'image qu'on a, c'est l'image de ses choix. Oui, les choix d'un homme déterminent ce qu'il est, mais ces décisions, ce n'est pas lui* ».

Globalement, quand les intérêts en jeu ne sont pas uniquement ceux du joueur, c'est que l'entourage n'est pas clair. Dans l'affaire Thauvin, le boucher parisien ami du papa, devenu agent du gamin par on ne sait quel miracle, restera un cas d'école. **Tout le monde ne peut pas gérer la carrière d'un joueur de foot**, chacun son métier. Si demain Jorge Mendès se lançait dans la boulangerie, pas sûr que le résultat serait probant... Quand l'appât du gain prend le dessus, le danger est imminent.

Quand on prend conscience qu'une personne est toxique, en général, le mal est déjà fait (d'ailleurs Tonton Adil et Florian Thauvin ont fini au tribunal). Les victimes sont souvent des personnes qui culpabilisent, qui souffrent de dépendance affective, qui se méfient de beaucoup de monde mais ont ce besoin irrésistible de faire confiance à ces quelques personnes qui leur répètent qu'ils sont beaux et bons.

La Fontaine écrivait que « *Tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute* ». L'ami qui vous voit trop beau, trop fort, vous met sans cesse sur un piédestal ne peut pas être réellement sincère. Une amitié est une histoire d'équilibre. Un vrai ami peut donc tout à fait entrer dans la vie d'un footballeur sans que ce soit par intérêt parce que l'échange sera réel. Et, au contraire, un ami d'enfance peut tout à fait être une personne néfaste. Les manipulateurs ne sont pas toujours là où on les attend.

2 – POURQUOI LES FOOTBALLEURS SONT-ILS DES CIBLES FACILES ?

Attention aux amis d'enfance « on a grandi ensemble », aux potes du quartier « on sait d'où on vient », aux collègues du centre de formation « on a joué ensemble en U15 ». Les footballeurs ont tendance à accorder leur confiance à ces personnes parce qu'ils pensent qu'une amitié de plusieurs années suffit à être légitime et digne de confiance. Et pourtant...

Prenons un exemple concret. Votre joueur a réussi, il est devenu pro. Son ami d'enfance n'est ni plus ni moins qu'un footballeur n'ayant pas percé, qui réalise un live tchat sur PériScope non encadré par son conseiller ni aucun représentant du club. Premier danger ! Votre joueur, lui, ne le laissera jamais payer l'addition au resto ou en boîte de nuit, il lui fera profiter des dotations de sa marque de vêtements favorite ou de son équipementier, et il lui prêtera une de ses grosses voitures « en souvenir du bon vieux temps ». Second danger ! Bien sûr, vous rigolez bien ensemble et il est toujours dispo quand vous l'appellez... Stop !

N'y voyez-vous pas un déséquilibre dans la relation ? Au final, qu'apporte-t-il réellement de constructif, comparé à ce que VOTRE JOUEUR lui apporte ? **Cette relation est-elle réellement sincère ou n'est-il pas plutôt en train de tirer votre sportif par le bas en lui étant de mauvais conseils ?** Votre sportif n'est plus au quartier, il a aujourd'hui un vrai statut et représente le blason d'un club de football professionnel. Vous et le joueur ne pouvez pas assumer cet ami comme si vous aviez tous trois encore douze ans. On n'oublie pas ses racines mais vous et votre joueur ne devez rien à personne.

3 – COMMENT EVITER DE TOMBER DANS LE PIEGE ?

Cet article n'est pas en train de préconiser aux footballeurs de fuir tout le monde et de ne faire confiance à personne. Il s'agit plutôt d'un conseil pour éviter de se retrouver embarqué dans une affaire à la Serge Aurier ou à la Karim Benzema. Quelle que soit la relation, il faut toujours se demander si elle est équilibrée. La réponse sera assez évidente, en règle générale. **Quand un joueur est au top, il a des amis, l'inverse est rarement vrai.** Si elle ne l'est pas, posez-vous d'autres questions : qu'est-ce que cela changera pour le joueur s'il s'éloigne de cette personne ? Va t-il vraiment souffrir de cette distance ? Vous verrez que vous pouvez facilement vous passer de certaines personnes.

Parlez-en aussi à sa famille, la seule sphère qui, « en théorie », lui veut du bien sans rien attendre en retour. Les parents, les frères et sœurs sont à même de lui donner un avis objectif sur ses amis, sans qu'ils y trouvent un intérêt particulier, à part la volonté de vouloir protéger le joueur. C'est à eux qu'il faut d'abord faire confiance, ce sont eux qu'il faut rejoindre après les matchs... Faites les bons choix, c'est déjà un bon début.

Enfin, ce rôle revient à l'agent sportif du joueur. **D'ailleurs, avant de travailler avec un footballeur, il faut d'abord se demander si son entourage, familial et amical, est sain et digne de confiance** ([lire l'article : la relation agent sportif et joueur : découvrez les clés de la réussite](#)). Car le nom de l'agent sera forcément associé à tout dérapage de son protégé. Et si, malgré tout, certaines personnes paraissent toxiques, il faudra les recadrer sans tarder. Leur rappeler que leur ami est un footballeur professionnel, un personnage public, qu'il a un statut et un club à respecter. Un vrai ami sera capable d'entendre les arguments et de tout mettre en œuvre dans l'intérêt du joueur. Les manipulateurs seront incapables de changer et devront être éloignés sans attendre.

ET VOUS, COMMENT GÉRERIEZ-VOUS L'ENTOURAGE NÉFASTE D'UN JOUEUR ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONSEILS DÉRAPAGE EN TOURAGE PSG SERGE

AURIER

MERCATO, TOUS FOUS DE LA CHINESE SUPER LEAGUE !

ACTUALITÉS UN COMMENTAIRE



« Avez-vous seulement pensé que la Chinese Super League possède déjà plus de stars que la Ligue 1 ? »

Cela ne vous a pas échappé : il ne se passe pas un jour sans qu'un joueur réputé

prenne la direction de la Chinese Super League. Jusqu'à la clôture du mercato européen, le 2 février dernier, de nombreux joueurs ont sauté le pas. A coups de millions d'euros de

transferts et de salaires, la Chine entend se faire un nom sur la scène mondiale du football, et vite. Parmi les nouvelles stars de la Chinese Super League : Jackson Martinez de l'Atlético de Madrid (42 millions d'euros), Gervinho de l'AS Roma (18 millions), Ramires de Chelsea (30 millions), Freddy Guarin de l'Inter Milan (13 millions) ou encore Alex Teixeira du Shakhtar Donetsk (50 millions). [L'agent de joueurs, Jorge Mendes s'est également fixé pour objectif de conquérir la Chine \(lire notre article\).](#)

Mais ce n'est pas terminé : **le marché de la Chinese Super League prendra fin le 26 février prochain.** En attendant, les clubs de l'Empire levant ont tout loisir d'attirer des stars dans leurs filets. Le dernier en date ? Le Parisien Ezequiel Lavezzi, qui s'est finalement engagé au Hebei China Fortune, alors qu'il était courtisé par le Shanghai Greenland Shenhua, l'ancien club de [Francis Gillot \(lire notre interview\).](#)

Alors pourquoi la Chine est-elle la principale animatrice du marché hivernal ? Pour son attractivité financière, oui. Mais pas seulement. Les infrastructures et le niveau intrinsèque du championnat ne sont pas étrangères à ce regain d'intérêt pour la Chine. Preuve que le projet chinois est à prendre très au sérieux : **des gros clubs comme Arsenal, la Juventus ou la Roma lui font les yeux doux pour développer leur business.**

[Agentfootball.fr fait le point sur la folie de la Chinese Super League.](#)



La Roma et son maillot spécial nouvel an chinois lors du match face à la Sampdoria.

1 – LA CHINESE SUPER LEAGUE MIEUX QUE LA LIGUE 1 ?

On imagine déjà les sarcasmes de certains observateurs avertis du foot, dénigrant le niveau du championnat chinois. Avez-vous seulement pensé qu'avec la seule liste non exhaustive des joueurs arrivés sur le sol chinois le mois dernier (voir plus haut), la Chinese Super League possède déjà plus de stars que la Ligue 1 ? Et ce n'est peut-être pas fini. Yaya Touré sera-t-il le prochain ? L'Ivoirien pourrait en effet évoluer à Jiangsu Suning l'an prochain pour la modique somme de 35 millions d'euros annuels.

Sur Twitter, FIFA.com version française a posé la question « avec les arrivées de Gervinho, Ramires et Martinez en Chine, comptez-vous suivre ce championnat ? ». Parmi les réponses, encore quelques moqueries mais elles sont de plus en plus rares. Les internautes préfèrent souligner que « là-bas au moins, les stades sont pleins » et font même remarquer que « pour le suivre, il faudrait d'abord que les chaînes (françaises) le diffusent ».

Francis Gillot, qui a entraîné le Shanghai Greenland Shenhua la saison dernière, indiquait dans une récente interview pour agentfootball.fr : « *Il ne faut pas sous-estimer le niveau du championnat chinois. J'ai assisté à une quarantaine de matchs depuis le banc de*

touche et c'est très intense (...) Quand on connaît le foot, on se moque moins (...) Le champion de Chine serait derrière le PSG en France» .

2 – LA CHINESE SUPER LEAGUE, DES RECORDS DE CHIFFRES

Les Chinois se donnent les moyens de leurs ambitions : selon le site spécialisé *Transfermarkt*, les clubs de D1 chinoise ont dépensé **258,9 millions d'euros lors de ce marché des transferts**, soit plus que les Anglais (247,3 millions), leaders européens. Les Français, eux, frôlent le ridicule avec leur 27,9 millions d'euros d'achat de joueurs... Les salaires proposés en Chine donnent aussi le tournis. **Tout cela étant rendu possible par la présence de grands groupes nationaux dans les clubs, comme le géant Alibaba (Guangzhou Evergrande) ou la chaîne hôtelière Greenland (Shanghai Shenhua).**

Pour séduire le monde du foot, la Chine s'active aussi sur la scène européenne. Pour rappel, le milliardaire Wang Jianlin a investi dans la capital de l'Atlético de Madrid à hauteur de 20% en déboursant 40 millions d'euros et des investisseurs chinois ont acheté 13% du club de Manchester City pour 375 millions d'euros. **Sur le sol français, Peugeot Citroën a confirmé la cession à 100% du FC Sochaux au groupe Ledus.**

Le but ultime pour les Chinois ? Organiser la coupe du Monde, le rêve de Xi Jinping. Le président chinois est un grand fan de foot, supporter de Manchester United. En 2015, il s'est rendu en Angleterre afin de visiter les installations du club mancunien. **Il a désormais pour objectif d'attirer tous les regards en organisant un événement de taille mondiale sur le sol national.** Après tout, pourquoi le Qatar et pas la Chine ?

3 – LA CHINESE SUPER LEAGUE, UN BUSINESS FLORISSANT POUR LES CLUBS EUROPEENS

Ce lundi 8 février marque le Nouvel an chinois. 2016 est donc l'année du singe et du feu pour les Chinois. Vous l'auriez su si vous aviez jeté un œil au match **AS Roma-Sampdoria** Gênes dimanche soir. Le club romain, toujours sans sponsor sur son maillot principal cette saison, a affiché un message en mandarin sur sa tenue officielle : « **Le singe doré apporte chance et bonheur** ». Mais ce n'est pas tout : Francesco Totti a aussi enregistré une vidéo en anglais et en chinois, diffusée sur les antennes de CCTV, afin de présenter ses vœux au peuple chinois. En parallèle, la Juventus a annoncé avoir ouvert un compte officiel sur le réseau social WeChat, lancé par le géant chinois Tencent Holdings Limited.

La direction d'Arsenal a également officialisé en début de semaine la signature d'un nouvel accord avec le groupe télévisuel chinois CCTV Sports. **Arsenal pourra ainsi exposer des moments de la vie du club à une heure de grande écoute. Une exposition médiatique qui devrait accentuer le poids commercial du club londonien en Chine.** « La Premier League est la compétition la plus populaire en Chine. Le président Xi avait indiqué lors de sa visite d'Etat au Royaume-Uni qu'**Arsenal** possédait une importante communauté de fans en Chine. Je pense que cet accord favorisera le développement du football en Chine tout en apportant une forte plus-value à nos programmes », a indiqué Jiang Heping, directeur des programmes de Total Soccer.

De son côté, le directeur général de Manchester United, Richard Arnold, a annoncé la conclusion d'un accord de sponsoring régional pluriannuel avec la société indonésienne de boissons isotoniques YOU.C1000. La firme indonésienne pourra utiliser l'image des Red Devils dans ses prochaines campagnes publicitaires à destination du marché indonésien.

Le but de ces démarches ? Susciter l'engagement des fans chinois et accroître la notoriété des clubs en Chine. Un nouveau moyen de renforcer l'attractivité commerciale des clubs...

ALORS, QUE PENSEZ-VOUS DE L'ESSOR DE LA CHINESE SUPER LEAGUE ?

Vous pensez que la Chine est le nouvel eldorado des footballeurs ? Ou qu'il s'agit juste d'un effet de mode et que le soufflé retombera bientôt ? Ou au contraire, vous croyez que la Chinese Super League peut dépasser la MLS ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

ARSENALAS ROMACHINECHINESE SUPER LEAGUEFC

SOCHAUXGILLOTJUVENTUSMERCATONOUVEL AN

CHINOISSTARSTOTTITRANSFERTS

JORGE MENDES, AGENT DE JOUEURS ET BUSINESSMAN HORS PAIRS !

[ACTUALITÉS ZOOM SUR...UN COMMENTAIRE](#)



« La Chine est un marché doté d'un énorme potentiel, et je crois qu'un agent de joueurs de classe mondiale comme Jorge Mendes va nous être d'une grande aide »

En pleine période de mercato, difficile de passer à côté de l'omniprésent Jorge Mendes. A l'heure où les clubs, les joueurs et les agents ont un mois pour ajuster les effectifs européens, le **tout-puissant agent de joueurs portugais** règne en maître – comme toujours – sur la planète football.

Qui n'a jamais rêvé de devenir un jour comme l'agent de joueurs Jorge Mendes ? Agents sportifs confirmés, simplement aspirants agents de joueurs... Tous ont le secret espoir de suivre la même trajectoire que lui. Impossible ? Pas tant que ça ! Le Portugais est parti de loin, très loin même, pour se construire son immense carrière. Sa réussite n'a échappé à personne, le personnage est incontournable dans le milieu du foot. **Bien plus qu'un simple agent de joueurs, Jorge Mendes** est aujourd'hui un acteur majeur sur l'échiquier du football européen. Et il ne compte pas s'arrêter là.

Agentfootball.fr vous invite à découvrir l'empire Jorge Mendes. Enfin, une partie, pour être honnête. Car il en faudrait, des pages, pour décrire toute la complexité du réseau Mendes...

Avec Di Maria, l'agent de joueurs Jorge Mendes a mis un pied dans le vestiaire du PSG.

LE BOSS DES AGENTS DE JOUEURS, C'EST LUI !

Dans le monde des agents de joueurs, Jorge Mendes est aussi fort, riche et puissant que son protégé Cristiano Ronaldo chez les footballeurs. Modeste gérant d'une boîte de nuit au Portugal en 1996, le Portugais s'est construit, en moins de 20 ans, un véritable empire via sa société Gestifute, qui s'étend désormais sur trois des cinq continents du Monde (voir plus bas). La preuve ? Il a relégué au second plan son concurrent et néanmoins impressionnant Mino Raiola, qui gère pourtant les carrières de Balotelli, Ibrahimovic, Paul Pogba, Matuidi, Thiago Silva et bien d'autres... L'Italien, pizziolo à l'origine (heureusement que Mendes n'était pas maçon sinon bonjour les clichés), s'est lui aussi construit un réseau de stratosphérique. Parti de rien (ou si peu), Raiola parle la bagatelle de sept langues (appelez-le Babel) et gère un porte-feuilles de joueurs prestigieux. Selon le célèbre magazine américain Forbes, Raiola a généré en 2015 la modique somme de 28,6 millions d'euros. Loin, très loin derrière l'immense Mendes et ses ... 95.6 millions d'euros. A ce tarif-là, on s'incline et on l'embrasse sur le front. Le king Mendes.

L'agent de joueurs, Jorge Mendes s'est fixé pour objectif de conquérir la Chine.

UN EMPIRE QUI S'ETEND JUSQU'EN... CHINE

Parti de son Portugal natal, **l'agent de joueurs Jorge Mendes n'en finit plus d'étendre son territoire.** On connaît son influence extrême, en tant qu'ami proche de Florentino Perez, sur le recrutement du Real Madrid. On peut dire la même chose de l'AS Monaco : Mendes est

très proche de Jorge Campos, responsable du recrutement monégasque. Avec Angel Di Maria, il a même mis un pied dans le vestiaire du PSG, dominé par Mino Raiola jusqu'à présent. On sait aussi qu'il est omniprésent au FC Valence, racheté l'an dernier par son ami et (riche) associé singapourien Peter Lim. Ce dernier a, par conséquent, effacé la dette astronomique du club espagnol (220 millions d'euros) mais c'est juste un « détail » dans la transaction. Enfin, on n'ignore pas les liens, amicaux et plus si affinités, qui le rattachent au milliardaire russe et propriétaire de Chelsea, Roman Abramovitch.

La liste de ses amis proches, tous aussi influents dans le football mondial, serait encore longue. A tel point que Jorge Mendes s'est fixé pour objectif de conquérir la Chine. Pour commencer. Le continent asiatique, à terme. Fin novembre, le site officiel de Gestifute a annoncé un partenariat avec Guo Guangchang, fondateur du Groupe Fosun. « *Jorge Mendes est le meilleur partenaire et ami de l'industrie sportive, et c'est un honneur de l'avoir à mes côtés pour réaliser mes plus grands rêves. [La Chine est un marché doté d'un énorme potentiel](#), pour le football comme pour d'autres sports, et je crois qu'un expert de classe mondiale comme Jorge va nous être d'une grande aide* », explique Guangchang dans le communiqué. On l'imagine déjà se frotter les mains à l'idée de régner sur le foot asiatique. Et Jorge Mendes aussi. Après l'Europe, l'Amérique latine et la Russie, le voilà prêt à conquérir l'Asie. Rien ne l'arrête.

Le système inventé par cette agent de joueurs est tellement florissant que Chelsea a créé sa propre société sur le même modèle.

QUALITY SPORT INVESTMENTS AVANT LE GRAAL SUPREME ?

Non, vraiment rien. Car tout ce que l'on vient de décrire jusqu'ici ne concerne que le plan sportif. Et Jorge Mendes a d'autres cordes à son arc. **Avant d'être agent de joueurs, c'est surtout un businessman hors pairs**, lui qui a vendu ses premiers objets de récupération dans un petit marché de Lisbonne appelé Feira da Ladra, autrement dit « le marché des voleurs ». Depuis, l'escudo a fait place à l'euro et Mendes est devenu riche, très riche. Fin 2010, il lance avec Peter Kenyon (ancien directeur marketing de Manchester United et Chelsea) une société : Quality Sport Investments. Le principe ? On le résume le plus simplement possible : **acheter un pourcentage des droits économiques des joueurs et obtenir une plus-value à la revente**. Vous êtes intéressés ? On vous comprend. Mais pour espérer rentrer dans ce système, il vous faudra d'abord déboursier la somme minimale de 1,1 million d'euros. Mais le système est tellement florissant que Chelsea a créé sa propre société sur le même modèle. Trop fort ce Mendes !

Ce n'est pourtant pas fini. Car malgré cette réussite insolente, cette domination sans partage sur le monde du foot, Jorge Mendes n'a pas encore atteint son but suprême : le marché mondial des meilleurs joueurs du monde. En gros, **un fonds de placement dont les actifs seraient constitués des droits économiques (on dit aussi « droits fédératifs » dans le jargon, pour les dissocier des droits sportifs) des 50 meilleurs joueurs de la planète foot**. L'agent de joueurs Portugais travaille sur son projet depuis plus de dix ans. Et vu la progression de Quality Sport Investments – et ses dix sociétés satellites, générant pas moins de 60 millions d'euros par an – ces dernières années, on comprend qu'il n'est pas loin de toucher au but : devenir le maître incontestable du football mondial.

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Que pensez-vous de la trajectoire de Jorge Mendes ? Que vous inspire la galaxie Mendes ? Son projet fou de créer et détenir le marché des meilleurs joueurs de la planète peut-il mettre en danger le football mondial ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURSCHESEADROITS ÉCONOMIQUES

JOUEURSDROITS FÉDÉRATIFS JOUEURSFONDS DE

PLACEMENTFOOTBALL BUSINESSMINO RAIOLAQUALITY

SPORT INVESTMENTS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES

MATHIEU MANSET DRESSE LE PORTRAIT DE L'AGENT DE JOUEUR IDÉAL

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES | COMMENTAIRE

« Il y a des agents qui sont là pour faire des one shot. Des agents qui ne te connaissent pas vraiment, qui veulent faire de l'argent. » Mathieu Manset

Actuellement au Sporting Club Bastia, dont il est l'un des éléments phares,

Mathieu Manset a pas mal bourlingué tout au long de sa carrière. L'Angleterre, la Chine, la Suisse, la Belgique, la Bulgarie ou Malte... L'attaquant de 28 ans a connu de nombreux clubs et, aussi, de nombreux agents de footballeurs professionnels.

Alors forcément, le regard de l'ancien équipier de Nicolas Anelka au Shanghai Shenhua est intéressant, et son avis sur les agents de fo

footballeurs professionnels mérite d'être entendu.



**Quelle image avait Mathieu Manset des agents ? Comment les voit-il aujourd'hui ?
Quelles expériences a-t-il rencontré ? Pour agentfootball.fr, Mathieu Manset se confie.**



L'agent de joueur ? Une ancienne vision idyllique pour Mathieu Manset ...

**AVANT D'ÊTRE FOOTBALLEUR, QUELLE IMAGE AVIEZ-VOUS
DES AGENTS DE JOUEURS ?**

« Moi, j'avais l'image d'une personne qui prenait forcément un joueur jeune. Avec l'envie de l'amener vers le haut en lui parlant et en prenant soin de lui dans tous les domaines. **Je pensais que, quand tu avais un agent, il s'occupait de tout, il était toujours derrière toi** ».

**EN DEVENANT FOOTBALLEUR, CETTE IMAGE A-T-ELLE
CHANGE CHEZ VOUS ?**

« En fait, moi, je vois le métier d'agent de deux façons. **Il y a des agents qui sont bons, qui vont suivre ta carrière, prendre soin de toi. Leur idée, c'est de te conseiller pour avoir le meilleur pour toi.** Mais, comme dans tous les métiers, il y en a des moins bons. Dans ce cas, il y a des agents qui sont là pour faire des one shot. Des agents qui ne te connaissent pas vraiment, qui veulent faire de l'argent. Et là, si ça se passe mal pour toi dans un club, ce n'est plus leur problème ».

« On discute, je vois un contrat, il y a tout ce que je voulais. Seulement, quand j'ai signé dans le club, je n'ai jamais été payé. »



De la Chine à la Corse, et avec 14 clubs au compteur, Mathieu Manset en a vu passer des agents de joueurs.

Y A-T-IL DES EXPERIENCES AVEC DES AGENTS DE FOOTBALLEURS PROFESSIONNELS QUI VOUS ONT NEGATIVEMENT MARQUE ?

« Ma pire expérience, c'est lors de mon arrivée dans un club. Un ami m'appelle et me dit qu'un de ses amis agents a un club pour moi. On discute, je vois un contrat, il y a tout ce que je voulais. Seulement, quand j'ai signé dans le club, je n'ai jamais été payé. **Et là, quand j'ai essayé d'appeler l'agent, je n'ai plus eu de nouvelles après** ».

EN TANT QUE JOUEUR, QUELLE EST VOTRE VISION IDEALE DE LA RELATION AGENT-FOOTBALLEUR?

« L'agent idéal, selon moi, c'est celui que tu as connu depuis le centre de formation. L'agent qui était là quand tu as eu ton premier contrat stagiaire, ton premier contrat pro. En gros, l'agent qui t'a accompagné dans toute ta formation. C'est là où on noue des liens, où on se connaît. Cet agent là sera toujours franc avec toi. C'est celui qui te dira toujours la vérité, qui ne te mentira pas. Il fera les choix non pas pour lui mais pour la carrière du joueur ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Mathieu Manset de nous avoir dévoilé son regard sur le métier d'agents de footballeurs professionnels.

DIDIER THOLOTT : « LE BON AGENT ? CELUI QUI NE DIT PAS DE CONNERIES AUX JOUEURS »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE

« Beaucoup d'agents font du très bon boulot et bossent comme il faut. Mais il y a plein d'intermédiaires qui se greffent là-dessus. » Didier Tholot



Le métier d'agent de joueur a toujours fasciné. Certains n'hésitent pas à le

brocarder, exemples de déviance à l'appui. A l'inverse, d'autres rêveraient d'endosser le costume d'agent sportif, success story dans le viseur. Mais qui de mieux qu'un professionnel du ballon rond comme Didier Tholot pour donner son point de vue sur le métier ?

A maintenant 54 ans et fraîchement nommé à la tête de l'AS Nancy-Lorraine, Didier Tholot a connu bien des agents. Que ce soit en tant que joueur ou comme entraîneur, le natif de Feurs a

pu se familiariser avec la profession. Et forcément, cela lui a permis d'acquérir un regard critique sur le métier et, parfois, ses travers.

Comment devient-on un bon agent selon Didier Tholot ? Quelle est l'expérience la plus farfelue qu'il ait connue avec un agent de joueurs ? Quels conseils peut-il donner aux apprentis agents ? Pour agentfootball.fr, Didier Tholot se livre.



L'entraîneur Didier Tholot a connu différentes expériences avec les agents.

QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LES AGENTS SPORTIFS ?

« C'est un métier particulier, que je n'aurais pas pu faire. Il faut avoir beaucoup de relations. **Si un agent ne fait pas un joueur, il va lui permettre d'avoir une carrière peut-être différente** ».

QUE RETENEZ-VOUS DE VOS EXPERIENCES AVEC LES AGENTS ?

« Aujourd'hui, le métier d'agent n'est pas forcément assez réglementé. Beaucoup d'agents font du très bon boulot et bossent comme il faut. Mais il y a plein d'intermédiaires qui se greffent là-dessus. Et c'est facile de dire à un joueur qu'il est fort, que s'il ne joue pas c'est à cause du coach... Quand un agent est honnête et ne vend pas la lune à un joueur, c'est très bien. Mais dès qu'il commence à la vendre, ça devient un peu compliqué ».

« Ce n'est pas parce que je vais travailler avec un agent que je vais ensuite forcément prendre ses joueurs. »



Pour Didier Tholot le choix d'un agent sportif peut influencer sur la carrière du sportif.

AURIEZ-VOUS UNE ANECDOTE AVEC UN AGENT A NOUS RACONTER ?

« Je me souviens, quand j'étais à Sion, d'un agent brésilien. On était à la recherche de bons joueurs brésiliens et j'avais défini quelques profils. Un couloir droit qui allait très vite et un attaquant de pivot capable de garder les ballons. C'était bien identifié au départ.

Mais quand ils sont arrivés en Suisse... Il y en a un qui était gaucher et qui n'allait pas vite (rires) ! Quant à l'autre, c'était un attaquant en pivot qui devait mesurer 1m20 (rires) ! Ce qui me gêne, c'est qu'on peut vendre un champion du monde alors qu'il faut rester réaliste quant aux qualités du joueur ».

CERTAINS ENTRAINEURS S'ENTOURENT D'AGENTS, D'AUTRES NON. QUELLE EST VOTRE POSITION ?

« Disons que pour négocier mes contrats ou chercher un club, le mieux est d'avoir un agent. Mais ce n'est pas parce que je vais travailler avec un agent que je vais ensuite forcément prendre ses joueurs. Moi, c'est la qualité des joueurs qui m'intéresse, pas le fait que ce soit ses joueurs. Je ne suis pas du tout barré par ça, sinon on s'enferme dans quelque chose d'invivable. Si vous faites plaisir à quelqu'un, vous le paierez après. **Donc moi, ce qui m'intéresse, c'est juste la qualité du joueur. Qu'il soit avec un agent ou un autre, je m'en fous** ».

SI VOUS DEVIEZ RESUMER VOTRE POINT DE VUE. QU'EST-CE QU'UN BON AGENT SELON VOUS ?

« Le bon agent, c'est celui qui ne dit pas de conneries aux joueurs. Celui qui ne va pas faire miroiter la lune aux joueurs. Il faut aussi ne pas être là que dans les bons moments. Un joueur, comme un entraîneur, a besoin de discuter, d'avoir quelqu'un quand ça ne va pas. Il faut savoir conseiller le joueur, et pas seulement quand tout va bien. Il faut montrer de l'attention envers son client, c'est ça le plus important. **Une relation de confiance et de proximité avec son écurie, c'est important. Les agents qui ont 50 joueurs vont forcément en laisser 10 ou 15 sur le côté** ».

WASSIM GHARMOUL : « JE VEUX CRÉER UN PONT ENTRE LA MAJOR LEAGUE SOCCER ET L'EUROPE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE



« Mon objectif est de créer un pont entre la Major League Soccer et l'Europe, principalement entre le Canada et la France. » Wassim Gharmoul

Comme dirait l'autre : et c'est parti pour le show ! Depuis le 3 mars, la Major

League Soccer (MLS) a repris du service, la nouvelle saison 2018 ayant enfin démarré. Une question se pose : qui succèdera au champion en titre, le Toronto FC ? Une prouesse faut-il le rappeler, puisqu'il s'agissait-là du premier sacre pour le club canadien.

Une preuve, si besoin était, que le football se porte bien au pays de l'érable et des caribous. Justement, agent canadien, Wassim Gharmoul est bien placé pour nous parler de l'évolution du football sur les terres de Céline Dion et Drake. Passé par Paris durant son cursus, ce passionné aspire à créer un pont entre l'Amérique et l'Europe.

Comment en est-il arrivé là ? De quelle façon espère-t-il se développer ? Quel regard porte-t-il sur l'évolution du football canadien alors que la Major League Soccer a repris ? Pour agentfootball.fr, Wassim Gharmoul prend la parole.



L'agent de joueur Wassim Gharmoul parle de son nouveau défi : la Major League Soccer.

POURRIEZ-VOUS NOUS RACONTER VOTRE PARCOURS ?

« Au départ, j'aurais aimé rejoindre le *soccer* professionnel. Ensuite, j'ai été amené à devenir agent. **Avec mes valeurs humaines, j'ai toujours voulu accompagner les gens, les aider à réaliser leurs rêves.** J'ai donc fait un parcours en management et communication au Canada, au Québec plus précisément, avant d'arriver à Paris ».

QU'AVEZ-VOUS FAIT A PARIS ?

« En 2015, j'ai fait une école de préparation au métier d'agent de joueurs, [l'EAJE](#). Cette école m'a permis de parfaire mes connaissances en management et en droit. J'ai pu parfaire mes connaissances sur le foot, développer mon réseau, le côté scouting. Là-bas, j'ai appris que rien n'était donné, qu'il fallait chercher sa réussite. C'était vraiment intéressant ».

« J'ai eu le privilège d'être contacté par plusieurs jeunes joueurs. Mais je suis sélectif, je ne veux pas avoir beaucoup de joueurs pour mieux mettre l'humain au centre. »

ET ENSUITE ?

« J'ai travaillé pour arriver jusque-là où j'en suis. Ce fut long, ça a demandé beaucoup de travail. **C'est un milieu qui demande beaucoup d'autonomie, rien ne t'est donné il faut le chercher par toi-même. Ce fut un long parcours : aller sur le terrain, voir les matches, développer son réseau.** Mon objectif est de créer un pont entre l'Amérique et l'Europe, principalement entre le Canada et la France.

Il n'y a que trois clubs professionnels ici : Vancouver, Toronto, et Montréal sont en Major League Soccer. Pour une population de 30 millions d'habitants, c'est peu (rires). Mon but, c'était et c'est toujours de donner des opportunités à ces joueurs. C'est d'amener des jeunes entre 18 et 21 ans, qui sortent de centres de formation, en France, en CFA. Cela a bien fonctionné, j'ai amené un joueur de l'académie de l'Impact de Montréal à la CFA. Un joueur

canadien qui réussit ailleurs, c'est très valorisant pour le pays. Cela lui permet de gagner en notoriété et c'est ce que je veux mettre en place. Mon objectif est d'offrir de nouvelles opportunités aux joueurs en post-formation. Mais en premier lieu, le meilleur scénario, c'est de réussir à la maison ».

UN PREMIER COUP QUI VOUS A SERVI DE BOOST ?

« Ma réputation a commencé à grandir à travers les joueurs locaux, par la manière surtout. J'ai donc eu le privilège d'être contacté par plusieurs jeunes joueurs. Mais je suis sélectif, je ne veux pas avoir beaucoup de joueurs pour mieux mettre l'humain au centre. Par la suite, j'en suis arrivé à travailler avec Anthony Jackson-Hamel. Aujourd'hui, je peux dire que je le considère comme un frère. Et maintenant, je me retrouve avec vous à répondre à vos questions (rires). Et puis je n'oublie pas que j'ai eu le privilège d'avoir un mentor en la personne d'Olivier N'Siabamfumu. Il m'a guidé et m'oriente encore aujourd'hui. J'en suis très reconnaissant ».

LE FAIT QUE LE STAFF DE L'IMPACT DE MONTREAL, PRESENT EN MAJOR LEAGUE SOCCER, SOIT TRES FRANÇAIS, AVEC REMI GARDE A SA TETE, EST-IL UN ATOUT POUR VOUS DANS VOTRE DEMARCHE ?

« Oui, tout à fait. De savoir que le staff français est là, ça me permet de leur proposer des profils dont ils ont peut-être déjà entendu parler. On parle le même langage, surtout que mon langage footballistique s'est fait en France. Petit, je regardais toujours les matches français. Maintenant que le staff est français, la communication se fait plus simplement. Du fait que je sois bien placé pour parler du football en Amérique du Nord puisque j'y ai grandi et que j'ai fait mon apprentissage en France, la communication se fait mieux. Je suis bien positionné pour avoir une vision objective. Du coup, en terme de crédibilité, ça facilite énormément les échanges ».

PLUS GLOBALEMENT, QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR L'ETAT DU FOOTBALL CANADIEN A L'HEURE DE LA REPRISE DE LA MAJOR LEAGUE SOCCER ?

« Il y a un vivier car si le sport le plus populaire est le hockey, le foot reste le sport le plus pratiqué. **Avec 30 millions d'habitants, il y a le vivier nécessaire pour faire naître de bons joueurs. Dans les années à venir, il va y avoir une première division canadienne. La fédération met l'argent nécessaire pour mettre en place ce projet.** Il y a une évolution, avec l'arrivée de Rémi Garde et de son staff français par exemple. Cela ne peut qu'être positif. Les droits TV ont été négociés récemment pour diffuser l'équipe nationale. Avant, les matches étaient uniquement sur YouTube en direct. Maintenant, on va pouvoir les regarder en direct ici au Québec.

Et puis je vais prendre l'exemple d'Anthony Jackson-Hamel. Il vient du Québec, il réussit à performer avec l'équipe phare de la ville. Avoir un attaquant québécois, de Montréal,

international canadien, qui fait une bonne saison : ça ne s'était jamais vu. Je pense que ça va aussi faire avancer les choses. Et j'espère, de mon côté, apporter aussi ma pierre (rires) ».

COMMENT VOYEZ-VOUS LA SUITE DE VOTRE TRAVAIL ?

« A court terme, je me vois déjà continuer dans cette voie : me consacrer aux joueurs et m'entourer de personnes de confiance. Ensuite, je vais bientôt ouvrir ma propre agence, ma propre bannière. Quand bien même je vais garder le contact avec d'autres personnes, ça va faciliter le travail de mon côté. A moyen terme, j'espère que mes joueurs vont exploser au niveau international tout en continuant à amener des joueurs canadiens en France. Et enfin, j'espère devenir une référence pour les échanges entre la France et le Canada ou, plus généralement, entre l'Europe et l'Amérique. Être en mesure d'amener des joueurs en post-formation en Europe et d'amener des joueurs européens confirmés en Amérique ».

MATHIAS COUREUR « AGENT DE JOUEUR DE FOOT, C'EST UN SUPER MÉTIER »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE



« Agent de joueur de foot ? C'est un super métier ! Tu gères la carrière de quelqu'un, tu fais partie de sa vie. »

Mathias Coureur

Qu'est-ce qu'un bon agent de joueur de foot ? Difficile de trancher rapidement cette question, tant les réponses sont multiples. Gestion de carrière, rôle de grand frère, de médiateur... Un agent de joueur de foot doit savoir endosser plusieurs costumes pour répondre au mieux aux besoins de ses joueurs.

Lui qui se définit volontiers comme globe-trotter du ballon rond, Mathias Coureur a côtoyé pas mal d'agents tout au long de son parcours. Passé notamment par Nantes, l'Espagne, la

Bulgarie, la Géorgie et désormais le Kazakhstan, le milieu de 29 ans a connu bien des expériences.

Comment définit-il le métier d'agent de footballeur ? Quel regard porte-t-il sur sa relation avec les agents ? Quels conseils peut-il donner à celles et ceux qui voudraient faire ce métier ? Pour agentfootball.fr, Mathias Coureur fait le point.



Les conseils de Mathias Coureur pour devenir un bon agent de joueur de foot.

SI ON VOUS DIT AGENT DE FOOTBALLEUR, QUELS MOTS VOUS VIENNENT A L'ESPRIT ?

« C'est un super métier ! Tu gères la carrière de quelqu'un, tu fais partie de sa vie. Mais, à mon humble avis, il faut être un peu un requin pour être agent de joueur de foot. **Moi, je pense que je ne pourrais pas faire ce métier. Mais c'est un métier qui a l'air passionnant quand même** ».

COMMENT VOYEZ-VOUS LA RELATION AGENT-JOUEUR ?

« Je pense qu'il faut garder le même agent tout au long de sa carrière. C'est le constat que j'ai fait. Il faut prendre le bon agent sportif dès le début, mettre les choses au clair, définir la direction où aller. Mais ensuite, il faut le garder. Changer d'agent, ça peut troubler. **L'idéal, c'est de garder le même agent sportif sans pour autant avoir une relation amicale. C'est aussi quelque chose de très important. Il faut se connaître certes, mais sans oublier qu'on est là pour bosser ensemble** ».

« Moi, j'ai eu des agents sportifs qui m'appelaient fréro au bout de deux jours. Ils n'avaient jamais vu mes parents mais me demandaient comment ils

allaient, comme si on se connaissait depuis toujours. »



En 2000, à l'époque du HAC et des premiers contacts avec un agent de joueur de foot.

AVOIR CHANGE D'AGENT, EST-CE DONC UN REGRET DANS VOTRE PARCOURS ?

« J'ai ce regret, oui. En fait, avec mon premier agent sportif, je pense qu'on s'est mal entendu sur des trucs bêtes. On est toujours ami aujourd'hui, ça n'empêche pas. J'aurais aimé faire toute ma carrière avec lui. Mais j'ai changé, ensuite la façon de travailler de certains agents sportifs ne me convenait pas. J'avais l'impression de me faire enfler. Connaître la personne, avoir confiance, c'est mieux. C'est mon regret ».

TROUVEZ-VOUS QUE CERTAINS AGENT DE JOUEUR DE FOOT ABUSENT DE LA CARTE AMICALE AVEC LEURS JOUEURS ?

« Clairement ! Après, chacun sa stratégie, mais certains jouent sur ça. Moi, j'ai eu des agents qui m'appelaient frérot au bout de deux jours. Ils n'avaient jamais vu mes parents mais me demandaient comment ils allaient, comme si on se connaissait depuis toujours. Se parler comme si on était potes... Moi, les trucs comme ça, ça me fait peur ».

AVEZ-VOUS UN CONSEIL POUR CEUX QUI VOUDRAIENT DEVENIR AGENT DE JOUEUR DE FOOT ?

« **La première chose que je dirais, c'est qu'il faut être clair avec la personne. Je préfère un agent qui me dit qu'il veut faire de l'argent et que j'en gagne aussi, qui me dit qu'il ne voit pas ma carrière au-dessus de la Ligue 2. L'important, c'est qu'il soit clair avec moi.** Tu sais où tu mets tes pieds, pas comme avec quelqu'un qui te dit qu'il peut t'emmener à Chelsea, qu'il connaît Wenger, etc. Mon premier conseil, c'est d'être clair avec le joueur ».

HARRISON MANZALA : « UN BON AGENT DOIT ÊTRE TOUJOURS PRÉSENT POUR SON JOUEUR »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE

« Pour moi, un bon agent c'est un agent qui, peu importe la situation du joueur, reste le même. » Harrison Manzala

P

our qu'un sportif puisse donner la plénitude de son talent sur le rectangle vert, avoir un agent de joueur de confiance et de qualité apparaît comme indispensable. Un footballeur se doit en effet d'avoir quelqu'un pour l'accompagner et le soulager face aux nombreuses sollicitations dont il fait l'objet en dehors des terrains. Qui de mieux qu'un joueur pour nous décrire la relation qu'entretiennent ces deux parties ? Harrison Manzala se prête au jeu.

Du haut de ses 23 ans, le jeune attaquant du Amiens SC a tout de même un regard précis sur la situation. Formé au Havre, l'homme aux 2 buts inscrits et 2 passes décisives adressées en 25 matches de Ligue 1 disputés cette saison dont 13 comme titulaire a accepté de se livrer et de nous raconter sa vision du métier d'agent sportif.

Qu'est-ce qu'un bon agent de joueur selon Harrison Manzala ? Comment éviter les pièges ? Quels conseils donnerait-il aux jeunes agents sportifs en tant que joueur ? Pour agentfootball.fr, Harrison Manzala fait le point.



« Heureux d'annoncer la prolongation de mon contrat jusqu'en juin 2019 », avait annoncé Harrison Manzala sur Facebook.

EN TANT QUE JOUEUR, AVEZ-VOUS SOUVENT ETE SOLLICITE PAR DIFFERENTS AGENTS SPORTIFS ?

« De façon générale, on voit rapidement si les agents sont crédibles ou non. Après, tu peux les écouter par respect pour leur travail. Ou alors tu ne réponds plus si tu vois qu'ils commencent à être beaucoup plus insistants ».

QUELLES SONT SELON VOUS LES QUALITES POUR ETRE UN BON AGENT DE JOUEUR ?

« Pour moi, un bon agent sportif c'est un agent qui, peu importe la situation du joueur, reste le même. Qu'il reste le même si son joueur joue beaucoup ou s'il joue moins, ou si la cote de son joueur baisse. **Les agents qui négligent leurs joueurs quand ça ne va pas trop pour eux, je ne trouve pas ça cool** ».

« Le premier conseil que je donnerais à un jeune joueur, ce serait de faire attention et de prendre son temps avant de s'engager avec un agent sportif. »



Harrison Manzala, ici en bas de la photo.

ENTRE JOUEURS, PARLEZ-VOUS DE VOS EXPERIENCES AVEC VOS AGENTS, DES COUPS A EVITER, ETC ?

« Oui bien sûr, forcément. **Vous savez, quand un agent appelle un joueur, généralement on se renseigne pour savoir s'il est bon, droit, etc.** Même si c'est un petit milieu et qu'une réputation se fait vite, je pense que, comme il y a tellement de joueurs, certains agents sportifs n'hésitent pas à tenter le tout pour le tout en quelque sorte. Voilà pourquoi des jeunes peuvent se faire bernier au début. Le premier conseil que je donnerais à un jeune joueur, ce serait de faire attention et de prendre son temps avant de s'engager avec un agent ».

ET QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS A UN JEUNE VOULANT DEVENIR AGENT ?

« C'est assez simple en fait. Je dirais être à un jeune voulant devenir agent sportif, de toujours être présent pour son joueur et ne pas faire de différence entre ses joueurs. Peu importe leur club ».

BILEL GHAZI : « LE MERCATO D'HIVER EST TOUJOURS UN PEU TRAÎTRE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE

« J'entends beaucoup de critiques sur le mercato d'hiver, je peux les entendre. Mais vu comment les clubs l'utilisent pour se renforcer ou s'ajuster, c'est un mercato qui continue de vivre » Bilel Ghazi

Le feuilletton a pris fin. Après un mois riche en négociations et en tergiversations,

le mercato d'hiver s'est terminé il y a maintenant un peu plus d'une semaine. Un marché qui a vu des transferts majeurs se conclure, comme ceux de Pierre-Emerick Aubameyang à Arsenal ou bien encore de Philippe Coutinho au FC Barcelone.

Plus uniquement un simple marché d'ajustement, le mercato hivernal est en train de se transformer. Journaliste à la rubrique football de [L'Equipe](#), envoyé spécial permanent à Lyon et spécialiste mercato, Bilel Ghazi a bien entendu suivi l'évolution de ce mercato avec attention. Habitué des scoops, son avis vaut forcément le détour

Alors, quel bilan fait-il du dernier mercato d'hiver ? Comment travaille-t-il avec les agents de joueurs ? Quel regard porte-t-il sur les critiques émises à l'encontre du marché hivernal ? Pour [agentfootball.fr](#), Bilel Ghazi se livre.



L'oeil de Bilel Ghazi sur le mercato d'hiver.

LE MERCATO D'HIVER VIENT DE FERMER SES PORTES. QUEL BILAN FAITES-VOUS ?

« Tout dépend si on l'analyse du côté français ou étranger. Du côté étranger, il y a toujours cette forme d'inflation, ces chiffres un peu fous : les transferts en Angleterre, Coutinho au Barça, etc. En France, un club comme l'ASSE a été particulièrement actif. On a le sentiment qu'ils ont renouvelé près de la moitié de leur équipe-type. Pour les équipes en difficulté, ça a été de l'ajustement. Enfin, le PSG en a profité pour prendre une sentinelle.

En fait, ce qui est plus étonnant, c'est qu'on continue avec des sommes folles même en hiver avec Aubameyang ou Coutinho par exemple. Ce n'est plus seulement de l'ajustement. Maintenant, les clubs veulent se renforcer à mi-parcours en Ligue des Champions ou dans la course au titre. Il y a un marché des gros clubs européens et en Angleterre et, pour le reste, un marché d'ajustement pour compléter des manques. J'entends beaucoup de critiques sur le mercato d'hiver, je peux les entendre. Mais vu comment les clubs l'utilisent pour se renforcer ou s'ajuster, c'est un mercato qui continue de vivre ».

COMMENT TRAVAILLEZ-VOUS DURANT LE MERCATO D'HIVER ?

« **Le mercato d'hiver est toujours un peu traître parce que c'est assez court. Tu as toujours le sentiment que ça va aller très vite, que les clubs vont vite recruter. Mais on l'a vu, il y a encore eu beaucoup de transferts sur la fin du mois de janvier.** Il y avait en France des moments où, pendant 3-4 jours, il n'y avait pratiquement pas de mouvements. Puis ça s'accélère après les matches ou en fin de mercato. Pour moi, c'est un travail moins intensif que durant l'été. C'est peut-être dû au fait que ce n'est pas toute une campagne de recrutement. C'est plus court, intense, mais moins fatigant que l'été. La gymnastique de travail est différente ».

« On part du principe que, quand on démarre une compétition avec un effectif, on doit la terminer avec le même effectif. Je peux comprendre le principe idéal de la chose. Maintenant, la réalité d'une saison fait qu'il faut être pragmatique : des ajustements peuvent être nécessaires. »



Philippe Coutinho à son arrivée au FC Barcelone lors du mercato d'hiver.

DE QUELLE FAÇON OPEREZ-VOUS AVEC LES AGENTS DE JOUEURS ?

« Ce mercato étant plus court, il nécessite une réactivité plus forte. C'est un mercato qui se prépare en amont sur le mois de décembre. Il faut observer les besoins des clubs, les joueurs susceptibles de s'en aller par manque de temps de jeu. Le travail d'identification est plus facile car on est à mi-saison et les joueurs savent s'il est dans leur intérêt ou non de rester.

On arrive mieux à cibler les agents de joueurs à contacter. **Mon principe de fonctionnement, c'est cibler dans un premier temps les joueurs susceptibles de partir. C'est plus facile de procéder comme ça : définir qui est susceptible de partir, appeler l'agent de joueur, et savoir les solutions envisagées.** Le fait qu'une demi-saison soit écoulée rend plus facile le ciblage des joueurs ».

EST-CE DE CETTE FAÇON QUE VOUS AVEZ PROCÉDÉ AU SUJET DE L'OLYMPIQUE LYONNAIS, CLUB QUE VOUS SUIVEZ AU QUOTIDIEN POUR L'ÉQUIPE ?

« C'était ça. Il fallait identifier les joueurs susceptibles de partir par manque de temps de jeu, ceux susceptibles de partir s'aguerrir en prêt. On fait un peu le tour des agents sportifs, on fait le tour avec le club. Dans les conférences de presse, on essaie de savoir qui a un bon de sortie ou non. C'est souvent comme ça. Après, autant on savait que l'OL était sur Léo Dubois et que, en fin de contrat, ça pouvait se faire dès le 1er janvier. Autant sur un dossier comme celui de Martin Terrier on a tous été un peu pris de court. On ne pensait pas l'OL susceptible d'anticiper aussi vite son arrivée. Mais je pense que c'est aussi lié à la situation de Lille ».

ENFIN, COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS LES CRITIQUES DONT FAIT REGULIEREMENT L'OBJET LE MERCATO D'HIVER ?

« Je pense que c'est une question de moralité du sport. On part du principe que, quand on démarre une compétition avec un effectif, on doit la terminer avec le même effectif. Je peux comprendre le principe idéal de la chose. Maintenant, la réalité d'une saison fait qu'il faut être pragmatique : des ajustements peuvent être nécessaires.

Il y a des compétitions à gérer, et dans les deux sens d'ailleurs. Car des clubs peuvent avoir besoin de dégraisser s'ils voulaient exister sur quatre tableaux mais ont été éliminés en cours de route. On peut imaginer que pour Monaco, qui a été éliminé en Ligue des Champions puis en Coupe de France, le fait d'avoir un gros effectif n'est pas forcément une bonne chose. L'ASSE, qui a beaucoup recruté, a aussi dégraissé en fin de mercato ».

LOIC ALVAREZ : « LA PROFESSION D'AGENT EST TROP SOUVENT ABANDONNÉE À ELLE-MÊME »



PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE

« Le maintien de la législation française qui s'impose aux règlements FIFA, soulève une réelle question en matières de libre concurrence et de libre circulation. Comment expliquer que l'exercice de l'activité d'agent de joueurs soit subordonnée en France à la détention d'une licence alors que cela n'est pas le cas dans nos pays voisins ? » Loic Alvarez

La FIFA a décidé de déréglementer à sa façon le métier d'agent sportif. Il y a deux ans, l'instance a supprimé l'obligation de détention d'une licence pour exercer le métier d'agent de joueurs sous couvert d'un statut dit d'intermédiaire. Une situation qui a, bien entendu, apporté son lot de bouleversements, à l'étranger tout du moins. Car comme nous allons l'évoquer avec Maître Loic Alvarez, la France a de son côté refusé de céder, maintenant l'obligation de licence pour exercer en qualité d'agent.

Avocat inscrit au Barreau de Paris et inscrit sur la liste des avocats mandataires sportifs, Loic Alvarez a un long CV. Professeur à l'École des Agents de Joueurs de Football ([EAJF](#)), Président de la commission régionale d'appel de la Ligue Méditerranée de Football, ce dernier a par ailleurs intégré le service juridique de l'Olympique Lyonnais par le passé avant de se recentrer sur le droit des affaires et le droit du sport. Avec son confrère Jean-Baptiste Giniès, avocat au barreau de Montpellier, il accompagne et conseille des acteurs du monde sportif tels que des associations sportives, des agents de joueur et des sportifs de haut niveau ou professionnels.

Quel regard porte Maître Loic Alvarez sur le règlement FIFA ? Comment travaille-t-il avec les agents de joueurs ? Comment voit-il l'évolution de la profession d'agent sportif ? Pour agentfootball.fr, Loic Alvarez se confie.



Loic Alvarez évoque le règlement FIFA et le métier d'agent de joueurs.

MAITRE LOIC ALAVREZ, DE PAR VOTRE STATUT D'AVOCAT ET MANDATAIRE SPORTIF, QUELLES RELATIONS ENTRETIENEZ-VOUS AVEC LES AGENTS DE JOUEUR ?

« Mes relations avec les agents de joueur dépendent des agents avec lesquels je traite. Malheureusement, certains ont tendance à nous voir comme une « menace ». Alors qu'en réalité, nos activités sont totalement complémentaires. Heureusement, cela n'est pas une majorité, bien au contraire.

Outre les agents que je conseille et avec lesquels les relations sont bonnes et constructives, il m'est arrivé d'assister des joueurs professionnels dans la signature de leur contrat professionnel alors même que ces derniers avaient un agent. Cela s'est à chaque fois très bien passé. Chacun a travaillé en bonne intelligence et dans la limite de ses prérogatives ».

QUEL REGARD PORTEZ-VOUS D'AILLEURS SUR CETTE PROFESSION D'AGENT SPORTIF ET SON EVOLUTION AU FIL DU TEMPS ?

« De manière générale, je porte un regard critique pour plusieurs raisons. Il n'est pas question de remettre en cause la compétence des agents de joueur. Comme dans toutes activités, il en existe des bons et des moins bons. **Je porte notamment un regard critique car il me semble que cette profession est trop souvent abandonnée à elle-même, ce qui est malheureusement source de dérives.** De par mon expérience, je ne peux pas dire que les choses s'améliorent. Certaines pratiques sont encore non sanctionnées car elles ne sont pas réellement contrôlées.

Cela nuit grandement à l'image générale de cette profession. Elle est pourtant nécessaire et compte dans ses rangs de nombreuses personnes de grande qualité. Tout cela est paradoxal. La France est un des seuls pays à avoir conservé l'obligation de détention de la licence d'agent, contrairement à d'autres pays qui eux ont fait le choix d'abandonner ce système au profit d'une simple inscription auprès des fédérations sportives ».

« On se rend compte que l'arrivée du nouveau règlement FIFA sur les intermédiaires n'a eu pour effet de révolutionner l'exercice de la profession d'agent sportif. »



Pour Maître Loïc Alvarez, la profession d'agent sportif souffre d'abord d'un manque de considération par les instances et le législateur.

IL Y A DEUX ANS, LA FIFA A DECIDE DE SUPPRIMER L'OBLIGATION DE LICENCE POUR EXERCER LE METIER D'AGENT DE JOUEUR, CHANGEMENT QUE LA FRANCE A DECIDE DE REFUSER. QUE PENSEZ-VOUS DE CETTE SITUATION ET DE CETTE RESISTANCE FRANÇAISE FACE A CETTE DEREGLEMENTATION ?

« Juste avant que la FIFA ne décide de supprimer la licence, j'en avais discuté avec un agent de joueur que j'estime beaucoup. Il m'avait dit à ce moment-là que si la FIFA décidait cela, la situation serait ingérable avec les intermédiaires non licenciés qui, même avant que la licence ne soit abandonnée, se permettaient de démarcher les joueurs et les clubs. Avec un peu de recul, je pense qu'il avait tort et raison à la fois.

On se rend compte que l'arrivée du nouveau règlement FIFA sur les intermédiaires n'a eu pour effet de révolutionner l'exercice de la profession d'agent sportif. **Cependant, elle a eu pour conséquence d'élargir un peu plus le marché et d'intégrer de nouveaux acteurs qui n'hésitent pas à avoir des pratiques agressives pour attirer les joueurs.** Au-delà de cela, le maintien de la législation française qui s'impose aux règlements FIFA, soulève une réelle question en matières de libre concurrence et de libre circulation.

Comment expliquer que l'exercice de cette activité soit subordonnée en France à la détention d'une licence alors que cela n'est pas le cas dans nos voisins ? Existe-t-il un motif

légitime à ce maintien ? Cette « exception française » est-elle proportionnée au but recherché ? A toutes ces questions, nous n'avons pas de réponse concrète. Aucune juridiction nationale ou européenne n'a encore eu à se prononcer... ».

LE METIER D'AGENT DE JOUEUR N'A PAS FORCEMENT BONNE REPUTATION AUPRES DE L'OPINION PUBLIQUE, COMMENT L'EXPLIQUEZ-VOUS ?

« Comme évoqué précédemment, cette profession souffre tout d'abord de son manque de considération par les instances et le législateur. Elle souffre aussi selon moi de son manque d'union et de force collective. De nombreux agents sportifs ne souhaitent pas s'impliquer dans la vie politique de leur profession. Enfin, au-delà de certaines dérives inacceptables, je dirais qu'il est toujours plus simple de pointer du doigt ces dérives plutôt que les bons comportements ».

SELON VOUS, AVEC TOUS LES CHANGEMENTS AUTOUR DU FOOTBALL, LES NORMES EN VIGUEUR, L'EMERGENCE DES RESEAUX SOCIAUX, L'IMPACT DE LA COMMUNICATION SUR UNE CARRIERE, A QUOI RESSEMBLERA L'AGENT DE JOUEUR DE DEMAIN ? LE METIER EST-IL VOUE A SE REINVENTER EN PARTIE ?

« Comme pour la quasi-totalité des métiers aujourd'hui, le numérique et internet ont bouleversé les pratiques, y compris chez les avocats et les agents sportifs. **L'agent de joueur doit de plus en plus être connecté, plus seulement à son téléphone mais aussi et surtout aux réseaux sociaux.** Il doit faire face à un flot d'informations beaucoup plus important qu'il y a quelques années. Il doit par ailleurs apporter une expertise de plus en plus large aux joueurs qu'il accompagne. L'agent doit notamment se constituer un réseau (juridique, communication, image, relation presse...).

Je pense que l'activité est menée à évoluer. Mais elle devrait garder, selon moi, sa fonction première, à savoir faciliter, représenter, accompagner et mettre en relation des parties joueurs et clubs dans la signature d'un contrat de travail de sportif professionnel ».

SUIVEZ LOIC ALVAREZ POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Loic Alvarez d'avoir pris le temps de nous éclairer sur les règlements FIFA et le métier d'agent. Pour suivre Loic Alvarez, rendez-vous sur Twitter [@Alvzloic](https://twitter.com/Alvzloic).

À lire également : « Equipe de France Espoir : un vivier de talent pour l'agent Aichem Achbar ».

À lire également : « Marché des transferts, marches-tu sur la tête ? ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURSAGENT

SPORTIFFIFAFOOTBALLEURINTERMÉDIAIRESINTERVIEWRE

LATION PROFESSIONNELLE



BRAHIM THIAM : « UN AGENT, C'EST PRATIQUEMENT COMME UNE DEUXIÈME FEMME »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE

« Au-delà des affaires, le métier d'agent de joueur nécessite un gros travail en amont. De la communication, de la prospection, de l'accompagnement du sportif... » Brahim Thiam

Si certains joueurs peinent à réussir leur reconversion, Brahim Thiam n'a lui pas connu ce souci. L'ancien footballeur s'est en effet parfaitement mué en consultant, lui qui officie à ce poste pour beIN Sports depuis 2012. Avec succès donc, l'ancien international malien (11 capes) commente des matches chaque semaine.

Une suite logique pour l'homme aujourd'hui âgé de 43 ans qui, dans son passé de footballeur, a évolué entre autres à Levante, Malaga, au Red Star, à Istres, Caen, et Reims. Un parcours bien rempli qui lui a permis de connaître le milieu des agents de joueurs, et de se faire une idée bien précise de la profession d'agent sportif.

Quelles ont été ses expériences avec les agents sportifs ? Quel regard porte-t-il sur ce métier ? Quels sont ses conseils ? Pour agentfootball.fr, Brahim Thiam dit tout.



Brahim Thiam évoque sa vision du métier d'agents de footballeurs.

DURANT VOTRE CARRIERE DE JOUEUR, QUELLE A ETE VOTRE RELATION AVEC LES AGENTS DE JOUEURS ?

« Etant basé sur l'affectif, il était important pour moi d'avoir confiance en la personne dans la loyauté, dans l'échange. Il y a un contact qui s'établissait de façon à entrevoir une relation de travail mais avant tout une relation de confiance. Ca a toujours été mon leitmotiv ».

QUELLES ONT ETE VOS EXPERIENCES AVEC LES AGENTS SPORTIFS ?

« Dans mon parcours, je n'ai pas connu beaucoup d'agents. J'ai eu à gérer des situations tout seul dans certains clubs. J'ai eu au total 3 agents. Un premier au tout début de ma carrière avec lequel je n'ai pas eu de problèmes particuliers. Un deuxième que j'ai eu plus par commodité que par nécessité de travail. Par contre, la troisième expérience a été mauvaise ».

« Il faut être capable de dire au joueur quand ça ne va pas, ne pas avoir peur de se le mettre à dos. Dans le cas contraire, c'est faire du clientélisme et ce n'est jamais bon. »



Comme chaque joueur professionnel, l'ancien défenseur malherbiste ici à droite, s'est entouré d'agents sportifs lors de sa carrière.

QUE S'EST-IL PASSE ?

« J'étais au Red Star, en 2000, après la demi-finale de Coupe de la Ligue. La moitié des joueurs sont partis alors que le président de l'époque m'avait assuré qu'ils allaient rester. Ça m'a fatigué, j'ai donc voulu partir. Pour me donner des chances de partir, je prends un agent, Fabrice Poullain. J'ai alors l'opportunité d'aller à Crystal Palace qui veut me voir pendant 15 jours à l'essai. Le président me dit qu'en cas d'opportunité il me laissera libre pour services rendus.

L'Angleterre me convenait parce que je pouvais mettre des coups à tout le monde (rires). Je fais un match d'essai, je fais deux mi-temps exceptionnelles en marquant même du milieu de terrain ! Au bout de 15 jours, le club me dit qu'il me veut. Mon agent sportif vient, on négocie, je laisse faire. Je repars content car j'ai une proposition de deux ans et 200 000 francs à l'époque. Je rentre à Paris pour faire ma résiliation... Et il s'avère que le président du Red Star, de connivence avec mon agent, se sont dit qu'ils allaient prendre un petit billet au passage et se verser un pourcentage en transfert. Du coup, je n'ai pas signé et, ensuite, j'ai géré mes transferts seul ».

QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LA PROFESSION D'AGENT SPORTIF ?

« Je trouve que c'est une fonction passionnante. J'ai des potes agents, donc je discute avec eux. Au-delà des affaires, le métier d'agent de joueur nécessite un gros travail en amont. De la communication, de la prospection, de l'accompagnement du sportif... **Il faut faire un suivi, entretenir le relationnel. Chacun a sa définition mais pour moi, un bon agent sportif fait de l'accompagnement et conseille le joueur.** Il faut être capable de dire au joueur quand ça ne va pas, ne pas avoir peur de se le mettre à dos. Dans le cas contraire, c'est faire du clientélisme et ce n'est jamais bon ».

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS A DES JEUNES JOUEURS QUI RECHERCHENT UN AGENT ?

« Le conseil, c'est de se poser la question de savoir pourquoi ils ont besoin d'un agent. **C'est un peu comme quand on veut une femme, on veut une personne qui correspond à nos critères. Un agent, c'est pratiquement comme une deuxième femme.** L'agent doit connaître ta vie, doit avoir un affect, une sensibilité avec toi et ta famille. L'agent ne doit pas être là juste pour regarder ton match et te faire signer. Ce n'est pas ce que j'ai aimé dans mon passé de joueur, il faut une confiance réciproque. Il ne faut pas mettre son cerveau sur arrêt et laisser les autres décider à ta place. Le choix, c'est le joueur qui doit en avoir la primeur ».

SUIVEZ BRAHIM THIAM POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Brahim Thiam d'avoir pris le temps de nous éclairer sur sa vision du métier d'agent de footballeurs. Pour suivre Brahim Thiam, rendez-vous sur Twitter [@thiam_brahim](https://twitter.com/thiam_brahim).

À lire également : « [D1 suisse : le nouveau terrain de jeu pour les footballeurs français ?](#) ».

À lire également : « [Mathieu Salamand \(ex-OL\) : certains agents m'ont dégoûté](#) ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURSAGENT SPORTIFBEIN SPORTSBRAHIM

THIAMFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELINTERVIEWMÉDIASRELATION

PROFESSIONNELLE

L'AGENT DE JOUEURS SYLVAIN CHAVANON VOUS DIT TOUT SUR LE MERCATO HIVERNAL

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE

« Le mercato hivernal donne un droit à l'erreur aux clubs. Si un club commet des erreurs au mercato d'été, ce marché-là lui donne une chance de corriger » Sylvain Chavanon



Un mercato peut en chasser un autre. Le marché estival clos il y a de

cela quelques mois, le mercato hivernal a à son tour ouvert ses portes. En France, les clubs ont du lundi 1er janvier au mercredi 31 janvier 2018 pour se manifester et ajuster leurs effectifs en opérant quelques retouches. Un marché d'appoint utile mais tout de même critiqué.

En effet, certains observateurs avisés du ballon rond estiment que le mercato hivernal fausse la donne et, qu'en cas de contre-performances, des grands clubs aux moyens imposants peuvent mettre le prix fort pour remonter la pente et laisser dans l'embarras des petites formations toujours embourbées dans la course au maintien.

Comment prépare-t-on un mercato hivernal ? Quelles tendances se dégagent pour ce mercato d'hiver ? Faut-il modifier le système des transferts et supprimer ce marché hivernal ? Pour agentfootball.fr, l'agent de joueur Sylvain Chavanon se livre.



Libéré de son contrat au Rubin Kazan en Russie, M'Vila s'est engagé pour 18 mois avec l'ASSE

COMMENT VOYEZ-VOUS CE MERCATO HIVERNAL ?

« Il faut savoir que le mercato hivernal, traditionnellement, est un mercato d'ajustement. Les clubs vont définir des besoins en fonction des résultats, des blessures, et des manques observés. C'est très différent du mercato d'été qui, parfois, est une revue complète d'effectif. **Traditionnellement, ça bouge assez peu, et cette tendance se confirme** ».

DE QUELLE FAÇON AVEZ-VOUS PRÉPARÉ EN AMONT CE MERCATO HIVERNAL ?

« La première chose à faire, c'est d'anticiper les besoins des clubs. Il faut discuter avec eux, savoir de quels profils ils ont besoin. L'été, souvent, les clubs cherchent à tous les postes. À l'hiver, il faut leur laisser le temps de voir le début du championnat pour faire leurs analyses. En général, on laisse passer deux mois de championnat pour prendre des renseignements courant octobre. Ça permet déjà d'identifier un besoin à ce moment-là, même si c'est encore assez vague ».

« On va dire que, à partir de début décembre, les clubs ont des idées plus précises sur ce qu'ils veulent faire. »



Paul Baysse est officiellement bordelais, et retrouve son club formateur (2004 à 2007).

AVEZ-VOUS RESENTI UNE ACCELERATION DANS LES DISCUSSIONS DANS LES DERNIERS JOURS AVANT L'OUVERTURE DU MERCATO HIVERNAL ?

« Oui et non. Oui, il y a eu une accélération dans le sens où de plus en plus de clubs savaient déjà ce qu'ils voulaient. On va dire que, à partir de début décembre, les clubs ont des idées plus précises sur ce qu'ils veulent faire. Mais ce n'est pas pour autant que la demande a augmenté. Ca reste toujours très ponctuel ce marché ».

EN CE QUI CONCERNE VOS JOUEURS, EST-CE QUE CELA VA BOUGER CET HIVER ?

« Ca risque aussi de très peu bouger. J'ai des joueurs qui sont sous contrat et ne sont pas forcément susceptibles de bouger tout de suite. **Ensuite, il faut avoir un club qui recherche le profil de mon joueur pour le niveau qui correspond, et que le club accepte de le laisser partir en cours de saison. Ce sont des conditions assez précises, ce n'est pas la période où l'on fait le plus d'affaires.** En ce qui me concerne, j'ai du boulot tout de même, notamment sur le National où ça peut bouger. Pour les pros, même si rien n'est censé se faire, on travaille en tant qu'agent pour anticiper une éventuelle occasion. Pour tout vous dire, j'ai un dossier qui peut se faire cet hiver pour les pros et qui occupe la majeure partie de mon temps ».

BEAUCOUP D'OBSERVATEURS ESTIMENT QU'IL FAUDRAIT METTRE UN TERME AU MERCATO HIVERNAL. QU'EN PENSEZ-VOUS ?

« Je n'ai pas d'avis tranché sur la question. Si on nous demande à nous, en tant qu'agent, effectivement plus il y a de fenêtres de transferts et plus ça nous donne des opportunités pour faire bouger les joueurs. Maintenant, du point de vue des clubs, je ne suis pas persuadé que ce

soit opportun de l'enlever. Ce mercato hivernal donne un droit à l'erreur aux clubs. Si un club commet des erreurs au mercato d'été, ce marché-là lui donne une chance de corriger. Je n'ai pas forcément d'avis sur la question, mais ça permet aussi à des joueurs qui ont peu de temps de jeu de se relancer. Dans ce sens-là, je pense que c'est important de garder ce mercato ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Sylvain Chavanon de nous avoir éclairé sur les coulisses du mercato hivernal.

ÉQUIPE DE FRANCE ESPOIR : UN VIVIER DE TALENT POUR L'AGENT AICHEM ACHBAR

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE



« Les tournois de l'équipe de France espoir sont très intéressants pour les joueurs parce qu'ils permettent d'être vus par les recruteurs de grands clubs européens. » Aichem Achbar

Briller en équipe de France espoir, voilà un objectif pour tout jeune talent venu

de l'Hexagone. De nombreux tournois sont d'ailleurs organisés afin de mettre en valeur les jeunes talents internationaux, et ces épreuves sont généralement l'occasion pour les agents de joueur comme Aichem Achbar de repérer les dernières perles rares ou de les promouvoir auprès des recruteurs venus des quatre coins du globe.

Euro U17, Tournoi de Toulon, de Montaigu, ou encore du Val de Marne... Toutes ces compétitions offrent une exposition en or en l'équipe de France espoir, qu'elle soit U16, U17, ou U20. Jeune agent de joueur, qui compte dans son porte-feuilles quelques talents tricolores en herbe, Aichem Achbar est un habitué de ces tournois.

Alors, comment couvre-t-il ces épreuves ? Pourquoi cela lui permet de bonifier son travail ? Quel regard porte-t-il sur ces jeunes de plus en plus précoces à haut niveau ? Pour agentfootball.fr, Aichem Achbar se livre.

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ETES-VOUS AGENT ?



L'agent de joueur Aichem Achbar supervise régulièrement les matches d'équipe de France espoir.

« J'ai ma licence d'agent sportif FFF depuis 3 ans, après avoir notamment étudié à l'[EAJF](#). J'ai créé [Optimum Football Agency](#). Un cabinet qui gère la carrière (négociation de contrat, recherche de sponsors, gestion d'image...) de joueurs professionnels et quelques joueurs en devenir. Je me suis entouré d'avocat, préparateur physique et mental, gestionnaire de patrimoines, conseiller en communication, nutritionniste... ».

COMMENT FAITES-VOUS POUR REPERER LES JEUNES TALENTS ? LES COMPETITIONS INTERNATIONALES DE JEUNES SONT-ELLES UN FACTEUR IMPORTANT POUR VOUS ?

« **Afin de repérer les jeunes talents, je regarde 5-6 matches par week-end. Ça va des U17 à la Ligue 1 en passant par des clubs pros et amateurs.** Je suis également les rencontres internationales de jeunes lorsqu'il y a des joueurs avec lesquels je travaille ou avec lesquels je suis en contact ».

«J'ai déjà un excellent réseau auprès des recruteurs de clubs. Les voir souvent me permet de garder une proximité afin de faciliter les échanges.»

QUELS TOURNOIS AVEZ-VOUS COUVERT DEPUIS QUE VOUS EXERCEZ ET QU'EST-CE QUE CELA VOUS A APPORTE ?

« Je couvre régulièrement le tournoi de Toulon, Montaigu, Val de Marne, Ploufragan, Euro u17... Là où sont déjà sélectionnés les joueurs les plus prometteurs. **Ces tournois permettent d'identifier les meilleurs joueurs d'une génération** ».

PLUS QUE LES MATCHES DE CLUBS EN JEUNES, CES TOURNOIS INTERNATIONAUX SONT-ILS LE PLUS DETERMINANT POUR VOUS ?

« Ces tournois sont très intéressants pour les joueurs parce qu'ils permettent d'être vus par les recruteurs de grands clubs européens. Ça me permet de peaufiner un plan de carrière suivant les qualités et le potentiel des joueurs. Même si le développement d'un joueur peut être très aléatoire. Il n'y a pas de science exacte dans le football ».

AU-DELA DES JOUEURS, EST-CE QUE CES COMPETITIONS VOUS PERMETTENT AUSSI DE «RESEAUTER » ET DE TROUVER DES CONTACTS AVEC D'AUTRES AGENTS DE JOUEUR, DES MEMBRES DE CLUBS, DES JOURNALISTES, ETC ?



Couvrant les matches d'équipe de France jeunes, Aichem Achbar regarde aussi à l'étranger.

« J'ai déjà un excellent réseau auprès des recruteurs de clubs. Les voir souvent me permet de garder une proximité afin de faciliter les échanges, mettre à jour ma base de données et rester informé des besoins en recrutement. ».

ON VOIT DE PLUS EN PLUS DE JEUNES INTERNATIONAUX ARRIVER EN L1 ET DECROCHER MEME A VITESSE GRAND V

DES SELECTIONS EN EQUIPE DE FRANCE A. PENSEZ-VOUS QUE CETTE TENDANCE VA S'IMPOSER COMME LA NORME A L'AVENIR ?

« Comme notre société actuelle, le football a évolué. Aujourd'hui, tout va plus vite dans le bon comme dans le mauvais sens. On a bien plus tendance à faire confiance aux joueurs pour leur potentiel et bien moins pour leur niveau actuel et leur expérience. Je ne pense pas que ça devienne la norme. Cette arrivée de jeunes en équipe de France A peut s'expliquer par des postes où la concurrence y est vieillissante ou ne donne pas pleine satisfaction. Certains joueurs arrivent sur le déclin de leur carrière cela donne donc l'opportunité à de jeunes joueurs d'être essayés ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Aichem Achbar de nous avoir éclairé sur le travail à mener en tant qu'agent lors des tournois d'équipes de jeunes.



SÜPER LIG, CE CHAMPIONNAT QUI FAIT RÊVER LES FOOTBALLEURS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE

« On a senti un intérêt de tout le monde pour la Süper Lig. C'est un pays de football qui se développe, avec les droits TV, beIN Sports qui diffuse les matches. Tout ça nous a plu »
Kevin Ménez

Le besiktas l'a fait. En arrachant le match nul face au FC Porto la semaine

dernière (1-1), le club stambouliote a validé son ticket pour les huitièmes de finale de la Ligue des Champions pour la première fois de son histoire. Une belle performance pour l'écurie turque, déjà quart de finaliste de la dernière édition de la Ligue Europa, faut-il le rappeler. Ce résultat s'inscrit dans une belle dynamique pour la D1 turque plus connue sous le nom de Süper Lig, laquelle fait désormais saliver les footballeurs... et les agents de joueurs.

Samir Nasri, Bafétimbi Gomis, Jérémy Ménez, Mathieu Valbuena, Younès Belhanda, Pepe, Mauricio Isla, Nabil Dirar, Jires Kembo Ekoko, mais aussi Aly Cissokho, Gaël Clichy, William Vainqueur, Mevlut Erding, Cédric Carrasso, des coaches comme Paul Le Guen ou Leonardo... Tous ont cet été rallié la Süper Lig, preuve d'un engouement nouveau pour ce championnat.

Alors, comment la Süper Lig a-t-elle fait pour franchir un cap ? Pourquoi les joueurs français sont-ils séduits par le championnat de turquie de football ? Est-ce le début d'une grande aventure pour la Süper Lig ? Pour agentfootball.fr, Issam Chebake, qui a signé à l'été à Yeni Malatyaspor, et Kevin Ménez, dont le frère Jérémy évolue à Antalyaspor, donnent quelques éléments de réponse.

ISSAM, POUR COMMENCER, POURRIEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER COMMENT ET POURQUOI ETES-VOUS ALLE EN SÜPER LIG ?



Cet été, Issam Chebake et Khalid Boutaib ont quitté la France pour rejoindre la Süper Lig.

« Ma dernière saison au Havre était la troisième. J'arrivais sur une fin de cycle et j'avais envie de voir autre chose. J'ai passé trois magnifiques saisons là-bas avec des gens formidables que je remercie d'ailleurs. Mais quand vous êtes compétiteur comme moi, vous avez envie d'aller voir ce qu'il se passe au-dessus.

La Turquie m'a ouvert les bras et je ne pouvais pas refuser. C'est un pays qui respire le foot et jouer dans un championnat de première division était pour moi un objectif ».

CONCRETEMENT, QUELS SONT LES ATOUTS DE LA SÜPER LIG ?

« Ses atouts ? Eh bien, je dirais la compétitivité du championnat qui commence à être de plus en plus attractif, l'engouement, les ambiances des stades, et des salaires plus intéressants ».

« Sans risque, aujourd'hui, je n'en serais jamais arrivé à jouer dans un club de première division dans un championnat européen. » Issam Chebake



Samuel Eto'o, un visage majeur de la Süper Lig.

ESTIMEZ-VOUS QUE LE CHAMPIONNAT DE TURQUIE DE FOOTBALL PEUT DEVENIR UNE NOUVELLE PLACE FORTE POUR LES FRANÇAIS QUI VEULENT ALLER A L'ETRANGER ?

« Tout à fait. La Süper Lig attire de grands joueurs et est retransmis même en France. Il y a aussi de grands clubs qui, même sur le plan européen, sont compétitifs ».

QUELS CONSEILS ET AVIS DONNERIEZ-VOUS A UN JOUEUR QUI HESITERAIT A VENIR DANS CE CHAMPIONNAT ?

« Ce que je pourrais dire, c'est que dans la vie il faut prendre des risques. Ca ne fait qu'enrichir ton expérience, quoi qu'il arrive. Sans risque, aujourd'hui, je n'en serais jamais arrivé à jouer dans un club de première division dans un championnat européen ».

KEVIN, VOTRE FRERE JEREMY MENEZ A DE SON COTE SIGNE A ANTALYASPOR. POURQUOI CE CHOIX?



Jérémy Ménez et Samir Nasri ont eux aussi rallié la Süper Lig.

« Ce choix s'est fait assez naturellement. Le président et son bras droit sont venus me voir à Monaco. On a échangé, ils m'ont expliqué le projet du club, ce qu'ils voulaient faire. **On s'est déplacé là-bas, on a visité les installations, on a vu un stade neuf, un camp d'entraînement neuf, etc. Le projet est bon, Jérémy marche à l'affectif, et ce projet lui plaisait énormément.** On voyait aussi les francophones partir là-bas, on a senti un intérêt de tout le monde pour la Süper Lig. C'est un pays de football qui se développe, avec les droits TV, beIN Sports qui diffuse les matches. Tout ça nous a plu ».

SELON VOUS, QUELLE PLACE PEUT OBTENIR LA SÜPER LIG A L'ECHELLE EUROPEENNE A L'AVENIR ?

« On voit Besiktas faire des résultats en Ligue des Champions, Galatasaray et Fenerbahçe toujours là, des petits clubs qui ont plus de moyens grâce aux droits TV. Aujourd'hui, on ne va pas se le cacher, en termes de fiscalité la Turquie est très avantageuse par rapport à la France et d'autres pays. Tout ça fait que ce championnat est à prendre en considération. C'est une ligue qui se développe et qui va attirer de plus en plus de grands joueurs. Il y en a déjà, mais je pense que ce n'est qu'un début ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Issam Chebake et Kevin Ménez de nous avoir éclairé sur l'émergence de la D1 turque comme place forte du football européen.



D1 SUISSE, LE NOUVEAU TERRAIN DE JEU POUR LES FOOTBALLEURS FRANÇAIS ?

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

« Les agents vont de nos jours proposer à un joueur français de venir évoluer en D1 Suisse. Car vu le nombre de joueurs de qualité en France, il peut être plus simple de se lancer ici en Suisse qu'en Ligue 1 » Jérémy Frick

Sans vraiment briller, l'équipe nationale suisse de football a su valider son ticket

pour la prochaine Coupe du Monde. Les Helvètes seront ainsi au rendez-vous en Russie, placés dans le chapeau 2. Une belle performance qui permet de donner un coup de

projecteur au championnat local, la méconnue D1 Suisse, ou Raiffeisen Super League suisse.

On ne va pas s'en cacher, le championnat de D1 Suisse n'est pas le plus regardé sur la planète football. Du reste, peu de joueurs composant l'équipe nationale y évoluent (ils n'étaient que deux sur la dernière liste). Malgré tout, cette ligue progresse, et des Français n'ont pas hésité à y élire domicile. En 2015, ils étaient 277 joueurs français à avoir choisi de s'exporter en Suisse. De Guillaume Hoarau à Yannis Tafer en passant par William Le Pogam et les binationaux Yrondi Musavu-King et Kevin Constant : tous y jouent.

Alors, comment la D1 Suisse fait-elle pour attirer les Français ? Comment peut-elle encore progresser ? Quels conseils faut-il donner aux joueurs français voulant évoluer en Raiffeisen Super League ? Pour agentfootball.fr, l'ancien espoir de l'Olympique Lyonnais, Jérémy Frick, aujourd'hui au Servette FC, fait le point.

JEREMY, VOUS AVEZ ETE FORME A L'OL. QUEL REGARD PORTAIENT VOS COEQUIPIERS DE L'EPOQUE SUR LA D1 SUISSE ?



Formé à l'Olympique Lyonnais, Jérémy Frick a porté les couleurs du Servette en D1 Suisse.

« Quand j'étais à Lyon, on me posait effectivement des questions sur le niveau du championnat suisse, sur la valeur de cette ligue. Il y avait une part d'intrigue à ce sujet, parce que c'est un championnat qui n'était et qui n'est pas encore trop connu ou considéré à l'étranger.

Franchement, les joueurs que je côtoyais à l'OL regardaient la D1 Suisse comme un championnat pas très élevé, qui n'avait pas l'un des meilleurs niveaux. Tout le monde connaissait les équipes comme les Young Boys de Berne ou le FC Bâle, mais ce n'est pas un championnat qui les faisait rêver (rires) ».

SENTEZ-VOUS, DEPUIS, UN CHANGEMENT DANS LE REGARD QUE PORTENT LES FRANÇAIS SUR CE CHAMPIONNAT ?

« Je pense, clairement, qu'il y a un changement. Quand on voit ce que font Bâle ou les Young Boys en Coupe d'Europe, en Ligue des Champions ou en Ligue Europa, ça provoque un changement de perception sur le championnat suisse. On voit aussi que les salaires peuvent être intéressants, ça donne un changement de perception et on voit d'ailleurs de plus en plus de Français venir en D1 Suisse ».

«Les joueurs savent aussi que la D1 Suisse peut servir de tremplin, du coup ils hésitent aujourd’hui moins à venir.»



Jérémy Frick, ici à gauche, connaît bien la D1 Suisse.

LORSQUE VOS CONNAISSANCES FRANÇAISES VOUS PARLENT DE LA D1 SUISSE, SENTEZ-VOUS UN CERTAIN ENGOUEMENT DORENAVANT ?

« Moi, j’entretiens encore des relations avec d’anciens partenaires à l’OL. Il est vrai que, oui, certains clubs suisses sont intéressants. Les joueurs savent aussi que le championnat suisse peut servir de tremplin, du coup ils hésitent aujourd’hui moins à venir.

La Suisse attire aussi de par sa qualité de vie. **Tous les joueurs français qui sont venus en Suisse le disent, c’est un pays qui est attrayant par rapport à sa qualité de vie.** Par exemple, un joueur comme Alexandre Alphonse (Servette FC) sait que c’est intéressant pour sa famille ».

SENTEZ-VOUS, DANS L’AUTRE SENS, UN ENGOUEMENT DES CLUBS, DIRIGEANTS, ET AGENTS SUISSES, POUR LE FOOTBALL FRANÇAIS ?

« Oui, je vais prendre l’exemple de Jean-Pierre Nsamé. Certes, il n’est pas Français, mais évoluait à Angers et il a donc été cherché en France. On sait qu’en France il y a un gros réservoir de joueurs. Les agents vont ainsi de nos jours proposer à un joueur français de venir évoluer en Raiffeisen Super League. Car vu le nombre de joueurs de qualité en France, il peut être plus simple de se lancer ici en Suisse qu’en Ligue 1. Aujourd’hui, la D1 Suisse manque encore de médiatisation. Mais de plus en plus d’étrangers, français ou allemands, viennent. C’est le meilleur moyen de faire parler de ce championnat. Des joueurs comme Guillaume Hoarau, ça fait parler ».

QUE DIRIEZ-VOUS A UN JOUEUR FRANÇAIS INTRIGUE PAR LA MECONNUE RAIFFEISEN SUPER LEAGUE SUISSE ?



La D1 Suisse est depuis près d'une décennie dominée par le FC Bâle.

« Déjà, de ne pas regarder par rapport au nombre de spectateurs. Il faut le dire, partout où on joue, les stades ne sont pas forcément garnis. Mais il ne faut certainement pas se focaliser là-dessus. Moi, depuis que j'évolue au Servette, j'ai vu pas mal de joueurs briller pour évoluer aujourd'hui à Bâle ou aux Young Boys, voire en D1 allemande. **Les jeunes joueurs français ne doivent pas hésiter à venir, c'est vraiment un très bon tremplin. Mieux vaut jouer en D1 ou D2 suisse qu'être en CFA ou cirer le banc en Ligue 1 ou Ligue 2** ».

UN DERNIER MOT CONCERNANT L'EQUIPE NATIONALE, QUALIFIEE POUR LA COUPE DU MONDE, AVEC UNE LARGE MAJORITE DE JOUEURS EVOLUANT A L'ETRANGER. EST-CE DOMMAGEABLE POUR LE CHAMPIONNAT LOCAL ?

« Aujourd'hui, la D1 Suisse a moins de joueurs internationaux suisses, c'est clair. Mais il faut le prendre plutôt positivement. Cela veut dire que c'est un championnat qui laisse la place aux jeunes, qui leur permet de se révéler. On ne va pas se mentir, quand on évolue en Raiffeisen Super League, le rêve n'est pas forcément d'y faire une carrière complète mais plutôt de partir à l'étranger. Mais il faut positiver, ça permet aux espoirs de se montrer à haut niveau ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Jérémy Frick d'avoir pris le temps de nous éclairer sur l'intérêt réciproque que peuvent se porter la Raiffeisen Super League suisse et les joueurs français.



JÉRÉMY MÉNEZ, QUI DE MIEUX POUR LE CONSEILLER QUE SON GRAND FRÈRE KEVIN ?

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

**« Si on collabore avec un joueur, c'est qu'il y a cette affinité, qu'on peut se dire les choses. Notre société Nash Football ne fait pas de différences, nous allons voir les matches de mon frère comme ceux d'U17 nationaux »
Kevin Ménez**

Savoir s'entourer d'un agent sportif de confiance, voilà l'objectif de tout

footballeur. Seulement, une relation étroite et saine n'est pas toujours facile à établir. Alors, certains se tournent vers le cercle familial pour détecter la personne idoine. C'est notamment le cas de Jérémy Ménez, lequel est depuis quelques années représenté par son frère, Kevin.

Ce dernier, qui évoluait par le passé entre autres en CFA2, DH et DSR, s'est longtemps occupé de la gestion du patrimoine de certains footballeurs, parmi lesquels Jérémy Ménez. Mais au fil du temps, l'envie de devenir agent a pris le dessus, et voilà les deux hommes liés non plus uniquement par les liens du sang, mais aussi ceux du travail. D'autant plus que le Règlement des Agents de Joueurs de la FIFA stipule que les parents, frères et sœurs ou conjoints du joueur sont habilités à le représenter lors des négociations sur la conclusion ou la reconduction d'un contrat de travail. En bref, un boulevard offert, et une opportunité à saisir.

Comment est-il précisément devenu agent ? Quelle relation de travail entretient-il avec Jérémy Ménez ? Quelles sont ses ambitions avec sa société Nash Football ? Pour agentfootball.fr, Kevin Ménez se raconte.



Jérémy Ménez évolue désormais Antalyaspor en Turquie.

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ETES-VOUS L'AGENT DE JEREMY MENEZ ?

« En fait, j'ai toujours suivi Jérémy, depuis ses débuts. En collaboration avec son agent sportif Jean-Pierre Bernès dans un premier temps et, depuis 5-6 ans, je suis devenu associé de la société Nash Football avec David Martinache. Du coup, en parallèle de mon frère et comme ça me passionne, je me suis lancé dans l'aventure. L'histoire est partie de là, maintenant on grandit à notre niveau. Doucement, mais sûrement ».

EST-CE LE PARCOURS DE JEREMY MENEZ QUI VOUS A DONNE ENVIE DE DEVENIR AGENT, OU EST-CE UNE PROFESSION QUI VOUS A TOUJOURS INTERESSE ?

« En fait, à la base, j'étais toujours proche de Jérémy et de l'agent de joueurs Jean-Pierre Bernès, qui le représentait. J'étais toujours à leurs côtés pendant pas mal d'années, cela m'a permis d'apprendre le métier d'agent sportif, car ma formation d'origine était dans la gestion de patrimoine au sein de la société Sports Invest. **Je me suis mis à gérer des porte-feuilles patrimoine de joueurs de foot, et j'étais souvent sollicité pour gérer la carrière d'amis sportifs. Je ne voulais pas trop me lancer car ce sont deux métiers différents**, d'autant plus que pour officier auprès d'autres sportifs en qualité d'agent de joueurs, il faut des connaissances spécifiques ainsi qu'une licence délivrée par la Fédération Française de Football.

Mais au fil des années, ça me titillait un peu. Je me disais que je pouvais partir de l'exemple pratique de Jérémy pour transmettre ça aux autres. Jérémy n'était pas dérangé à l'idée que je me lance dans cette aventure-là, et je suis donc parti comme ça. C'est le point de départ avec lequel je suis devenu associé avec David Martinache, lui-même agent sportif, de la société Nash Football ».

« Mon frère, je suis apte à lui dire les choses, à être franc quand il y a des moments difficiles, à lui expliquer ce que je pense. »



À l'entraînement, Jérémy Ménez peut compter sur le soutien de son frère et agent, Kevin.

EST-CE SIMPLE DE FAIRE LA DISTINCTION ENTRE VOTRE RÔLE D'AGENT ET CELUI DE GRAND FRÈRE ?

« En fait, pour moi, c'est assez simple, je le fais de manière très naturelle. A un moment donné, sportivement, il y a des choix à faire. Mais je suis apte à lui dire les choses, à être franc quand il y a des moments difficiles, à lui expliquer ce que je pense. Il le sait, j'avance pour son bien, donc c'est facile à gérer.

Et puis, on discute beaucoup. **On est vraiment dans la communication tous les deux, dans l'échange. C'est plus facile aussi, en étant frères, de se dire les choses.** C'est quelque chose de normal, on fonctionne comme ça depuis tellement d'années ».

AU FINAL, EST-CE MÊME UN ATOUT ?

« Il y a certains agents qui peuvent avoir peur de froisser leur poulain de peur de le perdre. C'est un petit peu la loi du milieu. Moi, c'est mon frère, donc je suis plus objectif. Il y a le sportif, mais il y a aussi tous les à-côtés. **Le sportif dépend de l'extra-sportif, l'un ne va pas sans l'autre, donc pour moi c'est un atout de pouvoir tout maîtriser et de bien connaître la situation.** Je pense que vous avez raison, c'est un atout ».

AU TRAVERS DE VOTRE SOCIÉTÉ, VOUS VOUS OCCUPEZ DE CERTAINES TÂCHES AUPRÈS D'AUTRES JOUEURS. VOYEZ-VOUS UNE DIFFÉRENCE DANS LA FAÇON DONT VOUS LES GÉREZ ?

« Dans un premier temps, il faut sélectionner les joueurs avec lesquels on veut travailler. On peut se permettre d'échanger et, quand avec notre société Nash Football nous décidons de collaborer avec quelqu'un, on ne fait bien entendu aucune différence entre Jérémy et les autres. Quand c'est un jeune, nous savons ce dont il a besoin. Nous accordons énormément d'importance au relationnel entre le joueur et l'agent sportif. Il faut qu'il y ait certaines affinités pour se dire les choses. Si on collabore avec un joueur, c'est qu'il y a cette affinité, qu'on peut se dire les choses. On ne fait pas de différences, nous allons voir les matches de mon frère, ceux des autres sportifs professionnels que nous représentons, tout comme ceux d'U17 nationaux ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Kevin Ménez d'avoir pris le temps de nous expliquer la relation qu'il entretient comme agent avec son frère Jérémy Ménez et via sa société Nash Football.

BENJAMIN PAVARD, SYMBOLE D'UN MARCHÉ FRANÇAIS ADORÉ DES ALLEMANDS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE



« De nos jours, la France représente un bon marché pour les clubs allemands. Les joueurs français ne coûtent pas forcément très chers en indemnités de transfert mais sont de grands talents »

Matthias Rudolph

Benjamin Pavard a, pour la première fois de sa carrière, été appelé en équipe de

France A par le sélectionneur national Didier Deschamps. Il s'agit d'une jolie récompense pour le jeune latéral droit de 21 ans, qui s'est exilé depuis maintenant plus d'un an en quittant le club de Lille pour rejoindre le VfB Stuttgart.

Après avoir connu les U19 et les Espoirs, le défenseur va peut-être honorer ses premières capes chez les Bleus à l'occasion des deux prochains matches amicaux face au Pays de Galles (10 novembre) et à l'Allemagne (14 novembre). L'Allemagne qui, d'ailleurs, ne tarit pas d'éloges à l'égard du jeune français, très apprécié outre-Rhin.

Quel regard portent les Allemands sur Benjamin Pavard ? Quelle image renvoient les joueurs français à leurs yeux ? Le marché français devient-il un terrain de chasse privilégié pour eux ? Pour agentfootball.fr, Matthias Rudolph, journaliste à [Fussball Transfers](#), se livre.



Comme Benjamin Pavard, Corentin Tolisso évolue en Allemagne, au Bayern.

LA SELECTION DE BENJAMIN PAVARD VOUS A-T-ELLE SURPRIS ?

« Pavard fait de bonnes choses. Il a beaucoup évolué la saison dernière en deuxième division. Maintenant, c'est en quelque sorte l'un des leaders de Stuttgart. Il peut jouer à différents postes, et joue comme un élément expérimenté.

Il lui arrive encore de commettre parfois des erreurs, mais très peu. Sa sélection arrive certainement plus vite que prévu, mais ce n'est pas une grande surprise de notre point de vue ».

QUEL AVENIR PREDISEZ-VOUS A BENJAMIN PAVARD ?

« **Du fait qu'il soit défenseur, Benjamin Pavard ne fait pas forcément les gros titres.** Ce n'est pas comme avec Ousmane Dembélé lorsqu'il évoluait au Borussia Dortmund la saison dernière. Mais pour autant, je pense qu'il ne va pas rester très longtemps à Stuttgart. Vous savez, c'est quelqu'un de vraiment talentueux, un authentique talent ».

« Ces dernières années, on a pu voir que le marché français était suivi par de très nombreux managers allemands. »



Ousmane Dembélé est également passé par l'Allemagne avant de rejoindre le FC Barcelone.

BEAUCOUP DE JOUEURS FRANÇAIS EVOLUENT EN ALLEMAGNE, COMME RIBERY, TOLISSO, GUIRASSY, OU STAMBOULI PAR EXEMPLE. QUELLE IMAGE RENVOIENT LES JOUEURS FRANÇAIS OUTRE-RHIN ?

« De nos jours, la France représente un bon marché pour les clubs allemands. Les joueurs français ne coûtent pas forcément très chers en indemnités de transfert mais sont de grands talents.

Ils font de bonnes choses, s'intègrent facilement, et peuvent dans certains cas être vendus en faisant de bons profits. Un peu comme les joueurs allemands, ce sont des joueurs de qualité et bien éduqués donc honnêtement, ils s'intègrent facilement ici ».

LES CLUBS ET AGENTS ALLEMANDS SONT-ILS AUJOURD'HUI PLUS PRESENTS SUR LE MARCHE FRANÇAIS ?

« Ces dernières années, on a pu voir que le marché français était suivi par de très nombreux managers allemands. J'irai même jusqu'à dire qu'aucun talent français n'échappe à leurs radars. **La Bundesliga, c'est au final l'étape idéale pour passer de la France aux championnats anglais et espagnols** ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Matthias Rudolph d'avoir pris le temps de nous éclairer sur le regard que portent les Allemands sur les joueurs français.

À lire également : « Youssef Ait Bennasser et l'importance de la communication chez les footballeurs ».

À lire également : « Réseau international : l'arme de l'agent de joueur, Nikola Dermanovicir ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEUR **AGENT SPORTIF** **BENJAMIN**

PAVARD **FOOTBALLEUR**

PROFESSIONNEL **INTERVIEW** **MÉDIAS** **RELATION**

PROFESSIONNELLE



YOUSSEF AIT BENNASSER ET L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION CHEZ LES FOOTBALLEURS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

« On discute ensemble des choses à faire, on échange, on réfléchit. Ce qui permet de ne pas trahir qui je suis, de ne pas donner une fausse image qui ne me correspond pas »

Youssef Ait Bennasser

P rêté cette saison par l'AS Monaco au Stade Malherbe de Caen, Youssef Ait

Bennasser s'est rapidement imposé comme un élément incontournable du club normand. Le milieu de terrain défensif, formé à Nancy, est par ailleurs international marocain, et aura un match décisif à disputer en Côte d'Ivoire pour qualifier les Lions de l'Atlas à la Coupe du monde. Autant le dire, cette saison est cruciale pour le jeune homme de 21 ans.

Alors, face à autant d'échéances importantes et autant de sollicitations potentielles, le natif de Toul a décidé de franchir un cap supplémentaire dans sa jeune mais prometteuse carrière en s'entourant de l'~~Agence STO~~ pour l'accompagner dans la gestion de sa communication. La communication, un facteur déterminant pour les joueurs aujourd'hui, qui font face à la multiplication des médias et des réseaux sociaux.

Pourquoi avoir décidé de s'entourer de professionnels pour gérer sa communication ? Qu'est-ce que cela lui apporte ? Quelle importance ont les médias et les réseaux sociaux pour les joueurs ? Pour agentfootball.fr, Youssef Ait Bennasser se livre.



Youssef Ait Bennasser a su s'entourer de professionnels pour gérer sa communication.

VOUS AVEZ DECIDE DE VOUS STRUCTURER EN TERME DE COMMUNICATION CETTE SAISON. POURQUOI ?

« C'est ma troisième saison pleine en tant que professionnel, ma deuxième d'affilée en Ligue 1. Cette année est très importante, entre la préparation estivale avec l'AS Monaco, mon prêt actuel au SM Caen, et les qualifications à la Coupe du Monde avec le Maroc. C'est autant de défis qui se présentent à moi et, pour ça, c'était important de m'entourer ».

QU'EST-CE QUE CELA VOUS APPORTE ?

« C'est simple. Cela me permet surtout de mieux me concentrer sur le terrain, sur ce que j'ai à faire. Vous savez, c'est mieux pour un footballeur de ne penser qu'au ballon. **Mais avec tous les réseaux sociaux et tous les médias qu'il y a, il y a tout le temps des sollicitations. Je pense qu'il vaut donc mieux être accompagné par quelqu'un dans ce domaine.** De la même façon qu'on peut être accompagné d'un préparateur physique, d'un conseiller en patrimoine, ou autre. Cela fait complètement partie du métier désormais ».

« C'est sûr qu'il y a du positif mais aussi des dangers sur les réseaux sociaux. Il faut savoir les maîtriser, ne pas faire n'importe quoi dessus. »



Youssef Ait Bennasser au cours d'une séance d'entraînement de Caen.

D'AUTANT QUE, SUR LES RESEAUX SOCIAUX, BEAUCOUP DE JOUEURS ONT COMMIS DES ERREURS...

« Ah ça, on en a vues des choses bizarres hein (rires) ! Non mais blague à part, c'est sûr qu'il y a du positif mais aussi des dangers sur les réseaux sociaux. Il faut savoir les maîtriser, ne pas faire n'importe quoi dessus. C'est aussi pour ça que je me suis entouré à ce niveau-là.

Les réseaux sociaux sont devenus incontournables. C'est quelque chose de bien, ça permet de communiquer avec les supporters, d'échanger, de voir les avis. Mais parfois on peut s'y perdre, certains oublient qu'il faut malgré tout rester professionnels en toutes circonstances. C'est le danger, le risque ».

ET COMMENT SE PASSE VOTRE COLLABORATION AVEC CETTE AGENCE DE COMMUNICATION ?

« Bien ! En fait, même s'ils m'appuient dans ma communication, c'est un travail en équipe. On discute ensemble des choses à faire, on échange, on réfléchit. Ce qui permet de ne pas trahir qui je suis, de ne pas donner une fausse image qui ne me correspond pas. **Ils me proposent des choses, me donnent des idées, et si le truc me convient alors je valide.** C'est une façon de bosser qui me convient. ».

SUIVEZ YOUSSEF AIT BENNASSER POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Youssef Ait Bennasser d'avoir pris le temps de nous expliquer en quoi la communication était devenue fondamentale pour un joueur de haut niveau. Pour suivre Youssef Ait Bennasser, rendez-vous sur Facebook [@YAitbennasser](#), Twitter [@YAitbennasser](#) et Instagram [@youssefaitben-6](#).

À lire également : « Media training : la nouvelle communication sportive ».

À lire également : « Mathieu Salamand (ex-OL) : certains agents m'ont dégoûté ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENCE DE COMMUNICATION AGENCE STOAGENT DE

JOUEURSAGENT SPORTIFAGENTS DE

FOOTBALLEURSCOMMUNICATIONFOOTBALLEURFOOTBALLE

UR PROFESSIONNELINTERVIEWMÉDIASRELATION

PROFESSIONNELLEYOUSSEF AIT BENNASSER



MATHIEU SALAMAND (EX-OLYMPIQUE LYONNAIS) : « CERTAINS AGENTS M'ONT DÉGOÛTÉ »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

« Il me félicitait dans les bons moments mais, dans les mauvais, il n'y avait plus personne » Mathieu Salamand

Cette phrase sur les agents de footballeurs, lourde de sens, résume la pensée de

Mathieu Salamand. Ancien espoir de l'Olympique Lyonnais, membre de la génération 1991 en compagnie des Alexandre Lacazette et Clément Grenier, ce milieu de terrain a évolué un peu partout, du FC Thun ou FC Biel-Bienne (Suisse) en passant même par les USA et l'équipe de Charlotte.

Opéré des ligaments croisés puis de retour en CFA2 avec Bayonne, le jeune homme de 26 ans s'est aujourd'hui installé dans la banlieue lyonnaise, d'où il est originaire. En attendant de retrouver un challenge durant l'hiver, il a saisi l'opportunité de travailler en CDI au Nike Factory Store, dans un centre commercial proche de Lyon, tout en prenant une licence au club de l'US Meyzieu.

Quel regard porte-t-il sur ses relations avec les agents de footballeurs ? A-t-il des regrets ? Quels sont ses conseils pour les plus jeunes joueurs ? Pour agentfootball.fr, il se confie. Sans langue de bois.



Avec les agents de footballeurs, Mathieu Salamand (ex-OL) a vécu une relation compliquée.

AVEC DU REcul, QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR VOTRE RELATION AVEC LES AGENTS DE FOOTBALLEURS?

« J'ai eu du bon et du moins bon mais, pour dire la vérité, plus de moins bon. Ca ne m'a pas forcément aidé plus que ça, je me suis rendu compte qu'il y avait différentes facettes chez les agents, qu'ils sont surtout là dans les bons moments mais absents dans les mauvais. **Je suis tombé sur des agents qui avaient aussi beaucoup de joueurs, je n'étais pas forcément la priorité.** Et quand tu n'es pas la priorité d'un agent, eh bien tu es un petit peu délaissé ».

AVEZ-VOUS QUELQUES EXEMPLES EN TETE ?

« Oui, j'ai dû mettre deux fois un terme à mon contrat avec des agents de footballeurs La première fois, c'était avec un agent que j'avais depuis longtemps, et qui m'avait emmené en Suisse. J'avais un contrat au club avec un système de paliers à franchir en fonction du nombre de matches. J'avais franchi ces paliers et, au moment de renégocier le contrat, je me retrouve avec quasiment aucune revalorisation salariale si ce n'est le paiement d'une partie de mon appartement.

C'était un contrat de trois ans, je ne trouvais pas ça normal alors que j'étais un des meilleurs de l'équipe en termes de passes décisives et de buts. Je pensais mériter mieux, mais l'agent préférait que j'accepte ça. Il entretenait de bonnes relations avec le club, peut-être que ça jouait. Moi, j'étais têtu, je ne voulais pas. Un autre agent, un peu plus influent en Suisse, me courtisait. Il était de mon avis, et j'ai donc résilié avec le premier pour rejoindre l'autre ».

« Je me suis dit qu'il valait mieux arrêter de signer des contrats avec des agents, mais plutôt signer des mandats à ceux qui m'apportent vraiment quelque chose sur le moment. »



Les agents de footballeurs n'ont pas laissé que des bons souvenirs à Mathieu Salamand.

QUE S'EST-IL ALORS PASSE?

« Il était plus présent dans les médias, il avait les meilleurs joueurs du championnat suisse, faisait des transferts en Europe... Mais il ne m'a pas forcément apporté plus que ça. Il me félicitait dans les bons moments mais, dans les mauvais, il n'y avait plus personne. Avec lui aussi, j'ai donc mis un terme au contrat car il ne m'était pas utile et en plus ça me bloquait.

D'autres agents m'appelaient, me proposaient à droite à gauche, voulaient des mandats. Mais ça bloquait car j'étais sous contrat avec un agent. C'est là que je me suis dit qu'il valait mieux arrêter de signer des contrats avec des agents, mais plutôt signer des mandats à ceux qui m'apportent vraiment quelque chose sur le moment ».

L'ENVERS DU DECOR N'EST DONC PAS FORCEMENT ROSE...

« Non, et puis il y a d'autres choses aussi ! **Les agents qui viennent t'accoster sur Facebook : « j'ai vu ton parcours, je peux te proposer ci, ça ». Au final, ils ne reviennent jamais vers toi, ou alors avec des plans pour t'envoyer au casse-pipe.** J'ai eu des propositions en Andorre, Islande, les pays de l'Est etc. Le jeu n'en vaut pas la chandelle dans la mesure où, quand ça tourne mal, tu n'es pas sûr d'être payé. Célibataire, je serais parti. Mais je suis marié depuis bientôt trois ans. Je ne voulais pas partir à deux dans la galère, infliger ça à ma femme ».

« Il ne faut pas s'engager avec quelqu'un que tu as vu une fois en rendez-vous, qui t'a passé de la pommade pendant une heure, qui t'a sorti tout son carnet d'adresses. »

AVEZ-VOUS TOUT DE MEME RETENU DES EXPERIENCES POSITIVES AVEC DES AGENTS DE FOOTBALLEURS ?

« Oui, il y a eu ce passage aux USA. C'était un rêve que j'avais depuis un moment. J'ai discuté avec un agent américain pendant un an et, un été, l'occasion s'est présentée. J'étais en Caroline du Nord, à Charlotte (deuxième division), pendant trois mois. Après, avec les quotas d'étrangers, c'est difficile de rester. Mais cet agent m'appelait tous les deux jours, on avait une bonne entente, il prenait le temps de m'expliquer ses rendez-vous, etc. C'était une bonne expérience ».

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS AUX JEUNES JOUEURS ACTUELS ?

« Tous les jeunes joueurs ont l'idée de l'agent idéal qui est le grand frère, qui appelle tous les jours, qui amène trois nouveaux clubs chaque semaine. Mais ce n'est pas ça. Certes, si tu es un jeune talent qui fait des grands matches et qui est exposé, l'agent sera aux petits soins pour toi. Mais le jour où tu seras blessé, où tu seras moins bien, où un autre joueur sera sur le devant de la scène, alors les appels vont vite diminuer. Il faut toujours garder une chose en tête : ce n'est pas l'agent qui fait le joueur, mais bien le joueur qui fait l'agent ! Les agents cherchent le profit, la lumière. Ils vont là où il y en a, ça fait partie du jeu.

Moi, si c'était à refaire, je chercherais à avoir un agent qui serait limite un ami. L'idéal, c'est de connaître un agent et avoir une bonne relation de confiance. Il ne faut pas s'engager avec quelqu'un que tu as vu une fois en rendez-vous, qui t'a passé de la pommade pendant une heure, qui t'a sorti tout son carnet d'adresses. Il faut un agent qui est là au quotidien, qui a 5-6 joueurs, et qui prend du temps pour toi dans tous les moments ».

AU FIL DE L'ENTRETIEN, ON VOUS SENT PRESQUE DEGOUTE PAR LES AGENTS DE FOOTBALLEURS...

« Franchement, oui, certains agents m'ont dégoûté, je n'ai pas honte de le dire. Tout ça a joué sur ma carrière, sur mes choix. J'étais jeune, je n'avais pas d'exemples autour de moi, j'ai fait des mauvais choix. Le contrat en Suisse, avec le recul, je me dis que j'aurais peut-être dû le signer. Au lieu de ça, j'ai écouté les belles paroles. Je n'ai pas de bons souvenirs en tout cas. Mais il ne faut pas regretter, j'ai vécu des bons et des mauvais moments. Mais tout ça m'a fait grandir ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Mathieu Salamand d'avoir pris le temps de nous éclairer sur les relations qu'il a entretenues avec les agents de footballeurs, pour le meilleur et pour le pire.

À lire également « Coupe du monde de football : une opportunité à saisir ».

À lire également « Aly Cissokho : j'ai reçu énormément de coups de fil d'agents de joueur ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEUR AGENT SPORTIF AGENTS DE

FOOTBALLEUR FOOTBALLEUR FOOTBALLEUR

PROFESSIONNEL INTERVIEW MATHIEU

SALAMAND MÉDIAS MERCATO RELATION

PROFESSIONNEL RÉSEAU INTERNATIONAL TRANSFERTS



L'AGENT DE JOUEUR BRÉSILIEN JOLDEN VERGETTE À LA CONQUÊTE DE LA FRANCE

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

« Que les dirigeants français soient exigeants avec un joueur brésilien et un étranger oui, bien sûr, car il s'agit d'un grand championnat. Mais je ne note aucune réticence particulière » Jolden Vergette

Pour chaque agent de joueurs, l'objectif reste le même : permettre à ses ouailles de faire la plus grande carrière possible. Et forcément, lorsque l'on travaille de l'autre côté de l'Atlantique, que l'on soit agent de joueur brésilien, portugais, espagnol ou israélien ... le but de chaque conseiller est de permettre à ses meilleurs éléments de rallier le Vieux continent et, surtout, d'y arriver dans les meilleures conditions pour s'y imposer dans la durée. Et qui dit Europe dit évidemment marché français.

En effet, bon nombre de Sud-américains ont la cote. Et notamment « le joueur brésilien » a fait les grandes heures de la Ligue 1, que ce soit à la grande époque de l'Olympique Lyonnais et aujourd'hui dans un Paris Saint-Germain à fort accent auriverde. Et à Marseille, un certain Doria (22 ans) est présent depuis 2014, grâce à son agent Jolden Vergette. Car un brésilien, est en théorie, une valeur sûre dans le football moderne.

Comment cette agent de joueur brésilien a-t-il noué ses premiers contacts en France ? Quels leviers utiliser pour développer ces relations ? Quelles difficultés peuvent se présenter au moment de pénétrer le marché français ? Pour agentfootball.fr, il nous en dit plus.



L'agent de joueur brésilien Jolden Vergette, ici au côté de Vincent Labrune et son joueur Doria.

POURRIEZ-VOUS DEJA VOUS PRESENTER ?

« Oui, je m'appelle Jolden Vergette. J'ai 40 ans, je suis marié, et j'ai 3 enfants : Juliana (21 ans), João Vitor (7 ans), et Maria Carolina (2 ans). Nous avons fondé Vergette Sports en 2007 ».

VOUS AVEZ UN JOUEUR BRÉSILIEN EN FRANCE, A L'OM, IL S'AGIT DE DORIA. COMMENT SE SONT NOUÉS LES CONTACTS AVEC LE CLUB PHOCEEN ?

« Un Français habitant au Brésil nous a contactés, nous parlant de l'intérêt de l'Olympique de Marseille. Il nous a demandé si nous pouvions être intéressés à l'idée de rejoindre ce club. Nous avons bien entendu dit oui, et le président est alors entré en contact avec nous. Le président nous a donc appelés pour nous confirmer qu'ils appréciaient vraiment beaucoup Doria, qu'ils avaient besoin de lui, et qu'ils n'abandonneraient pas pour l'engager. Nous étions heureux et confiants quant à la qualité de ce projet : un grand club, un grand intérêt, et une confiance dans notre joueur ».

DEPUIS CE TRANSFERT, AVEZ-VOUS EU D'AUTRES CONTACTS EN FRANCE POUR VOS JOUEURS ?

« **Nous maintenons un contact fréquent avec l'Olympique de Marseille, déjà. Nous faisons en sorte de présenter certains de nos joueurs qui, selon nous, peuvent jouer un rôle dans le projet du club.** Mais nous n'avons pas réalisé d'autres opérations avec le club depuis. De façon plus globale, je dirais que le marché français est très ouvert vis-à-vis des joueurs brésiliens. En effet, la plupart d'entre eux font de belles choses en France. Que les dirigeants français soient exigeants avec les Brésiliens et les étrangers oui, bien sûr, car il s'agit d'un grand championnat. Mais je ne note aucune réticence particulière ».

« Pendant quelques années, en ce qui concerne le Brésil, la demande émanant de France a

effectivement diminué de façon drastique. Mais je pense que, depuis un certain temps, ça revient. »



À l'image du Joga Bonito, le joueur brésilien est depuis des années un ambassadeur du beau football.

EST-CE SIMPLE POUR UN AGENT ETRANGER DE PENETRER LE MARCHE FRANÇAIS ?

« Il n'y a aucun marché facile. Il est indispensable de créer sa propre histoire, et montrer que l'on travaille de façon professionnelle, dans la confiance, et avec qualité. **On ne peut par exemple pas proposer un joueur qui ne correspond pas aux caractéristiques de la Ligue 1, qui sont différentes de celles de la Liga. Dans notre boîte, on fait vraiment attention à ça.** L'idée, ce n'est pas de faire une opération, prendre de l'argent, et basta.

Nous voulons offrir des solutions et construire quelque chose de solide pour le club et pour la carrière du joueur. Cela ne peut se faire que si l'on propose des profils de joueurs adaptés. Nous sommes vraiment satisfaits par le périmètre que couvre aujourd'hui notre agence, que ce soit au Portugal, en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni, en Turquie, en Bulgarie, aux Pays-Bas, en Belgique, en Suisse, en Grèce, et dans d'autres championnats européens. Nous devons encore avancer au niveau du marché français, du marché allemand. On espère étendre nos relations directes avec les clubs et les partenaires ».

LES CLUBS FRANÇAIS SONT-ILS TOUJOURS PRESENTS ET PUISSANTS AU BRESIL ?

« Pendant quelques années, en ce qui concerne le Brésil, la demande émanant de France a effectivement diminué de façon drastique. Mais je pense que, depuis un certain temps, ça revient. Je sais que beaucoup de championnats imposent aujourd'hui des quotas de joueurs venant de l'étranger. Je n'y suis personnellement pas favorable. Dans une entreprise, on nomme les meilleurs, on ne se pose pas ce genre de questions. Je comprends le besoin de promouvoir les joueurs locaux, mais il faudrait revoir ce concept. Le mieux serait que les joueurs locaux méritent leurs places par leur travail, et non pas en raison d'une certaine forme de protectionnisme.

En ce qui concerne la France, le PSG est aujourd'hui présent partout. Mais de façon générale, les clubs français sont très respectés. Le plus important, c'est de faire sentir au joueur qu'il

peut avoir les qualités pour s'imposer en Europe. De notre côté, on veut sélectionner au mieux nos joueurs pour qu'ils soient adaptés aux championnats en question. Mais il faut aussi que les clubs soient acteurs de ce projet. Qu'ils viennent au pays, qu'ils analysent le joueur que l'on a choisi pour eux. On a d'ailleurs aujourd'hui encore de bonnes options pour le championnat français ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Jolden Vergette d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la façon dont il développe ses relations en France.

À lire également « Pourquoi y a-t-il peu de femmes agents de joueurs ? ».

À lire également « Mercato, tous fous de la Chinese Super League ! ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURSAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE

JOUEURSRÉSILFOOTBALLEURFOOTBALLEUR

PROFOOTBALLEUR PROFESSIONNELINTERVIEWJOLDEN

VERGETTEMÉDIASMERCATORELATION

PROFESSIONNELLERÉSEAU INTERNATIONALTRANSFERTS



FRANCE BULGARIE : L'EXPÉRIENCE DU FOOTBALL BULGARE, PAR WALID BOUCHENAFI

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE

« Notre méthode était claire : *step by step*(pas à pas). Au début, c'était très difficile, il a fallu démarrer par des petits clubs comme le Minyor Pernik » Walid Bouchenafa

Le match France Bulgarie a jeté un coup de projecteur sur le football de ce pays.

L'occasion de revenir sur le quotidien du ballon rond au pays des Stoichkov et autres Berbatov. L'internationalisation du football n'est plus à prouver et, chaque année, de nombreux joueurs s'en vont pour des contrées plus ou moins lointaines dans le but de poursuivre leur carrière. Parmi eux, on retrouve notamment des Français qui n'hésitent pas à céder aux sirènes des marchés de l'Est, comme le mercato bulgare. Et derrière l'essentiel de ces transferts se cache un homme : Walid Bouchenafa.

Ancien journaliste, cet Algérien est officiellement agent depuis 2009, année au cours de laquelle il a obtenu sa licence. Depuis, il s'est fait une spécialité : relancer des joueurs en grande difficulté. Qu'ils soient Français ou Africains, ils ont tous pu profiter du réseau de Walid Bouchenafa pour trouver chaussure à leur pied en Bulgarie et se refaire la cerise.

Comment s'est-il fait une place de choix en Bulgarie ? Comment son entreprise a-t-elle évolué ? Le regard des joueurs sur le mercato bulgare a-t-il changé ? Pour agentfootball.fr, il nous dit tout.



Le match France Bulgarie met en lumière l'activité de Walid Bouchenafa, acteur majeur du mercato bulgare

APRES FRANCE BULGARIE, REVENONS SUR VOTRE PARCOURS. COMMENT ETES-VOUS DEvenu AGENT ?

« J'étais dans le milieu du football comme journaliste, et j'ai aussi collaboré avec la Direction Technique de la Fédération Algérienne de Football pour la détection des jeunes issus de l'émigration qui évoluaient dans les championnats européens. Ça m'a permis de tisser un réseau avec des joueurs, recruteurs, et dirigeants de clubs. Après, j'ai été sollicité pour conseiller des joueurs, et ça m'a ouvert la porte au métier d'agent. J'ai alors obtenu ma licence d'agent FIFA de la Fédération Algérienne de Football ».

QU'EST-CE QUI VOUS A POUSSÉ À TRAVAILLER PLUS SPECIFIQUEMENT SUR LE MERCATO BULGARE ?

« Ma rencontre avec Raïs M'Bolhi, qui était au Slavia Sofia, m'a ouvert le marché. J'ai été présenté aux bonnes personnes dans le pays et comme la Bulgarie est un championnat de transition, j'ai essayé de relancer des joueurs issus de la formation française comme l'ont fait Garra Dembélé (ex EdF U19 et international malien), M'Bolhi, ou Najib Ammari. **Démarrer dans le métier d'agent sur des marchés comme la France, l'Espagne ou l'Angleterre est devenu quasiment impossible.**

Notre méthode était claire : *step by step* (pas à pas). Au début, c'était très difficile, il a fallu démarrer par des petits clubs comme le Minyor Pernik, club à 20km de la capitale Sofia. Après, on est passé à des clubs plus huppés comme le Beroe Stara Zagora. Ça nous a permis de toucher finalement les grands clubs comme le CSKA Sofia, le Levski Sofia et Ludogorets ».

« Quand tu arrives à relancer des joueurs qui étaient en dehors du circuit et qu'ils redeviennent internationaux, ça permet de valoriser ton image de marque et d'avoir la confiance de tout le monde,

notamment après des matchs comme France Bulgarie. »



Le mercato bulgare n'a plus de secret pour Walid Bouchenafa.

AUJOURD'HUI, COMMENT JUGEZ-VOUS VOTRE PLACE ET VOTRE INFLUENCE DANS CE MARCHÉ ?

« Avec mon associé nous avons une agence : Riviera Ltd — Global Football Management. L'objectif est de gérer tous les aspects sportifs et extra-sportifs du joueur qui est sous contrat avec nous. Nous faisons un suivi quotidien, un accompagnement, même parfois jusque dans leur vie privée ! **Notre société est devenu gage de sérieux pour les joueurs français et africains. Notre spécialité est, comme tout le monde le sait, sur le mercato bulgare et les marchés de l'Est.**

Quand tu arrives à relancer des joueurs qui étaient en dehors du circuit et qu'ils redeviennent internationaux... Yassine El-Kharroubi est en sélection du Maroc alors qu'Ulysse Ndong est milieu de terrain de l'équipe du Gabon. Rahavi Kifouéti est appelé chez les Diabes Rouges

du Congo quand Ousmane Baldé est international guinéen. Samir Ayass avec le Liban. Slim Ben Othman est lui devenu dernièrement international tunisien en Bulgarie et joue maintenant à Orléans en Ligue 2 française, tandis qu'Ilias Hassani porte les couleurs de l'Algérie... Tout cela nous a permis de valoriser notre image de marque et d'avoir la confiance de tout le monde ».

VOUS AVEZ DONC PERMIS A PAS MAL DE JOUEURS, ET NOTAMMENT FRANÇAIS, DE SIGNER LA-BAS. COMMENT AVEZ-VOUS NOUÉ CES RELATIONS ?

« J'utilise mon réseau de journaliste, auprès des ex-joueurs ou entraîneurs avec qui j'ai travaillé, et ils me recommandent à des joueurs en difficulté qui ont envie de se relancer. Les résultats de clubs bulgares comme Ludogorets en Ligue des Champions aident aussi à convaincre des joueurs de qualité. Cette saison, deux joueurs français connus, en l'occurrence Gabriel Obertan (ex Paris-Saint Germain, Manchester United) et Anthony Belmonte (Dijon) ont par exemple signé au Levski Sofia ».

AU-DELA DU MERCATO BULGARE ET DU MATCH FRANCE BULGARIE QUI VOUS MET EN LUMIÈRE, AIMERIEZ-VOUS PETIT À PETIT AVOIR LA MÊME INFLUENCE DANS D'AUTRES CHAMPIONNATS EN EUROPE ?

« Pas seulement en Europe. On travaille déjà sur des marchés comme l'Algérie, le Liban, l'Arabie Saoudite et le Kazakhstan. On essaie de s'ouvrir des marchés comme la Belgique et la Suisse, en espérant dans 2 ou 3 ans des plus gros championnats encore ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Walid Bouchenafa d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la façon dont il est devenu un agent incontournable en Bulgarie, juste après le match France Bulgarie.

À lire également « Travailler à l'étranger : les clés du succès ».

À lire également « Réseau international : l'arme de Nikola Dermanovic ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURAGENT

SPORTIFFOOTBALLEURFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELINTERVIEWMÉDIASMERCATORELATION

PROFESSIONNELLERÉSEAU

INTERNATIONALTRANSFERTSWALID BOUCHENAF



RÉSEAU INTERNATIONAL : L'ARME DE NIKOLA DERMANOVIC

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES2 COMMENTAIRES

« Pour couvrir un maximum de territoires, tu ne peux pas tout faire seul, c'est juste impossible. Je préfère collaborer avec un agent et bien faire le travail, que le joueur soit satisfait, que de rester dans mon coin sans réseau international avec un nombre de joueurs plus restreint » Nikola Dermanovic

Dans un métier d'agent en constante évolution, disposer d'un réseau

international est un avantage concurrentiel certain. Chaque décennie, chaque année, chaque mois, constitue une remise en question et offre son lot de nouveautés. Face à pareille situation, l'agent doit donc constamment évoluer et être à l'affût des changements afin, notamment, d'acquérir un réseau international opérationnel.

De nos jours, il faut donc être sur le qui-vive afin de répondre au mieux aux exigences du football moderne. Dans cette optique, Nikola Dermanovic tisse sa toile aux quatre coins du Vieux continent, et entend bien encore **étendre son réseau international** à l'ensemble du globe.

Comment est-il devenu agent de joueurs ? Pourquoi devoir aujourd'hui disposer d'un réseau international ? Quels conseils peut-il prodiguer aux jeunes voulant à leur tour devenir agents ? Pour agentfootball.fr, il nous éclaire.



Réseau international et développement de l'activité d'agent vont de pair pour Nikola Dermanovic, ici à Bruges

COMMENT ETES-VOUS DEVENU UN AGENT DE JOUEURS AU RESEAU INTERNATIONAL ?

« Ne me demandez pas pourquoi, j'ai toujours voulu être agent. Depuis tout petit, j'ai toujours été attiré par ce milieu-là. J'ai d'abord eu un deug de droit à l'Université Panthéon-Assas à Paris avant de faire une formation de management international dans le sport. J'avais un ami qui était en contact avec Milan Calasan, qui était l'agent de Christian Karembeu à l'époque. Il cherchait un assistant, et c'est là que tout a commencé.

En bossant avec lui, j'ai vu que le métier me plaisait vraiment. Après, j'ai fait une pause avant de reprendre avec Ranko Stojic, qui était l'agent de Djibril Cissé. De là, j'ai décidé de me lancer seul et puis, il y a 7-8 ans de ça, j'ai rencontré mon associé Marijo Knez, qui est en Allemagne maintenant, et Amadou Ali Kane. On bosse tous les trois ensemble au sein de [Soccerdreamz](#) ».

COMMENT LES CHOSES ONT-ELLES EVOLUE DEPUIS POUR VOUS ?

« Bien ! **On est tous les trois sur la même longueur d'ondes, ce qui est dur à trouver dans ce milieu-là. On a nos principes, on mourra avec. Nous avons notre vision du métier d'agents, on est d'accord là-dessus, et on se complète car on a chacun nos caractères.** Et puis on a grandi comme on a pris de l'âge aussi, le réseau s'est développé. Plus le temps passe, plus on se développe ».

ON SENT CHEZ VOUS UNE VOLONTE D'EXPANSION. EST-CE INEVITABLE AUJOURD'HUI POUR UN AGENT DE DISPOSER D'UN RESEAU INTERNATIONAL ?

« Bien sûr. Pour couvrir un maximum de territoires, tu ne peux pas tout faire seul, c'est juste impossible. Et puis, comme me l'a dit un jour un dirigeant français : « mieux vaut être 4 à se partager 25% du gâteau que prendre 100% de 0 ». **Je préfère collaborer avec un agent et bien faire le travail, que le joueur soit satisfait, que de rester dans mon coin sans réseau international avec un nombre de joueurs plus restreint ».**

« Pour nous, un joueur reste un joueur, on fait le même travail pour un joueur de D1 serbe que pour un joueur de L1 française. »



Le réseau international dont disposent Nikola Dermanovic et ses associés de Soccerdreamz leur permet d'être actif sur le marché des transferts

QUELS TERRITOIRES COUVREZ-VOUS ET OU VOULEZ-VOUS ENCORE DEVELOPPER VOTRE RESEAU INTERNATIONAL ?

« On a des joueurs en France, en Allemagne, en Serbie, en Croatie. On couvre les « gros » championnats, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, l'Angleterre, mais on a aussi des contacts en Autriche, en Slovénie, en Serbie. Pour nous, un joueur reste un joueur, on fait le même travail pour un joueur de D1 serbe que pour un joueur de L1 française.

On a des contacts aussi en Russie, on est en train de voir pour essayer d'élargir notre territoire sur la MLS, la Chine. On regarde aussi dans des championnats peut-être moins connus comme la Thaïlande, l'Indonésie, l'Azerbaïdjan, le Kazakhstan... Des pays où les joueurs peuvent bien gagner leur vie et pour lesquels les joueurs, notamment de l'Est, n'ont pas forcément d'a priori ».

EST-CE SIMPLE DE JONGLER ENTRE CES DIFFERENTES CULTURES, CES DIFFERENTES MENTALITES ?

« C'est compliqué sans l'être dans le sens où Amadou, Marijo, ou moi-même sommes des enfants de générations immigrées. Personnellement, je suis même né en Serbie, on a donc

grandi dans cette société multiculturelle. Moi, j'ai grandi avec des européens, des maghrébins, des africains noirs, des asiatiques... On s'est donc imprégné de toutes ces cultures et on s'adapte facilement à l'interlocuteur. Et puis c'est enrichissant. **Je fais ce métier parce que j'aime le foot mais aussi pour m'enrichir en tant que personne en rencontrant des gens du monde entier qui ont une vision différente du foot** ».

AURIEZ-VOUS QUELQUES CONSEILS A DONNER A NOS INTERNAUTES VOULANT DEVENIR A LEUR TOUR AGENTS ET DEVELOPPER LEUR RESEAU INTERNATIONAL ?

« Je dirais déjà qu'un joueur ne doit penser qu'au terrain. Son agent, lui, doit penser à tout le reste : le sportif comme l'extra-sportif, les contrats, le sponsoring, etc. Un agent, c'est un grand frère, un papa, un confident, on a une relation fusionnelle avec nos joueurs. C'est un métier qui prend énormément de temps, il faut être un passionné, ne pas se fixer de limites même si c'est très dur et qu'il y a peu d'élus. En démarrant son activité d'agent de joueurs, il faut être obstiné, se fixer des objectifs, et tout donner pour à terme **disposer d'un réseau international**. On est comme les joueurs : on doit se donner les moyens d'y arriver, investir du temps, de l'argent... Bref, il faut manger, dormir, vivre football ».

SUIVEZ NIKOLA DERMANOVIC POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Nikola Dermanovic d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la façon dont il parvient à acquérir son réseau international. Pour suivre Nikola Dermanovic, rendez-vous sur le Twitter de son agence [@SoccerdreamzNew](https://twitter.com/SoccerdreamzNew)

À lire également « « *Affaire Serge Aurier : comment gérer l'entourage d'un joueur de foot ?* » ».

À lire également « « *Ancien footballeur professionnel devenu agent sportif, la réussite de Mikkel Beck* » ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURSAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE

JOUEURFOOTBALLEURFOOTBALLEUR PROFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELINTERVIEWMÉDIASMERCATONIKOLA

DERMANOVICRELATION PROFESSIONNELLERÉSEAU

INTERNATIONALSOCCERDREAMZTRANSFERTS



PIERRE DUCROCQ, CHRONIQUEUR SPORTIF ET AGENT DE JOUEURS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES0 COMMENTAIRE

« Le monde du ballon rond est aujourd'hui indissociable de celui des médias. On le voit, les joueurs sont en permanence sur les réseaux sociaux, les clubs ont leur propre communication » Pierre Ducrocq

Son emploi du temps est bien chargé. A la fois chroniqueur sportif et agent de

joueurs, Pierre Ducrocq, ancien milieu de terrain du Paris Saint-Germain (de 1994 à 2002 : 145 matches, 3 buts), endosse une double casquette qui semble lui aller à merveille.

Jonglant entre la profession d'agent de joueurs et celle de consultant, celui qui officie dorénavant dans le groupe SFR après avoir démarré sur France Bleu ne compte pas ses heures mais semble apprécier cette double vie. A 40 ans, Pierre Ducrocq est donc ce que l'on appelle un homme pleinement épanoui.

Comment est-il devenu agent de joueurs ? Pourquoi avoir, en parallèle, entamé une carrière dans les médias ? En quoi cette double casquette lui est-utile au quotidien ? Pour agentfootball.fr, il nous dit tout.



Pierre Ducrocq chroniqueur sportif et agent de joueurs entouré de ses associés de l'Agence Kemari

PIERRE DUCROCQ, COMMENT ETES-VOUS DEVENU AGENT DE JOUEURS ?

« J'y ai pensé 2-3 saisons avant de finir ma carrière. Déjà, au Havre, je négociais tout seul mes prolongations de contrat avec le président Jean-Pierre Louvel. Quand je suis parti ensuite de Strasbourg direction la Grèce, j'ai négocié seul ma sortie de Strasbourg. En Grèce, pareil, j'ai négocié sur place ce qu'il y avait à faire. C'est quelque chose qui me trottait dans la tête et que j'avais envie de faire.

Après, je me demandais si je voulais vraiment être mis dans la case des agents, case qui n'est pas toujours remplie par des bonnes personnes. Et en y réfléchissant, je me suis dit qu'il y avait de bons agents et que ce serait bien qu'il y en ait encore de plus en plus. Je me suis donc inscrit à l'École des Agents de Joueurs de Football une fois ma carrière terminée et j'ai rencontré un de mes associés qui dispensait alors des cours dans cette école. On s'est donc associé tous les trois, avec son ami d'enfance, pour créer notre boîte (l'Agence Kemari, Ndlr) ».

ET COMMENT AVEZ-VOUS, EN PARALLELE, EPOUSE VOTRE ROLE DE CHRONIQUEUR SPORTIF ?

« C'est le hasard. Tout vient de l'idée de Bruno Salomon qui recherchait un ancien joueur pour commenter les matches avec lui sur France Bleu. Il m'a appelé, on a déjeuné ensemble, et le courant est très bien passé. On a tenté et tout s'est très bien passé. On a continué pendant trois ans, au bout d'un an j'avais ma propre émission. J'ai appris sur le tas le métier de la radio. France Bleu a ensuite voulu réduire la voilure sur la retransmission des matches, je me suis donc arrêté. Puis, SFR m'a appelé pour enchaîner avec eux ».

EST-CE SIMPLE DE CONCILIER LES FONCTIONS D'AGENT DE JOUEURS ET DE CHRONIQUEUR SPORTIF ?

« Je n'ai pas répondu à toutes les sollicitations du côté des médias, j'aurais peut-être pu plus m'y investir. Par exemple, cette année, je vais faire l'After sur RMC le dimanche et lundi soir et commenter un match par weekend. **J'aurais pu demander plus, mais je me suis restreint à ça pour justement me laisser du temps toute la semaine pour mon métier d'agent, du**

lundi matin jusqu'au vendredi soir. En aménageant mon emploi du temps de la sorte, j'arrive à concilier les deux. Après, j'ai aussi à m'occuper de mon fiston et ma vie perso ! Ce qui est sûr, c'est que je ne m'ennuie pas (rires) ».

« Tu peux très bien être objectif : si ton joueur rate quelque chose ou n'est pas très bon ce jour-là, tu peux le dire. Après tout, quand j'endosse uniquement ma casquette d'agent, je me dois aussi d'être critique envers mon joueur après un match. »



Pierre Ducrocq jongle entre le métier de chroniqueur sportif et celui d'agent de joueurs

DANS LA MESURE OU VOUS ETES AGENT, VOUS POUVEZ ETRE CONSIDERE COMME JUGE ET PARTI LORS DE VOS INTERVENTIONS MEDIAS. COMMENT AFFRONTER CELA ?

« Je me suis posé cette question, mais je n'y ai pas encore été trop confronté pour l'instant. Honnêtement, les seules fois où cela aurait pu m'arriver, c'est quand je commentais les matches de Ligue 1 avec le PSG avec un de mes joueurs dans le camp adverse. Mais après, c'est ta conscience et ton professionnalisme. Tu peux très bien être objectif : si ton joueur rate quelque chose ou n'est pas très bon ce jour-là, tu peux le dire. Après tout, quand j'endosse uniquement ma casquette d'agent, je me dois aussi d'être critique envers mon joueur après un match. Le fait de rester objectif et neutre ne m'a évidemment jamais posé de problème. Et cela vaut aussi pour ma relation avec les clubs.

AVEZ-VOUS UN EXEMPLE PRECIS EN TETE ?

Quand tu parles d'un club dans les médias, il suffit de rester cohérent et, honnêtement, tu ne risques pas grand-chose. **En ce moment, par exemple, je ne vais pas être le seul à critiquer le comportement de Jean-Michel Aulas. Et ce n'est certainement pas ça qui va m'empêcher de travailler avec Jean-Michel Aulas si on a un joueur à faire ensemble.** Il le sait très bien, on ne peut pas être d'accord sur tout. Sur le fond, on est libre de penser ce qu'on veut ».

PENSEZ-VOUS QUE LE METIER DE CHRONIQUEUR SPORTIF VOUS APPORTE UN PLUS EN TANT QU'AGENT, ET RECIPROQUEMENT ?

« Oui, clairement. Le monde du ballon rond est aujourd'hui indissociable de celui des médias. On le voit, les joueurs sont en permanence sur les réseaux sociaux, les clubs ont leur propre communication et recherchent la communication. Du coup, les deux me servent. Je connais aujourd'hui plein de journalistes, je connais les méthodes de fonctionnement des journalistes. Il faut aussi s'en servir, ça permet de mettre parfois en valeur des joueurs. Les deux ne sont clairement pas indissociables. Moi, je m'éclate dans les deux métiers, qui sont complètement différents. Ce n'est pas du tout le même rôle, les deux sont intéressants ».

SUIVEZ PIERRE DUCROCQ POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Pierre Ducrocq d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la façon de mener de front une carrière d'agent sportif mais aussi de consultant dans les médias. Pour suivre Pierre Ducrocq, rendez-vous sur Twitter [@PDucrocq](https://twitter.com/PDucrocq)

À lire également « *« Aurélien Chedjou, mes agents sportifs et moi »* ».

À lire également « *Comprendre et négocier la prime à la signature* ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURSAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE

JOUEURSFOOTBALLEURFOOTBALLEUR PROFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELINTERVIEWMÉDIASMERCATOPIERRE

DUCCROCORELATION PROFESSIONNELLETRANSFERTS



ALI ZARRAK : « LA COMPÉTENCE D'UN AGENT DE FOOTBALLEURS N'A PAS D'ÂGE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE

« Dans le métier d'agent de footballeurs, la compétence n'a pas d'âge. Il faut rassurer et faire ses preuves. Si on voit que vous travaillez bien et que vous êtes compétent, le reste on l'oublie. » Ali Zarrak

Agent de joueurs de football professionnel : voilà un métier qui fait rêver bon

nombre d'entre vous. Seulement pour réussir il faut savoir mettre à profit ses qualités. Parmi celles-ci, l'âge peut être un facteur important. À moins que... Et si un jeune agent de footballeurs avait plus de difficultés à se montrer convaincant à cause de sa jeunesse ?

Du haut de ses 26 ans, Ali Zarrak fait partie de cette nouvelle génération d'agents. Travaillant pour le compte de la société SFA Football avec ses associés, ce jeune Lyonnais évolue dans le milieu depuis maintenant seulement deux ans.

Comment est-il devenu agent ? Juge-t-il son âge comme un atout ou, au contraire, un inconvénient pour son travail ? Quels sont ses conseils pour les jeunes voulant devenir agents ? Pour agentfootball.fr, il nous en dit plus.

POURRIEZ-VOUS NOUS RETRACER VOTRE PARCOURS ?

« J'ai fait un bac professionnel à la base, en vente, négociations, relations client parce que ça ne se passait pas très bien à l'école avant le lycée. Ensuite, j'ai intégré la fac, j'ai fait une

licence en droit un peu par défaut à la base car je n'avais pas été pris en BTS. Mais j'ai eu ma licence, et j'ai ensuite eu un master en droit des affaires ».

COMMENT AVEZ-VOUS ENSUITE BASCULE DANS LE MILIEU EN TANT QU'AGENT DE FOOTBALLEURS ?

« Un de mes meilleurs amis est professionnel. Je l'ai questionné un peu sur ce métier, il me disait que ça m'irait bien. Je me suis renseigné sur les modalités pour être agent, et je me suis inscrit pour passer la licence auprès de la FFF. Je m'étais inscrit à la base plus pour le fun, pour me tester, pour voir. Je voulais voir ce que ça allait donner. Au final, j'ai validé la première partie du premier coup.

Après, j'ai donc fait appel à un organisme de formation pour avoir des cours sur la partie spécifique foot et connaître toutes les règles notamment sur les transferts : la réglementation pour les mineurs, les modalités sur les mécanismes de formation, la solidarité, la charte du foot pro, etc. Avec cette prépa et du travail, j'ai réussi la deuxième partie du concours ».

COMMENT LES CHOSES ONT-ELLES EVOLUE DEPUIS ?



« il faut aimer le foot et avoir un œil pour repérer et trouver le futur Benzema » Ali Zarrak

« Cela va maintenant faire deux ans que j'exerce en tant qu'agent de joueurs. Je travaille avec une société, SFA Football, où nous sommes plusieurs associés. Au sein de notre société, nous avons des joueurs de Ligue 1, Ligue 2, en centre de formation, à l'étranger, mais aussi en National et qui aspirent à voir plus haut. Nous avons différents profils et ça se passe très bien. **J'ai eu la chance d'être bien entouré et bien conseillé, ça m'a aidé aussi, car il faut avoir du réseau** ».

« S'ils voient que, malgré votre jeune âge, vous êtes un agent de footballeurs sérieux, ils oublient vite la barrière de l'âge. »

VOUS EXERCEZ DEPUIS DEUX ANS ET AVEZ AUJOURD'HUI 26 ANS. CE JEUNE AGE CONSTITUE-T-IL SELON VOUS UN

AVANTAGE OU UN INCONVENIENT EN TANT QU'AGENT SPORTIF ?

« L'âge peut être un atout ou un inconvénient, tout dépend de quel côté on se place. Moi, je dirais que c'est tout de même plus un atout. Même si certains clubs peuvent avoir du mal à imaginer qu'un gars qui à l'âge d'un joueur puisse le représenter, je n'ai jamais été mal reçu parce que j'étais jeune. J'ai toujours été bien reçu, il faut simplement réussir à nouer le premier contact pour discuter avec eux. S'ils voient que, malgré votre jeune âge, vous êtes quelqu'un de sérieux, les clubs oublient vite la barrière de l'âge. Et puis, j'ai la chance de pouvoir compter sur mes associés, qui ont plus de bouteille que moi, ce qui permet aussi de compenser ».

AVEC LES JOUEURS, LE FAIT D'AVOIR LE MEME AGE ET DONC SOUVENT DES CENTRES D'INTERETS COMMUNS EST-IL UN VRAI PLUS ?

« Avec les joueurs, les nouvelles générations, c'est vrai que c'est un avantage. Cela permet de partager des centres d'intérêts. Même si on est là pour s'occuper de leur carrière et les manager, on reste des hommes avant tout et on peut être amené à parler d'autres choses. Et forcément, entre deux personnes de la même génération, on aura sûrement plus de sujets à évoquer.

Après, ça peut aussi être un inconvénient vis-à-vis des parents, qui ne sont pas rassurés pour leurs jeunes. Ils vont se demander si un jeune agent de footballeurs est à même de s'occuper de leurs garçons. Il faut les rassurer et faire ses preuves. Si on voit que vous travaillez bien et que vous êtes compétent, le reste on l'oublie. La compétence n'a pas d'âge ».

AURIEZ-VOUS QUELQUES CONSEILS A DONNER A UN JEUNE HOMME SOUHAITANT A SON TOUR DEVENIR AGENT DE FOOTBALLEURS ?

« Le premier conseil, déjà, c'est la patience. On ne brasse pas des mille et des cents du jour au lendemain, ça c'est quelque chose qu'il faut se mettre en tête. Il faut se détacher de cette image qu'on a des gros agents que sont Mendes, Raiola, ou Bernès. Ce n'est pas le quotidien de tous les agents. Réussir à vivre de son métier, déjà, c'est bien. Il faut donc de la patience mais aussi du travail, car il ne faut pas compter ses heures. Moi, je ne passe pas un weekend à la maison avec ma femme car il faut aller sur les terrains, voir des matches, se montrer.

Ensuite, il faut aimer le foot et avoir un œil pour repérer les bons joueurs, pour essayer de trouver le futur Benzema ou le futur Neymar quand il a 15 ans. Après, il n'y a pas que ces joueurs, avoir des bons joueurs de Ligue 1 c'est quelque chose de bien. Avoir l'œil pour repérer un Salibur à Clermont ou Boulogne, un Souquet au Poiré. **Il faut savoir repérer ces jeunes qui sont en National ou CFA et que tu vas pouvoir aider à intégrer le circuit pro. C'est comme ça aussi qu'on commence à s'établir un réseau.** Et puis ensuite, les joueurs discutent entre eux. Si vous faites du bon travail, cela finit par se savoir, et le réseau grandit ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Ali Zarrak d'avoir pris le temps de nous éclairer sur l'impact de l'âge sur le travail d'un agent sportif.

À lire également « Réussir la licence d'agent sportif en misant sur l'auto-discipline ! ».

À lire également « La relation agent sportif et joueur : découvrez les clés de la réussite ! ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEUR AGENT DE JOUEURS AGENT

SPORTIF AGENTS AGENTS DE JOUEURS ALI

ZARRAK INTERVIEW LIGUE 1 MERCATO RELATION

PROFESSIONNELLES FA FOOTBALL TRANSFERTS



ANCIEN FOOTBALLEUR PROFESSIONNEL DEVENU AGENT SPORTIF, LA RÉUSSITE DE MIKKEL BECK

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE

« Le fait d'avoir été footballeur professionnel doit servir d'avantage, oui, mais ne suffit pas pour être un bon agent de joueurs » Mikkel Beck

Lucas Digne, Sébastien Corchia, Simon Kjaer, Ronny Rodelin, ou bien encore

Rony Lopes... Derrière leur réussite se trouve notamment Mikkel Beck. Agent de joueurs depuis maintenant 15 ans, cet ancien footballeur professionnel âgé aujourd'hui de 44 ans a su se constituer un impressionnant répertoire au fil des années, lui qui maîtrise le français à la perfection.

Mais avant d'être à la tête de ce joli porte-feuille de joueurs, Mikkel Beck était donc un joueur pro de haut niveau. International danois (19 sélections, 3 réalisations), l'avant-centre a entre autres défendu les couleurs d'Odense, Cologne, Middlesbrough, ou bien encore du Lille OSC.

Comment a-t-il basculé du métier de footballeur à celui d'agent sportif ? Comment a-t-il évolué au fil des années ? En quoi son passé de joueur professionnel lui sert-il dans sa nouvelle vie ? Pour agentfootball.fr, il nous en dit plus.



Mikkel Beck faisait la Une de la gazette de Middlesbrough.

POURRIEZ-VOUS NOUS RETRACER VOTRE PARCOURS DE FOOTBALLEUR PROFESSIONNEL ?

« J'ai quitté le Danemark en 1993, à 20 ans. Je suis parti jouer à Cologne, en Allemagne, pendant 3 ans. Avant l'Euro 1996, j'ai signé à Middlesbrough, club où je suis resté 3 ans et demi. Ensuite, j'ai signé à Derby County, où je suis resté 1 an et demi. Enfin, j'ai signé à Lille, où je suis resté 3 ans avant de me blesser en 2002 et d'arrêter ma carrière. J'ai aussi fait l'Euro 2000 avec le Danemark ».

UNE FOIS CETTE BLESSURE ET VOTRE CARRIERE TERMINEE, COMMENT ETES-VOUS DEvenu AGENT DE JOUEURS ?

« Quand tu sais que tu ne peux plus jouer au foot, tu dois penser à ta vie après le foot. Tu regardes les différentes options au départ. Moi, j'aurais pu être consultant pour la télévision danoise, travailler pour mon sponsor Nike, être entraîneur, directeur sportif, ou agent de footballeurs. Finalement, après avoir tenté différentes choses, je me suis dit que je voulais quand même avoir la licence d'agent. Petit à petit, je me suis dit que c'était vraiment ce que je voulais faire. Tout le reste, maintenant, est derrière moi. **Je suis agent sportif depuis maintenant 15 ans, et c'est un métier qui m'a vraiment beaucoup apporté** ».

APRES 15 ANNEES PASSEES DANS LE METIER, OU EN ETES-VOUS AUJOURD'HUI ?

« **Aujourd'hui, j'ai à peu près 20 joueurs. Ce nombre a évolué au fil des années, j'avais plus de joueurs à un moment donné. Mais j'ai réduit ce nombre parce que je me suis toujours dit que l'idéal pour moi était d'avoir entre 15 et 20 top joueurs et rester avec ce**

nombre-là pour avoir le temps de m'occuper de tous. Il a fallu 15 ans pour trouver cette vitesse de croisière, et je suis très content d'en être là aujourd'hui, avec ces joueurs. On a créé une société qui tourne super bien, qui a beaucoup de succès. Je suis arrivé là où je voulais ».

« Ce n'est pas parce que tu as joué qu'il est facile de devenir agent de joueurs. Nous, joueurs pros, avons tendance à penser que la vie après le football sera facile. Mais c'est tout le contraire. »



Mikkel Beck pose avec Simon Kjaer.

LE FAIT D'AVOIR ETE FOOTBALLEUR PROFESSIONNEL CONSTITUE-T-IL UN AVANTAGE D'APRES VOUS ?

« Oui, je pense que ça m'aide, mais ce n'est pas grâce à ça que je vais devenir un bon agent. Ce n'est pas parce que tu as joué pro qu'il est facile de devenir agent. Nous, joueurs, avons tendance à penser que la vie après le football sera facile. Mais c'est tout le contraire ! C'est beaucoup plus difficile de faire autre chose que du foot. Pour le foot, on s'est bien sûr battu pour avoir des carrières mais on était talentueux.

Or, après le foot, tu es au bout de la fil car tu n'as pas la même éducation que les autres. On doit par exemple faire face à des avocats mandataire sportif qui sont mieux éduqués que nous. C'est là qu'on doit être fort. Le fait d'avoir été joueur doit nous servir d'avantage, oui, mais ne suffit pas pour être un bon agent de joueurs. **On ne devient pas un bon agent en restant chez soi à ne rien faire. Il faut être proactif, beaucoup voyager, toujours être en contact avec les joueurs et les différents clubs** ».

MAIS CE PASSE DE JOUEUR PROFESSIONNEL VOUS AIDE-T-IL A MIEUX COMPRENDRE LES FOOTBALLEURS AVEC QUI VOUS DISCUTEZ ?

« Dans certaines discussions, oui, je pense que c'est important. Je m'imagine ce qu'ils traversent comme problèmes car j'ai pu me trouver dans la même situation durant ma carrière. Ainsi, je peux mieux comprendre les joueurs et leur donner des conseils. Je peux me rappeler

de ce que j'ai pu faire dans la même situation il y a 20 ans, si j'avais fait une erreur ou si j'avais bien fait. Là-dessus, ça m'aide, je peux leur donner des conseils sur le sportif ou l'extra-sportif. Mais, encore une fois, ça ne fait pas tout ».

SUIVEZ MIKKEL BECK POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Mikkel Beck d'avoir pris le temps de nous éclairer sur l'impact de son passé de footballeur professionnel sur son métier actuel d'agent de footballeurs. Pour suivre Mikkel Beck, rendez-vous sur Twitter [@beekmikkel](https://twitter.com/beekmikkel)

À lire également « « Un bon agent de joueurs ? C'est confiance, respect et amitié ».

À lire également « José Saez, de joueur pro à recruteur».

Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE

JOUEURFOOTBALLEURFOOTBALLEUR PROFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELINTERVIEWWLOSCMERCATOMIKKEL

BECKRELATION PROFESSIONNELLETRANSFERTS



ALY CISSOKHO : « J'AI REÇU ÉNORMÉMENT DE COUPS DE FIL D'AGENTS DE JOUEUR »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE

« Il y a beaucoup de personnes qui voient ton nom circuler sur internet et vont essayer de te proposer ceci, cela. C'est compliqué. On m'a contacté par tous les moyens : Facebook, Instagram, de partout ! » Aly Cissokho

Aly Cissokho a profité du mercato estival pour changer d'air. Comme beaucoup d'autres joueurs, le latéral gauche a ainsi signé pour une autre écurie. L'ancien défenseur de l'Olympique Lyonnais, qui appartenait jusqu'alors à Aston Villa, s'est en effet engagé pour les deux prochaines saisons en faveur de Yeni Malatyaspor, promu en D1 turque.

Du haut de ses 29 ans, l'ancien international français (une cape) donne une nouvelle orientation à sa carrière. Après avoir connu la France, le Portugal, l'Espagne, l'Angleterre et la Grèce, c'est désormais en Turquie que le natif de Blois va sévir. Un nouveau challenge pour lui.

Comment a-t-il géré son mercato ? Comment faire face aux appels nombreux des agents sportifs ? Quels sont ses conseils pour les jeunes joueurs ? Pour agentfootball.fr, il nous en dit plus sur les coulisses de son mercato.



Aly Cissokho pose avec Mamadou Sakho.

COMMENT ETES-VOUS ARRIVE A MALATYASPOR ?

« Ca s'est fait par le biais d'un agent de joueurs franco-turc qui avait déjà quelques joueurs au club et qui travaille sur la Turquie. Il a ramené beaucoup de joueurs, de Ligue 1 notamment, comme Issiar Dia et d'autres Français. Il est entré en contact avec mon frère, il a parlé avec lui, il a visité les installations, et c'est comme ça que ça s'est fait ».

AVEZ-VOUS RAPIDEMENT ETE TENTE ?

« **Ce qu'il faut savoir c'est que, dans le monde du football, il y a beaucoup, beaucoup d'agents.** J'ai reçu énormément de coups de fil d'agents de joueurs. C'est très compliqué à gérer. J'ai de la chance, mon frère nous aide Issa et moi depuis plusieurs années sur cette partie-là. Il est parti voir au moins 4-5 agents avant de rencontrer celui qui avait cette offre de Malatyaspor. Avec l'agent en question, il est parti sur place. Il a vu les dirigeants, et ils ont négocié sur place. C'est toujours plus facile quand ton propre frère est en charge du transfert ».

EST-CE SIMPLE DE FILTRER LES COUPS DE FIL, DE DISCERNER LES AGENTS SERIEUX DES MOINS SERIEUX ?

« C'est vraiment difficile ! Voir les bons et ceux qui veulent juste surfer sur la vague... Il y a beaucoup de personnes qui voient ton nom circuler sur internet et vont essayer de te proposer ceci, cela. C'est compliqué. On m'a contacté par tous les moyens : Facebook, Instagram, de partout ! C'est assez compliqué, mais les gens étaient quand même majoritairement sérieux ».

« **De nos jours, les clubs donnent de grosses commissions, donc s'ils voient un manque de sérieux dans l'entourage du joueur... Ils ne veulent pas se retrouver avec 10 agents au moment de la signature. Il faut donc faire très attention.** »



Aly Cissokho en compagnie de la légende Cafu.

AVANT CE TRANSFERT, TRAVAILLIEZ-VOUS AVEC UN AGENT SPORTIF FIXE ET REGULIER ?

« Oui, je travaillais avec un agent depuis plusieurs années. Ensuite, mon contrat avec lui s'est terminé il y a peu de temps. J'ai donc pu faire des mandats à certains agents qui avaient l'opportunité de parler à des clubs.

C'est aussi des choses qu'il faut vérifier car les mandats peuvent être exclusifs ou non. Il y a beaucoup de choses à voir, ça peut vraiment casser des deals. De nos jours, les clubs donnent de grosses commissions, donc s'ils voient un manque de sérieux dans l'entourage du joueur... Ils ne veulent pas se retrouver avec 10 agents au moment de la signature. Il faut donc faire très attention. J'ai la chance d'avoir mon frère, qui lui peut se déplacer directement vers ces agents, aux clubs. Je n'ai donc pas eu de problème là-dessus ».

AURIEZ-VOUS UN CONSEIL POUR LES JEUNES JOUEURS NE SACHANT PAS TROP COMMENT S'ENTOURER ?

« Pour les jeunes, je leur dirais de faire attention, surtout sur le fait de savoir avec qui signer. Quand tu es jeune, tu goûtes aux belles paroles de certains qui ont de l'expérience et te font signer des papiers qui peuvent te mettre en très grandes difficultés. Ca peut donner des sommes très conséquentes à payer, ça peut donner des clubs qui vont mettre ton dossier à la poubelle, ça peut donner des menaces de certains. Il faut faire très attention à ce qu'on signe. De nos jours, c'est très réglementé. Chacun défend son travail, ses positions.

Quand tu es jeune, qu'un agent te dit que tu peux partir, etc, tu peux être prêt à signer n'importe quoi et vite, sans bien regarder. **Mon conseil, c'est d'essayer de bien s'entourer, d'un proche qui a plus d'expérience, d'un avocat, pour bien regarder avant de s'engager car ensuite il faut respecter ses engagements ».**

AURIEZ-VOUS UNE ANECDOTE A CE PROPOS ?

« Moi, quand j'étais à Gueugnon en L2, j'avais signé avec un groupe d'agents français. Ensuite, vu qu'ils n'ont rien trouvé, je suis parti au Portugal et j'avais complètement zappé. Peu de temps après, mon nom est sorti dans la presse comme quoi j'allais signer à Porto. J'avais entretemps signé avec un autre agent portugais qui lui m'avait vraiment ramené Porto.

Comme c'était sur internet, ça s'est diffusé dans toute l'Europe, et ces agents dont je n'avais plus de nouvelles lorsque j'étais à Setubal sont revenus vers moi pour me parler de Porto. Ça ne m'a heureusement pas porté préjudice pour signer là-bas, mais ça aurait pu me mettre dans de gros problèmes vu que j'avais encore des mois de contrat avec ces agents. C'est une petite anecdote personnelle qui aurait pu faire en sorte que Porto mette directement mon dossier à la poubelle. Donc oui, il faut faire très attention ».

SUIVEZ ALY CISSOKHO POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Aly Cissokho d'avoir pris le temps de nous éclairer sur son mercato et sa relation avec les agents durant cette période. Pour suivre Aly Cissokho, rendez-vous sur Instagram [@alycissokho](#)

À lire également « *Mercato : la guerre des agents sportifs* ».

À lire également « *Des agents de joueurs ont brisé ma carrière, un ex-espoir raconte son histoire* ».

Vous souhaitez réagir à cet article ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE JOUEURALY CISSOKHOASTON

VILLAININTERVIEWLIVERPOOL FCMERCATOOLYMPIQUE

LYONNAISRELATION PROFESSIONNELLETRANSFERTS



MERCATO : L'AGENT DE JOUEURS PASCAL ELBAZ VOUS DÉVOILE LES COULISSES

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES COMMENTAIRE

« Le challenge c'est de faire des transferts dans un club où le joueur aura le plus de chances de jouer. C'est un challenge pour nous les agents de joueurs lors du mercato »
Pascal Elbaz

Neymar au Paris Saint-Germain, voilà le transfert le plus cher de l'histoire du

football. Pour 222 M€, le club de la capitale s'est offert la star brésilienne qui évoluait jusqu'alors au Barça. Un nouveau coup d'éclat dans un mercato assez ouvert, et où les sommes colossales deviennent de plus en plus banales.

Le marché des transferts n'est pas encore terminé, et il se pourrait que quelques mouvements importants se produisent encore. Agent sportif FFF, Pascal Elbaz a lui aussi participé à quelques transactions depuis le début de l'été, et a pu placer certains de ses éléments. Il nous en dit plus sur le métier d'agent de joueur en période de mercato.

Comment gérer la folie du mercato ? Comment préparer un transfert en amont ? Quelle va être la suite de ce passionnant feuilleton qu'est le mercato ? Pour agentfootball.fr, il nous dévoile les coulisses de son mercato.



L'agent Pascal Elbaz avec son joueur Bingourou Kamara pour sa signature à Strasbourg

QUESTION TOUTE SIMPLE. POUR UN AGENT, QU'EST-CE QU'UN BON MERCATO ?

« Un bon mercato, c'est déjà un mercato où l'on fait des transferts. Il faut être honnête, on vit de ça. Mais c'est surtout un mercato où l'on trouve les meilleurs projets pour nos joueurs. Quand on fait un transfert, on n'a jamais de garantie que ça se passera bien à 100% dans le club où le joueur évoluera, et ce quel que soit le joueur. Il y a toujours une incertitude : le joueur s'adaptera-t-il au style de l'équipe ? Sera-t-il aussi performant dans sa nouvelle équipe ? Réussira-t-il à franchir un palier ?

En tant qu'agent de footballeurs, on cherche le projet qui correspond le plus au joueur aussi bien sportivement que financièrement. Une carrière est courte, il faut donc que le joueur puisse en vivre. Mais il faut aussi que le projet sportif soit intéressant pour lui. Le challenge, c'est de faire des transferts dans un club où le joueur aura le plus de chances de jouer. C'est un challenge pour nous les agents de joueurs en période de mercato. Après, il y a aussi des joueurs qui peuvent très bien réussir dans leur club. On n'est pas obligé de les bouger ».

COMMENT SE PASSE CE MERCATO ESTIVAL 2017 POUR VOUS EN TANT QU'AGENT SPORTIF ?

« On se situe dans une seconde période du mercato. Après une première période très agitée, on est dans une période où les clubs finissent leur préparation pour débiter les championnats quand certains ont même déjà commencé. **On va rentrer dans une troisième phase, avec la finalisation de certains dossiers et notamment certains prêts avec des clubs qui attendent vraiment le dernier moment pour obtenir les meilleurs joueurs aux meilleurs tarifs.**

Pour être le plus transparent possible, cette dernière phase permet aussi aux joueurs d'avoir plus de garanties sur l'évolution de l'effectif. Arrivé en fin de mercato on sait que, si on vient les chercher, c'est que les clubs ont quand même vraiment des besoins et qu'ils ont donc plus de chances de jouer ».

VOUS AVEZ CONNU UNE PREMIERE PERIODE ASSEZ AGITEE AVEC LE PRET DE JEAN-PHILIPPE MATETA AU HAVRE, MAIS AUSSI PAR EXEMPLE LES TRANSFERTS D'ADRIEN TAMEZE A

L'OGC NICE ET DE BINGOUROU KAMARA A STRASBOURG. COMMENT SE PASSE CETTE PREMIERE PHASE ASSEZ INTENSE ?

« En fait, ce qu'il faut savoir, c'est que ça commence bien avant l'ouverture du mercato. Ce sont des joueurs qui sont suivis. Par exemple, pour Adrien Tameze, il était scouté depuis le mois d'août 2016. Il a été repéré par différents clubs et suivi par différents clubs qui sont allés le voir que ce soit à domicile ou à l'extérieur plusieurs fois pendant la saison avant de s'activer assez rapidement pour avoir le joueur au meilleur prix. Car pour avoir le joueur au meilleur tarif, il faut parfois attaquer très tôt pour éviter la concurrence et la flambée des prix.

Pour Bingourou Kamara, Strasbourg est venu le voir avec moi lors d'un match contre le Red Star. Ils ont pu voir l'étendue de son talent. Ils l'ont au total supervisé pas mal de fois, et ils ont aussi pu en savoir plus sur sa personnalité. Pour lui, c'est un projet de carrière. Il avait signé son premier contrat pro à Tours, son club formateur. Puis, il a disputé 87 matches en pro, ce qui est énorme pour un 96. Il fallait franchir un palier supplémentaire en étant numéro 1 en Ligue 1.

Pour ce qui est de Jean-Philippe Mateta, c'est encore un autre projet. En septembre 2016, on avait signé à Lyon pour 5 ans. Le but était de le préparer au très haut niveau en faisant une première saison à Lyon en étant avec le groupe pro en se préparant pour le futur. Comme il est devenu international U19 français (3 capes), l'objectif était de lui faire passer une deuxième étape en obtenant un maximum de temps de jeu. Il a donc été prêté au Havre. Ce qu'il faut savoir, c'est que beaucoup de clubs étaient intéressés par Jean-Philippe. Mais Le Havre s'était manifesté le plus tôt dans l'année. Dès le mercato hivernal, le club avait commencé à prendre des informations pour savoir si un prêt estival était possible ».

« En tant qu'agent de footballeurs, on cherche le projet qui correspond le plus au joueur aussi bien sportivement que financièrement. »



Jean-Philippe Mateta et Pascal Elbaz, lors de sa signature à l'Olympique Lyonnais en septembre 2016. Prêté, il évolue cette saison au Havre.

VOUS L'AVEZ DIT, UN MERCATO SE PREPARE EN AMONT. MAIS COMMENT ?

« Il y a des heures au téléphone avec les clubs, mais c'est aussi l'occasion d'aller aux matches avec les clubs. Les clubs ont besoin d'avoir des infos sur la personnalité du joueur, sur sa famille, sur son comportement en général, sur son attitude dans le vestiaire, etc. Sportivement, les clubs peuvent faire superviser les joueurs plusieurs fois par des personnes différentes pour avoir des avis différents et même parfois aux entraînements. Les joueurs ne le savent pas toujours d'ailleurs mais il y a des clubs qui viennent voir l'attitude du joueur à l'entraînement.

Parfois, un transfert se prépare un an à l'avance. Nous, de notre côté, si on apprend qu'un club recherche un milieu défensif et qu'on estime avoir un milieu défensif qui correspond au profil recherché, on va inciter le club à aller voir notre joueur et, si ça les intéresse, on rentre alors dans une période de tractations. C'est un travail fait sur toute une saison avec mes associés, on travaille sur la mentalité du joueur, les exigences qu'il y a pour le très haut niveau, et on essaie de façonner le joueur pour qu'il puisse signer dans un club de plus grand standing ».

POUR UN AGENT SPORTIF, LE MERCATO EST-IL LA PERIODE LA PLUS STRESSANTE ?

« C'est une période stressante. S'il y a des deals préparés longtemps à l'avance, il y a aussi des négociations de club à club qui peuvent démarrer plus tard et prendre un peu plus de temps. Il peut y avoir des rebondissements, des accélérations, des ralentissements, voire un calme plat. **La période est comme ça, les clubs ont un budget à respecter et les clubs doivent donc jongler avec les chiffres pour mener à bien tout leur recrutement** ».

COMMENT VOYEZ-VOUS CETTE DERNIERE LIGNE DROITE DE MERCATO POUR VOUS ?

« Il nous reste encore, pour moi et mes associés, quelques joueurs à placer et quelques dossiers à conclure. Je pense que, dans les 2-3 prochaines semaines, ça va repartir. Il y a des clubs qui vont attendre de faire une ou deux journées de championnat avant de mesurer les réels besoins qu'ils ont dans leur effectif. En fonction de leur démarrage, ça va inciter des clubs à prendre certains joueurs. Ces matches permettent aussi à certains coaches de montrer qu'ils ne pourront pas avoir les résultats escomptés au vu de leur effectif. Pour ces raisons, on sait que ça va repartir dans les 2-3 prochaines semaines ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Pascal Elbaz d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la période intense que constitue le mercato pour un agent sportif.

À lire également « Sébastien Corchia: « La réputation d'un agent sportif est importante ».

À lire également « Galère Football Club, la face obscure du football business ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURAGENT DE JOUEURAGENT

SPORTIFAGENTSAGENTS DE

JOUEURSINTERVIEWMERCATORELATION

PROFESSIONNELLETRANSFERTS



DAHBBIA HATTABI VOUS DIT TOUT SUR LA RELATION ENTRE AGENTS SPORTIFS ET JOURNALISTES

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE

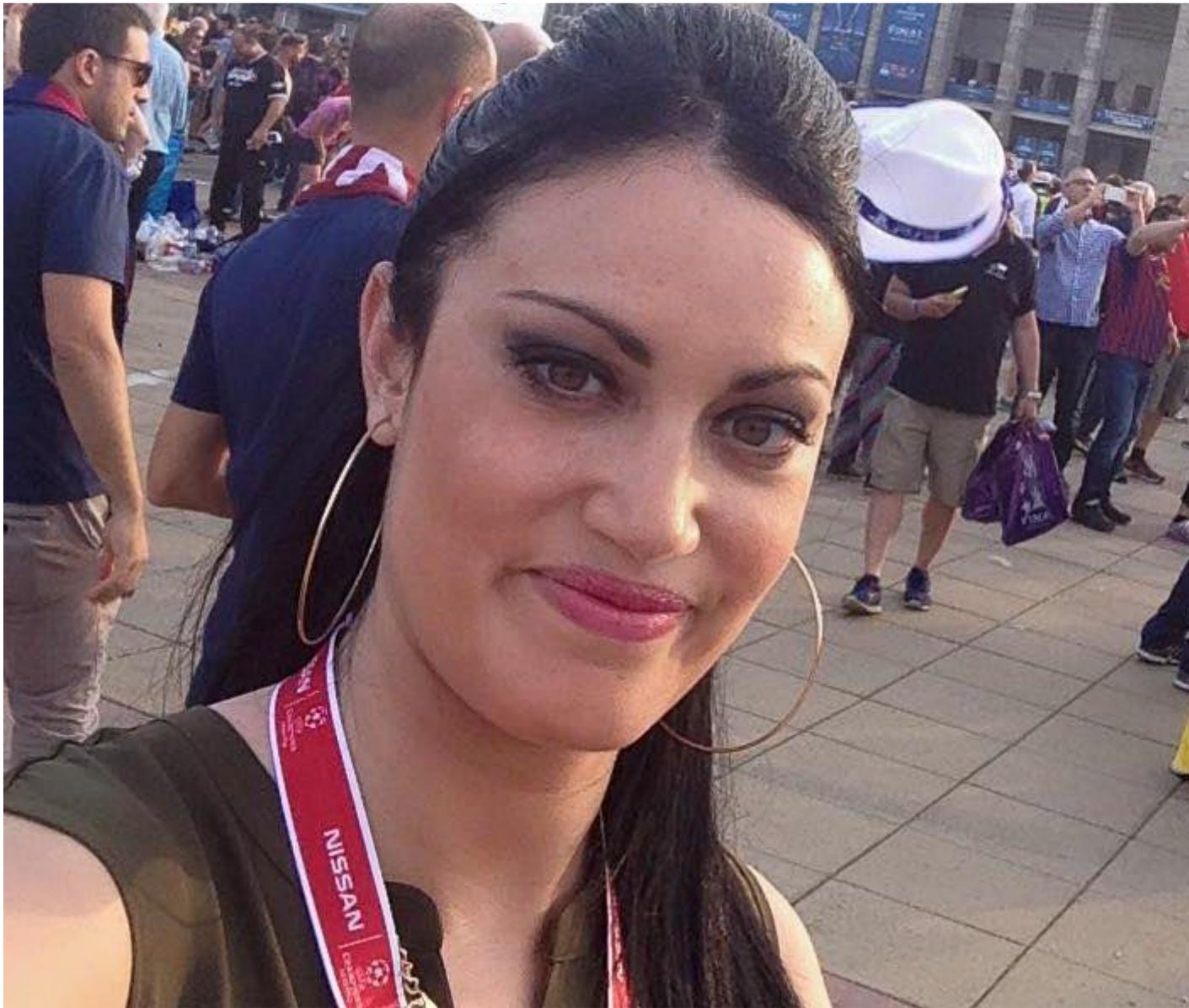
« Il arrive que des agents de joueurs ne veulent pas qu'on sorte une info car c'est primordial pour la gestion de leur dossier, et c'est quelque chose qu'il faut savoir respecter » Dahbia Hattabi

Le mercato bat son plein, et les indiscretions au sujet des arrivées conjuguées

d'Alexis Sanchez et de Neymar au PSG inondent les médias foot, parmi lesquels l'incontournable Foot Mercato. Dahbia Hattabi fait partie de la rédaction de ce site devenu une référence sur internet. Elle est d'ailleurs au centre de ces dossiers, ayant sorti de nombreux articles concernant ces deux transferts potentiels.

Chaque jour, Dahbia Hattabi passe nombre de coups de fil auprès des acteurs majeurs du football français et international, ceci dans le but d'obtenir l'information juste. Son imposant répertoire compte d'ailleurs un paquet d'agents sportifs avec lesquels la journaliste doit travailler au quotidien. Elle nous dévoile les coulisses de cette relation aussi indispensable que complexe.

Alors comment gérer cette intense période de mercato ? Quelle importance ont les agents sportifs dans son travail ? Comment Dahbia Hattabi parvient-elle à être au centre de ces dossiers colossaux ? Pour agentfootball.fr, elle nous dévoile les coulisses de cette relation aussi indispensable que complexe.



Dahbia Hattabi de Foot Mercato lors de la finale de la Ligue des Champions Barça-Juve

COMMENT DEFINIRIEZ-VOUS LA RELATION ENTRE LES JOURNALISTES ET LES AGENTS SPORTIFS ?

« Il y a différents types de relations. Il y a les agents sportifs avec qui vous allez travailler régulièrement, ceux avec qui ce sera moins souvent. La clé, c'est de maintenir le contact. Certains agents de joueurs de football préfèrent vous écrire directement, d'autres préfèrent être relancés... Tout ça évolue et dépend aussi de l'actualité. Si quelque chose sort sur un joueur qui concerne l'agent, on va vérifier l'info et voir si on peut avoir plus. **En tant que journalistes, on est au final dépendants des agents sportifs.** Il arrive que des agents ne veulent pas qu'on sorte une info car c'est primordial pour la gestion de leur dossier, et c'est quelque chose qu'il faut savoir respecter car pour eux c'est un dossier travaillé parfois depuis des mois, des années, du temps de passé, et de l'argent aussi. Il faut travailler à la confiance et dans le respect ».

DANS CES DEUX METIERS DE JOURNALISTES ET D'AGENTS SPORTIFS, CHACUN DOIT DEFENDRE SES INTERETS. EST-CE

SIMPLE DE FAIRE FACE A CETTE PARTIE DE POKER MENTEUR QUI PEUT SE DESSINER A CHAQUE COUP DE FIL ?

« C'est marrant parce qu'on fait des métiers où, dans certains cas, on n'est pas censé s'entendre car les agents sportifs doivent tout faire pour garder l'info quand nous journalistes devons tout faire pour qu'elle sorte. On peut donc être parfois « en conflit » parce que ça peut ne pas les arranger qu'on sorte l'info. Ce n'est pas évident, mais ça dépend aussi de l'agent qu'on a en face. **Il y a des agents sportifs avec qui on a un rapport de confiance totale.** Mais dans tous les cas, il faut vérifier l'info auprès de sources. Après, si je ne suis pas sûre d'une info, je préfère ne pas la sortir, je l'ai déjà fait. ».

AVEZ-VOUS DEJA CONNU DES MOMENTS DE TENSION, DE FRICTION, AVEC DES AGENTS SPORTIFS A CAUSE D'UNE INFO ?

« J'ai peut-être eu de la chance jusqu'à présent, mais je n'ai jamais été dans une situation où l'agent m'en veut (rires). Cela ne m'est encore jamais arrivé, mais dans tous les cas c'est une situation qu'il faut gérer au mieux. Nous sommes entre adultes, on se parle. Si j'ai une info concernant son joueur, je vais essayer de la vérifier auprès de lui et s'il ne veut pas que ça sorte, alors il faut trancher. Notre métier en tant que journalistes, c'est de sortir l'info, donc... Mais tout dépend de la personne que j'ai en face de moi. S'il s'agit d'un agent de confiance qui me demande d'attendre un petit peu, je pourrai le faire car il faut aussi respecter son travail même si ça peut être frustrant de voir du même coup l'info sortir ailleurs. Mais dans tous les cas, il n'y a pas mort d'homme ».

« Il y a différents types de relations avec les agents sportifs. La clé, c'est de maintenir le contact. »

FOOT MERCATO DEvenu UNE REFERENCE, AVEZ-VOUS NOTE UN CHANGEMENT DANS VOS RELATIONS AVEC LES AGENTS SPORTIFS ?

« Foot Mercato est sur une phase ascendante notamment au niveau de nos info FM. On en sort de plus en plus. Nos réseaux se sont étendus, on nous fait plus confiance. Souvent, quand je parle avec des agents, ils me disent « tu sais Dahbia, j'étais à une réunion et on avait tous l'appli Foot Mercato, ce matin j'étais sur le site ». Les agents savent qu'on est lu aujourd'hui, surtout en période de mercato. **Les agents de joueurs ont donc aussi intérêt à venir nous parler.** On est souvent repris en Angleterre, on a aussi nos versions en Espagne et en Allemagne. Du coup, nos infos sortent aussi dans ces pays-là, il y a un triple impact. Foot Mercato est incontournable en période de mercato ».

ET A TITRE PERSONNEL, APRES DES ANNEES DE TRAVAIL, SENTEZ-VOUS UNE EVOLUTION NOTABLE DANS VOS RELATIONS AVEC LES AGENTS SPORTIFS ?

« Quand j'ai commencé à Foot Mercato, j'étais présentatrice, donc je n'étais pas forcément sur le côté info. Mais j'ai commencé via des agents de joueurs que je connaissais avant même de travailler dans le foot pro. Petit à petit, le réseau s'est étendu, et moi ça m'a plu de travailler sur le mercato, c'est même ce que je préfère : être en quête de l'info, savoir où le joueur va signer, quel club veut quel joueur, etc. Personnellement, je ne délaisse personne. **Je travaille encore avec les agents que je connaissais il y a 5 ans.** Mais oui, mon réseau s'est étendu, c'est bien pour Foot Mercato comme pour moi, c'est que j'ai travaillé. Après, je vois bien depuis un an et demi que certains agents m'appellent maintenant directement, ce qui veut bien dire qu'on est en confiance. Mais, malgré tout, il est de mon devoir de maintenir ce contact, c'est mon travail ».

SUIVEZ DAHBIA HATTABI POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Dahbia Hattabi d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la relation entre journalistes et agents sportifs. Pour suivre Dahbia et ses infos transferts, rendez-vous sur Twitter [@DahbiaHattabi](https://twitter.com/DahbiaHattabi)

À lire également « *Galère Football Club, la face obscur du football business* ».

À lire également « *Nabil Djellit, le BOSS du mercato chez les journalistes* ».

**Vous souhaitez réagir à cet article ?
Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.**

AGENT

SPORTIFINTERVIEWJOURNALISTEMERCATORELATION

PROFESSIONNELLETRANSFERTS

GALÈRE FOOTBALL CLUB : L'ENVERS DU DÉCOR DU FOOT BUSINESS

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES4 COMMENTAIRES

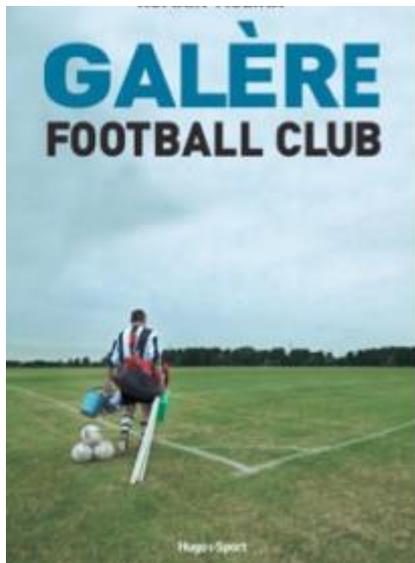


« *JE CROIS QUE LE PROPRE DE GALERE FOOTBALL CLUB EST LA COMPLEMENTARITE. JE VOULAIS MELANGER LES PROFILS* » *ROMAIN MOLINA*

Le foot est (trop) souvent synonyme de strass, paillettes et liasses de billets. Mais derrière le foot business se cachent aussi de vraies galères. De nombreux footballeurs, englués dans les problèmes (blessure, dépression, problèmes financiers etc...), ont dû sacrifier leur carrière. C'est dans ces coulisses-là que nous emmène Romain Molina avec son ouvrage Galère Football Club.

Est-ce ce point commun qui a réuni Romain et la dizaine de joueurs qu'il a rencontrés au cours de son enquête ? Sans doute. Le portrait de ce journaliste atypique est d'ailleurs aussi intéressant que le parcours des joueurs dont il narre les aventures, beaucoup moins glorieuses que celle des Zidane, Messi, Cristiano et consort.

L'ouvrage « Galère Football Club » nous ouvre les yeux sur une autre facette du football. Agentfootball.fr a adoré et vous en parle à travers les mots de son auteur.



« Galère football club » de Romain Molina, publié chez Hugo Sport, 16,95€

QUEL EST VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL ? ATYPIQUE, VISIBLEMENT...

« Il est un peu baroque, en effet ! A la base, je suis fils et petit-fils de primeurs. Je n'avais pas spécialement envie de reprendre l'affaire même si j'avoue que **vendre des haricots verts, des avocats ou des ananas, c'est la meilleure formation possible pour faire journaliste.** J'exagère à peine et je m'explique. Quand tu vois un potentiel client – sachant que je n'aime pas hurler comme un poissonnier des arcades de Malaga -, tu as seulement quelques dixièmes de seconde pour savoir comment l'aborder, sur quel ton et avec quel humour. Est-ce que tu peux le pousser à prendre davantage et si oui, quoi ? Tu dois te décider selon le faciès, les gestes, l'âge, la situation familiale, la manière de parler, si la personne est chargée... Cette ribambelle de petits détails est finalement une véritable approche humaine, sociale et psychologique. Or, quand tu arrives en interview, contrairement à ce qu'on peut t'apprendre ici et là, tu dois t'adapter à l'autre. Je pense qu'au final, avoir connu les marchés pendant des années et des années m'a beaucoup appris sur l'humain. Et, par ricochet, m'a aidé dans l'approche de mon métier ».

QUELLE EST VOTRE EXPERIENCE EN TANT QUE JOURNALISTE AVANT GALERE FOOTBALL CLUB ?

« J'ai eu la chance d'entrer par un stage à Basket News et Maxi Basket quand j'avais 19 ans. J'ai énormément appris d'un homme dans tout mon parcours : Fabien Friconnet. Il était rédacteur en chef à l'époque et c'était un personnage... Je crois que je me souviendrai toute ma vie de ces mois à se garer à la Montée de la Butte (au début, j'ai vraiment cru que je devais me garer à la « Montée de la pute », ce qui rajoute un côté baroque) à Lyon et bosser

au sous-sol d'une petite maison, avec quelques appareils de muscu à côté. Vu qu'il y avait très peu d'espace, je devais parfois mettre mon PC sur mes jambes et utiliser le petit canapé. Au final, j'ai écouté et vu ce que faisait Fabien (et les autres, notamment Antoine Lessard) et ça m'a pas mal aidé, notamment pour simplifier les choses. La simplicité, dans n'importe quel domaine – et encore plus dans le sport -, c'est ce qu'il y a de plus dur. Il ne faut jamais forcer, il faut de la fluidité. Et pour terminer brièvement, **j'ai ensuite créé Sharkfoot (site puis magazine en Suisse romande), j'ai tenu le blog Kick-Off sur L'Equipe.fr, réalisé une grosse enquête autour de Chancel Mbemba et du réseau Belgique-Congo pour CNN**, etc. Tout en jouant au basket à un niveau semi-professionnel en Andalousie après avoir vécu en Ecosse. Sans compter que je suis international gibraltarien. Ce qui vous classe un homme sur l'échelle du Kamoulox ».

« Quelle rencontre m'a le plus marqué dans Galère Football club ? Jérémie Funes. C'est le galérien ultime ».

COMMENT VOUS EST VENUE L'IDEE D'ECRIRE CE LIVRE ?

« Pour être franc, ce n'est même pas moi qui ai eu l'idée mais ça s'est fait après une discussion avec Bertrand Pirel, éditeur à [Hugo Sports](#). C'était bienvenu car j'étais dans un léger tunnel. Je recevais une farandole de compliments mais concrètement, on ne me proposait rien. Alors que je pensais (et je pense toujours) réaliser un vrai travail de fond. Je ne me contente pas de servir une soupe ou de proposer un article classique. Je ne fais pas du journalisme de canapé ou de Wikipedia, ce qui est devenu une norme. Je vais me vanter un peu – mon égo me l'a demandé – mais tout mon réseau, tout mon carnet d'adresses, je l'ai fait seul. Mon chemin aussi.

Bref, après ce moment d'autopromotion, **on a convenu avec Bertrand de faire un bouquin autour des galériens du football sur un mode d'entretiens intimistes à la première personne**. C'est une manière de laisser réellement s'exprimer un joueur. Vu que ces derniers ne sont pas tellement médiatisés, il y a une spontanéité et une fraîcheur sans doute différente, comme chacune de leur histoire. Quelque part, c'est un hommage à eux, à tous ces gens essayant de vivre, ou plutôt de survivre, de leur passion. J'avais envie d'écrire quelque chose mettant en avant ma vision du métier et du sport aussi. C'est très con mais je ne pouvais pas ne pas publier quelque chose me ressemblant. Je n'ai jamais bossé pour de l'alimentaire. Je préfère encore retourner sur les marchés que d'écrire quelque chose ne me plaisant pas ».



Claude Gnakpa est le seul Français à avoir évolué en première division Irakienne.

Y A-T-IL UNE RENCONTRE QUI VOUS A LE PLUS MARQUÉ ?

« Complicé à dire car je n'aime pas retenir un joueur plus qu'un autre. Je crois que le propre de Galère Football Club est la complémentarité. Je voulais mélanger les profils, que ce soit au niveau des pays visités, des différentes galères (blessure, dépression, problème financier, de sécurité...) et des composantes du métier de footballeur. Mais allez, on va dire **Claude Gnakpa** (passé par le centre de formation de Montpellier à connu la DH, le National, l'Espagne, la Suisse, l'Écosse, Israël et l'Irak) m'a marqué. Ce n'est pas tant pour sa vision de l'Irak, c'est avant tout pour son ouverture d'esprit, sa manière de voir les choses. Claude est comme un sage. Je vais aussi citer **Jérémy Funes**, c'est le galérien ultime. J'ai un énorme respect pour sa volonté, son optimisme, sa force de travail. Puis **Christian Nadé** pour la force des confessions, le charisme qu'il dégage ».

ROMAIN MOLINA SUR LE WEB

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Romain Molina pour sa participation. Pour suivre Romain, rendez-vous sur le blog de L'Équipe Magazine, [KICK-OFF](#) et sur [Twitter](#)

Se procurer l'ouvrage « Galère Football Club ».

À lire également « Nabil Djellit, le BOSS du mercato chez les journalistes ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

BIBLIOGRAPHIE DÉRIVES DU FOOTBALL DÉVELOPPEMENT

PERSONNEL INTERVIEW

« UN AGENT DE JOUEUR DOIT ÊTRE UN SUPER GRAND FRÈRE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES4 COMMENTAIRES



« Le démarchage des agents est logique et ne pose aucun problème quand il est bien réalisé. Un agent de joueur fait partie du paysage aujourd'hui ». Matthieu Bideau,

responsable du recrutement au FC Nantes

V

otre enfant est doué au foot, il est peut-être déjà dans un centre de formation

réputé ou même suivi par des grands clubs ? Chaque week-end, vous êtes démarché par un agent de joueur, ou leurs collaborateurs, et vous ne savez pas quoi leur dire ou faire ? Vous cherchez des conseils mais vous ne savez pas où vous adresser, bref, vous avez peur de faire les mauvais choix pour votre enfant ? C'est tout à fait normal et cela n'a rien d'insurmontable.

Matthieu Bideau, responsable du recrutement au FC Nantes, a co-écrit avec Laurent Mommeja un ouvrage « Je veux devenir footballeur professionnel », la nouvelle bible du jeune talent, et bien plus encore. Agentfootball.fr vous recommande ce livre et vous donne déjà quelques réponses à vos questions.



Ancien espoir du football, Matthieu Bideau est aujourd'hui directeur du recrutement du centre de formation du FC Nantes.

Quels sont les plus grands dangers pour des parents dont l'enfant a le talent pour percer dans le foot pro ?

« Le plus grand danger pour les parents qui entourent un jeune qui se lance dans le football d'élite est d'être aveuglés par le système. Si l'enfant suit une trajectoire idéale entre 12 et 15 ans, **il est possible que les priorités entre école et football s'inversent. Et là, c'est danger !** Dans le livre, nous avons identifié 14 étapes à franchir avant de pouvoir affirmer que l'on est un footballeur professionnel. Par exemple, être titulaire dans une équipe réserve d'un club professionnel n'est que l'étape 5. Vous imaginez donc bien qu'être excellent très jeune n'est pas synonyme de réussite assurée. Par la suite, s'il y a réussite, le danger est d'inverser ou tout au moins de biaiser la relation parents-enfants ».

Pourquoi certains percent et d'autres non ? N'y a-t-il que le talent qui compte ?

« Alors là je vous renvoie au chapitre *Les aptitudes indispensables pour réussir* car il me faudrait 40 pages pour expliquer. Le talent est à mon sens multiforme et varié. Tous les types de talents sont importants dans une équipe de football. Après, certains sont plus décisifs, donc plus médiatisés, et donc plus coûteux. On parle là du talent technique en zone offensive. Les aptitudes pour réussir dans le football sont de quatre ordres : **techniques, athlétiques, psychologiques et méthodologiques**. C'est vaste et complexe. C'est un savant mélange ».

Quel est le rôle des recruteurs (scouts) auprès des parents de jeunes talents ?

« Le recruteur est une personne à part que je définis dans le livre. Un chapitre entier lui est consacré car c'est la personne la plus importante pour la réussite globale d'un club de football. **Sans de bons recruteurs, vous allez tout droit dans le mur !** Il est le point de départ d'une belle aventure pour un enfant et sa famille. Il est souvent un confident. C'est souvent le recruteur que les familles appellent quand ça ne va pas... Mais, malheureusement, rarement celui que l'on appelle quand tout va bien ! Enfin trop rarement ».

« Le choix de l'agent sportif reste, au final, un choix de ressenti, de feeling »

Comment appréhender le démarchage par un agent de joueur sur les terrains de jeunes ?

« Il est logique et ne pose aucun problème quand il est bien réalisé. L'agent sportif fait partie du paysage aujourd'hui. Tout dépend de l'âge du joueur. Démarcher en direct un adolescent de 17 ans, ok. Mais un enfant de 12 ans... **Un agent de joueur droit dans ses baskets ira en priorité vers les parents du joueur afin de se présenter.** Il en va de même pour les recruteurs de clubs professionnels ».

Quels conseils donneriez-vous aux parents pour bien choisir l'agent sportif de leur enfant ?

« Je vous renvoie encore là vers le livre car le sujet est vaste. Je pense qu'il faut questionner, rencontrer, échanger, être acteur de la démarche puis prendre le temps. Mais cela reste au final un choix de ressenti, de feeling... Un agent de joueur doit être à mon sens un super grand frère. Pas juste un grand frère pour déconner. Pas juste un grand frère pour engueuler. Pas juste un grand frère sans formation sur le sujet. Il doit être LE grand frère idéal. Pas simple... **L'agent sportif doit inspirer confiance humainement et professionnellement** ».

« Je dis souvent aux parents que je rencontre dans le cadre du recrutement : « Ne faites confiance à personne! ».

Faut-il se méfier de tout le monde dans le milieu du foot ?

« De tout le monde, non. De beaucoup de gens, oui. Je dis souvent aux parents que je rencontre dans le cadre du recrutement : « Ne faites confiance à personne ! ». Je ne fais, par exemple, jamais signer un document aux familles le jour de la visite même quand l'affaire semble entendue. J'invite les gens à poser des questions autour d'eux sur nous, sur moi, sur le club... Nous sommes dans un milieu avec de gros enjeux, un milieu qui brasse de l'argent, et à partir de là, **les relations sont très souvent faussées**. Il faut en avoir conscience sans devenir paranoïaque ».

Les clubs sont-ils toujours honnêtes et transparents avec les parents ?

« Non. Vous avancez l'ensemble de vos arguments au niveau sportif, scolaire et éducatif. Puis vous laissez les gens trouver les défauts propres à chaque club. C'est comme quand vous voulez acheter une maison. L'agent immobilier ne vous clame pas haut et fort les inconvénients mais insiste sur les avantages. Parfois, vous achetez puis vous découvrez les vices cachés... C'est pareil pour les clubs de football. On vous vend un super cadre sportif mais on vous parle peu de l'école qui est désastreuse. Ou on vous annonce des supers chiffres sur des primes diverses, mais qui vous aveuglent sur le reste. **Quand vous avez le sentiment que le vendeur ne vous cache rien**, vous montre tout, vous laisse repartir sans vous harceler, ne vous relance pas tous les jours... **alors vous êtes sûrement au bon endroit** ».

À lire également « Comment approcher un jeune joueur ».

À lire également « Je vais intégrer la cellule recrutement du Valenciennes FC quand je le souhaite » José Saez.

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Pour Matthieu Bideau, un agent de joueur peut légitimement démarcher des jeunes joueurs à condition de respecter une éthique et de se montrer professionnel. Selon vous, comment un agent de joueur peut-il aidé un espoir encore en centre de formation à atteindre le statut de professionnel ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEURCENTRE DE FORMATION

FOOTBALLCONSEILSESPoir DU

FOOTBALLINTERVIEWRECRUTEUR / SCOUT

L'ART DE GÉRER UNE PÉPITE COMME OUSMANE DEMBELÉ

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES2 COMMENTAIRES



« On ne va pas chercher à verrouiller le sportif, le but est d'instaurer une vraie confiance entre lui et nous » Maitre Badou Sambague conseiller d'Ousmane Dembélé.

Impossible de passer à côté du phénomène Ousmane Dembelé. Si vous n'en avez pas entendu parler, c'est que vous devez être exilé au bout du monde depuis plusieurs mois. En chiffres, c'est déjà effarant : 18 ans, 20 matchs en Ligue 1, 12 buts. Dans le langage footballistique, on appelle ça un « crack », une « pépite » ou un « phénomène ». A lui seul, Ousmane Dembelé est en train d'emmener son club, le Stade Rennais, vers les places européennes. Certains l'imaginent déjà avec le maillot bleu sur les épaules dès l'Euro en juin.

Un tel talent attire forcément les convoitises. On parle de l'intérêt des plus grands clubs européens, évidemment, le Bayern Munich en tête. Mais pas que. **De nombreux agents sportifs essaient aussi d'arracher la pépite rennaise à son avocat mandataire sportif, Maître Badou Sambague, qui prend la situation avec beaucoup de recul. Pour agentfootball.fr, le conseiller d'Ousmane Dembelé explique comment gérer la carrière d'un joueur talentueux en pleine ascension médiatique et comment faire les bons choix pour l'avenir.**



Ado décomplexé, talentueux et déterminé, Ousmane Dembélé à encore l'avenir devant lui à condition de faire les bons choix. (Photo : Blog de @Sylvain_SRO)

1 – LA REGLE D'OR : ANTICIPER !

« Tout est préparé en amont, en ce qui concerne le conseil, donc le jour où ça arrive, l'impact est moins grand. **Je pense que la donnée essentielle est là : il faut anticiper au maximum ce qui est susceptible de se produire avec un joueur de talent.** On doit parvenir à faire passer le message avant même que cela arrive. Une fois que c'est fait, logiquement, ça se passe bien.

Après, on ne va pas le nier: on n'est jamais à l'abri qu'un joueur vive la situation différemment de ce qu'on lui avait conseillé et qu'il commence à s'enflammer. Comme on dit dans le sport, il faut toujours rester sur ses appuis. On reste toujours vigilants, on regarde à droite et à gauche, sans relâche. **L'erreur serait de s'endormir sur ses lauriers. L'objectif c'est d'être concentré et attentif quoi qu'il arrive** ».

Le joueur a l'entière liberté dans le choix de son conseil.

2 – « AUJOURD'HUI, AUCUN CHOIX N'A ÉTÉ FAIT ET RIEN N'EST SIGNÉ »

« Chaque chose en son temps. ça fait partie de ce que je disais précédemment, le message qu'on lui a fait passer est qu'il faut garder comme objectif de terminer la saison avec Rennes. Le danger serait de se projeter sur la saison prochaine, alors que celle en cours n'est pas terminée. On aura bientôt le temps de penser à l'avenir, mais pour l'heure, ce n'est pas le moment. C'est vraiment important, ce ne sont pas mots en l'air. Aujourd'hui, aucun choix n'a été fait et rien n'est signé évidemment ».



Ousmane Dembélé accompagné de son conseiller Badou Sambague (à gauche) et de sa mère Fatimata.

3 – COMMENT NE PAS SE FAIRE DOUBLER PAR UN AGENT ?

« Aujourd'hui, on sait qu'il y a énormément de sollicitations. Quand on est avocat dans un milieu particulier comme le foot, on n'est jamais à l'abri de ce genre de choses. Mais nous travaillons dans l'intérêt de nos clients, qui nous ont eux-mêmes choisis pour accompagner leur carrière. Le joueur a l'entière liberté dans le choix de son conseil. On ne va pas chercher à verrouiller le sportif, le but est d'instaurer une vraie confiance entre lui et nous et de lui prouver nos compétences.

Maintenant, on sait qu'il peut arriver n'importe quoi mais pour autant, on ne vit pas dans la peur de « perdre » le joueur. S'il part avec un autre avocat mandataire sportif ou autre un agent sportif, c'est que la confiance entre nous est rompue et qu'on ne doit pas continuer ensemble. Cela ne veut pas forcément dire qu'on a failli dans nos missions. Dans tous les cas, cela nous oblige à maintenir notre niveau de compétences élevé ».

CE QU'ILS PENSENT D'OUSMANE DEMBÉLÉ

« *S'il garde la tête froide, il peut devenir un phénomène* », avoue Sylvain Armand.
« *Le Stade Rennais a peut-être le meilleur joueur de Ligue 1 avec Ousmane Dembélé* », a déclaré Olivier Guégan.
« *Les vautours rodent déjà et lui et son entourage vont devoir être très solides pour affronter la tornade qui se prépare* », explique Daniel Riolo.

MISE À JOUR

Selon le journal allemand Sport Bild et Bein Sport France, Ousmane Dembélé devrait s'engager avec le Borussia Dortmund.

A lire également : « On a besoin d'avoir une confiance totale en son agent sportif » Sébastien Corchia.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF

AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF OU AGENT, QUELLES DIFFÉRENCES ?

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE



« L'avocat mandataire sportif cherche à consolider la confiance avec le sportif afin de défendre au mieux ses intérêts. »

Quand le destin s'en mêle... Chez l'avocat mandataire sportif **Badou Sambague Traoré**, la défense a toujours été son principal objectif. Ancien international espoirs malien, Badou Sambague Traoré a également porté le maillot de Pacy-sur-Eure et du Red Star. Défenseur de formation, il n'a pas perdu le cap en obtenant brillamment ses diplômes... d'avocat en droit du sport.

Devenu avocat mandataire sportif, il s'occupe désormais d'accompagner la carrière de sportifs de talent et, surtout, de défendre leurs intérêts, quelle que soit la situation. **Agentfootball.fr s'est entretenu avec Maître Badou Sambague, qui gère notamment la carrière naissante et tellement prometteuse du Rennais Ousmane Dembelé.**



Badou Sambague, anciennement espoir du football malien, aujourd'hui avocat mandataire sportif.

QUEL EST LE ROLE D'UN AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF ?

« L'avocat mandataire sportif intervient depuis 2011 auprès des sportifs et entraîneurs notamment à des fins de négociations avec les clubs, de rédaction de documents contractuels et d'accompagnement durant leur carrière. Il intervient également pour gérer les aspects contractuels avec les sponsors et partenaires potentiels. L'avocat a un positionnement basé sur le conseil de son client et surtout, son intérêt premier demeure la défense de son client dans le strict respect de ses principes déontologiques. Nous avons de lourdes responsabilités vis-à-vis des acteurs du sport que nous assistons ».

QUELLES SONT LES DIFFERENCES ENTRE UN AVOCAT ET UN AGENT ?

« La plus grande différence réside dans le fait que le rôle de l'avocat mandataire sportif est avant tout d'être un conseiller indépendant. Nous défendons exclusivement notre client. En règle générale, lorsqu'un joueur est assisté par un agent, ce dernier cherche d'abord à ne pas compromettre sa relation avec le club. Les agents sportifs sont en contact permanent avec les clubs. Au contraire, l'avocat mandataire sportif cherche à consolider la confiance avec le sportif afin de défendre au mieux ses intérêts. En l'occurrence, il faut parfois dire au joueur que ce n'est pas ou plus possible avec tel ou tel club en exposant les raisons. Nos discussions ne débouchent pas forcément sur un transfert. Rien n'est laissé au hasard et nous intervenons dans le seul intérêt de notre client ».

COMBIEN AVEZ-VOUS DE JOUEURS DANS VOTRE PORTEFEUILLE ?

« J'assiste aujourd'hui une quinzaine de sportifs, pas seulement des footballeurs (dans le sport automobile également). Juridiquement, là aussi contrairement aux agents, il est difficile de les nommer, j'ai un devoir de confidentialité. D'ailleurs les contrats déposés auprès des fédérations n'apparaissent pas sur les sites internet de ces derniers. Les joueurs/sportifs ne sont pas une vitrine pour les avocats mais nous veillons néanmoins à l'image qu'ils renvoient. Il faut que l'attitude soit bonne car conseiller, c'est également savoir dire non ».

« Je pense que pour un joueur dans une situation assez difficile, il est préférable d'avoir un agent sportif car lui va faire la démarche auprès des clubs. »

QUEL EST L'AVANTAGE POUR UN SPORTIF DE CHOISIR UN AVOCAT PLUTOT QU'UN AGENT ?

« Nous exerçons d'abord notre métier d'avocat. Nous avons donc cette faculté et cette exclusivité en matière de conseils juridiques (relecture de contrats et sécurisation des aspects juridiques). Comme je l'indiquais, nous sommes aussi présents pour négocier les contrats avec les sponsors et nous assistons les sportifs dans le cadre de la création de structures juridiques, comme les sociétés d'image, et sur divers axes juridiques comme le droit du travail, droit de la famille, fiscalité etc... ».

ALORS, QUEL CHOIX LE JOUEUR DOIT-IL FAIRE POUR SE FAIRE ACCOMPAGNER DURANT SA CARRIERE ?

« Je pense que pour un joueur dans une situation assez difficile, il est préférable d'avoir un agent sportif car ce dernier va faire la démarche auprès des clubs. En tant qu'avocat mandataire sportif, je suis en réalité très souvent sollicité par les clubs eu égard à la qualité des joueurs que je suis amené à accompagner. Naturellement, je dispose d'un réseau qui s'est constitué grâce à ma carrière mais aussi les joueurs que j'assiste quotidiennement. Mais mon rôle premier n'est pas d'aller solliciter les clubs pour les joueurs. Pour un excellent joueur, un avocat mandataire sportif est donc la bonne solution ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement le fondateur de BSLAWYER, Maître Badou Sambague Traoré pour sa disponibilité et sa gentillesse.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIFAVOCAT MANDATAIRE SPORTIFRELATION

PROFESSIONNELLE

OMAR WADE (EX-LOSC) : « UNE FOIS LES COMMISSIONS ENCAISSÉES, JE N'AI PLUS ENTENDU PARLER D'EUX »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE



« Si j'avais eu un vrai agent, je pense que ma carrière aurait pu être différente » Omar Wade

A 25 ans, Omar Wade a déjà traversé pas mal de galères. De Saly au Sénégal, où est implantée l'académie Diambars, à Drancy, où il joue désormais ; en passant par Lille, son

premier club pro, la Turquie, la Belgique, Carquefou, Sochaux, Anvers... L'international sénégalais Omar Wade rêvait d'une carrière mieux tracée, plus ambitieuse aussi. Parce qu'il a été mal conseillé, il est pourtant resté au bord de la route. Il tente aujourd'hui de ne penser qu'au plaisir du jeu, sur les pelouses de CFA.

Pour agentfootball.fr, Omar Wade, ancien pensionnaire du Losc revient sur son parcours, à la fois atypique et tellement banal dans le monde du foot. De nombreux joueurs étrangers, souvent africains, arrivent en fin de contrat et se retrouvent livrés à eux-mêmes dans un pays qui n'est pas le leur. Le manque d'accompagnement est une réalité qui peut briser bien des carrières. Témoignage.



« JE NE SUIS PAS ARRIVE A LILLE AU BON MOMENT »

*« Je suis arrivé à Lille en janvier 2009, directement du Sénégal. Comme nous étions à mi-saison en France, j'ai évolué avec la CFA jusqu'en juin. Ensuite, je suis parti en vacances et quand je suis rentré, j'ai signé un contrat pro avec Lille. J'ai fait la préparation estivale avec le groupe, quelques matchs amicaux puis quelques apparitions dans le groupe. **Mais à l'époque, faire jouer les jeunes n'était pas la priorité du club.** Il y avait beaucoup de concurrence, des joueurs comme Moussa Sow, Pierre-Alain Frau, Tulio De Melo etc... **Je ne suis pas arrivé au bon moment en fait, le club jouait le haut de tableau et a même fait le doublé en 2011. Ce n'étaient pas les bonnes années pour les jeunes.** Aujourd'hui j'aurais plus de chances de jouer dans un club comme Lille mais c'est comme ça, on ne choisit pas ».*

« J'AI BIEN GALERE QUAND MEME »

*« Je suis arrivé en fin de contrat en juin 2013. **Je n'avais pas joué beaucoup sous le maillot lillois donc je m'attendais à cette issue, j'avais même demandé à partir.** Avant ça, j'avais été prêté en Turquie. Ils m'avaient repéré durant un match avec la sélection nationale du Sénégal. Ça s'est bien passé, ils voulaient même me garder. Mais comme j'appartenais à Lille, j'avais voulu rentrer. Ensuite, j'ai été prêté à Mouscron mais je me suis rapidement blessé malheureusement. Enfin, il y a eu un nouveau prêt à Carquefou. Ça a été dur à vivre, évidemment, mais c'est comme ça. J'ai bien galéré quand même, je ne pensais qu'à ça. C'était une période vraiment difficile ».*

« UNE SEULE PERSONNE M'A TENDU LA MAIN »

« A partir du moment où je n'étais plus sous contrat à Lille, **plus personne ne s'est intéressé à moi**. Que ce soit pour le foot ou mes papiers personnels, **je me suis retrouvé livré à moi-même**. Une seule personne m'a tendu la main, le patron de l'ancien restaurant lillois Le Toucouleur. Il m'a hébergé quelques temps. Tous les autres m'ont laissé tomber. **Je n'ai jamais eu de vrai agent sportif**, en fait. Je venais de l'académie Diambars, comme Pape Souaré et Idrissa Gueye, et on était pris en charge par Diambars France. Ce sont eux qui géraient nos carrières respectives. **J'ai voulu être honnête, respecter les accords et au final, c'est moi qui me suis fait avoir**. Une fois les commissions encaissées, je n'ai plus entendu parler d'eux. Si j'avais eu un vrai agent, je pense que ma carrière aurait pu être différente ».

« Il me faudrait peut-être un vrai conseiller, qui puisse redonner un souffle à ma carrière. »

« JE SUIS RENTRE ME RESSOURCER AVEC LA FAMILLE »

« Je suis rentré au Sénégal me ressourcer avec la famille et les amis d'enfance. Moralement, ça m'a fait beaucoup de bien. **Là-bas, je me suis entraîné avec l'académie Diambars pour garder la forme puis je suis revenu en France car mon titre de séjour était toujours en cours de validité**. Je suis retourné à Lille, je me suis entraîné près de chez moi. J'ai fait un essai à Sochaux, qui s'est bien passé mais ils ne pouvaient pas me prendre avant décembre. Du coup, je suis allé à Anvers ; pareil, ils m'ont dit qu'ils voulaient me prendre mais qu'ils n'en avaient pas les moyens dans l'immédiat. C'était en décembre 2014. Ils ont repoussé encore et finalement, ça ne s'est pas fait ».



Omar Wade sous les couleurs de Drancy.

« J'AI RETROUVE LE PLAISIR DU TERRAIN »

« J'avais de la famille sur Paris donc j'ai quitté le Nord. **Aujourd'hui, je joue à Drancy, en CFA et franchement, j'ai retrouvé le plaisir du terrain**. Je joue, j'ai marqué quelques buts, ça fait tellement de bien (à l'heure où nous écrivons ces lignes, Omar a déjà inscrit 5 réalisations et est meilleur buteur du club). J'ai la chance de pouvoir vivre de ma passion, j'en profite. Mais j'ai 25 ans, je suis en forme et je me sens prêt à jouer plus haut. **Il me faudrait peut-être un vrai conseiller, un agent qui puisse redonner un souffle à ma carrière**. En tout cas, moi je suis prêt à relever le défi. Si j'étais encore à Lille aujourd'hui, j'aurais sans doute eu ma chance. Mais ce n'est peut-être pas terminé... ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Omar Wade pour sa disponibilité et la qualité de son témoignage. Et lui souhaite bonne continuation pour la suite de sa carrière.

A lire également « J'ai énormément d'amis qui se sont fait berné par des pseudos – agents sportifs ... ils amènent les gamins et les abandonnent après. » Aurélien Chedjou

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Selon vous, les joueurs sont-ils assez accompagnés ? Devrait-il y avoir plus de prévention afin d'éviter certaines dérives ? [Laissez nous un commentaire ci-dessous.](#)

AGENT SPORTIF ASSOCIATION DIAMBARS FOOTBALL

CLUB DRANCY FAUX AGENTS DE JOUEURS FOOTBALL

SÉNÉGAL INTERVIEW WLOSCOMAR WADE

JOSÉ SAEZ : « MA RECONVERSION EST TOUTE TROUVÉE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 2 COMMENTAIRES



« J'ai déjà validé ma reconversion, j'ai la possibilité d'intégrer la cellule recrutement de Valenciennes quand je le souhaite. »

À

34 ans, José Saez est actuellement en stand-by même si sa reconversion est déjà toute trouvée. L'ancien milieu de terrain de Lille, Valenciennes et Caen est arrivé en fin

de contrat l'été dernier et a lâché la Normandie pour retrouver son Nord natal (ou presque puisqu'il est né à Menin, à la frontière belge). Celui qui a quitté le stade du Hainaut en pleurs un soir de janvier 2014, après une dernière communion avec le public, espère toujours rebondir l'été prochain pour une toute dernière aventure.

L'un des chouchous des supporters valenciennois a laissé une trace indélébile du côté du VAFC et il est prévu **pour sa reconversion qu'il intègre la cellule recrutement du VAFC** quand l'heure de raccrocher les crampons aura définitivement sonné.

En attendant, il revient pour agentfootball.fr sur sa relation avec son agent, qui l'a accompagné durant toute sa carrière et qui continue à travailler sur une dernière opportunité de contrat.



José Saez a déjà anticiper sa reconversion mais espère trouver un dernier club lors du prochain mercato.

AVEZ-VOUS TOUJOURS TRAVAILLE AVEC UN AGENT ?

« J'ai le même agent depuis près de 15 ans. On n'a **jamais eu besoin de signer de contrat, on a toujours fonctionné à la confiance**. Notre relation a connu des hauts et des bas, comme dans tout type de rapport humain. (lire l'article : [La relation agent sportif et joueur](#)) C'est normal parce qu'il est là pour te dire les choses telles qu'elles sont, pas telles qu'on veut les entendre. Tout a été toujours été clair dans son discours. Le but, ce n'est pas d'appeler son joueur tous les jours pour rien, il faut rester cohérent. Au tout début, j'ai fonctionné tout seul. Je ne pense que ce soit encore possible aujourd'hui... ».

QUELLE RELATION ENTRETENEZ-VOUS AVEC VOTRE AGENT ?

« C'est plus qu'un conseiller, c'est devenu un ami au fil du temps, mais dans une sphère professionnelle. C'est un agent qui a toujours été présent physiquement, on se voyait souvent. Après, certains bossent à deux ou trois mais ce n'était pas le cas du mien. Je l'ai connu en arrivant à Valenciennes, c'était déjà l'agent de Steeve Savidan, Laurent Dufresne, Philippe Burle. Ça se passe souvent comme ça : on prend l'agent d'un ami, d'un équipier, d'une connaissance (lire l'article : [Sébastien Corchia: « La réputation d'un agent sportif est importante »](#)). Il faut qu'on soit un minimum en confiance. Aujourd'hui, je plains les jeunes, franchement. **Il y a un pseudo-agent à chaque coin de rue, et la plupart sont là uniquement pour le business**. Mais il y aussi de bons agents. Il faut savoir faire le bon choix ».

N'A-T-IL PAS MIS DE LA DISTANCE QUAND VOUS ETES ARRIVE EN FIN DE CONTRAT, A L'AGE DE 34 ANS ?

« Non, même à 34 ans, il ne m'a pas laissé tomber. Il est lui-même surpris de ne pas avoir trouvé un dernier club pour moi, de Ligue 1 ou Ligue 2. Le niveau de la Ligue 2 est quand même moyen. Mais aujourd'hui, **les clubs préfèrent acheter de jeunes joueurs qu'ils pourront revendre plus cher plus tard que des anciens qui peuvent apporter un cadre et de l'expérience.** C'est comme ça. Il y a dix ans, je l'aurais mal vécu mais aujourd'hui, je n'ai pas de club et c'est sans amertume ».

« On verra ce qui se passe en juin, si je peux faire une dernière année. Sinon, ma reconversion est toute trouvée. »

AVEZ-VOUS EU QUELQUES PISTES A ETUDIER QUAND MEME ?

« J'ai eu des propositions, oui. Il y avait une opportunité à Chypre, une autre en Suisse, Boulogne-sur-Mer aussi. Mais **j'ai toujours privilégié les projets sportifs clairs et bien définis.** Et puis, je n'ai plus vingt ans. J'ai une famille et je ne peux pas faire n'importe quel choix. Je ne veux pas signer pour signer ».

QUELS SONT VOS PROJETS AUJOURD'HUI ?

« J'ai participé il y a quelques mois au championnat du Monde avec l'équipe de France militaire en Corée, c'était une aventure enrichissante et ça m'a permis de m'entretenir physiquement. Après, jusque mi-janvier, je me suis entraîné avec l'équipe de Croix (CFA2), dans la banlieue lilloise. On verra ce qui se passe en juin, si je peux faire une dernière année. Sinon, **ma reconversion est toute trouvée : j'ai la possibilité d'intégrer la cellule recrutement de Valenciennes quand je le souhaite.** On verra si c'est dès la fin de saison ou plus tard ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement José Saez, toujours aussi disponible et sympathique, pour son témoignage. Nous lui souhaitons de réussir pleinement dans ses projets, à la fois sur et en dehors des terrains.

SELON VOUS, PEUT-ON ENCORE MARCHER À LA CONFIANCE ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIFFIN DE CONTRAT JOSÉ

SAEZRECONVERSIONVAFC

FRANCIS GILLOT : « IL NE FAUT PAS SOUS-ESTIMER LE NIVEAU DU FOOTBALL CHINOIS »

NON CLASSÉ PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES 0 COMMENTAIRE



« Quand on connaît le foot, on se moque moins du football chinois » Francis Gillot

Le mercato hivernal version 2016 a été marqué par de nombreux départs de joueurs européens et brésiliens vers la Chine. Dans un [précédent article](#), nous avons évoqué la volonté du football chinois de se développer et de hausser le niveau du

championnat grâce à l'apport de l'agent portugais Jorge Mendes. Les derniers transferts ont prouvé que ce n'était pas des paroles en l'air.

Parti en Chine en janvier 2015, après trois ans passés sur le banc des Girondins de Bordeaux, **Francis Gillot a mis un terme à son aventure dans le football chinois pour raisons familiales**, avec une petite pointe de regrets. « *Je suis à un âge où ma famille passe avant ma carrière* », explique-t-il. Son parcours en Chine, aux commandes du club **Greenland Shenhua de Shangäi**, ne lui a laissé que de bons souvenirs...

Pour agentfootball.fr, Francis Gillot revient sur son passage en Chine, une destination en vogue pour les footballeurs en fin de carrière. Mais le Nordiste tient à briser les clichés : la Chine n'est pas seulement un challenge financier, le championnat y est relevé et ambitieux, et les infrastructures de qualité.



Momo Sissoko a rejoint Shangäi l'été dernier.

L'HISTOIRE D'UNE RENCONTRE AVEC LE FOOTBALL CHINOIS.

« *J'ai été contacté par un agent sportif français qui était en relation avec un homologue chinois. Il cherchait un entraîneur pour le club de Shenhua. Au départ, je n'étais pas plus chaud que ça, j'avoue. Et puis ils m'ont rappelé et je suis allé rencontrer le président en Espagne. Ils avaient plusieurs entraîneurs sur leur liste, j'ai passé un oral en fait, qui s'est plutôt bien déroulé. Par la suite, je suis allé trois jours à Shangäi et j'ai découvert l'équipe dirigeante ainsi que les structures. Au final, ça s'est fait naturellement, au fil de mes rencontres et des échanges. Et cela s'est confirmé par la suite : les personnes qui m'ont séduit dès le départ m'ont toujours soutenu ensuite. Au niveau relationnel, j'ai vécu quelque chose de fort, j'en suis vraiment très content* ».

« APRES NEUF ANS EN LIGUE 1, IL Y AVAIT UNE PETITE USURE »

« *Le recul, on l'a pris pour moi en fait. Je n'avais pas de propositions intéressantes. Pourtant, mon bilan à Bordeaux était bon selon moi. Certaines choses m'ont desservi et les présidents français ne se sont pas bousculés pour m'appeler. La saison a commencé en France, j'ai été contacté au mois d'octobre par les Chinois pour un démarrage en janvier. J'ai eu quelques mois pour me reposer, me ressourcer, je trouvais le timing plutôt bon. Après neuf ans en Ligue 1, il y avait une petite usure. Après, quand on n'a pas trop le choix, on prend ce qui vient. Mais pour le coup, je n'ai pas regretté* ».

UN VRAI CHALLENGE SPORTIF

« Il y avait 5 clubs plus forts que nous, on m'a demandé de finir derrière eux. On a terminé 6^e du championnat et on a disputé la finale de la coupe. On faisait de bons matchs à domicile, dans un stade de 30 000 places. Ce n'était pas le plus grand mais on était **entre 25 et 30 000 supporters à chaque match**. Avec une grosse ambiance, des supporters proches de la pelouse. Ils chantaient la Marseillaise avant chaque rencontre, et avant l'hymne chinois. Le tout dans une atmosphère sereine, pas du tout belliqueuse. Chez les clubs du Top 5, les stades font entre 40 et 60 000 places et sont quasiment pleins à chaque fois. **Le public chinois est très passionné**. Ils aiment beaucoup le foot. J'ai vu qu'ils jouaient beaucoup au golf mais le foot est leur première passion. Pour les parents, le sport n'est pas trop la priorité, c'est d'abord l'école. Ils veulent que leur enfant, unique à l'époque, réussisse ses études. Donc même quand un gamin est doué pour le foot à 13-14 ans, ils ne le laissent pas se concentrer sur le sport. Ça peut être un frein pour l'explosion des jeunes talents chinois ».

« Pour moi, le champion de Chine serait derrière le PSG ici. Ce n'est pas une petite équipe ! »

DES STRUCTURES DE QUALITE

« Au niveau des structures, tout a été refait. J'ai vu les vestiaires qu'ont occupés Drogha et Anelka, je peux vous dire que ça ne donnait pas envie. L'an dernier donc, tout a été refait à neuf, y compris les chambres dont on dispose au club pour les jours où on a deux entraînements. On avait une dizaine de terrains, une piscine... Et puis, le président est un mec extra. Il possède une grande chaîne d'hôtels, Greenland. **Au quotidien, j'avais trois adjoints dont deux Français, un staff médical compétent et un traducteur qui me suivait tout le temps. Il était très intelligent, il comprenait ce que je voulais**. C'est aussi pour ça que ça a bien marché. »

DES EFFECTIFS MULTINATIONAUX

« Les clubs peuvent posséder 5 joueurs étrangers, dont 4 qui jouent. S'ils en ont plus, ils les laissent sur le côté, ce n'est pas un problème pour eux. Il y a de bons joueurs et il y en a d'autres sur le déclin. Certains clubs sont plus attirés par les noms que par les performances. Mais de manière générale, ils rehaussent le niveau du championnat. Pour moi, le champion de Chine (Guangzhou Evergrande, ndlr) serait derrière le PSG ici. Ce n'est pas une petite équipe ! Ils sont champions d'Asie et ont disputé la demi-finale de la coupe des clubs champions face au Barça. **Il ne faut pas sous-estimer le niveau du football chinois**. Le niveau de l'équipe nationale est aussi en pleine progression. **En France, les gens parlent beaucoup, ils se moquent, mais sont-ils seulement allés voir un match en Chine ?** J'ai dirigé une quarantaine de matchs depuis le banc de touche, je peux vous dire que c'est costaud. Quand on connaît un peu le foot, on se moque moins. Il y a beaucoup d'intensité, ils ne calculent pas. Il y a de bons joueurs chinois, renforcés par quelques joueurs étrangers. C'est vraiment intéressant comme football et je parle aussi en termes de performances ».

« J'invite les présidents de clubs à regarder mon CV. Parce qu'il n'est pas si mal que ça. »

UN GROUPE SERIEUX ET RIGOUREUX

« J'avais **Stoppila Sunzu** derrière, que vous connaissez bien désormais à Lille. J'avais un attaquant brésilien, qui est parti par la suite, un joueur colombien, et aussi **Tim Cahill**, l'Australien. Ensuite, **Demba Ba** nous a rejoints en juillet, tout comme **Papadopoulos** et **Momo Sissokho**. Avec deux joueurs francophones, c'était déjà plus simple. Ce sont deux mecs bien, qui sont venus compléter un effectif de bons professionnels, sérieux et rigoureux. *Cette aventure m'a réconcilié avec le football.* J'ai trouvé un respect et un investissement que je ne trouvais plus en France. Je n'ai jamais vu un joueur arriver en retard, pas une seule fois. Je suis peut-être vieux-jeu mais quand tu as 4 ou 5 joueurs qui arrivent en retard à l'entraînement, ça ne me fait pas rire du tout. Donc non, je n'ai pas la banane quand je vois de tels comportements ».

ET MAINTENANT ?

« Je serais bien resté une deuxième année mais c'était devenu compliqué avec la famille. Ma femme a dû rentrer en France pour consulter et j'étais seul à l'hôtel. Je ne me voyais pas rempiler dans ces conditions. Mais les dirigeants en voulaient pas me laisser partir ! J'ai eu droit à une réception de départ très émouvante, j'en garde un excellent souvenir. Maintenant ? J'attends les opportunités. Je suis en forme, je me sens bien. J'invite les présidents de clubs à regarder mon CV. Parce qu'il n'est pas si mal que ça. Maintenant, il faut vraiment se pencher sur le parcours de l'entraîneur. Quand je vois certains choix, je me pose des questions »

Agentfootball.fr remercie sincèrement Francis Gillot pour sa disponibilité et sa bonne humeur. Nous lui souhaitons bonne continuation et espérons le recroiser bientôt sur les terrains de Ligue 1.

ET VOUS, QUE PENSEZ-VOUS DU FOOTBALL CHINOIS ?

Que pensez-vous du football chinois et de sa récente évolution ? Est-ce un challenge intéressant pour un entraîneur, un jeune joueur, et un sportif en fin de carrière ? *Laissez nous un commentaire ci-dessous.*

AGENT SPORTIF BORDEAUX CHINE COLLABORATION ENTRE

AGENT S'ENTRAÎNEUR FOOTBALL CHINOIS FRANCIS

GILLOT INTERVIEW MERCATO SHANGAÏ TRANSFERTS

SÉBASTIEN CORCHIA: « LA RÉPUTATION D'UN AGENT SPORTIF EST IMPORTANTE »

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES4 COMMENTAIRES



« On a besoin d'avoir une confiance totale en son agent sportif » Sébastien Corchia

Au lendemain de la qualification de son équipe pour la finale de la coupe de la

Ligue, Sébastien Corchia a retrouvé le stade Pierre-Mauroy, dans les salons cette fois, pour s'adresser aux futurs étudiants de l'école des agents de joueurs de foot (EAJF). Souriant et disponible, comme à son habitude, le défenseur lillois s'est exprimé pendant plus d'une

demi-heure sur **ses relations avec son agent sportif** et distillé quelques conseils à celles et ceux qui souhaitent en faire leur métier.

Comment les joueurs de foot perçoivent-ils les agents sportifs qui les démarchent ? Comment choisissent-ils celui à qui ils vont confier leur carrière sportive ? Que délèguent-ils aux agents ? **Pour agentfootball.fr, Sébastien Corchia révèle les secrets des relations entre joueurs de foot pros et leur agent sportif.**

Sébastien Corchia (Lille) conseille de choisir un agent qui a peu de joueurs sous son aile.

A QUEL AGE AVEZ-VOUS EU VOTRE PREMIER AGENT SPORTIF ?

« J'avais 16 ans. A l'époque, l'agent n'était pas un inconnu dans mon entourage familial. **La décision finale, je l'ai prise avec mes parents.** Mais de manière générale, c'est toujours le joueur qui a le dernier mot. Je savais que c'était quelqu'un de bien, mon choix a sans doute été plus facile. Quand on ne connaît pas, il faut faire le bon choix et ce n'est pas évident. On a besoin d'avoir une confiance totale en son agent ».

CONSEILLEZ-VOUS UN AGENT SPORTIF QUI POSSEDE UN LARGE PORTEFEUILLE DE JOUEURS OU L'INVERSE ?

« Moi, **je préfère un agent sportif qui n'a pas énormément de joueurs.** C'est évident, il aura plus de temps à vous consacrer qu'un agent de joueur qui gère vingt sportifs. Pour moi, **un agent sportif doit être disponible** et avoir le temps d'aller à la rencontre de son joueur assez souvent » ([lire l'article : mon agent disait être trop occupé avec ses joueurs pros.](#))

COMMENT LES AGENTS SPORTIFS SONT-ILS PERÇUS DANS LES CLUBS ?

« En général, **les clubs ne laissent pas entrer tous les agents** et ça peut vite devenir compliqué pour placer un joueur, par exemple. Les dirigeants ont l'habitude de travailler avec certains agents, ils ont confiance en eux parce que les transactions se passent bien et par conséquent, la tâche devient plus difficile pour d'autres agents ».

« C'est notre carrière qui est en jeu. Il faut faire les bons choix. »

LES AGENTS SPORTIFS SONT-ILS UN SUJET DE DISCUSSION DANS LE VESTIAIRE ?

« Il arrive que certains joueurs cherchent un agent et nous en parlent. Du coup, on discute et donne notre avis. On essaye de le conseiller au mieux. Mais ce n'est pas une discussion habituelle dans le vestiaire ».

QUE FAITES-VOUS EN PREMIER QUAND UN AGENT SPORTIF VOUS CONTACTE ?

« On se renseigne sur ce qu'il fait, on regarde avec quels joueurs il travaille, dans quels pays il est capable d'intervenir, toutes ces choses-là. La réputation d'un agent de joueur est très importante ».

UN JOUEUR CHANGE-T-IL D'AGENT SPORTIF SI SON RESEAU LUI PARAÎT LIMITE, PAS A LA HAUTEUR DE SES AMBITIONS ?

« Certains joueurs vont privilégier leur carrière et quitter leur agent pour aller vers un autre, dont le réseau est peut-être plus important. D'autres préféreront garder leur agent quoi qu'il arrive parce qu'ils sont particulièrement proches ou qu'ils travaillent ensemble depuis longtemps. Après, dans tous les cas, on réfléchit. C'est notre carrière qui est en jeu. Il faut faire les bons choix ».

UN AGENT A BESOIN D'UN MANDAT POUR TRAVAILLER POUR UN JOUEUR ; CELA VOUS POSE-T-IL PROBLEME ?

« En ce qui concerne les mandats, les joueurs ont toujours tendance à se méfier. **On ne sait jamais trop si l'agent a vraiment une offre à formuler ou s'il essaye de vous faire signer sans avoir vraiment de pistes derrière.** Dans ce cas-là, moi je préfère un agent mandaté par un club, qui cherche tel profil de joueur à tel poste. C'est beaucoup plus concret, on sait que ce ne sont pas des paroles en l'air. Le club cherche quelqu'un et demande à un agent sportif de trouver le joueur ».

« Je sais que mon agent gère aussi les questions d'image mais avec moi, c'est plutôt le sportif. »

AVEZ-VOUS DÉJÀ REFUSÉ DE SIGNER UN MANDAT ?

« Oui, **il m'est arrivé d'être démarché par un agent qui m'a rapidement demandé de signer un mandat et j'ai refusé.** Tout dépend de la situation à ce moment-là. Mais il existe

aussi des mandats de courte durée, quinze jours par exemple. Dans tous les cas, on essaye de savoir si c'est une vraie démarche ou si c'est pour tenter un coup dans un club ».

QUE DELEGUEZ-VOUS A VOTRE AGENT SPORTIF ?

« La partie sportive. Je sais que mon agent gère aussi les questions d'image mais avec moi, c'est plutôt le sportif. Maintenant, proposer d'autres domaines d'action peut être intéressant pour un joueur, comme la gestion de patrimoine par exemple. Dans ce domaine-là, je travaille avec une autre personne. Tout dépend des joueurs et des agents en fait ».

SUIVEZ L'ACTU DE SÉBASTIEN CORCHIA

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Sébastien Corchia pour sa disponibilité et son accessibilité. Pour suivre le défenseur lillois et ses dernières actus, rendez-vous sur la page officielle [Facebook/S.Corchia](#)

AGENT SPORTIF CHOISIR SON

AGENT INTERVIEW LOSC MANDAT DE

REPRESENTATION RELATION PROFESSIONNELLE SEBASTIEN

CORCHIA

« UN BON AGENT DE JOUEURS ? C'EST CONFIANCE, RESPECT ET AMITIÉ » LARSEN TOURÉ

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES4 COMMENTAIRES



« Pour être agent de joueurs en Angleterre, il faut avoir un réseau solide pour y faire entrer des sportifs »

Un mercredi soir comme un autre, Larsen Touré rentre de l'entraînement. Un

peu fatigué par les séances physiques du foot anglais, il se jette dans son canapé **pour répondre aux questions d'agentfootball.fr au sujet du rôle d'agent de joueurs**. Avec le sourire, comme d'habitude. Car si Larsen Touré est d'abord un homme joyeux, il est aujourd'hui un footballeur heureux. « *J'ai réalisé un rêve de gosse* », nous raconte-t-il en évoquant son transfert à **Ipswich Town** cet été.

Située à une centaine de kilomètres de Londres, Ipswich est une petite ville nichée à l'est de l'Angleterre, dans le Suffolk. Actuels **5e du classement de Championship** (2e division anglaise), ceux que l'on surnomme les « Tractor Boys » évoluent au Portman Road Stadium, magnifique stade d'une capacité de 30 000 places. Larsen Touré se sent bien dans son nouveau club et mesure le chemin parcouru depuis ses débuts professionnels sous le maillot de Lille, en 2005. Dix ans plus tard, le voilà en Angleterre après être passé par Gueugnon, Grenoble, Brest, Sofia et Arles-Avignon. Il nous raconte sans tabou le déroulement de sa carrière au rythme de son **expérience avec les agents de joueurs**.

Un témoignage tout aussi destiné aux jeunes joueurs qu'aux plus anciens !

Larsen Touré, ancien Lillois et Brestois, porte désormais le maillot d'Ipswich.

REALISER SON REVE A... 31 ANS, ET OUI C'EST POSSIBLE !

*« Jouer en Angleterre, c'est un rêve de gosse. Maintenant que j'y suis, je réalise que j'ai beaucoup de chance de jouer dans un championnat qui me passionne depuis que je suis tout petit. C'est aussi une fierté, bien sûr, parce que mon parcours n'a pas été linéaire, j'ai connu des hauts et des bas. Arriver ici à 31 ans, c'est pas banal. J'en rigolais récemment avec un ami, il m'a dit « **mieux vaut tard que jamais** » ! Je suis content de moi. Et puis j'ai joué à Old Trafford en Cup... J'en ai rêvé. J'aurais préféré fouler la pelouse il y a dix ans, quand Lille était dans le groupe de Manchester en Ligue des champions. Il y avait un effectif de dingue et Sir Alex Ferguson sur le banc surtout. Je suis un grand admirateur. Mais encore aujourd'hui, c'est un grand club et je suis toujours aussi fan ».*

CHOISIR UN AGENT AVEC UN RESEAU SOLIDE, C'EST MIEUX !

« L'été dernier, une opportunité s'est présentée par le biais de Jonathan Bru, ancien footballeur dont le petit frère, Kevin, évoluait avec moi à Sofia. C'est lui qui est venu vers moi, sachant qu'il me connaissait déjà un peu. Au début, on a parlé de tout, pas forcément de foot. J'ai senti qu'il voulait vraiment travailler avec moi, pas seulement gagner de l'argent. Ensuite, quand il m'a parlé d'Ipswich, on a approfondi les discussions. Signer en Angleterre n'est pas donné à tout le monde, **jusqu'en 4e division c'est compliqué tellement le championnat relevé**. Les stades sont grands, pleins tous les week-ends et on joue contre de grands joueurs à chaque match. Aujourd'hui, l'Angleterre, c'est une autre dimension. **Pour y être agent de joueurs faut avoir un réseau solide pour y faire entrer des sportifs** ».

« IL Y A DE BONS AGENTS DE JOUEURS MAIS IL Y A AUSSI DES ESCROCS »

« Lors de ma première année pro à Lille (en 2005, ndlr), j'ai commencé à recevoir des courriers, auxquels je n'ai jamais donné suite. J'étais jeune, un peu gamin – d'ailleurs je le suis toujours un peu ! (rires) – et un joueur comme Grégory Malicki était très protecteur envers moi, je l'écoutais avec attention. Finalement, mon père Mady, qui avait été joueur, m'a présenté **Frédéric Dobraje, un agent de joueurs en place dans la région**. Il m'a alors conseillé de travailler avec son adjoint de l'époque, Stéphane Ecora, qui a un gros réseau en Ligue 2. J'étais tout jeune mais j'ai eu un bon feeling avec lui. J'en garde un bon souvenir. On ne travaille plus ensemble car, comme je le disais, il était spécialiste d'une division, c'est lui qui m'a permis d'aller à Gueugnon, à Grenoble mais ensuite, j'ai eu envie d'autre chose. Je retiens surtout ma relation avec Stéphane Ecora, avec qui je suis encore en contact, et mon agent sportif actuel. Les autres... **Il y a de bons agents de joueurs mais il y a aussi des escrocs** ».

« J'ai vu tellement d'agents de joueurs se prendre pour d'autres ... »

COMMENT DES AGENTS DE JOUEURS ONT TORPILLE SON TRANSFERT A LENS

« Après Brest, à l'été 2013, j'aurais dû signer à Lens. Mon agent sportif avait fait le nécessaire, tous les accords avaient été trouvés. Hafiz Mammadov venait d'arriver, j'étais un joueur libre, ça arrangeait tout le monde. Mais voilà, qui dit libre, qui dit possibilité d'avoir des primes à la signature certains « **agents de joueurs** » y ont vu leur intérêt. 5-6 personnes se sont présentées au club **en se présentant comme « agent sportif de Larsen Touré »**. **Je ne leur avais évidemment rien demandé**. Les dirigeants ne savaient plus qui croire et au final, ils ont préféré laisser tomber. Alors entre ces gens-là et ceux qui veulent t'imposer dans un club alors que tu n'as pas envie d'y aller... **Ce n'est pas ça une relation entre agent de joueurs et footballeur**. Et puis, il ne faut jamais oublier que c'est nous qui sommes sur le terrain ! J'ai vu tellement d'agents sportifs se prendre pour d'autres ».

POURQUOI ET COMMENT ON SE RETROUVE AU LEVSKI SOFIA ?

« Mon transfert à Lens ayant avorté, je me suis retrouvé sans club. Enfin, je ne peux pas dire ça. J'avais des propositions, sincèrement. Mais elles me demandaient trop de sacrifices

financiers, j'avoue. C'est l'été où les clubs traversaient une vraie crise et ils proposaient des salaires vraiment bas. Donc quand l'opportunité du Levski Sofia s'est présentée, j'ai franchi le pas. Déjà c'est une expérience à l'étranger et puis, pour être complètement honnête, les salaires sont nets d'impôts. A l'époque, je changeais de numéro de téléphone tous les 3-4 mois, là j'ai réussi à me calmer. Mais cela ne m'a pas empêché d'être démarché. Une quinzaine d'agents de joueurs m'ont contacté, ils avaient tous un club pour moi si je signais leur mandat. J'avais de l'expérience, je savais comment couper court aux conversations. Finalement, c'est le club de Sofia qui m'a contacté directement. J'avais déjà signé un mandat et cela m'avait mis dans une situation compliquée donc je n'ai pas refait la même erreurs ».

« Trop d'agents veulent juste te faire signer le fameux mandat et après, il n'y a plus rien. »

CONSEIL POUR LES JEUNES : UN BON AGENT DE JOUEURS ET LA FAMILLE

*« Si je peux conseiller les jeunes dans leur choix, j'ai envie de leur dire de **ne jamais se couper de leur famille**, déjà. Ce sont les seules personnes en qui on peut avoir entièrement confiance. En début de carrière, on a besoin d'être entouré et protégé. Seule la famille peut faire ça. Et puis, si un jour tu te retrouves seul, tu fais quoi sans famille ? Après, quand la carrière prend un autre tournant, il faut trouver **un bon agent de joueurs** pour mettre toutes les chances de son côté sur le plan sportif. **C'est quoi un bon agent de joueurs ?** C'est avant tout de la confiance, du respect et de l'amitié. **Un bon agent de joueurs est quelqu'un de discret et présent pour son joueur.** J'ai déjà signé un mandat à une personne qui ne te rappelle jamais. Le mec a 45, 50 joueurs, comment voulez-vous qu'il s'occupe bien de vous ? ([lire l'article : Sébastien Corchia: « La réputation d'un agent sportif est importante »](#)) **J'ai aussi connu un agent de joueurs qui, quand tu te retrouves sans club, te mène en bateau. Il te rabâche « t'inquiète pas, on va trouver »** mais en fait, il n'a rien du tout. Il te garde juste sous le coude, « au cas où ». Il ne veut pas te laisser filer avec un autre mais tu n'es pas dans ses priorités. **Trop d'agents de joueurs veulent juste te faire signer le fameux mandat et après, il n'y a plus rien ».***

UN GRAND MERCI À LARSEN

Un grand merci à Larsen Touré pour le temps qu'il a consacré à agentfootball.fr, nous lui souhaitons bonne continuation sous les couleurs d'Ipswich !

AGENT DE JOUEURS AGENTS ESCROCS ANGLETERRE ARLES-

AVIGNON BREST FAMILLE IPSWICH LOSC PREMIER LEAGUE

NABIL DJELLIT, LE BOSS DU MERCATO CHEZ LES JOURNALISTES

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES2 COMMENTAIRES



« Je pars du principe que si ce n'est pas moi qui ai l'info, c'est un autre. Et je préfère que ce soit moi » Nabil Djellit

Dans la sphère médiatique, Nabil Djellit est un journaliste incontournable.

Connu pour ses articles aboutis sur le site internet de [France Football](#) mais aussi sa version papier, Nabil est également consultant dans l'émission [l'Equipe du soir](#), sur Europe 1 et RFI. Ses analyses pointues, son œil averti et sa connaissance du football font de lui un journaliste crédible et respecté.

Chaque jour, Nabil Djellit avale quantité de matchs à la télé, décrypte avec passion le football maghrébin- sa spécialité -, portugais, français etc... **Un acharné de travail qui ne doit sa réussite qu'à sa volonté et sa détermination personnelle.** Alors en période de mercato, son travail prend une tout autre envergure. Car Nabil Djellit est un journaliste particulièrement bien informé, qui prend le temps de vérifier et recouper les informations avant de les publier. Sa crédibilité n'est plus à démontrer.

Alors comment travaille-t-il en période de mercato ? Pourquoi Nabil Djellit sort-il les infos avant les autres ? Les agents sportifs sont-ils des sources importantes ? Comment travaille-t-il avec les agents de joueurs de football ? Pour [agentfootball.fr](#), il détaille son quotidien professionnel durant les périodes de transferts.

Nabil Djellit, avec Jacques Ferran, l'un des inventeurs de la Coupe d'Europe et Ballon d'or au 70 ans de France Football

QUEL EST VOTRE RYTHME DE TRAVAIL QUOTIDIEN PENDANT LE MERCATO?

« Il s'accélère fortement car on bascule dans une activité où l'immédiat prend le pouvoir. Le robinet d'eau chaude est ouvert, et il faut être au taquet tout en essayant de garder de la lucidité pour filtrer au mieux le nombre d'informations qu'on reçoit, et leur véracité. Le rythme est difficilement quantifiable, car par essence, les transferts créent le contenu, et comme on ne sait pas à l'avance... **Parfois, on pense avoir fini mais un coup de fil peut tout changer.** Un soir, je suis repassé par la rédaction de France Football à 1 h 30 du mat pour écrire un papier sur le mercato de l'Olympique lyonnais alors que je ne l'avais pas absolument pas prévu. C'est l'actualité qui dicte le rythme, et non le contraire ».

DANS UNE JOURNEE CLASSIQUE DE MERCATO, COMBIEN DE COUPS DE FIL PASSEZ-VOUS ?

« Il y a les coups de fil que l'on a passés en amont pour **créer notre portefeuille de contacts, pour les entretenir, et surtout pour assurer un climat de confiance avec les interlocuteurs**. Cela se passe souvent en dehors de la période du mercato. Et il y a LE coup de fil... celui qui te permet d'avoir l'info. Celui-là, c'est pendant la période de l'ouverture du marché dans la majorité des cas. Il y a également des coups de fil pour vérifier, élargir sa vision sur la situation d'un joueur, d'un club. Ce sont des éléments indispensables pour retranscrire au mieux un environnement et être proche de la vérité. Je peux avoir trois coups de fil dans la journée comme une quinzaine, évidemment beaucoup plus l'été, et à des périodes-clés ».

A QUELLE HEURE COUPEZ-VOUS LE TELEPHONE ?

« Je n'ai pas d'heure à ce niveau-là. Je suis flexible et à l'écoute pendant les périodes de rush. Évidemment, je suis opérationnel tardivement pour certaines infos. Je pars du principe que si ce n'est pas moi qui ai l'info, c'est un autre. Et je préfère que ce soit moi... ».

« Quand on me dit c'est off, c'est off. Je préfère perdre une grosse info qu'une relation professionnelle de qualité. »

QUELLES SONT VOS RELATIONS AVEC LES AGENTS SPORTIFS ?

« Mes relations avec les agents sportifs sont avant tout professionnelles avec des intérêts à prendre en compte des deux côtés du Styx... Par ailleurs, je favorise l'empathie, je préfère un climat de travail apaisé et cordial. Parfois, **je peux rencontrer des agents sportifs pour partager un pot ou autres**. Et surtout, je noue un relationnel sur la durée afin de pouvoir être toujours au plus près de ce qu'il se passe. Je ne suis pas dupe, j'imagine qu'il y a en quelque sorte une forme d'échange de bons procédés mais cette interaction est nécessaire car elle permet d'avoir des infos fiables. Pour parodier Ségolène Royal en 2007, je dirai que **c'est du gagnant-gagnant avec les agents sportifs**. Par principe, et aussi parce que c'est une valeur personnelle, peu importe la dimension de l'info, quand on me dit c'est off, c'est off. Je préfère perdre une grosse info qu'une relation professionnelle de qualité ».

AVEC COMBIEN D'AGENTS SPORTIFS TRAVAILLEZ-VOUS ?

« C'est difficilement quantifiable. J'en connais beaucoup, et eux me connaissent aussi. Une relation forte et soutenue, je dirai autour de 5 à 10 avec des évolutions au fil du temps. Plus largement, **je dirai que je travail avec une vingtaine d'agents sportifs**. Et puis, il y a aussi d'autres connexions pour recouper les informations qui concernent les transferts de joueurs : entourage, collègues etc... ».

SUIVEZ NABIL DJELLIT POUR PLUS D'INFOS

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Nabil Djellit d'avoir pris le temps de nous éclairer sur la relation entre journalistes et agents sportifs. Pour suivre Nabil et ses infos transferts, rendez-vous sur Twitter [@Nabil_djellit](https://twitter.com/Nabil_djellit)

AGENT

SPORTIFINTERVIEWJOURNALISTEMÉDIASMERCATORELATI

ON PROFESSIONNELLETRANSFERT

AURÉLIEN CHEDJOU, MES AGENTS SPORTIFS ET MOI.

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE



« C'est le joueur qui fait l'agent, et pas l'inverse »

Un vendredi soir, veille de match. La nuit est tombée depuis longtemps sur

Istanbul lorsqu'Aurélien Chedjou se pose pour nous répondre sur le délicat sujet **des agents sportifs**. Du côté européen comme du côté asiatique, la capitale turque est encore en effervescence. Là-bas, le temps ne s'arrête jamais. Le lendemain, Galatasaray reçoit Gençlerbirliği. L'ancien Lillois sait que ses équipiers et lui n'auront pas le droit à l'erreur devant leur public. « *On peut perdre, bien sûr, mais il faut mouiller le maillot, raconte-t-il. Lors de ma première année ici, on a pris 6-1 contre le Real en Ligue des champions. Les supporters continuaient à chanter... J'en ai encore la chair de poule* ».

En Turquie, on joue pratiquement tous les trois jours et cela ne dérange personne, au contraire. Aurélien Chedjou s'est vite habitué au rythme. Installé avec sa femme et sa petite Aurène (il est aussi papa d'un petit bonhomme, Cassius), l'international camerounais, qui a tenu à apprendre un minimum de vocabulaire turc, se sent désormais comme un vrai Stambouliote.

Pour agentfootball.fr, il prend le temps d'expliquer sa relation avec les agents sportifs qu'il a connus durant sa carrière, de Villarreal à Galatasaray, en passant par Pau, Auxerre, Rouen et Lille. Sans oublier d'évoquer les mauvaises rencontres vécues par certains de ses potes camerounais.

Célébrant le titre avec Sneijder et Podolski

A QUEL AGE AVEZ-VOUS EU VOTRE PREMIER AGENT SPORTIF ?

*« J'ai eu un agent sportif dès mon arrivé en Espagne (à Villarreal, en 2002, ndlr), du coup j'en ai pris un espagnol. **J'avais 17 ans, je venais de débarquer en Europe.** Mais quand il a commencé à me prendre la tête, que je ne me suis plus senti en phase avec lui, je l'ai viré. **En 2006, j'ai fait connaissance avec celui qui est devenu mon agent.** Mais c'était bien plus qu'un simple agent sportif. Il est vite devenu un ami et même si on ne travaille plus ensemble aujourd'hui, j'en garde plutôt un bon souvenir. **On se disait les choses en face, même celles qui fâchent.** C'est ce que j'appréciais car cela nous permet d'avancer ».*

COMMENT L'AVIEZ-VOUS RENCONTRE, LUI QUI A SUIVI UNE PARTIE IMPORTANTE DE VOTRE CARRIERE ?

*« C'était lors de ma dernière saison en CFA à Auxerre ; **on venait de me dire que je ne passerais pas pro.** Au lieu de me faire croire que je jouerais dans un grand club grâce à lui, **mon agent sportif m'a simplement parlé entre quatre yeux** et il m'a dit qu'il n'avait pas mieux qu'un challenge à Rouen à me proposer. Que je ne pouvais pas viser plus haut et que c'était sans doute de ma faute. J'ai apprécié sa sincérité. Pour moi, c'est vraiment primordial ».*

POURQUOI VOUS EN ETES-VOUS SEPARÉ ?

« C'était un peu avant ma dernière saison à Lille, en 2012-2013. J'ai senti qu'on n'était plus sur la même longueur d'ondes, qu'**il n'était plus en phase avec mes ambitions**. J'avais un nouveau challenge en tête, je voulais vivre une expérience à l'étranger. Quand c'est comme ça, je préfère ne pas insister. Il faut vraiment qu'on aille dans la même direction. C'est là que j'ai rencontré, via un ami, **John Chiche et Grégory Gélabert du cabinet Team Eleven**. J'ai tout de suite aimé leur manière de parler avec beaucoup de franchise. J'ai découvert des gens jeunes et ambitieux et **j'ai senti qu'ils voulaient qu'on avance ensemble** ».

« *Mes agents sportifs ne l'ont jamais fait savoir mais Galatasaray n'était pas la meilleure affaire pour eux.* »

QU'EST-CE QUI VOUS A PARTICULIÈREMENT PLU CHEZ EUX ?

« Quand j'ai décidé de quitter Lille, ils avaient eu plusieurs propositions, qu'ils m'ont présentées. **Ils m'ont donné leur avis, m'ont conseillé, mais c'est moi qui ai eu le dernier mot**. Cela va peut-être vous surprendre mais ce n'est pas toujours le cas. Déjà j'étais tellement attaché à Lille que je ne voulais pas jouer dans un autre club français. J'ai choisi ma destination, c'était mon choix. D'ailleurs **mes agents sportifs ne l'ont jamais fait savoir** mais Galatasaray n'était pas la meilleure affaire pour eux. Pourtant ils n'ont jamais fait passer leurs intérêts avant les miens. Cela m'a conforté dans mon choix de leur avoir fait confiance. Aujourd'hui, ce sont des personnes très importantes pour moi, juste après ma famille proche ».

EST-CE QU'ILS VOUS RENDENT SOUVENT VISITE ?

« La première chose que je leur ai demandé, c'est de venir le plus souvent possible. A Lille, j'avais tous mes repères, mes amis. **J'avais peur, j'avoue, car je partais dans l'inconnu**. Les premières semaines à Istanbul, j'étais seul, ma femme n'était pas encore arrivée. Ils ont été un grand soutien. Leur présence m'a fait un bien fou, je pouvais me concentrer sur mes entraînements. Aujourd'hui encore, dès qu'ils ont 2-3 jours, ils viennent me voir. **Comme je ne peux pas revenir souvent dans le Nord, ce sont eux qui viennent en Turquie**. Ce sont mes amis, ça me du bien de les voir ».

VOUS SEMBLEZ HEUREUX A GALATASARAY MAIS PARLEZ-VOUS QUAND MEME DE LA SUITE DE VOTRE CARRIÈRE ?

« Oui, on en parle. En fin de saison, il me restera un an de contrat. Ma priorité, c'est Galatasaray. Je sens que je fais partie de la famille. Je n'ai aucun problème avec personne et je pense qu'eux sont contents de mes performances. Le projet me plaît toujours autant. **Mes agents sportifs ont déjà quatre propositions** de clubs situés dans d'autres pays mais j'ai envie de rester encore un bout de temps ici ».

« *J'ai énormément d'amis qui se sont fait berner par des pseudos – agents sportifs.* »

CONNAISSEZ-VOUS CERTAINES PERSONNES TOMBÉES SUR DES AGENTS SPORTIFS PEU SCRUPULEUX ?

« *Oui, j'ai énormément d'amis qui se sont fait **berner par des pseudos – agents sportifs**. Au Cameroun, c'est très fréquent. Quand on voit débarquer des Européens autour des terrains de foot, on sait ce qu'ils viennent chercher. **Ils amènent les gamins et les abandonnent après**. Ces amis, beaucoup sont aujourd'hui sans papiers, à Paris ou ailleurs. On leur a promis monts et merveilles et l'agent en question a disparu sans laisser d'adresse* ».

QUE PENSEZ-VOUS D'UNE INITIATIVE COMME L'E.A.J.F ?

« [L'E.A.J.F \(L'école des Agents de Joueurs de Football\)](#) est une initiative qui peut **aider les jeunes joueurs à trouver des agents sportifs compétent**. Maintenant, il faut faire attention à ne pas généraliser l'image négative véhiculée par certains agents sportifs. Mais il faut être vigilant et ne pas se faire endormir par un vendeur de rêves. Je pense que la **responsabilité incombe d'abord au joueur**, qui doit se faire une idée de l'agent qu'il veut avoir. On ne sait pas toujours qui est en face de nous mais c'est toujours le joueur qui prend la décision. **C'est le joueur qui fait l'agent, et pas l'inverse !** ».

DES NOUVELLES D'AURÉLIEN

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Aurélien Chedjou pour sa disponibilité, sa sympathie et son éternel sourire. Le footballeur prend de l'envergure mais l'homme reste fidèle à ses valeurs...

AGENT SPORTIFAJ AUXERREAURÉLIEN CHEDJOUÉAJFÉCOLE

DES AGENTS DE JOUEURS DE FOOTBALLFAUX AGENTS DE

JOUEURSFOTBALL CAMEROUNFOOTBALLEUR

PROFESSIONNELGALATASARAY

SKINTERVIEWWLOSCMERCATOSUPER LIGTURQUIE

« DES AGENTS DE JOUEURS ONT BRISÉ MA CARRIÈRE », UN EX-ESPOIR RACONTE SON HISTOIRE.

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSESZOOM SUR...2 COMMENTAIRES



« Mon agent disait être trop occupé avec ses joueurs pros ! »

Damien était un espoir du football nordiste. Footballeur de talent, il a fait ses classes dans les rangs de Boulogne-sur-Mer, qui évoluait alors en Ligue 1 et Ligue 2. Il aurait pu percer, comme beaucoup d'autres. Mais pour Damien, le rêve de devenir footballeur professionnel a viré au cauchemar. **Berné par deux agents de joueurs de football** qui ont

fait fuir Valenciennes, il a laissé passer la chance de sa vie. Il le dira d'ailleurs de lui même « **Des agents de joueurs ont brisé ma carrière** ». Il dit ne rien regretter, être heureux des rencontres que cette expérience lui a permis de faire. Disons qu'il s'en contente, contraint et forcé.

Pour agentfootball.fr, il se livre sans retenue et raconte son parcours semé d'embûches. Un témoignage riche en émotions et en conseils en tous genres. A lire absolument.

Damien, en compagnie d'enfants qu'il entraîne.

SA FORMATION, PLEINE D'ESPOIRS, A BOULOGNE-SUR-MER.

« J'ai fait toute ma formation en club pro à Boulogne-sur-Mer (en Ligue 1 et Ligue 2, ndlr) de 15 à 19 ans. J'ai connu tous les championnats nationaux : 14, 17 et 19 ans et **j'étais même capitaine en 17 nationaux**. A l'époque, je passé les tests pour entrer au pôle espoirs de Liévin, ils sélectionnent les 20 meilleurs joueurs de la région pour entrer en 4e et 3e. Je n'ai pas été retenu, la plupart jouaient déjà à Lens, Lille ou Valenciennes. Donc je suis allé en sport-études à Montreuil-sur-Mer : les jeunes de Boulogne-sur-Mer étaient là-bas, c'est comme ça que j'ai été recruté l'année d'après. J'étais suivi par le RC Lens : Mr Dubois, directeur du centre à l'époque, ainsi qu'Hervé Arsène, entraîneur, étaient venus voir mes parents pour des renseignements, prise de contact etc... Cela a duré un an mais cela ne s'est pas concrétisé donc j'ai choisi Boulogne ».

DEMARCHE PAR DES AGENTS DE JOUEURS A 17 ANS.

« J'ai commencé à être pas mal était **sollicité par différents agents de joueur quand en 17 nationaux** car j'étais capitaine et on jouait contre les plus grands clubs français : PSG, Lille, Lens, Rennes... Plusieurs d'entre eux m'ont interpellé. Ils venaient me voir après les matchs. J'étais jeune, loin de chez moi, je ne savais pas quoi faire. Comment j'ai fait mon choix ? **J'ai pris un agent sportif qui s'occupait déjà d'un de mes amis**. Mais lui était déjà pro. Avec le recul, je me rends compte que ce n'était pas la bonne solution. Il m'a abordé après un match dans la région parisienne, on a un peu parlé, échangé nos coordonnées. Ensuite on s'est appelés et s'est vus pour signer un contrat de 2 ans. C'était à Lille, au Novotel derrière la gare. Le contrat était de 2 ans renouvelables avec toutes les conditions que je devais respecter et les siennes aussi ».

POURQUOI VOUS EN ETES-VOUS SEPARÉ ?

« La première année, tout a été nickel. Il m'appelait souvent, on se voyait, aucun souci. Par contre, l'année d'après, grand changement. J'avais besoin de lui car avec Boulogne, on avait été rétrogradés en 19 DH je ne me voyais pas jouer en DH alors que j'étais en nationaux cette année-là... Je le sollicitais souvent mais il ne me répondait pas ou beaucoup plus tard car **mon agents était « trop occupé » avec ses joueurs pros**. Il m'a quand même trouvé un essai en réserve pro à Courtrai, en Belgique. J'y suis allé 3 semaines, j'ai joué au Stade du Roi Baudouin contre Anderlecht. L'essai a été concluant mais j'avais peur de me perdre en Belgique. Les semaines passaient et j'avais toujours très peu de nouvelles de mon agent. Un autre m'a alors appelé pour me proposer d'aller à Sedan. Je n'ai rien dit au premier car il ne faisait rien pour moi. L'essai n'a rien donné. Une semaine plus tard, mi-juin, le directeur du centre de formation de Boulogne m'annonçait qu'il se séparait de moi. Je n'ai jamais su la raison. Ont-ils su pour Sedan ? Je ne le saurai sans doute jamais ». ».

« Ils voulaient juste se faire un billet sur mon dos. »

DEUX AGENTS DE JOUEURS ... QUI FONT FUIR VALENCIENNES.

« J'étais super déçu, j'ai pris un gros coup sur la tête. Je ne savais pas quoi faire ni où aller. J'ai fait marcher mon réseau ainsi que celui du deuxième agent et je suis parti à Avion en 19 nationaux. N'étant plus attaché à un club pro, j'avais encore la chance d'être repéré par un autre. En fin de saison, je suis parti à Valenciennes pour un essai. C'était encore une action du deuxième agent qui m'a demandé de casser mon contrat avec le premier et faire une lettre de médiation pour que le contrat s'annule. Il a très mal réagi. **Quand je suis allé à Valenciennes, j'étais encore sous contrat avec lui. Il a débarqué durant mon essai, donc les deux agents de joueurs étaient là.** Le directeur du centre de formation n'a pas voulu faire d'histoires, il a mis fin à l'essai et n'a pas donné suite. Deuxième coup sur la tête ».

RETOUR A LA REALITE : LA DH ET LE LYCEE.

« J'ai fait des essais, à Dijon, Gravelines... **Deux autres agents de joueurs sont venus me voir : l'un avait discuté avec mon père mais ne possédait pas de licence ; l'autre venait d'Allemagne et m'a laissé sa carte.** Il n'y a pas eu de suite. Je commençais à en avoir marre de tout ça. Ils ont brisé ma carrière. Et plus encore. J'ai loupé le BAC, le rattrapage, le permis... Beaucoup de portes se sont fermées. J'ai alors signé au Touquet, en DH, sur la côte d'Opale. Je me suis réinscrit au lycée. Le retour sur terre a été difficile. Je voyais des potes percer et réaliser leur rêve, MON rêve : devenir pro. Je me suis remis dans les études, j'ai eu mon bac et j'ai été pris en école de commerce sur Lille. J'ai eu mon permis et tout s'est enchaîné. Mentalement, à ce moment-là, j'étais très fort. Ces épreuves m'ont permis de grandir. Je suis fier de tout ce que j'ai fait depuis ».

« DES PSEUDO – AGENTS DE JOUEURS BEAUX PARLEURS, J'EN AI RENCONTRES TROP »

« A la fin, j'étais devenu un bout de viande parmi les agents sportifs... Ils voulaient juste se faire un billet sur mon dos. Ils te retournent le cerveau. Des beaux parleurs, j'en ai

rencontrés trop. **Il ne faut pas se voir arrivé parce qu'on a un agent.** Mais j'étais jeune, je n'avais envie que d'une chose : réussir et prouver à mon père que je pouvais le faire. Il croyait en moi. Il me conseillait, essayait de m'aider, mais il était loin de moi. De cette aventure, je retire du bon et moins bon mais cette expérience n'est pas donnée à tout le monde. Le football m'a inculqué des valeurs, une éducation et c'est ce que j'essaie d'apprendre aux petits que j'entraîne aujourd'hui ».

« Je me dis que ça aurait pu être mieux car beaucoup de mes amis ont percé et sont pros. »

ET MAINTENANT, QUE FAIRE ?

« Mon avenir professionnel ? Je voudrais un poste avec beaucoup de responsabilités comme manager, directeur commercial, manager d'une marque ou être auto-entrepreneur et à côté de ça, jouer à un niveau assez raisonnable. Aujourd'hui, j'arrive à faire mes études (dans le sport), à entraîner, passer des formations pour être éducateur sans payer (le club me finance) et jouer à un niveau raisonnable. Et surtout, j'ai un CDD de 2 ans avec le club d'Armentières, cela me permet de vivre du foot pour l'instant. Toutes ces confidences me rappellent mon passé. Je me dis que ça aurait pu être mieux car beaucoup de mes amis ont percé et sont pros, surtout ma génération (1993) : Varane, Digne, Thorgan Hazard etc... Il y a aussi Junior Malanda, ex-joueur de Lille et Wolfsburg, qui avait percé mais est décédé récemment dans un accident de voiture. Un super ami, vraiment. Finalement, je ne m'en sors pas trop mal, **la vie est faite d'étapes et de choix.** J'ai eu la chance de rencontrer des gens extraordinaires qui sont devenus de vrais amis. Je ne regrette rien ».

QUELQUES NOUVELLES DE DAMIEN

Damien a repris ses études, il est aujourd'hui en 3e année de licence dans une école de commerce de Lille dédiée au sport. Il joue toujours au foot, dans les rangs d'Armentières (Division d'honneur régionale) en banlieue lilloise, et entraîne les jeunes de 5 à 10 ans. Entraîner à un plus haut niveau lui permettrait de vivre une infime partie de son rêve brisé.

Nous remercions Damien pour sa disponibilité et sa sincérité et lui souhaitons bonne continuation....

AGENT SPORTIF AGENTS DE JOUEUR CENTRE DE

FORMATION FOOTBALL DÉRIVES DU FOOTBALL ESPoir DU

FOOTBALL

S'AMÉLIORER

TRAVAILLER À L'ÉTRANGER : LES CLÉS DU SUCCÈS

[S'AMÉLIORER UN COMMENTAIRE](#)



« Il est évident que l'on ne peut envisager de travailler à l'étranger à l'improviste. Tout départ demande une certaine préparation, notamment dans l'étude du marché du pays où vous comptez vous établir ».

La licence d'agent sportif délivrée par la FFF permet aux agents licenciés de

travailler dans le football à l'international. De quoi donner des envies d'ailleurs. Seulement voilà, pour travailler à l'étranger, il faut savoir éviter les pièges et se défaire des idées reçues. De l'apprentissage de la langue, à l'attitude à adopter hors de nos frontières, il existe de bons réflexes à prendre.



Pour travailler à l'étranger, la première étape est d'obtenir votre licence d'agent sportif !

1 – POUR TRAVAILLER A L'ETRANGER, OBTENEZ VOTRE LICENCE

La licence d'agent sportif délivrée par la Fédération Française de Football est un gage de crédibilité immense. C'est une garantie de compétence juridique quant à l'environnement du football professionnel. Dans un secteur d'activité passablement dérégulé, cette exception française doit devenir l'une de vos forces. **Les clubs, les instances et les joueurs sont particulièrement sensibles au discours d'une personne ayant obtenu la licence d'agent sportif, ou mieux, qui l'a obtenue à la suite d'une solide formation au métier.**

Le premier pas en vue de travailler à l'étranger est donc d'obtenir votre licence, et de profiter de l'aura professionnelle qu'elle permet d'acquérir. Mettez sur votre statut, et après avoir bien étudié le marché, tentez l'aventure hors de nos frontières !

«Les clubs, les instances et les joueurs sont particulièrement sensibles au discours d'une personne ayant obtenu la licence d'agent sportif »

2 – QUELS MARCHES POUR TRAVAILLER A L'ETRANGER ?

Il est évident que l'on ne peut envisager de travailler à l'étranger à l'improviste. Tout départ demande une certaine préparation, notamment dans l'étude du marché du pays où vous comptez vous établir. Le premier critère est bien entendu celui de la langue. **Partir travailler à l'étranger sans parler au minimum l'anglais est très compliqué, voire impossible, sauf si vous pouvez consacrer un an à l'apprentissage de la langue sur place.** Les particularités linguistiques sont également à privilégier : si vous parlez une langue asiatique ou arabe couramment, il est naturel de souhaiter se diriger vers les marchés des zones géographiques en question. Mais cela ne dispense pas bien entendu de minutieusement étudier l'offre en vigueur.

En Europe, les opportunités existent, à condition de savoir les saisir. En Angleterre, le volume des commissions des agents opérant sur le marché des transferts n'en finit plus de s'envoler. Si certains gros agents se partagent la majeure partie du gâteau, depuis la renégociation à la hausse des droits TV outre-Manche, les transferts sont devenus importants jusqu'en Championship. En clair, pas besoin d'avoir un nom ronflant pour exister en Angleterre, à condition de disposer d'une connaissance profonde du football anglais et d'un solide réseau professionnel sur place.

En Espagne, autre championnat majeur, il est difficile de se faire une place au soleil immédiatement. La qualité de vie et son coût peu élevé vous permettront peut-être de disposer d'un peu plus de temps pour stabiliser votre activité. Reste qu'il vous faudra maîtriser parfaitement les particularités de chaque club de première et deuxième division au minimum pour y effectuer des transactions. **L'Espagne regorge par exemple de clubs propices au développement de jeunes joueurs, tels que Leganés ou Levante.** À tel point qu'un club comme Manchester City a racheté Girona FC, en Catalogne, afin d'en faire une pépinière de talents. Si vous disposez de jeunes joueurs qui souhaitent poursuivre leur apprentissage, l'Espagne peut être un bon pari.



Les marchés émergents, un pari parfois gagnant

3 – LES MARCHES EMERGENTS, ATTENTION A LA FAUSSE BONNE IDEE ?

Un raisonnement tout-à-fait acceptable pourrait mener à viser les marchés émergents, où l'herbe serait plus verte qu'ailleurs. En Chine, si vous ne parlez pas chinois et ne disposez pas d'un réseau déjà important sur place, il vous faudra parfaire votre apprentissage sur place avant de vous lancer. Là encore, tout est question d'opportunités. **Il faut savoir que la Chine a décidé depuis peu de mettre l'accent sur le développement du ballon rond. Les salaires mirobolants de stars européennes sur le déclin en Chinese Super League ne sont**

évidemment pas dus au hasard. Aussi le marché mérite réellement le qualificatif d'émergent. En tant que conseiller, vous devrez cependant avertir votre joueurs concernant les spécificités du football chinois. Contacts rudes, méthodes d'entraînement différentes, barrière de la langue avec les coéquipiers ou l'entraîneur. Pour faciliter l'intégration du sportif, le mieux est d'opter pour un club habitué au passage de joueurs étrangers, avec des ressortissants étrangers dans le staff. Le nombre de non-Chinois évoluant dans le championnat chinois étant en forte hausse, vous devriez trouver votre bonheur. D'autant que la Chine a réellement décidé de faire un énorme effort d'ouverture.

Le Qatar est une destination souvent envisagée. Depuis le milieu des années 2000, ce pays poursuit une stratégie assumée concernant le sport de haut niveau. Et notamment le football professionnel. Tout dépend du profil de vos joueurs. Un footballeur jeune risque de perdre en visibilité en allant jouer au Qatar, alors qu'un joueur expérimenté pourra s'y offrir une fin de carrière appréciable. **Cependant, il vous faudra garder à l'esprit qu'exercer au Qatar est un changement culturel massif. Le football n'est pas le même.** Le climat ne permet pas de jouer les matchs au même rythme qu'en Europe, et certains joueurs n'y trouvent pas leur compte. Sans parler des possibles abus en rapport avec les libertés individuelles. Les rapports de force ne sont pas les mêmes, quand bien même le Qatar offre en Europe une image irréprochable au travers de ses investissements récents.

Troisième marché émergent : les États-Unis. **C'est désormais une habitude à chaque mercato : des anciennes gloires européennes s'exportent outre-Atlantique et font le bonheur des stades de la MLS.** Récemment, on a vu un nouveau profil de joueur arriver sur le continent américain. Des joueurs de milieu de tableau en Europe, ou dans une impasse sportive sur le Vieux-Continent. Un choix fort sous la forme d'un nouveau pari. Attention cependant, comme toujours il faut se renseigner sur les particularités du pays, notamment juridiques. Le Salary Cap mis en place peut en surprendre plus d'un, et vous confronter à une fin de non-recevoir face à une offre pourtant raisonnable selon les standards européens.

Si les marchés émergents sont en plein expansion, on ne peut nier leur relatif manque de visibilité en Europe. Renseignez-vous en profondeur avant de tenter l'aventure, mais si vous disposez d'une opportunité rencontrant l'intérêt d'un ou plusieurs de vos joueurs, n'hésitez pas ! D'autant que dans ces marchés, la concurrence ne fait pas encore rage.

À lire également « Les 5 principales qualités d'un agent sportif »

À lire également « Media training : la nouvelle communication sportive »

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURSLIGAMARCHÉ DES

TRANSFERTSMERCATOPREMIER LEAGUE

PARLER ESPAGNOL POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ D'AGENT

ACTUALITÉS AMÉLIORER UN COMMENTAIRE



« Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes. Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. ».

Le football moderne se conjugue à l'international. Maîtriser une langue étrangère est un atout. Parler espagnol est un avantage concurrentiel énorme : c'est s'ouvrir les portes du marché des joueurs sud-américains et espagnols. Des joueurs que l'on retrouve aujourd'hui dans les meilleurs championnats du monde. Aussi, parler espagnol et comprendre la langue de vos interlocuteurs est un plus lors des négociations que vous devrez mener avec des hispanophones.



Parler espagnol couramment commence par accepter de faire des fautes, puis de s'améliorer peu à peu en se faisant confiance

1 – PARLER ESPAGNOL SANS VISER LA PERFECTION

Vouloir parler espagnol de façon absolument parfaite ne doit pas être votre objectif premier. **Être intelligible pour un hispanophone dans le cadre d'une négociation sur le marché des transferts : voilà ce vers quoi vous devez tendre.** Pour cela, il n'est guère besoin de vouloir impressionner votre auditoire avec un espagnol littéraire. Vous apprendrez au fil de vos rencontres que les hispanophones ibériques comme sud-américains sont par nature tolérants lorsqu'un étranger manie leur langue. Vous ne devez pas avoir peur de faire des fautes.

Le tout est de montrer que vous faites un réel effort d'ouverture, et de respecter la langue espagnole. Pour ce faire, il vous faudra travailler votre accent, et utiliser des expressions typiques du langage parlé afin de fluidifier votre discours.

L'espagnol étant une langue internationale, les hispanophones sont habitués à entendre de nombreux accents, de nombreuses prononciations extrêmement différentes. Ils sont donc indulgents et font en général un réel effort afin de comprendre un non-hispanophone qui s'exprime. Le tout est de faire un pas vers eux, notamment en tentant de maîtriser les particularités de la langue espagnole. Faites la part belle à l'intuition. **Souvenez-vous toujours que la langue que vous maîtrisez le mieux est celle que vous n'avez jamais apprise : votre langue maternelle.**

« Certains sons de la langue espagnole n'existent pas en français. Maîtriser la prononciation de ces sons donne immédiatement un tout autre aspect à

vosre discours lorsque vous vous adresserez à des hispanophones »

2 – MAITRISER LES PARTICULARITES DE PRONONCIATION

Certains sons de la langue espagnole n'existent pas en français. Maîtriser la prononciation de ces sons donne immédiatement un tout autre aspect à votre discours lorsque vous vous adresserez à des hispanophones. La lettre « r » se roule sur l'avant du palais. Lorsqu'il s'agit d'un « r » seul, comme dans « oro » (or), le son peut s'apparenter à un « l » français légèrement plus claqué. Appuyez de manière plus marquée le roulement du « r » quand il se situe au début d'un mot, comme dans « renacer » (renaître). Lorsqu'il s'agit d'un double « rr », comme dans « cerrar » (fermer), le roulement est plus long et appuyé. C'est en général la lettre la plus difficile à prononcer pour les locuteurs français, dont la pratique de leur langue maternelle n'a jamais entraîné les muscles buccaux responsables du roulement de « r ». Le cerveau commandant la démarche, à vous de vous entraîner en répétant sans relâche une gamme de mots comportant un double « rr ». **Même si vous ne maîtrisez pas parfaitement la prononciation du « r » et ses nuances, évitez à tout prix de prononcer un « r » guttural à la française.** Sachez par ailleurs que selon les régions d'Espagne et d'Amérique du Sud, le « r » simple peut se prononcer exactement comme un « l » français (Mexique, Colombie), ou à l'inverse être outrageusement roulé (Andalousie).

Autre particularité : la prononciation du « j » et du « g », comme dans « Javier » (Xavier) ou « general » (général). Ce son est appelé la « jota », et s'effectue en produisant un son très proche du « r » français. Certaines langues régionales espagnoles comme le Catalan ou le Valencien ne comportant pas ce son, on conseille souvent aux élèves catalans ou valenciens d'imiter le ronflement pour apprendre à effectuer la « jota ».

Enfin, entraînez-vous à prononcer correctement le son correspondant aux lettres « c » et « z ». Ce son sifflant s'apparente au zozotement. Ainsi, prononcez « azul » (bleu) ou « parecer » (paraître) avec un cheveu sur la langue. Si ce n'est pas là une difficulté majeure de la prononciation espagnole, il s'agit surtout pour les locuteurs français de penser à produire ce son lorsqu'ils lisent un texte ou dans le cœur de la conversation.



Parler espagnol en lisant la presse : une stratégie gagnante

3 – Parler espagnol à voix haute

Pour progresser rapidement, la meilleure méthode consiste à habituer son cerveau à la logique de la langue. **Chaque jour, lisez un article espagnol à voix haute, puis entraînez-vous à en parler en espagnol à voix haute.** Dans un premier temps, il est évident que vous ne serez pas en mesure de lire tout un article. Procédez par étapes. Commencez par lire un paragraphe, notez le vocabulaire que vous ne comprenez pas. Le lendemain, poursuivez l'article en ayant revu le vocabulaire de la veille. Et ainsi de suite. Prenez le temps qu'il faut pour assimiler le vocabulaire nouveau, et insistez sur la bonne prononciation des mots. Naturellement, votre cerveau s'habitue à prononcer les sons qui ne sont pas automatiques pour un locuteur français, ainsi qu'à l'architecture de la langue espagnole. Celle-ci étant d'origine latine, vous ne devriez pas éprouver de difficulté de compréhension globale. Encore une fois, **il ne s'agit pas ici de viser une compréhension parfaite mais d'être capable de mener une conversation.** Si vous faites preuve d'assiduité, en très peu de temps vous pourrez constater des progrès qui vous surprendront.

Choisissez un article ayant rapport avec l'actualité sportive ou économique du football sud-américain ou espagnol. En plus de vous entraîner linguistiquement, vous faites d'une pierre deux coups en assimilant un vocabulaire propre au milieu professionnel où vous serez amené à évoluer. Donnez vous 3 mois pour être capable de lire un article de plus d'une page de la rubrique sportive d'El Mundo en étant capable d'en parler pendant 3 minutes avec un débit normal. **Ne prêtez pas attention aux éventuelles fautes, celles-ci se corrigeront naturellement au fil du temps.**



L'émission Punto Pelota est un excellent moyen de progresser pour parler espagnol

4 – VERS QUELS MEDIAS SE DIRIGER POUR PARLER ESPAGNOL ?

En parallèle du travail de fond sur la conversation et la prononciation, habituer votre oreille à un débit normal d'hispanophone est primordial. Bonne nouvelle : il s'agit là de la partie la plus ludique, puisqu'elle passe principalement par le visionnage sous-titré de films et séries.

La série Narcos est une excellente manière de s'habituer au langage parlé auquel vous serez principalement confronté. **Notez les expressions employées par les personnages qui appartiennent toutes à l'espagnol du quotidien.** Notez que l'espagnol qui y est parlé est intégralement sud-américain : le « s » n'est parfois pas prononcé, le zozotement expliqué plus haut n'existe pas, l'intonation est plus chantante. Entraînez-vous à faire la différence avec l'espagnol ibérique, **vous pourrez ainsi surprendre vos interlocuteurs en devinant qu'ils sont originaires d'Amérique du Sud, ce qui est toujours très apprécié et marque un réel effort d'ouverture.**

Sur Youtube, faites la part belle aux émissions télévisées de football. **L'Espagne regorge de ces débats animés, comme ceux de Punto Pelota ou d'El Chiringuito.** Voilà qui vous permettra de vous familiariser avec le football espagnol et d'écouter une prononciation ibérique. Évitez les émissions de radio sans images dans un premier temps, car le support visuel vous permet de mieux comprendre le sens des phrases prononcées. Encore une fois, en

faisant preuve d'assiduité, vous allez très vite noter des progrès flagrants dans votre compréhension de la langue. **Faites-vous confiance, parler espagnol ne relève pas du miracle mais d'une certaine rigueur de travail.** D'autre part, si vous avez l'occasion de séjourner en Espagne, pratiquez un maximum la conversation.

À lire également « Comment réussir ses débuts d'agent sportif ? ».

À lire également « Marché des transferts, marches-tu sur la tête ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURSESPAGNELIGAMARCHÉ DES

TRANSFERTSPARLER ESPAGNOLTRANSFERTTRANSFERTS

COMMENT RÉUSSIR SES DÉBUTS D'AGENT SPORTIF ?

S'AMÉLIORER3 COMMENTAIRES



« La première étape pour pouvoir exercer en France est d'obtenir la licence, ensuite reste à réussir ses débuts d'agent sportif ». Jérôme, jeune agent sportif licencié FFF

Jérôme a le sourire. Il fait partie de la trentaine de personnes qui ont réussi l'examen de la licence d'agent FFF en 2016. A 32 ans, le voilà officiellement agent de joueurs de football, reste pour lui à réussir ses débuts d'agent sportif même si pour ce premier, cette profession est un objectif qu'il s'est fixé il y a quelques temps maintenant. « *J'ai toujours été proche du milieu du football, ce qui m'a permis de connaître beaucoup de joueurs, explique-t-il. À force de côtoyer les coulisses et d'être sollicité pour faire passer une info, le métier d'agent sportif s'est peu à peu imposé comme une évidence. J'ai donc décidé de me lancer dans cette voie en respectant les étapes une à une* ».

Pour Jérôme Lancery, le monde du foot pro est loin de lui être inconnu. « *J'ai eu la chance de grandir dans le monde du foot professionnel de par ma famille. Gamin, je me rappelle encore courir crampons en mains après des séances d'entraînement à la Jonelière, le centre d'entraînement du FC Nantes pour aller tirer des penalties à Eric Loussouarn et Dominique Casagrande, raconte-t-il dans un large sourire. Depuis 7 ans, j'ai eu la chance de vivre des moments de vie de groupe pro de l'intérieur, les joies dans les vestiaires, les discours de coachs, des déplacements en avion, des parcours en Europa League ou lors de la Coupe de France* ».

Jérôme a déjà un réseau intéressant. Sa licence en poche, il va pouvoir le développer et l'exploiter. Par où commencer ? Comment réussir ses débuts d'agent sportif ? Agentfootball.fr vous propose de suivre le guide pour bien démarrer sa carrière d'agent de joueur de football.



Jérôme Lancery, 32 ans, vient d'obtenir sa licence d'agent FFF. Reste désormais pour lui à réussir ses débuts d'agent sportif.

1 – LE POINT DE DEPART: LA LICENCE

« La première étape pour pouvoir exercer en France est d'obtenir la licence. Elle est obligatoire. Pour ce faire, j'ai pris une année sabbatique pour ne me consacrer qu'à cet objectif. Afin de mettre toutes les chances de mon côté, j'ai souhaité intégrer une école comme l'EAJF, qui représente pour moi une des clefs de la réussite.

Les intervenants et les nombreux conseils que j'ai pu recevoir ont été très enrichissants et je m'efforce de garder ces derniers en tête chaque jour. **De plus, je me suis vite rendu compte que pour réussir ce diplôme, il est plus que nécessaire de faire preuve d'assiduité et de rigueur.** Le programme du CNOSF et de la FFF est d'un si haut niveau que même des juristes échouent dès la première épreuve ».

« J'ai gagné très vite en crédibilité et des clubs m'appellent pour me demander des profils. »

2 – SAVOIR S'ENTOURER

« Une fois l'examen réussi, il faut encore attendre de longues semaines pour obtenir son numéro de licence qui nous permet officiellement de travailler. Dès que je l'ai obtenu, il était temps pour moi de développer mon réseau professionnel, prendre le temps de rencontrer et solliciter des personnes reconnues dans le milieu car il est primordial de bien s'entourer avant tout. **Être agent sportif, c'est savoir anticiper et être armé pour parer à toute éventualité.**

C'est bien évidemment savoir faire preuve de professionnalisme et être responsable des engagements que l'on contracte avec les joueurs ou les clubs. On ne prend pas un joueur juste pour le prendre et en avoir le plus possible, on choisit de travailler ensemble pour mener à bien des projets, le but étant de travailler sur la durée, de bien connaître ses joueurs pour les représenter au mieux et défendre leurs intérêts.

On y gagne en crédibilité aussi avec les clubs car on leur propose des profils cohérents en phase avec leurs recherches et leurs besoins. **À ce jour, j'ai le privilège de travailler avec des personnes très compétentes qui aujourd'hui m'accompagnent**, comme Pierre Frelot (agent FFF) ou Badou Sambagué (avocat mandataire sportif, lire notre article [Avocat mandataire sportif ou agent, quelles différences ?](#)). Je me rends compte de la chance que j'ai d'être si bien entouré et je sais que je leur dois déjà beaucoup ».

3 – LE DEMARRAGE : PATIENCE ET PERSEVERANCE

« Il y a plusieurs phases durant la période de transferts estivale. **C'est tout d'abord une préparation importante en amont avant l'ouverture du mercato.** Garder le contact avec les clubs toute l'année pour ne pas arriver comme une fleur le printemps venu. Souvent les projets des clubs se dessinent durant l'hiver.

C'est un travail perpétuel à mon niveau pour proposer des profils amateurs ou pros pour les faire suivre durant l'année. Vu que je me suis bien encadré, j'ai gagné très vite en crédibilité et des clubs m'appellent pour me demander des profils bien particuliers. Il y a des journées marathon mais d'autres aussi très calmes ou presque rien ne se passe. **Il faut être patient, rappeler les directeurs sportifs, les coachs pour les garder en éveil sur nos joueurs, sans ça on peut passer à côté de quelque chose** ».

À lire également : « [Comment développer son réseau dans le foot ?](#) »

À lire également : « La licence d'agent sportif et le réseau vont de pair » Merwan Bouzeghoub, agent sportif FFF.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF LICENCE FFF

COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU DANS LE FOOT ?

S'AMÉLIORER UN COMMENTAIRE



« Pour développer son réseau, la règle d'or est simple : il faut être professionnel, donner et entretenir ».

On l'a déjà écrit à plusieurs reprises : la licence FFF d'agent sportif ne vous servira pas à grand-chose sans réseau. L'un ne va pas sans l'autre et aucun des deux n'est facultatif. Que vous ayez de l'expérience et des diplômes en plus ne changera pas non plus la

donne. Le réseau est primordial, surtout dans un microcosme comme le football – mais c'est valable pour tous les domaines professionnels. **LA bonne nouvelle est que développer son réseau est facile**, et vous pouvez en constituer un ultra qualitatif rapidement si vous appliquez la bonne formule.

En constituant votre réseau, vous échangez sur vos pratiques professionnelles en ayant peu de risque d'avoir un train de retard sur ce qui se fait à l'heure actuelle. Et surtout, vous vous rendez visible. Le réseau, on le crée et surtout, on l'entretient. Loin de vous faire perdre du temps, il vous en fait largement gagner.

Vous ne savez pas comment vous y prendre pour développer votre réseau dans le foot ? Agentfootball.fr vous délivre quelques conseils à suivre pour y parvenir.



Stanley Milgram (considéré comme l'un des psychologues les plus importants du XXe siècle) est un psychologue social américain.

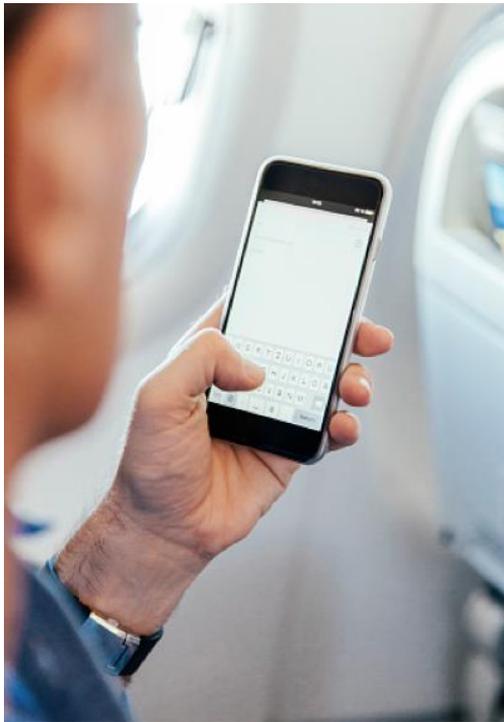
1 – LA THEORIE DU « PETIT MONDE »

Connaissez-vous la théorie du « small world », « le petit monde » ? Petit rappel pour ceux qui ne le savent pas : Stanley Milgram (1933-1984), psychologue social américain, reprend une idée développée en 1929 par Frigyes Karinthy : **la théorie des 6 degrés de séparation** ou l'étude du petit monde (.

En s'appuyant sur une expérience mise au point avec 217 personnes, Milgram essaie de démontrer que **tout être humain peut assez facilement être relié à un autre par une chaîne de relations sociales** afin de prouver à quel point notre monde est petit. En clair: entre vous et Lionel Messi, il n'y a que six personnes !

Cette théorie a s'est affiner avec l'arrivée des réseaux sociaux. Facebook, Twitter, LinkedIn... Autant d'entités sur la toile qui peuvent mettre des personnes en contact beaucoup plus rapidement. **On peut ainsi prétendre que la théorie des 6 degrés de séparation est passée à 3 en seulement 43 ans.** C'est plutôt une bonne nouvelle pour vous qui aller développer et consolider votre réseau.

En rendant service à des connaissances, vous montrerez une image positive et les autres seront prêts à vous rendre la pareille en temps voulu.



Ne perdez pas le lien qui vous unit avec les membres de votre réseau mais au contraire, enrichissez-le !

2 – LA REGLE D'OR: DONNER ET ENTRETENIR

Ne nous emballons pas : construire et développer son réseau, cela prend un minimum de temps. On ne décrète pas que d'ici quelques semaines, on aura « un réseau ». Mieux vaut être sensibilisé à cette idée dès le plus jeune âge et commencer à travailler cette donnée essentielle dès les premiers stages, avec ses compagnons de promo etc...

Les étudiants qui abordent un stage non rémunéré sans motivation particulière (on en connaît !) : avant de râler, imaginez d'abord tous les contacts que vous pourrez dégoter à l'occasion de cette première expérience professionnelle ? Cela s'appelle tout simplement « se créer un réseau ». Pensez-y.

Pour développer un vrai et bon réseau, la règle d'or est simple : il faut être professionnel, donner et entretenir. Donner sans attendre en retour. Vous récolterez bien assez tôt les fruits de cet investissement. Rendez service sans réclamer quoi que ce soit, bientôt vous serez récompensé. **En rendant service à des connaissances, vous montrerez une image positive et les autres seront prêts (et se sentiront par la même occasion quelque peu « redevable ») à vous rendre la pareille en temps voulu.**

Quelques exemples à utiliser au quotidien pour entretenir son réseau : un mail pour échanger un article de presse intéressant, un texto pour un anniversaire, une mise en relation, un café entre deux trains... Ne perdez pas le lien qui vous unit avec les membres de votre réseau mais au contraire, enrichissez-le !

Petits déjeuners, déjeuners, chacune choisira son format, en fonction de son emploi du temps. **Rappelez-vous aussi qu'un agent est souvent en déplacement et qu'il doit rentabiliser ses voyages.** Prendre le temps, même quelques minutes, pour saluer un contact ne sera jamais perdu.

3 – LES CONSEILS CONCRETS POUR DEVELOPPER SON RESEAU

Maintenant que vous savez comment lancer votre réseau et comment l'entretenir au quotidien, **revenons sur une donnée essentielle : comment développer son réseau ?** Vous avez commencé jeune et vous allez, chaque jour, y contribuer d'une manière ou d'une autre.

1. **Être à l'affût** : votre voisin ou le papa de la meilleure copine de votre fille de 7 ans ont sans doute des parcours professionnels formidables. Pourquoi se priver de leur expérience ? **Intéressez-vous aux autres**, aux gens que vous croisez sur les terrains, dans les clubs auxquels vous rendez visite, ils ont forcément quelque chose à vous apporter même si ce n'est pas forcément évident au premier abord.
2. **Appuyez-vous sur les femmes** : hé oui, les femmes sont un élément essentiel dans votre réseau. Elles ont cette bienveillance innée (pour la grande majorité d'entre elles !) qui rend l'échange et le partage particulièrement intenses. Et dans le foot, l'atout féminin n'est plus à démontrer.
3. **Le « truc » en plus** : avoir de bonnes relations avec quelques journalistes. On ne vous demande pas d'être pote avec ceux que vous serez amenés à croiser... Mais de garder le contact avec deux ou trois d'entre eux, ceux avec qui vous sentez que le courant passe. **Les journalistes sont en contact avec toutes les composantes du foot** : les dirigeants, les joueurs, leurs familles, agents etc... A ne pas négliger !
4. **Le culot** : ce n'est pas facile d'aborder un inconnu. On n'a pourtant rien à perdre quand on essaye d'engager une conversation. Ça ne passe pas ? On laisse tomber et on n'insiste pas. Aucune conséquence. **Mais pour éviter cela, allez droit au but : présentez-vous rapidement en quelques phrases efficaces et optez pour l'humour, ou du moins un ton léger.** Autre conseil : les gens aiment que l'on s'intéresse à eux. Posez-leur des questions et flattez-les si possible. Cela marche à tous les coups.

À lire également « Comment apprendre une langue étrangère grâce au football ».

À lire également « L'art de gérer une pépite comme Ousmane Dembélé ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONSEILS RELATION

PROFESSIONNELLE RESEAU

MOHAMED ALI, LA « VOIX » DE LA RÉUSSITE

S'AMÉLIORER0 COMMENTAIRE



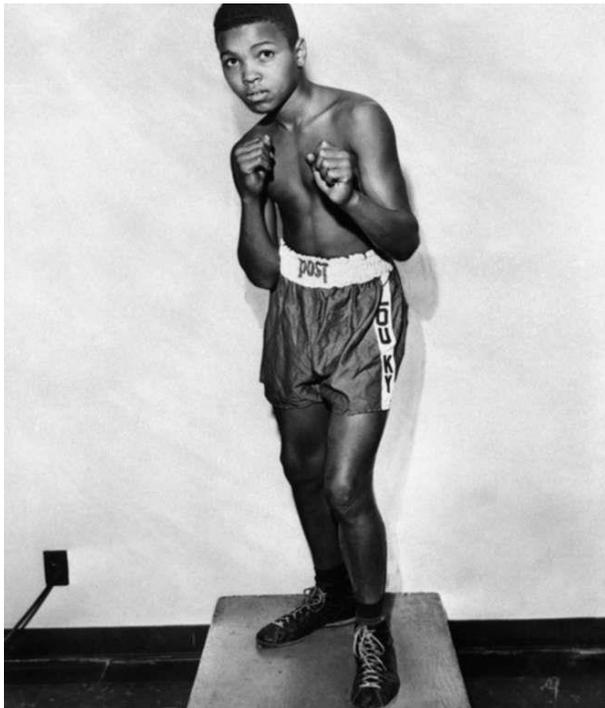
« La volonté de Mohamed Ali était infaillible. La vôtre doit l’être aussi ».

Mohamed Ali, né sous le nom de Cassius Marcellus Clay Jr., est décédé à l’âge de 74 ans d’une insuffisance respiratoire. Il souffrait depuis trente-deux ans de la maladie de Parkinson. Sa disparition nous permet de nous remémorer pourquoi Mohamed Ali était un champion hors-normes, une véritable légende.

Champion olympique à l'âge de 18 ans, sacré champion du monde à six reprises, il était aussi célèbre pour ses engagements politiques et ses déclarations parfois controversées. C'était un boxeur mais aussi un porte-parole, un militant, une voix qui n'a cessé de se faire entendre.

The Rumble in the Jungle (littéralement « Le combat dans la jungle ») est le combat opposant Mohamed Ali et George Foreman pour le titre de champion du monde poids lourds de boxe anglaise le 30 octobre 1974. Mohamed Ali aurait logiquement dû perdre. Mais il a remporté le combat par K.-O au 8^e round.

De nombreux sportifs de haut niveau lui ont rendu hommage en reprenant quelques-unes de ses plus célèbres citations. Et si vous aussi, vous inspiriez de Mohamed Ali pour réussir ?



Née en 1942 sous l'état civil «Cassius Clay», il abandonne en 1964 son «nom d'esclave» pour celui de Mohamed Ali.

1 – « J'AI DETESTE CHAQUE MINUTE DE MES ENTRAINEMENTS, MAIS JE ME SUIS TOUJOURS REPETE DE NE JAMAIS ABANDONNER. SOUFFRE MAINTENANT ET VIS LE RESTE DE TA VIE EN CHAMPION. »

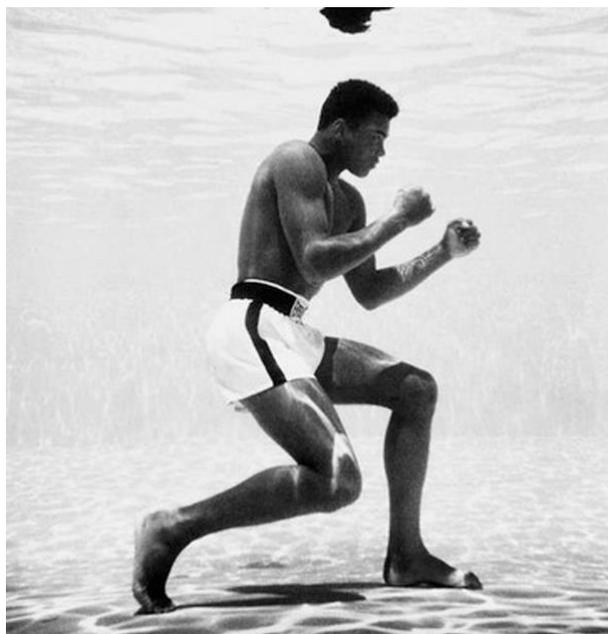
La préparation. Première leçon qui doit vous mener vers la réussite. Lorsque vous arrivez devant une difficulté, rappelez-vous que vous y avez été forcément préparé. Ce peut être un livre que vous avez lu, une expérience que vous avez déjà connue, une formation que vous avez faite étant plus jeune, un stage etc... Vous savez ce qui vous attend, vous ne devez pas vous sentir démunis, quelle que soit l'ampleur de la tâche.

Se concentrer sur les solutions et non sur le problème est déterminant. **Vous ne devez pas vous demander ce que vous ferez en cas d'échec. Vous devez trouver les solutions pour résoudre le problème.** Vous voulez devenir agent de joueurs de foot ? Alors ne cherchez pas une voie de secours « au cas où » vous ne réussiriez pas la licence. Imaginez, cherchez plutôt

comment vous allez la passer avec succès: s'inscrire dans un organisme de formation, établir un planning de révisions, échanger avec d'anciens étudiants etc... « **Qui n'a pas d'imagination n'a pas d'ailes.** »

La volonté de Mohamed Ali était infaillible. La vôtre doit l'être aussi. Vous allez mener votre propre « combat dans la jungle ». Vous allez monter sur le ring sans avoir peur de perdre. Et vous allez gagner.

« Ne jamais renoncer. Une autre leçon de vie. Persévérance, détermination, obstination. Si vous voulez être un champion, comportez-vous comme tel. »



« On ne devient pas champion dans un gymnase. On devient champion grâce à ce qu'on ressent ; un désir, un rêve, une vision. » Mohamed Ali

2 – « CE QUI ME FAIT CONSTAMMENT AVANCER, CE SONT MES OBJECTIFS. »

Définir ses objectifs est primordial pour savoir dans quelle voie avancer. Quand vous prenez l'autoroute, vous suivez une direction précise parce que vous avez un endroit à atteindre. C'est pareil dans la vie. Pourquoi êtes-vous inscrit dans ce cursus scolaire ? Pourquoi voulez-vous passer la licence d'agent ? **Pourquoi voulez-vous devenir agent de joueurs de foot ?** Quels sont vos objectifs ? Quand voulez-vous les atteindre ?

Mohamed Ali s'entraînait pour battre ses adversaires, aussi forts soient-ils. **Il s'entraînait pour devenir le meilleur.** Tel était son objectif. Voilà pourquoi il se levait le matin, pourquoi il montait sur le ring, pourquoi il se relevait chaque fois qu'il tombait.

Voilà pourquoi il a tenté, une dernière fois, sur son lit de mort, de poursuivre le combat. L'une de ses filles, Hana, raconte les derniers instants de son père: « *Tous ses organes, les uns après les autres, ont arrêté de fonctionner, mais son cœur, lui, n'arrêtait pas de battre. Pendant*

trente minutes encore, son cœur a battu, personne n'avait jamais vu cela, un signe supplémentaire de la force de son esprit et de sa volonté ».

« Celui qui n'est pas assez courageux pour prendre des risques n'accomplira rien dans la vie.. »

3 – « SEUL L'HOMME QUI SAIT CE QUE C'EST D'ETRE VAINCU PEUT ATTEINDRE LE PLUS PROFOND DE SON AME ET REVENIR AVEC LE SUPPLEMENT DE FORCE QU'IL FAUT POUR GAGNER. »

Ne jamais renoncer. Une autre leçon de vie. Persévérance, détermination, obstination. Mohamed Ali n'était pas le meilleur boxeur et pourtant, il a réussi à se convaincre du contraire. Tomber une fois, se relever deux. Plus on essaye, plus on a de chances d'atteindre ses objectifs.

Parfois, on pense se lancer dans un trop gros challenge. Pourquoi ? **Pour avancer, il faut prendre des risques! Renoncer, c'est rester dans sa zone de confort**, abandonner l'idée – le rêve – de progresser, de devenir le meilleur. En s'efforçant de toujours vouloir franchir des paliers, les objectifs, au départ impossibles à atteindre, deviendront progressivement plus accessibles. Un joueur de foot qui passe pro sans rêver de l'équipe de France fera sans doute une belle carrière en Ligue 1. En suivant les leçons de vie de Mohamed Ali, il soulèverait la coupe du Monde quelques années plus tard.

Mais ce n'est pas tout. Ali savait que George Foreman avait une immense force de frappe. Il s'est donc mis à encaisser les coups. Il savait également que Foreman avait un point faible : l'endurance. Il s'est mis à courir dans les rues de Kinshasa, pour améliorer ce point. **Il faut savoir identifier les points faibles et les points forts de son adversaire.** Pour vous aussi, vos avantages et inconvénients face à la concurrence doivent être travaillés jusqu'à obtenir le meilleur de vous-même.

L'HOMMAGE DU FOOTBALL À MOHAMED ALI

*« Mohamed Ali était mon ami, mon idole, mon héros » **Pelé***

*« Rest In Power Mohammed Ali, The Greatest, une légende » **Blaise Matuidi***

*« Rest in peace Champ!!! #Legend #Alwaysthegreatest #Rip » **Kevin-Prince Boateng***
« Impossible n'est pas un fait. C'est un opinion. Merci pour l'inspiration, tu es le plus

*grand. » **Mesut Özil***

À lire également « Comment vaincre sa timidité ? »

À lire également « Pour réussir, misez sur l'auto-discipline ! ».

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIFINSPIRATIONMOTIVATIONRÉUSSITE

COMMENT APPROCHER UN JEUNE JOUEUR DE FOOTBALL ?

S'AMÉLIORER4 COMMENTAIRES



Approcher un jeune joueur de football peut s'avérer périlleux, les espoirs du ballon rond sont très souvent sollicités.

C'est la première étape, le début d'une aventure (peut-être), un passage obligatoire et ce n'est certainement pas le plus simple. En tant qu'agent sportif, la base du métier est de parvenir à approcher un jeune joueur de football afin de lui proposer

vos services. Une fois que vous avez repéré un un talent, que vous l'avez vu jouer deux ou trois fois, il vous faut l'aborder, ou au moins le contacter, avant qu'un autre le fasse.

Comment s'y prendre pour approcher un jeune joueur de football, qui ne vous a jamais vu auparavant ? Quel discours lui tenir pour attirer son attention ? Bref, quelles sont les clés qui vous permettront d'étoffer votre porte-feuilles de joueurs ? **Agentfootball.fr vous donne trois conseils majeurs à appliquer le plus rapidement possible avant d'approcher un espoir du football.**



Approcher un joueur de football en vue de le représenter, c'est avant toute chose savoir se vendre soi-même.

1 – MAITRISER SON SUJET

Si vous comptez aborder un joueur sans connaître son parcours, c'est que vous n'êtes pas prêt à être agent de footballeur. C'est une évidence : vous allez lui parler en ayant en tête les éléments les plus importants de sa (courte) carrière. **Pour avoir d'emblée une certaine crédibilité, il est tout aussi nécessaire de ne pas l'aborder dès le premier match auquel vous assistez.**

En attendant deux ou trois autres rencontres, vous aurez suffisamment de matière pour piquer son intérêt. « *Je t'ai vu contre telle équipe, puis contre une autre, les prestations étaient différentes, j'ai bien aimé quand tu as joué arrière gauche plutôt que milieu* » etc... **Autant de phrases qui vont le mettre en confiance quant au bien-fondé de votre démarche.** « *C'est rassurant, on sent que la personne est là pour vous et non pour vous garder sous le coude au cas où il y a une chance que vous passiez pro*, indique Mickaël, qui évolue chez les U19 d'un club de Ligue 1. *J'aime bien savoir à quel moment on m'a repéré et pourquoi on veut me devenir mon conseiller* ».

« Après, si on laisse une porte ouverte, l'agent de joueur revient à la charge. C'est à nous de donner la bonne réponse » Mickaël – U19 d'une équipe de Ligue 1

2 – CALIBRER L'APPROCHE

Cela vient en complément du premier conseil. En plus de connaître le joueur auquel on va s'adresser, il faut placer habilement tous les éléments qui peuvent **créer un contexte rassurant, professionnel, qui le mette en confiance et le pousse à s'ouvrir à la discussion**. Quels sont ces éléments ? Les compliments, d'abord. Qu'il s'agisse de la dernière prestation du joueur ou de ses qualités, il faut le valoriser. « *Ça fait toujours plaisir, surtout pour un jeune joueur, poursuit Mickaël. A notre âge, on doute assez souvent, on n'est pas encore pro et on sait que tout peut basculer rapidement. Avoir un regard extérieur est valorisant pour nous* ».

Ensuite, les recommandations d'un ami ou une personne de son entourage. **Si vous arrivez en parlant d'une connaissance commune, ou mieux, si vous êtes recommandé par l'un de ses proches, vous avez déjà fait plus de la moitié du chemin**. Et enfin, pour convaincre ce jeune joueur probablement ambitieux et qui rêve d'une belle carrière pro, évoquez rapidement votre réseau, les joueurs dont vous vous occupez déjà et votre expérience. Pour les agents aspirants, la tâche sera un peu plus compliquée mais ce n'est pas rédhibitoire pour autant.

3 – AVOIR UN COMPORTEMENT IRREPROCHABLE

Si le contact se fait par téléphone la première fois (c'est souvent le cas), le ton doit être à la fois ferme (pour éviter de montrer que l'on doute soi-même !) et rassurant. Généralement, on cherche rapidement à savoir si le joueur a déjà un conseiller auprès de lui. **L'erreur à éviter est de commencer à tourner autour du pot. Soyez franc et clair dès le début.** « *J'ai déjà eu ce genre de coups de fil, ça arrive assez souvent, raconte notre jeune Mickaël. Si la personne est cordiale et qu'elle n'insiste pas, il n'y a aucun souci, ça ne me gêne pas de répondre. Après, si on laisse une porte ouverte, l'agent revient à la charge. C'est à nous de donner la bonne réponse* ».

Et si vous abordez le joueur en direct, le comportement devra aussi être irréprochable en matière de tenue vestimentaire. **Votre apparence sera déterminante (lire nos conseils sur les tenues à adopter), la confiance que vous dégagez et le ton que vous employez aussi.** « *Je pense qu'au premier coup d'œil, on peut déjà avoir une idée du genre de personne qui est en face de nous, poursuit Mickaël. Et ensuite, la manière de parler est importante, évidemment. On est très attentifs à ça* ».

Alors, cet article vous aide-t-il à y voir plus clair dans votre manière d'aborder les jeunes joueurs ?

À lire également : « La réputation d'un agent sportif est importante » Sébastien Corchia (Losc)

ET VOUS COMMENT FERIEZ-VOUS POUR TIRER VOTRE ÉPINGLE DU JEU ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONFIANCE EN SOI CONSEILS ESPOIR DU

FOOTBALL RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR

COMMENT APPRENDRE UNE LANGUE ÉTRANGÈRE RAPIDEMENT

S'AMÉLIORER2 COMMENTAIRES



**« Pour apprendre une langue étrangère rapidement, mieux vaut 5 minutes par jour en immersion qu'un cours de 2h de grammaire par semaine. »
Pauline, polyglotte**

Si vous souhaitez devenir agent sportif, il n'y a pas de miracle: il vous faudra

parler anglais et c'est non négociable. Ou alors c'est que vous manquez cruellement d'ambition et souhaitez vous cantonner uniquement à des transferts en Ligue 1. Gérer les carrières de joueurs français sur le territoire national, c'est bien ; s'offrir l'alternative de pouvoir les faire signer à l'étranger, c'est quand même mieux. Y compris pour vos affaires personnelles. D'où ces quelques conseils vous permettant d'apprendre une langue étrangère rapidement.

Si vous n'êtes pas calé, ou que vous avez besoin de révisions, n'occultez pas cet aspect de la formation. Parler une langue étrangère, en l'occurrence l'anglais s'il n'y en a qu'une, doit être l'un de vos objectifs principaux. Cela vous permettra d'abord de vous faire comprendre aux quatre coins de l'Europe, voire du monde.

Mais ce ne sera sans doute pas suffisant. On dit que « tout le monde parle anglais », mais sur le terrain, la réalité diffère un peu. En Italie, on aime parler italien. En Espagne, on préfère parler espagnol. Au Portugal, et pas beaucoup ailleurs, on parle portugais. Idem en Chine, en Allemagne, en Russie etc... Évidemment, on ne vous demande pas d'apprendre dix ou quinze langues. Mais quand on est agent, en connaître au moins trois apparaît comme une nécessité.

Pour vous aider dans votre apprentissage, agentfootball.fr a relevé cinq astuces qui vous permettront d'adopter les meilleures méthodes. Pauline, 25 ans, commerciale export, vous accompagne également : elle parle 4 langues (anglais, russe, espagnol et italien) et en comprend 2 autres (polonais et ukrainien). Rien que ça !



Pour faire signer vos joueurs à l'étranger et optimiser leur intégration dans leur nouvel élément, rien de mieux que de parler la langue du pays.

1 – AVOIR LA BONNE SOURCE DE MOTIVATION

Pour apprendre une langue étrangère rapidement, il faut une bonne source de motivation. Généralement, les choses que l'on fait sans but précis prennent beaucoup plus de temps que

celles que l'on fait avec plaisir ou parce que l'on s'est fixé un objectif à atteindre. « *Je veux devenir agent de joueur et pour cela, je dois parler anglais et espagnol car je compte me rapprocher de clubs évoluant en Premier League ou en Liga* » : voilà une excellente base de travail, plus efficace que « *je pars en vacances en Espagne, j'apprends quelques mots, ça ira* ». Et puis, bien sûr, la motivation peut venir d'ailleurs, de l'école souvent. L'envie d'apprendre est un excellent moteur. Si vous aussi, vous avez le souvenir d'un prof qui vous a fait aimé une langue étrangère, c'est un atout non négligeable: « *Mon cours préféré au lycée était l'espagnol parce que j'avais une super prof, je bossais pour elle et je me suis mise à beaucoup aimer la langue*, raconte Pauline. *Je suis partie au Pérou et en Espagne plusieurs mois, ça m'a aidée. Ensuite, le goût pour l'anglais est venu quand j'ai commencé à partir dans les pays anglo-saxons l'été entre mes années de fac* ».

« Pour apprendre l'espagnol rapidement, lisez les quotidiens sportif Marca ou AS, regardez les matchs de football de la Liga BBVA en VO et l'émission El chiringuito de jugones. »

2 – S'IMMERGER DANS LA LANGUE

Afin de réduire au maximum le délai d'apprentissage, rien de mieux que l'immersion dans la langue. Le « must », évidemment, est de pouvoir partir plusieurs mois dans le pays en question. Mais c'est loin d'être la solution la plus simple. Alors si vous n'allez pas vers la langue, c'est la langue qui viendra à vous. Par exemple pour apprendre l'anglais rapidement, lisez les pages football du quotidien national THE SUN en version originale, écoutez les podcasts spécial football de BBC SPORT en fond sonore dans la salle de bains ou en voiture (rien de plus simple avec les nouvelles technologies...), regardez les matchs ou films en version originale etc... « *Je conseillerais de s'y mettre un peu tous les jours*, poursuit Pauline. *Pour apprendre une langue étrangère rapidement, mieux vaut 5 minutes par jour en immersion (commencer par les sous-titres en français si besoin) qu'un cours de 2h par semaine à bouffer de la grammaire. Pour le russe d'ailleurs, je n'ai pas vraiment étudié la grammaire, j'ai essayé de comprendre en situation, par l'intuition* ». Le conseil en plus hors foot: « *Les dessins animés en anglais sont un bon moyen aussi, parce qu'on les connaît par cœur pour les avoir tous vus enfants* ».

3 – FAITES PREUVE D'AUDACE !

Les Français ont un problème avec les langues étrangères : ils n'osent pas s'exprimer, de peur de faire des fautes ou d'avoir un accent ridicule. Deux règles à retenir : 1. Les gens seront beaucoup indulgents si vous faites l'effort de parler dans leur langue, même avec des fautes. Si vous vous obstinez à parler français, ça les énervera beaucoup plus. 2. L'accent est toujours sexy, quel qu'il soit (c'est une femme qui vous le dit !). Même l'accent allemand, oui, parfaitement. Parce que vous faites l'effort et rien que ça, c'est touchant. Alors, au diable les complexes et on se lance ! Et surtout, on ne s'arrête pas au premier obstacle. « *Quand j'ai posé les pieds en Ukraine la première fois, je me suis rendu compte que j'avais moins de facilité pour l'apprentissage du russe*, explique Pauline. *Je maîtrisais l'alphabet mais je n'arrivais pas à retenir les mots de tous les jours, j'ai mis 3 semaines en immersion totale avant d'avoir un déclic (et de me dire que non, je ne rentrerais pas chez moi !) pour arriver à assembler les syllabes ensemble. Ce sont des sonorités qu'on n'associe pas ensemble dans les langues latines et au début, ça ne voulait pas rentrer* ».

« Si vous rencontriez un recruteur de West Ham United et que vous deviez échanger ensemble et évoquer un joueur, que lui diriez-vous ? »

4 – APPRENDRE A DEUX, C'EST MIEUX

Rien ne vaut un compagnon de galères pour mieux les affronter ! Entamer la démarche d'apprendre une langue sera beaucoup plus motivant si vous êtes deux à vous lancer dans l'aventure. Vous pourrez comparer, échanger, discuter ensemble (dans la langue concernée !) et une compétition devrait rapidement s'installer entre vous. C'est assurément ce qui vous fera le plus progresser.

5 – PARLEZ-VOUS... A VOUS-MEME

Non, ce n'est pas de la schizophrénie. Souvent, avant un rendez-vous, on prépare ses phrases ou son discours, on les répète une fois, deux fois, mille fois. Cela permet de se rassurer, d'avoir le sentiment d'être mieux armé pour affronter le moment. Faites la même chose dans la langue que vous apprenez : parlez-vous en anglais, répétez les tournures de phrases, imaginez vous dans certaines situations. Par exemple, si vous rencontriez un recruteur de West Ham United et que vous deviez échanger ensemble et évoquer un joueur, que lui diriez-vous ? Cela doit devenir une habitude, un réflexe. Et cela facilitera forcément la mémorisation du vocabulaire. Pauline confirme : *« Il m'arrive en effet de me faire des réflexions spontanées en anglais. C'est plutôt bon signe quand on en arrive là, ça prouve qu'on est sur la bonne voie »*.

A lire également : « Pour être agent de joueurs en Angleterre, il faut avoir un réseau solide pour y faire entrer des sportifs. » Larsen Touré – Ipswich Town

ALORS, QUELLE LANGUE ÉTRANGÈRE ALLEZ-VOUS APPRENDRE ?

Anglais, espagnol, allemand, portugais, chinois ou encore le russe, autant d'horizons qui s'offriront à vous lors de votre carrière d'agent de joueurs de football.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONSEILS DÉVELOPPEMENT

PERSONNEL RELATION AGENT SPORTIF ET

JOUEUR RELATION PROFESSIONNELLE

LES 5 PRINCIPALES QUALITÉS D'UN AGENT SPORTIF

[S'AMÉLIORERZOOM SUR...UN COMMENTAIRE](#)



**« Être agent, c'est être patient.
Une carrière de joueur se
construit sur la durée, la vôtre
aussi. »**

V

ous vous êtes décidé, vous voulez devenir agent sportif ? Ou vous êtes parents d'un jeune talent et vous ne savez pas qui choisir pour accompagner la carrière de votre progéniture ? Ou encore, vous êtes joueur et vous avez besoin de quelqu'un qui sache vous

conseiller correctement dans vos choix ? Pas de panique **nous allons définir de la première à la cinquième qualité d'un agent de joueurs de football.**

On ne va pas vous décrocher la lune mais **Agentfootball.fr a répertorié pour vous les principales qualités que doit posséder un agent. Vous pourrez ainsi vous faire une idée du profil qui se dessine et constater par vous-même si vous êtes susceptible de devenir un bon agent ou pas. Et s'il vous manque quelques points, il sera toujours temps de vous améliorer !**



Le sens du relationnel, une des qualités principales que doit posséder un bon agent sportif.

1 – LA PREMIERE QUALITE D'UN AGENT SPORTIF, L'EMPATHIE.

Si cette qualité n'est pas innée chez vous, laissez tomber tout de suite le métier d'agent. **Un agent sportif doit être à l'écoute de son joueur**, comprendre ce qu'il ressent, savoir se mettre à sa place pour anticiper ses réactions, ses besoins, ses doutes.

Un joueur n'est pas juste un « numéro » parmi d'autres, nous sommes dans l'humain et toute la dimension émotionnelle qui l'accompagne. Impossible, donc, de donner les bons conseils et d'accompagner une carrière si vous n'êtes pas capable de faire preuve d'empathie.

Ce genre de qualité se remarque dès la première rencontre, il est assez facile de repérer rapidement un agent qui n'est là que dans son propre intérêt. Et surtout, on peut difficilement tricher sur ce point.

2 – LA SECONDE DE QUALITE D'UN AGENT SPORTIF, LE RELATIONNEL.

Le principal outil de travail de l'agent sportif, c'est **son réseau, son carnet d'adresses**. Si vous n'en avez pas, ne vous en faites pas, vous pouvez dès à présent commencer à le construire. Et il s'étend dans toutes les sphères du football : joueurs, entraîneurs, dirigeants, éducateurs, formateurs, journalistes, agents, recruteurs, proches des joueurs etc... Et on en oublie. Un sens aigu du relationnel est donc une qualité primordiale chez un agent.

Tel un commercial qui prospecte et démarché à longueur de journées, l'agent sportif ne peut pas être introverti. Il doit se montrer ouvert à toutes les discussions, faire connaissance, rencontrer un maximum de personnes et surtout, il doit être capable d'entretenir ses contacts au quotidien, et pas seulement par téléphone. Si vous êtes associable et n'aimez pas le contact humain, laissez tomber ce métier tout de suite. Pour les timides, en revanche, rien n'est perdu. Suivez plutôt nos conseils d'un précédent article ([lire l'article : Comment vaincre sa timidité ?](#))

3 – LA TROISIEME QUALITE D'UN AGENT SPORTIF, LA PATIENCE.

Une fois votre licence en poche, si vous pensez qu'un joueur, pro et avec une certaine valeur marchande, va vous tomber dans les bras dès vos premiers jours sous le statut d'agent sportif... Autant aller jouer au loto, vous aurez plus de chances. La licence, c'est comme avoir le permis de conduire, mais sans la voiture. On n'acquiert pas des joueurs sur simple présentation de sa licence, ceux qui vous disent le contraire sont des vendeurs de rêves.

Pour vivre de revenus générés par le métier d'agent, vous allez devoir vous montrer patient. Vos poulains risquent de ne pas vous rapporter d'argent avant deux ou trois ans. Bien sûr, certains jeunes agents, portés par la chance du débutant ou parce qu'ils disposent déjà d'un bon réseau, peuvent réaliser un transfert rapidement après l'obtention de la licence.

A une autre échelle, démarcher un joueur et le convaincre de vous faire confiance vous prendra aussi un peu de temps. C'est un travail de longue haleine. **Être agent sportif, c'est être patient.** Une carrière de joueur se construit sur la durée, la vôtre aussi.

« Pour vivre heureux, vivons cachés »

4 – LA QUATRIEME QUALITE D'UN AGENT SPORTIF, LA RIGUEUR.

Qu'il s'agisse de vérifier les termes d'un contrat ou de mener à bien des négociations, l'agent sportif doit faire preuve d'une grande rigueur. Chaque détail compte et le droit à l'erreur est minime, voire inexistant. On peut faire le même constat dans l'organisation quotidienne. A moins que vous n'ayez ciblé que les joueurs de votre département (on vous le déconseille quand même...), il est fort probable que les déplacements (en France et à l'étranger) fassent partie intégrante de votre vie. Les joueurs ont besoin d'un agent qui soit présent, comme le confirment les différentes interviews réalisées sur agentfootball.fr. Le train et l'avion deviendront vite vos meilleurs amis. Et encore, on ne vous parle pas de la prospection sur les terrains...

Ensuite, l'agent sportif doit évidemment être très rigoureux dans son comportement avec les joueurs. S'il ne sait pas répondre aux questions (n'oubliez jamais qu'un joueur se repose énormément sur son agent au quotidien), s'il est difficilement joignable ou s'il donne l'impression de s'éparpiller, il aura peu de chances de gagner la confiance des joueurs et donc, moins d'opportunités d'étoffer son porte-feuilles.

5 – LA CINQUIEME ET ULTIME QUALITE D'UN AGENT SPORTIF, LA DISCRETION.

« Pour vivre heureux, vivons cachés », dit le célèbre dicton. C'est vrai aussi pour les agents. Rien ne vous empêche d'avoir des journalistes dans votre cercle de relations, il est même plutôt conseillé de bien s'entendre avec certains d'entre eux. En revanche, s'exposer médiatiquement, parler de soi plutôt que de ses joueurs, ou donner trop d'informations sur son quotidien n'est pas l'activité principale d'un agent sportif. Les agents les plus efficaces sont souvent les moins connus.

On peut évidemment échanger avec les médias, évoquer des contacts entre un joueur et un club, cela permet d'alimenter la rubrique mercato. Mais là aussi, attention à ne pas tomber dans l'excès: un joueur annoncé dans dix clubs différents perd toute crédibilité aux yeux des clubs. Et il est prouvé que les transactions les plus efficaces sont celles qui ont été menées en toute discrétion. **L'agent sportif doit rester dans l'ombre**, c'est mieux pour tout le monde. C'est surtout une part du métier qu'il faut accepter.

ET VOUS, ÊTES-VOUS FAIT POUR LE MÉTIER D'AGENT SPORTIF ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONSEILS DÉVELOPPEMENT

PERSONNEL RELATION AGENT SPORTIF ET

JOUEUR RELATION PROFESSIONNELLE

COMMENT GÉRER L'IMAGE DES JOUEURS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?

S'AMÉLIORER2 COMMENTAIRES



« On dit souvent que le footballeur est déconnecté de la réalité. Ce contact avec le grand public ne peut être que positif. »

L'affaire Serge Aurier est une sortie de route qui ne doit pas balayer d'un revers

de la main les aspects positifs de l'utilisation des réseaux sociaux comme outil de communication pour les sportifs de haut niveau. Chez les footballeurs, le moindre dérapage comme celui de Gregory Van Der Wiel (voir vidéo ci-dessous), prend des proportions parfois délirantes dans un sport ultra-médiatisé. Pour tirer les bénéfices des réseaux sociaux sans tomber dans les pièges tendus par la toile, deux actions sont nécessaires : la prévention, et ce dès le centre de formation, et l'accompagnement par des professionnels.

Dans la carrière d'un joueur, l'image tient une place importante et il est primordial de ne pas négliger cet aspect. Agentfootball.fr vous propose un éclairage sur l'apport inéluctable des réseaux sociaux s'ils sont parfaitement maîtrisés et encadrés.



Morganella Michel

@morgastoss



Je fonsde out les coreen allez sout
vous lebru. Ahahahahahaah
deban zotre

il y a 13 heures

Après s'être incliné face à la Corée du sud, le capitaine de la sélection suisse Michel Morganella a totalement dérapé sur son compte Twitter.

1 – POURQUOI ETRE PRESENT SUR LES RESEAUX SOCIAUX ?

L'impact des réseaux sociaux est tel qu'ils sont devenus incontournables dans la vie de tous les jours. Ce qui vaut pour le grand public vaut aussi pour les sportifs de haut niveau. **Et l'affaire Aurier est une erreur de parcours au cœur d'une toile qui reste plus bénéfique que toxique pour ses utilisateurs.** Personne ne peut obliger un joueur à débarquer sur Twitter ou Instagram, évidemment. Et cela ne sert à rien de le convaincre d'ouvrir un compte s'il n'a pas saisi l'intérêt de la démarche. « *Si c'est pour faire une utilisation non optimisée, cela a peu d'intérêt, confirme **Andrew Fiducia-Stuart, expert en communication. Bien accompagné, un sportif peut faire vivre de belles choses et faire vivre au public des expériences inoubliables en se servant du virtuel pour vendre une expérience humaine intense. À contrario, mal utilisée, l'effet peut-être contre productif pour l'image de l'athlète.*** »

Sébastien Bellencontre a lancé l'agence 4Sucess en juin 2012. Son premier client, **Anthony Réveillère**, avait 33 ans à l'époque et ne s'intéressait pas vraiment aux réseaux sociaux. Alors, comment convaincre un joueur qu'il faut s'y mettre, non pas pour faire comme tout le monde mais, paradoxalement, pour se démarquer des autres ? « *L'un des axes est de créer un lien direct avec les fans et c'est un aspect non négligeable à une époque où le monde du football apparaît renfermé sur lui-même, explique-t-il. On dit souvent que le footballeur est déconnecté de la réalité. Ce contact avec le grand public ne peut être que positif. Ensuite, c'est un moyen de communication sans filtre journalistique, qui permet de s'exprimer directement et ainsi rétablir la vérité ou apporter des précisions si besoin. Enfin, ces deux axes entraînent un troisième : le business. **Les réseaux sociaux sont devenus un nouvel outil marketing dont le but est de monétiser son activité digitale.*** »

2 – COMMENT PREVENIR PLUTOT QUE GUERIR ?

Tout ce que l'on vient d'évoquer n'est vrai que si l'utilisation des réseaux sociaux comme outil de communication est entièrement maîtrisée. Ce qui a fait plonger Serge Aurier, c'est d'abord un manque de lucidité et de connaissance face à la fonction d'une application comme PériScope, qui retransmet des images en direct sur Twitter (lire l'article : [Affaire Aurier, comment gérer l'entourage d'un joueur](#)).

Jean-Michel Vandamme, directeur adjoint général du Losc, détaille dans les colonnes de France Football : « *C'est comme un marteau, ça peut être un fantastique outil de travail mais de l'autre côté, vous pouvez fracasser la tête d'un mec* ». Face à ce constat, un club comme Lille accompagne ses jeunes joueurs quelques heures par an, dans son cursus de formation. Il y a quelques mois de cela, l'un d'entre eux a été convoqué et recadré pour une série de tweets gênants sur sa vie privée. « *Il est de notre devoir d'anticiper, d'accompagner et de prévenir plutôt que de guérir*, poursuit Vandamme. *On ne règlera pas tout mais on essaiera de limiter certaines choses* ».

De la prévention dès le centre de formation, cela paraît inéluctable. Ensuite, c'est sans doute aux agents que revient le rôle de conseiller les joueurs sur l'utilisation des réseaux sociaux et à l'agence de communication de prévenir le sportifs de risques et pièges des réseaux sociaux. **Mais pour cela, faire appel à des professionnels permet d'éviter de faire des erreurs et de tomber dans certains pièges.**

Mise à jour au 11 mars 2016 : D'après les informations du [Mundo Deportivo](#), les dirigeants du FC Barcelone auraient demandé Arturo Canales, agent de Gerard Piqué d'encadrer les interventions de son protégé sur Periscope afin qu'il ne dérape pas face aux multiples questions sur l'application. Le club catalan aurait fait une demande à la Ligue, afin qu'elle mette en place une réglementation spécifique à l'influence des réseaux sociaux sur la vie des footballeurs.

« On sait que le public n'est pas dupe mais notre priorité est d'être le plus authentique possible à condition que le sportif participe également au contenu en prenant la parole ».

3 – POURQUOI SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR DES PROS ?

Il n'y a pas de doute à avoir sur la nécessité de se faire accompagner par des professionnels. **C'est le seul moyen pour tirer profit des réseaux sociaux et éviter tous les pièges qui se présentent.** Le footballeur est sur le terrain, l'agent sportif gère la carrière sportive du joueur, aucun des deux n'est formé pour gérer les réseaux sociaux, que ce soit en cas de « crise » ou simplement pour optimiser l'utilisation de ces outils au quotidien. La surveillance ne doit jamais être relâchée, c'est un métier à part entière qui nécessite des compétences spécifiques.

Mais le choix du professionnel est évidemment important. Comme partout, il y a les bons et les mauvais. « *Attention à ceux qui travaillent dans leur intérêt et non celui du joueur*, prévient **Andrew Fiducia-Stuart**. *On ne parle pas d'un produit mais d'une personne physique avec tous les éléments émotionnels que cela implique* ».

L'agence devra donc travailler la personnalité du joueur afin de ne pas tromper le public. Un joueur comme **Raphaël Varane**, par exemple, a souvent été raillé pour ses tweets trop lisses. Mais cela ne doit pas être généralisé. « *Ça sonne faux si la ligne éditoriale n'est pas en adéquation avec le sportif ni la cible, il faut accrocher et divertir tout en humanisant le compte du joueur* », précise encore Andrew. « *On travaille avec le joueur pour être proche de sa personnalité et coller à son image, indique Sébastien Bellencontre. On sait que le public n'est pas dupe mais notre priorité est d'être le plus authentique possible* ».

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Et vous, que pensez-vous des réseaux sociaux ? Les footballeurs sont-ils assez accompagnés sur les réseaux sociaux ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

AGENCE DE COMMUNICATION AGENT DE JOUEUR DÉRAPAGES

DE JOUEURS GESTION DE

L'IMAGE LOSC MARKETING PERISCOPE RÉSEAUX

SOCIAUX SERGE AURIER TWITTER

10 CONSEILS POUR BIEN CHOISIR SON COSTUME

[S'AMÉLIORER UN COMMENTAIRE](#)



« Bien choisir son costume donne aux hommes une prestance et une crédibilité nécessaires dans le monde professionnel. »

On ne va pas se mentir, le costume-cravate, c'est la tenue ultra chic et glamour.

L'arme fatale, même, n'ayons pas peur des mots. C'est le level au-dessus du casual wear ([lire l'article](#)). Un homme en costume fait fondre les femmes mais donne surtout aux hommes une prestance et une crédibilité nécessaires dans le monde professionnel. **Vous aurez lors de votre parcours d'agent de joueurs de football des rendez-vous importants. Que ce soit avec des présidents de club, des entraîneurs, des équipementiers ou lors de cérémonies de gala.** C'est la tenue qui aura le meilleur effet sur vos interlocuteurs. A une condition, tout de même, et pas des moindres : il faut bien choisir son costume et bien le porter. Hé oui le costume, c'est tout un art que nous allons vous enseigner.

Vous craignez de ne ressembler à rien, vous avez peur de rater l'effet escompté et de vous retrouver mal à l'aise et sans aucune confiance en vous ? Pas de panique. **Agentfootball.fr a sélectionné pour vous dix conseils à appliquer (et sans négociation possible !) pour bien choisir son costume et ne passer à côté d'aucun détail. Vous verrez, rien n'est compliqué, il suffit de faire les bons choix.**



Un concentré de nos conseils en une image. Pas mal, non ?

1 – LA VESTE A LA BONNE TAILLE

S'il ne fallait retenir qu'une seule règle, ce serait celle-là : bannissez le costume trop large ! C'est l'erreur fatale, vraiment. Autant sortir en pyjama, l'effet sera le même. La veste, de préférence cintrée, doit donc épouser les épaules, pas les bras. Les revers fins sont plus modernes, les larges sont plus classiques. A vous de trancher. A l'arrière, une double fente correspondra mieux à toutes les morphologies et donnera une allure plus stylée que la simple. Avec un seul bouton, la veste sera résolument plus moderne, avec deux ou trois boutons, plus formelle. Par contre, celui du bas devra obligatoirement être déboutonné. Toujours.

2 – LE PANTALON PAS TROP AMPLE

Comme la veste, il ne doit pas être trop ample. Mais pas trop moulé non plus, ce n'est pas un jean ! **La coupe du pantalon doit souligner votre corps sans le desservir.** On évite aussi

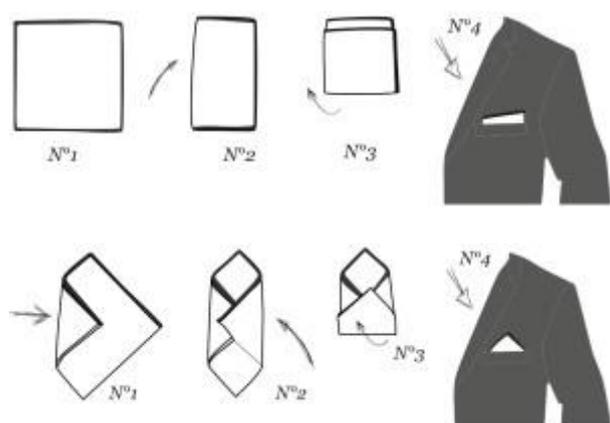
qu'il soit trop long en bas, cela casserait tout l'équilibre de votre tenue. Faites-vous conseiller pour l'ourlet en cas de besoin.

3 – LA CHEMISE ET SON LISERE

Elle doit être de couleur unie de préférence. Le blanc, le rose et le bleu ciel sont des grands classiques mais l'effet est garanti. Les motifs ne sont pas interdits si vous avez l'œil averti. Mais, avouons-le, le risque de faire le mauvais choix est grand. Attention à la faute de goût. **Sous la veste, les manches doivent impérativement dépasser d'un centimètre et demi environ.** Le liseré de la chemise fait partie de l'équilibre de la silhouette, ne le négligez surtout pas.

4 – LA POCLETTE, LE GRAIN DE FOLIE

Contrairement aux idées reçues, la pochette n'est pas vieux jeu. Loin de là. **Elle apporte une touche de style et le petit grain de folie que vous n'auriez pas osé.** En revanche, le motif et le tissu ne doivent pas être identiques à ceux de la cravate.



**« Bien choisir son costume
c'est ne négliger aucun détail.
Alors continuons ... »**

5 – LA CEINTURE, FINE ET EN CUIR

Si vous n'avez que la grosse ceinture de jean, aussi stylée ou chère soit-elle, vous êtes hors-sujet. **La ceinture d'un costume doit être étroite, en cuir, et si possible de la même couleur que les chaussures.** Jusqu'ici, tout va bien ?

6 – LA CRAVATE, TOUT UN ART

Bon à savoir : la largeur de la cravate doit correspondre à la largeur du revers. Vous répondrez ainsi plus facilement à la question « cravate fine ou large ? ». On ne fait pas toujours ce qu'on

veut... **Niveau couleur, elle doit être plus sombre que la chemise, et ce point n'est pas négociable.** Enfin, la pointe doit tomber juste au-dessus de la ceinture.

7 – LES CHAUSSETTES, MODE D'EMPLOI

Elles peuvent être bleu marine mais en optant pour le noir, vous ne prenez aucun risque. Assurez-vous qu'elles soient assez hautes pour qu'on ne voit pas vos mollets apparaître une fois assis. **Évidemment, interdiction formelle de porter des chaussettes blanches !**

8 – LES CHAUSSURES, FINES ET ELEGANTES

Des chaussures noires s'accorderont à toutes les couleurs de costume (noir, gris clair, gris anthracite, bleu marine). Les marrons aussi, sauf avec un costume noir. **Évitez surtout les grosses chaussures qui vont alourdir votre style et déséquilibrer la silhouette.** Elles doivent être fines, y compris la semelle, à bouts arrondis ou pointus selon vos goûts.

9 – LES ACCESSOIRES, QUELS ACCESSOIRES ?

Ça va mieux en le disant : quand on porte le costume, on ne se balade pas avec un sac à dos ou tout autre accessoire aussi déroutant. Une belle montre (on évite les coloris flashy, merci d'avance) viendra compléter votre look et affirmer votre virilité.

10 – L'ALLURE, A NE PAS NEGLIGER !

Sur ce point, on ne peut pas faire grand-chose pour vous, c'est à vous de jouer. **Mais quand on porte le costume, on est obligé d'avoir un peu d'allure sinon c'est retour à la case départ.** Les épaules larges, le buste relevé, le regard droit devant et on marche avec prestance, du moins on essaye. Vous y êtes ?

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Pour vos rendez-vous importants, désormais, sortez l'arme fatale et dégainez le costume-cravate ! Cet article vous a-t-il convaincu sur l'art de bien choisir son costume ? Ou vous avez testé nos conseils et vous souhaitez nous en faire part ? [Laissez nous un commentaire ci-dessous.](#)

CONFIANCE EN SOI CONSEILS COSTUME STYLE

NOS CONSEILS POUR SÉDUIRE LA FAMILLE D'UN ESPOIR DU FOOTBALL

S'AMÉLIORER0 COMMENTAIRE



« Vous devez inverser la tendance, leur donner envie de travailler avec vous, et personne d'autre. »

V

ous avez décroché un entretien avec les parents d'un jeune joueur que vous considérez comme un espoir du football mais vous avez peur de rater votre rendez-vous, de ne pas être assez convaincant pour les persuader de travailler avec vous ? Ou vous avez besoin de conseils pour être plus pertinent et améliorer l'efficacité de vos rendez-vous ?

Agentfootball.fr a suivi un agent français expérimenté, détenteur de la licence depuis plus de dix ans, reconnu dans le milieu pour son sérieux et son intégrité, pour une opération séduction en bonne et due forme. Un rendez-vous particulièrement intéressant qui nous permet aujourd'hui de vous livrer les conseils et les méthodes d'un vrai professionnel pour séduire la famille d'un espoir du football.

Article à lire également : [Agent sportif & look, l'art d'être chic sans costume.](#)

1 – PARLER SURTOUT DES INTERETS DE L'ENFANT QUE VOUS CONSIDEREZ COMME UN ESPOIR DU FOOTBALL

Durant tout l'entretien, n'oubliez jamais que c'est l'intérêt du joueur qui prime. C'est uniquement pour cela que vous êtes assis aujourd'hui avec ses parents. En résumé, **évitez de trop parler de vous**, ce n'est pas ce qui les intéresse. Même si, entre deux, il faut savoir vous « vendre ». Mais faites-le avec subtilité, en gardant en tête que cela ne doit durer que quelques minutes. Proportionnellement, **vous devez parler à 80% de leur enfant et à 20% de vous.**

La majorité du temps, donc, mettez en valeur le joueur et la carrière qui l'attend si ses parents suivent vos conseils. Parlez-leur de ses futurs revenus (les siens, pas les vôtres !), l'argent ne doit pas être un tabou. Au contraire, vous devez cerner si ce paramètre peut leur faire prendre les mauvaises décisions.

L'environnement familial, son parcours à l'école, comment il perçoit le foot aujourd'hui à son âge : est-ce une contrainte, un plaisir, une compétition, son avenir ? **Prenez toutes les informations sur le joueur et intéressez-vous aux réponses, évidemment.**

2 – ÉTABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC LES PARENTS

Avec un joueur mineur, vous savez qu'**aucun revenu ne sera possible avant sa majorité.** Vous avez donc, généralement, entre deux et trois ans pour nouer un lien avec la famille, un lien tellement solide que les parents n'iront pas voir ailleurs au moment de signer son premier contrat pro ou de négocier son premier transfert. L'idéal est de **développer une amitié** avec le papa (le plus souvent, puisque les mamans sont moins impliquées, sauf Mme Rabiot). Et si vous avez pu être **recommandé par un tiers**, c'est encore mieux, vous avez déjà fait la moitié du chemin !

Ensuite, balayez les « on-dit ». Le papa s'inquiète : « *Parfois, dans les clubs, si vous ne prenez pas tel ou tel agent, votre gamin ne joue plus* ». ça arrive mais pas partout (heureusement). Rassurez-le en revenant toujours à son fils : « *Votre fils est réel un espoir du*

football avec une réelle marge de progression intéressante ou alors il n'est pas bon. Point. Pour les reste, il y a toujours des solutions ». **La patience, par exemple, est une arme fatale dans le monde du foot mais peu de joueurs parviennent à se l'imposer.**

Et puis bien sûr, si vous décidez de travailler ensemble, vous allez passer du temps avec eux, multiplier les visites et passer quelques week-ends sur les terrains pour voir jouer le gamin en U16 ou U17. **Un travail de longue haleine** mais si cet espoir du football est le futur Raphaël Varane, le jeu en vaut la chandelle. Non ? D'autant qu'au fil du temps cette relation évoluera, alors n'hésitez pas à vous référer à notre précédent article (**La relation agent sportif et joueur**).

3 – ÊTRE EN POSITION DE FORCE

Ce n'est pas vous qui cherchez à séduire les parents, ce sont eux qui vont insister pour que vous vous occupiez de la carrière de leur petit protégé. Hé oui, mettez-vous bien ça en tête. Vous n'êtes pas là pour vendre des panneaux solaires (surtout si vous êtes à Lille...) ni pour vanter les bienfaits d'une mutuelle. Bref, vous n'êtes pas un commercial en quête de clients.

Vous devez inverser la tendance, leur donner envie de travailler avec vous, et personne d'autre. Ils doivent se rendre compte qu'ils ont trouvé la bonne personne et qu'il est inutile de démarcher d'autres agents. Une phrase magique ? *« En travaillant avec moi, vous me trouverez bon par rapport aux autres ».*

N'oubliez pas d'expliquer en quelques mots comment vous travaillez alors **évitez de dire que vous avez 50 joueurs** sous le coude dont 10 espoir du football et que vous envoyez vos adjoints gérer les dossiers les moins importants, cela va de soi. **Parlez de vos joueurs actuels, de ceux que vous avez gérés, de ce que vous faites pour eux au quotidien.**

Et n'hésitez pas à exposer des cas concrets, afin qu'ils soient confrontés à la réalité du monde pro. Le but n'étant pas de les effrayer mais de leur prouver qu'en vous confiant les intérêts sportifs de leur enfant, il sera entre de bonnes mains.

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Alors, cet article vous permet-il d'y voir plus clair sur la manière d'aborder un entretien avec la famille d'un jeune joueur ? Avez-vous une méthode différente, un argument à ajouter ? Ou vous avez testé nos conseils et vous souhaitez nous en faire part ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEUR ESPOIR DU FOOTBALL FAMILLE DU

JOUEUR RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR

5 LIVRES POUR COMPRENDRE LE FOOTBALL BUSINESS !

[S'AMÉLIORER UN COMMENTAIRE](#)



« Une immersion au sein du football business où Heidi Blake et Jonathan Calvert révèlent comment Mohamed bin Hammam a acheté la coupe du Monde au Qatar »

Le football, objet de toutes les convoitises. Ou quand le sport le plus populaire

devient un tel empire financier qu'il dirige le monde. Vous l'aurez compris, on ne vous propose pas ici une liste de bouquins pour comprendre la règle du hors-jeu ou les différentes tactiques à mettre en place sur le terrain mais celle du football business. Depuis longtemps, le football n'est plus seulement un jeu de quartier ou une discipline du plaisir.

Le football est devenu un business à part entière, qui a entraîné son lot de tricheries, d'abus et d'escroquerie. Dans la liste des livres proposés pour mieux comprendre le football actuel, vous aurez la preuve formelle que le dirigeant majeur de la plus haute institution est mouillé jusqu'au cou dans des histoires de corruption.

Vous pourrez aussi découvrir des sujets plus légers décrivant les moeurs parfois surprenantes (du moins pour les non-initiés) des footballeurs, à travers l'autobiographie de Sir Alex Ferguson, qui décrit au passage trois décennies de football anglais (un régal!), ainsi que le fameux récit du « footballeur masqué ». Et pour terminer, un ouvrage très intéressant sur le marketing sportif, un paramètre devenu inéluctable dans le foot.

Que vous découvriez le monde du foot ou pas, vous serez intéressé par ces ouvrages. La puissance financière du football est telle qu'on ne mesure sans doute pas encore sa portée réelle. Agentfootball.fr a sélectionné pour vous cinq livres à ne pas manquer et à dévorer sans modération sur le thématique du football business.

Le complot qatari, l'enquête à l'origine des arrestations récentes à la FIFA.

1 – L'HOMME QUI ACHETA UNE COUPE DU MONDE

(Heidi Blake et Jonathan Calvert, éditions Hugo Sport)

Comment le Qatar a-t-il pu remporter l'organisation de la coupe du Monde 2022 ? Comment un si petit pays, au climat si peu propice (plus de 50°C en été... on réfléchit donc à jouer en hiver) et aussi dénué de culture du football que d'infrastructures pour le pratiquer, avait-il pu convaincre les votants du comité exécutif de la FIFA ? Ces questions ont peut-être (sans doute) trouvé une réponse. Dans une enquête ultra-pointue – couronnée dans les catégories Investigation of the Year et Sports Journalists of the Year aux British Journalism Awards -, Heidi Blake et Jonathan Calvert, journalistes d'investigation au Sunday Times, révèlent

comment **Mohamed bin Hammam**, président de la confédération asiatique de football, a tout simplement acheté la coupe du Monde au Qatar, de nombreux documents à l'appui. Un livre passionnant qui nous emmène dans les coulisses de la FIFA, au coeur de laquelle le rôle de Sepp Blatter prend une autre dimension. C'est d'ailleurs cette enquête qui est l'origine des récentes arrestations à la FIFA. Un véritable polar à lire d'une traite; et dont on ne sort pas indemne.

2 – LA FACE CACHEE DU FOOT BUSINESS

(Jérôme Jessel et Patrick Mendelewitsch, éditions Flammarion)

Le football business est souvent décrié pour tous les superlatifs qu'il entraîne avec lui. Mais ils sont finalement nombreux à vivre largement des revenus générés par le sport le plus populaire au monde. **Transferts suspects, corruption, blanchiment d'argent...** de Londres à Moscou, en passant l'Amérique du Sud. Sans tomber dans les clichés, Jérôme Jessel, journaliste, et Patrick Mendelewitsch, agent de joueurs, ont souhaité établir un état des lieux sans concession du paradis fiscal que représente le foot et par la même occasion, de tous ceux qui en profitent au passage. On y parle de l'OM, de Chelsea, de Bernard Tapie... Rien de bien surprenant, avouons-le. Mais cela permet de découvrir -ou redécouvrir- et surtout sourire face aux vices du monde footballistique. Glaçant.

La 4^e de couverture :

Cet ouvrage révèle que la FIFA et Al-Qūida peuvent avoir les mêmes mécènes : qu'un patron emblématique d'un club français est également propriétaire d'un site de paris en ligne où sont engagés les matchs de sa propre équipe.

Pour la première fois, une enquête dissèque le roman noir de l'OM et décrit sans concession les dessous des transferts dans les grands clubs mondiaux. Une foire aux joueurs qui pèse plus lourd que la course aux trophées (...).

Un monde régi par des comportements mafieux (...). Un monde qui, grâce à la l'intrigante bienveillance des instances et des fédérations, vit au-dessus des lois.

3 – LE FOOTBALLEUR MASQUE

(Anonyme, éditions Hugo Sport)

Pour ceux qui n'ont jamais été en immersion dans le monde du foot, l'ouvrage a de quoi surprendre. Pour les connaisseurs, c'est juste une confirmation écrite des mœurs footballistiques qu'ils rencontrent au quotidien. Les plus beaux clichés, les plus belles rumeurs du monde du foot compilées dans un témoignage écrit sous couvert d'anonymat, tel était l'objectif du footballeur masqué. **Querelles d'égos, scandales, dessous- de-table, agents surpuissants, escort-girls et soirées privées...** Tout y passe.

Sauf qu'en réalité, le footballeur masqué a vite été démasqué. Dans le microcosme du football français, une carrière ne ressemble à aucune autre et les observateurs ont vite fait de remonter le fil pour trouver qui est à l'origine de ces révélations. Bref, la version française semble plus friable que celle parue de l'autre côté de la manche, où on cherche encore à démasquer le footballeur romancier.

Parmi les éléments troublants, révélés par *Libération* : un passage sur les jeux vidéo où le footballeur masqué détaille un épisode de vestiaire et les mots d'un entraîneur en Russie. Exactement la même anecdote que celle racontée (en Turquie) par un certain Édouard Cissé dans une chronique du 10 février 2012 sur le site Rue89...

4 – MY AUTOBIOGRAPHY

(Alex Ferguson, éditions Hodder & Stoughton)

C'est une auto-biographie digne de ce nom. Pas soupe au lait pour un sou, bien au contraire. Alex Ferguson n'a pas opté pour la langue de bois, **chacun en prend pour son grade. David**

Beckham, Wayne Rooney, Ruud Van Nistelrooy... Même Franck Lampard et Steven Gerrard n'en sortent pas indemnes. La carrière de Ferguson retracée dans un seul et même livre, ce sont aussi trente années de football anglais, d'histoires dont le foot a le secret, de règlements de compte et autres tapages médiatiques. Un ouvrage emblématique pour un entraîneur charismatique.

Extrait :

“David Beckham pensait qu’il était plus important qu’Alex Ferguson”

Il est tombé amoureux de Victoria, et ça a tout changé. Il n’a pas saisi sa chance de devenir un joueur au sommet du sommet. Il a commencé à prendre des décisions qui ne l’ont pas aidé à devenir ce type de joueur. Ça m’a déçu. Il n’y avait pas d’animosité entre nous, juste de la déception pour moi. C’est le seul joueur que j’ai entraîné qui a choisi d’être célèbre, qui en a fait sa mission en dehors du terrain. J’avais envie de lui dire : “Mais qu’est-ce que tu es en train de faire, fils ?” A la seconde où un joueur se pense plus grand que le manager du club, il doit partir. Et David pensait qu’il était plus important qu’Alex Ferguson. Il n’y a aucun doute à ce sujet dans mon esprit. C’est dommage, parce qu’il aurait pu devenir une des plus grandes légendes du club.



(Lionel Maltese et Jean-Philippe Danglade, éditions Dunod)

Pour mieux connaître et surtout comprendre les stratégies marketing mises en œuvre autour de grands clubs comme le Paris Saint-Germain ou le Rugby Club Toulonnais, d'événements tels que le Vendée Globe, et de stades modernes à l'image de l'O2 Arena de Londres.

Cet ouvrage, destiné aussi bien aux étudiants qu'aux pros du marketing, **décrypte les usages et tendances marketing tels qu'ils sont pratiqués dans le sport business**. Management des marques sportives, expérience du consommateur, développement des services qui lui sont proposés dans les enceintes sportives, parrainages sportifs et relations publiques etc... Tous les domaines sont abordés dans ce livre bien écrit et bien structuré pour mieux aborder les stratégies de marketing sportif, devenu incontournables dans le sport moderne, le foot en tête comme toujours.

QU'AVEZ-VOUS PENSÉ DE CES LECTURES ?

L'un des livres vous a-t-il plus marqué que les autres ? Avez-vous d'autres livres à recommander et nous faire partager ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

CORRUPTIONEDOUARD CISSÉFIFAFOOTBALL

BUSINESSFOOTBALLEUR MASQUÉLITTÉRATUREMARKETING

DU SPORTMARKETING SPORTIFOATAR 2022SEPP

BLATTERSIR ALEX FERGUSON

AGENT SPORTIF & LOOK, L'ART D'ÊTRE CHIC SANS COSTUME.

S'AMÉLIORER2 COMMENTAIRES



« Un agent sportif représente son joueur, il parle et négocie en son nom ... inutile de préciser que son allure générale est primordiale »

L'essentiel de la mission d'un agent de joueur repose sur la représentation. Du

premier rendez-vous à la prolongation de contrat, en passant par le premier contrat pro et la revalorisation salariale, **l'agent sportif représente son joueur de football et parle et négocie en son nom**. Inutile de préciser qu'une fois ce constat posé, **l'allure générale d'un agent sportif est primordiale**. Au premier coup d'œil, les interlocuteurs ont déjà visualisé et jugé la personne qui se présente face à eux.

Alors en tant qu'agent sportif, comment faire bonne impression dès la première seconde si on n'est pas adepte du saint costume ? Un agent de joueur de football peut-il avoir l'air chic sans être obligé de porter le tout-puissant costume-cravate ? Oui, évidemment. Vous ne voyez pas comment ?

Suivez-nous, agentfootball.fr, le site de référence dédié au métier d'agent sportif, a quelques conseils à partager avec ceux qui craignent de ressembler à un pingouin mal fagoté...

Porter le costume trois-pièces n'est pas donné à tout le monde, choisissez le style qui vous convient !

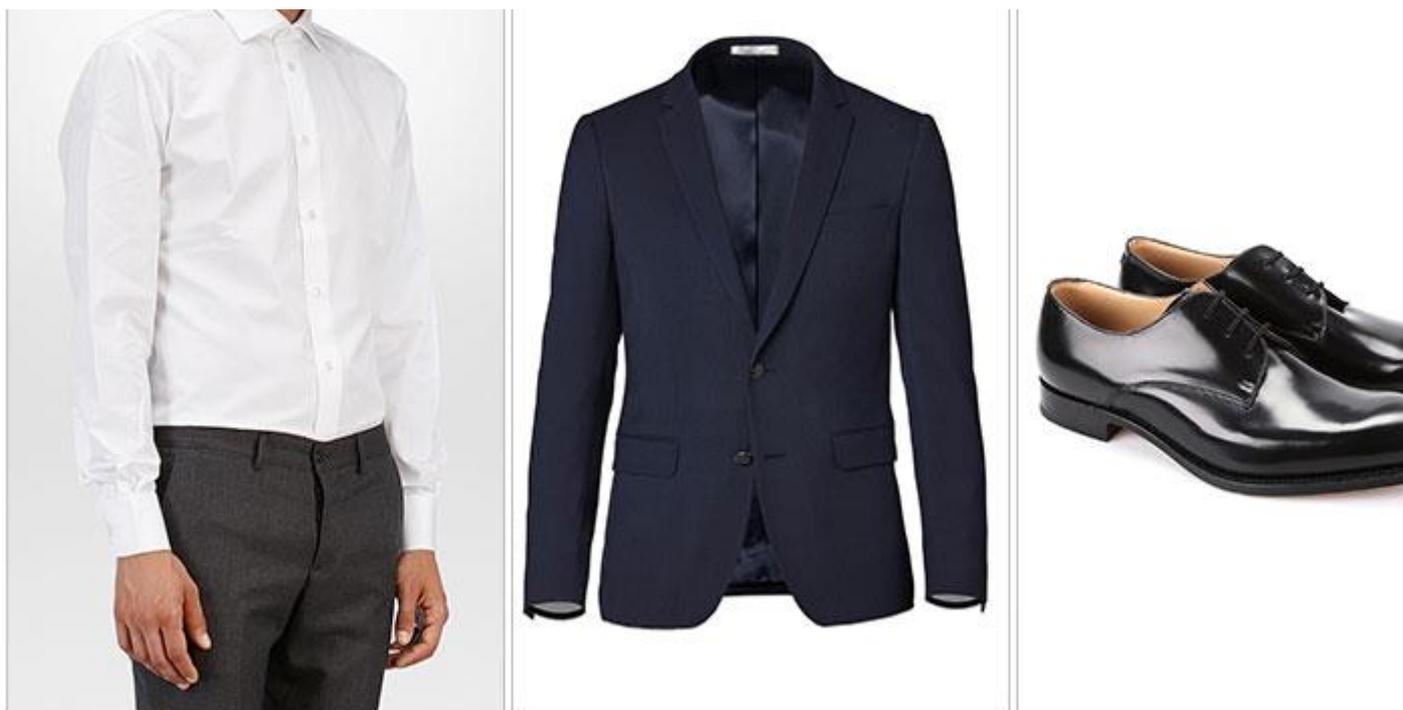
1 – CHIC = « ELEGANT ET DISTINGUE »

Commençons par un aparté sur la terminologie. Que signifie le mot « chic » ? Un coup d'œil au Larousse (ou à Google, comme on veut, mais avouons que le bon vieux Larousse est plus digne de confiance) et voilà la définition telle qu'on la connaît dans la langue française : élégant et distingué. **Il est évident que l'élégance n'est pas innée et que la tenue vestimentaire ne changera rien si vous ne faites pas d'efforts dans votre allure générale**. On dit que l'habit ne fait pas le moine, mais un peu quand même. Donc dans la plupart des cas, **qui dit élégance, dit costume-cravate, le top du top en matière d'habillement masculin**. La crème des crèmes étant le trois-pièces, le seul vêtement capable de vous sublimer un homme, de lui donner une autre dimension, en deux temps, trois mouvements. Mais bon, là c'est le Graal suprême. Mais surtout, le porter n'est pas donné à tout le monde. On oublie donc cette option,

sauf si on s'appelle David Beckham. Pour rentrer plus en détail sur les subtilités et l'art de porter le costume, lisez notre article entièrement consacré à ce sujet. Bref. Reprenons.

2 – LES SECRETS DU « CASUAL WEAR »

Non, il n'est donc pas nécessaire de se ruier sur un costume hors de prix pour avoir l'air chic. Vraiment pas. Chez agentfootball.fr, on préconise dans un premier temps le « casual wear », la tenue décontractée mais **ultra chic pour un agent sportif**. Et ça marche à tous les coups. Surtout si vous suivez nos conseils et reprenez ces basiques. Avec un **chinode** couleur grise, une **chemise unie** (blanche, bleu ciel, rose...) et le fondamental **blazer** bleu marine, celui que tous les hommes doivent avoir dans leur garde-robes, aucune faute de goût n'est possible. A associer avec des **chaussures de type Derby ou boots** marron ou noires.



De bons basiques, la base de la garde robe d'un agent de joueurs de football.

Le « détail » classe qui peut faire la différence : **une cravate** desserrée, avec le premier bouton de la chemise ouvert. Cette tenue est plutôt simple mais elle vous évitera d'avoir la sensation d'être engoncé dans un costume tout en dégageant une élégance évidente. Atout de taille: on peut, en plus, la décliner pour chaque saison: l'hiver, troquez la chemise pour un pull à col roulé et l'été, pour un tee-shirt col V. Vous y êtes ? C'est parfait.

3 – LE JEAN BRUT, UNE VALEUR SURE

Autre idée : opter pour le jean, qui n'a pas dit son dernier mot. **On peut vous conseiller ce look pour aller en mission « scouting » sur les terrains. On n'a jamais vu un agent sportif arpenter les pelouses le week-end en costume-cravate, chaussures vernies et lunettes de soleil.** Ha, on me souffle dans l'oreillette que certains distribuent leurs cartes de visite dans cet accoutrement... Restez calmes. **Un agent sportif doit faire bonne impression** sans pour autant se déguiser en Men in black. C'est votre crédibilité qui est en jeu.

Donc nous disons : un jean bien taillé, de couleur sombre et sans trous (cela va sans dire), associé à une chemise blanche (propre et surtout repassée !) et un blazer : la combinaison

gagnante. On peut aussi tenter le gilet/cravate pour un look carrément casual mais so chic ! Pour finir, adaptez vos chaussures à l'endroit de votre rendez-vous. Là, on vous laisse faire. On peut aussi vous aider à adapter vos tenues au climat, pour être aussi élégant en été qu'en hiver, à Lille qu'à Marseille, en Russie qu'au Brésil : remplacez le jean par un pantalon en lin sous le soleil et, au contraire, ajoutez un pull uni ou un gilet s'il fait froid.

ALORS, CONVAINCU PAR NOS CONSEILS ?

Vous ne savez pas porter le costume et vous voilà rassuré ? Vous avez d'autres idées, d'autres styles qui font mouche à chaque fois ? Ou pour vous, seul le costume-cravate permet d'être chic et distingué ?

Laissez nous un commentaire ci-dessous.

AGENT DE JOUEURAGENT SPORTIFCASUAL

WEARCONFIANCE EN SOICOSTUMELIFESTYLE

HOMMERELATION PROFESSIONNELLE

PARTAGER SUR

LA RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR : DÉCOUVREZ LES CLÉS DE LA RÉUSSITE !

[S'AMÉLIORER0 COMMENTAIRE](#)



« Comment réussir sa relation agent sportif et joueur ? Un joueur de foot a besoin d'être écouté, conseillé, rassuré par son agent sportif »

Tous les agents sportifs vous le diront : le plus compliqué n'est pas de trouver un

joueur mais de savoir le conserver. Comment nouer une relation agent sportif et joueur qui permette d'inscrire votre collaboration sur la durée ? Comment ne pas perdre de temps en se faisant court-circuiter par un autre agent sportif, qui aurait une meilleure méthode que la vôtre ? Développer une relation aboutie avec son joueur n'est pas évident. Cela nécessite de nouer une amitié avec lui, de gagner la confiance de la famille et surtout, de conserver, tout le temps, une attitude professionnelle irréprochable.

Agentfootball.fr, le site de référence dédié au métier d'agent sportif, vous donne quelques clés pour optimiser la relation agent sportif et joueur et ainsi travailler sur la durée !

Pour développer une relation agent sportif – joueur de confiance avec votre joueur, suivez nos conseils.

1 – UNE RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR SE DOIT D'ÊTRE PROFESSIONNELLE

C'est quand même la base d'une bonne relation agent sportif et joueur. **Un agent sportif doit avant tout être professionnel et son objectif principal doit viser uniquement la carrière sportive de son joueur.** Une relation professionnelle, c'est quoi ? C'est d'abord un cadre à établir, des règles à définir. Pour représenter le joueur auprès des clubs, il faut nécessairement signer un mandat qui vous autorise à le faire. Le joueur refuse catégoriquement ? Inutile d'insister. **Ce n'est pas une question de principe, ni une question de confiance, c'est une question de professionnalisme.**

Ensuite, c'est de l'écoute et de l'échange. Le joueur refuse de signer en Bulgarie ? Il ne comprend pas pourquoi vous n'avez que ce challenge à lui proposer ? **Vous êtes son conseiller donc en tant que son agent sportif, expliquez-lui clairement pourquoi c'est dans son intérêt d'accepter** la proposition et argumentez. Un joueur de foot a besoin d'être orienté dans ses choix, conseillé et il faut parfois expliquer plusieurs fois la même chose car il aussi besoin d'être rassuré. Prendre le temps de l'écouter, c'est primordial. Surtout si ses attentes ne sont pas compatibles avec la réalité – et c'est souvent le cas.

2 – UNE RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR PEUT DEVENIR AMICALE

Vous êtes son agent sportif, vous ne devez pas obligatoirement être son meilleur ami. Mais c'est mieux. Entrer dans l'intimité de son joueur, c'est développer une confiance qui permet de travailler sur le long terme. Quand vous vous occupez des intérêts d'un joueur dès son plus jeune âge, vous allez le voir franchir toutes les étapes de sa carrière mais surtout de sa vie : premier contrat pro, mariage, bébé etc... Tiens, parlons mariage deux secondes. Savez-vous que Cristiano Ronaldo a offert une île à son agent Jorge Mendes pour son mariage ? Pas un service de table ni une paire de draps, mais une île. Imaginez l'intensité de l'amitié entre les deux hommes.

Peut-être qu'un jour, votre joueur vous offrira une île aussi. Mais en attendant, si vous parvenez à devenir l'ami, le confident de votre joueur, c'est forcément un atout non négligeable si un jour, un autre agent le démarché – et ça arrivera ! En général, un joueur qui perce dans le monde des pros a du mal à savoir si les « amis » qui gravitent autour de lui sont là par intérêt ou non. **Entre le joueur et son agent sportif, les intérêts sont communs** : au mieux la carrière pro du joueur se déroule, au plus les deux parties sont satisfaites. Partant de ce principe, il est plus simple de nouer une amitié saine.

3 – UNE RELATION AGENT SPORTIF ET JOUEUR ABOUTIE DEVIENDRA FAMILIALE

C'est évidemment une notion à ne pas négliger, surtout si votre joueur est jeune. Dans tous les cas, même un joueur confirmé s'appuiera toujours sur ses proches pour prendre les meilleures décisions. Conquérir la famille vous permettra d'avoir l'assurance que les parents, frères ou sœurs seront derrière pour le remettre sur le chemin de la raison si jamais votre protégé venait à répondre à l'appel d'un autre agent de joueur. **Dans la plupart des cas, le frère est le premier agent sportif du joueur.** C'est peut-être même lui qui lui a mis un ballon dans les pieds dès son plus jeune âge. Il peut encore avoir une influence de taille sur le joueur tout au fil de sa carrière. Parfois, il peut s'agir d'un oncle qui n'est en fait pas tout à fait oncle mais plutôt un ami de la famille, boucher dans le 18^e arrondissement de Paris, qui plus est. Ça vous rappelle quelque chose ? Avouons-le : la conquête s'annonce déjà plus compliquée dans ce cas précis.

Malheureusement, des tontons Adil ou autres intermédiaires illégaux et pseudos agents sportifs, il y en a encore dans le milieu du foot. L'idée est donc de rentrer dans ce cercle familial, d'y être accueilli comme un élément supplémentaire au bien-être du joueur, au développement positif de sa carrière, et non un concurrent ou une personne dangereuse, juste venue « dépouiller » une famille qui vit souvent aux dépens du petit génie. **La famille doit comprendre l'intérêt de s'appuyer sur un agent sportif licencié** par la Fédération Française de Football et professionnel pour faire évoluer la carrière de leur enfant/frère/neveu. Être apprécié, être reconnu pour son professionnalisme et en plus, avoir l'air sympa et digne de confiance: avec un tel cocktail, vous aurez plus de facilité à développer la relation qui vous lie au joueur. Et donc plus de chances de le garder longtemps sous votre aile.

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Alors, y voyez-vous plus clair dans la manière de développer la relation avec votre joueur ? Avez-vous une méthode différente, un argument à ajouter ? Ou vous avez testé

nos conseils et vous souhaitez nous en faire part ? **Laissez nous un commentaire ci-dessous.**

AGENT DE JOUEUR AMITIÉ JOUEUR CONFIANCE EN

SOI FAMILIER RELATION AGENT SPORTIF ET

JOUEUR RELATION PROFESSIONNELLE

5 CONSEILS POUR VAINCRE SA TIMIDITÉ

[S'AMÉLIORER ZOOM SUR... 3 COMMENTAIRES](#)



« La timidité, c'est cette peur d'aborder un inconnu qui est naturelle mais facilement surmontable ! »

Être agent de joueurs de football, c'est avant tout aller vers les autres et dompter sa timidité. Qu'ils soient joueurs, entraîneurs, préparateurs physiques ou agents, ils ont pour objectif de se créer un réseau et/ou proposer leurs services.

Comment réussir en tant qu'agent de joueurs en étant timide ? Bonne question ! On vous répond !

Des chercheurs ont fait des études assez intéressantes dans le domaine des peurs. **La peur numéro 1 des hommes est bien celle de parler en public, la timidité !** Vous avez peur, vous bégayez, vous tremblez, vous trouvez des excuses pour ne pas aller déranger une personne, et d'un seul coup, la personne à qui vous souhaitiez parler s'en va ! Ouf, vous l'avez échappé belle ! Oui, sauf que vous êtes peut-être passé à coté d'une très belle rencontre et peut-être même d'une opportunité professionnelle. Dommage pour vous. Une fois cet article lu, à vous de saisir chaque opportunité !

Agentfootball.fr, le site de référence dédié au métier d'agent sportif vous distille 3 conseils et 2 techniques pour vaincre votre timidité !

Découvrez 2 techniques ultra-efficaces pour gagner en confiance.

BON A SAVOIR :

1 – JE SUIS TIMIDE, PAS PEUREUX, NUANCE !

Commencez par vous accepter. Ne cherchez pas à **éviter votre timidité**, elle ne ferait qu'augmenter. La timidité est un trait de caractère, inutile de croire que l'on peut devenir quelqu'un d'extraverti du jour au lendemain. Elle est en vous, elle fait partie de vous. **Accepter sa timidité** est donc la première étape. Je suis introverti donc je suis. Mettez-vous bien ça en tête : il n'est pas nécessaire d'être une grande gueule pour être écouté. **N'est pas Mourihno, Ibrahimovic ou Mino Raiola qui veut !** Et ce n'est pas essayant d'impressionner votre joueur, en étant extraverti et maladroit qui plus est, que vous parviendrez à gagner sa confiance.

2 – LES AUTRES NE ME JUGENT PAS

Chassez les pensées négatives ! Raisonner en négatif, ça veut dire partir déjà perdant. Monter sur le ring en pensant que vous allez vous faire massacrer. Vous présenter à un examen en vous répétant que vous allez échouer. Cet autre agent, ce recruteur ou ce directeur sportif ne sont pas forcément plus brillants que vous. Mettez vous ça dans la tête ! C'est la manière dont les timides perçoivent la plupart des gens. **Or, dans une relation, ce qui est le plus**

intéressant, c'est la rencontre et pas nécessairement le contenu des échanges. Il arrive que des affinités ne se créent jamais avec certaines personnes. Il faut avoir confiance en soi. **Arrêtez de croire que votre interlocuteur vous juge à chacune de vos phrases, chacun de vos gestes...** D'ailleurs, cessez de penser que l'on vous juge, tout court. Pour vous en persuader, inversez la tendance et scrutez de près le comportement des gens. Vous verrez que les autres ne passent pas leur temps à juger tout ce qui bouge..

3 – OBJECTIF PROFILING

La proposition va vous faire sourire : préparez vos rendez-vous. Évidemment, vous n'imaginez pas honorer un rendez-vous sans en avoir préparé le contenu. Certes. Nous vous conseillons ici d'aller un peu plus dans votre préparation : imaginez le déroulé complet de la rencontre. Enfilez votre costume-cravate et c'est parti ! Comment va réagir ce joueur à cette idée ? Et cet entraîneur à celle-là ? Imaginez toutes les réponses possibles afin de ne jamais être pris au dépourvu. **Le « plus » : écrivez vos idées principales sur un document propre et élaboré, que vous pourrez garder près de vous sans passez pour un tête-en-l'air.** Ainsi avec vos idées sous les yeux, vous risquez moins de perdre le fil de la discussion. **Gagner en assurance vous permettra là encore de vaincre votre timidité.**

« Découvrez 2 techniques ultra-efficaces ! »

– ACTION, C'EST A VOUS !

Lancez-vous ! **Parlez à 3 inconnus (hors football) par jours pendant 2 semaines et faites en sorte que chaque dialogue dure plus de 5 minutes.** Vous devrez placer dans les discussions :

- *votre prénom*
- *demander celui de votre interlocuteur*
- *dire que vous êtes ou souhaitez devenir agent de joueurs de football*
- *faire une blague pour détendre l'atmosphère et faire sourire votre interlocuteur*

Corrigez-vous au fur et à mesure des rencontres, personne ne le fera à votre place. Cela commence par des petits défis. Dans la rue ou en soirée, abordez des gens, entamez une discussion, bref franchissez le pas en dehors du cadre du boulot. Ainsi vous n'avez rien à perdre, vous ne connaissez pas ces personnes. La pression sera moindre et vous serez beaucoup plus à-même de « prendre des risques ». **Ainsi, au bord des terrains, vous aurez l'habitude de parler à des inconnus.**

– VISUALISEZ VOTRE REUSSITE ET MINIMISER L'ECHEC

Alors comment faire pour ne plus avoir peur d'aborder une personne ? Tout d'abord vous devez commencer par **minimiser l'idée même que cette personne ne soit pas intéressée par votre conversation ou n'ait pas de temps à vous accorder.** C'est ce que l'on appelle un râteau. Qu'est-ce que c'est un râteau ? Ce n'est rien, si ce n'est un passage obligé lorsqu'on cherche à étendre son cercle social et professionnel. Tout les agents de joueurs confirmés vous le diront : *« On s'est pris tellement de râteaux par les clubs, les joueurs, les présidents et instances qu'on pourrait ouvrir un Jardiland ».* Et c'est évident. **Même les meilleurs ont pris des vents**, des tornades tellement ces rejets étaient violents ! Mais vous savez quoi? **Ça fait partie du jeu**, et surtout : on n'en meurt pas ! Biologiquement, votre peur s'explique,

c'est risquer d'être ridicule, et de vous sentir embarrassé si « ça » se savait. Si vous prenez un râteau publiquement, ce n'est pas la fin du monde, ça arrive à tout le monde alors gardez ça en tête quand vous abordez une personne.

« Le râteau est un passage obligé lorsqu'on cherche à étendre son cercle social et professionnel. »

À RETENIR

La seule exigence que vous devez avoir est de calibrer vos propos et savoir tenir un fil de discussion selon votre interlocuteur, tout en le mettant en valeur. Une fois que vous aurez fait ce travail logique sur vous-même, vous vous rendrez compte que la peur d'aborder est naturelle mais facilement surmontable.

Vous avez eu un déclic un jour pour vous aidez à vaincre votre timidité ? Vous avez une astuce à partager pour surmonter votre timidité ? [Laissez nous un commentaire ci-dessous.](#)

AGENT DE JOUEUR CONFIANCE EN

SOI CONSEILS DÉVELOPPEMENT

PERSONNEL LIBRAHIMOVIC MINO RAIOLA MOURIHN NOTIMIDITÉ

LE MÉTIER D'AGENT

MEDIA TRAINING : LA NOUVELLE COMMUNICATION SPORTIVE

LE MÉTIER D'AGENT UN COMMENTAIRE



« Un joueur capable de maîtriser sa gestuelle et son phrasé en interview permettra au club pour lequel il joue de disposer d'un ambassadeur de choix auprès des médias ».

Le media training est devenu un atout majeur pour les joueurs qui souhaitent

développer leur communication, ou tout simplement la maîtriser. Tout le monde a encore en tête les déboires récents de Serge Aurier sur les réseaux sociaux, ou les interviews peu maîtrisées de joueurs visiblement perdus devant la caméra. Dans un marché des transferts où l'image que renvoient les joueurs fait partie intégrante de la négociation d'un contrat, le media training se positionne comme un nouvel enjeu massif de la communication des joueurs de football.



Le media training permet aux sportifs d'optimiser leur communication. Un atout pour eux mais aussi pour les clubs qu'ils représentent.

1 – MEDIA TRAINING, POUR QUOI FAIRE ?

L'objectif d'un media training réussi pour le joueur est simple : véhiculer une image positive auprès du public, mais aussi des clubs, qui développent un intérêt croissant pour les joueurs à la communication soignée. **Ainsi, un joueur capable de maîtriser sa gestuelle et son phrasé en interview permettra au club pour lequel il joue de disposer d'un ambassadeur de choix auprès des médias.** De plus, le joueur marquera l'esprit du public en se distinguant du cliché trop souvent répandu des joueurs incapables de s'exprimer correctement. À l'heure du sport business et du tout-marketing, cela représente pour les joueurs comme pour les clubs une potentielle manne financière non-négligeable.

L'image du footballeur du XXIème siècle peut être bankable si elle est positive, mais aussi désastreuse lorsqu'elle est négative. Par exemple, un joueur ingérable en interview ne sachant pas maîtriser ses émotions à l'égard de ses coéquipiers peut très vite perdre le soutien du vestiaire et nuire à sa propre situation sportive.

C'est la raison pour laquelle **de nombreux footballeurs professionnels font désormais appel à des agences de communication.** Citons le cas de Youssef Ait Bennasser, prêté lors du mercato estival 2017 à Caen par Monaco, qui a fait appel aux services de l'Agence STO, basée à Lyon, afin d'optimiser sa communication. Joueur à fort potentiel, il est indispensable pour lui de disposer d'une communication adaptée qui accompagne sa progression sportive. L'agence conseille également un joueur au profil différent : Dimitri Foulquier, prêté cette saison par Watford à Strasbourg. Après plusieurs années passées à l'étranger (Espagne, Angleterre), il s'agit pour lui de gagner en notoriété en France afin de faire évoluer son image de façon positive dans l'Hexagone. Ainsi, à chaque situation sportive peut correspondre un media training différent. Le tout pour le conseiller du joueur, qu'il soit son communicant ou son agent, est de fournir à chacun des sportifs un conseil personnalisé adéquat.

«L'image du footballeur du XXIème siècle peut être bankable si elle est positive, mais aussi désastreuse lorsqu'elle est négative. »



Un nouvel aspect du media training est apparu ces dernières années : la communication sur les réseaux sociaux

2 – RESEAUX SOCIAUX : LA NOUVELLE DONNE DU MEDIA TRAINING

Impossible de parler de media training sans évoquer la place prépondérante qu'ont pris les réseaux sociaux dans la communication des joueurs. Un pan entier de leur image dépend désormais de leur activité sur Facebook, Instagram et Twitter. Pour eux, il s'agit d'adapter leur communication en fonction de l'outil concerné. En cela, être assisté par un professionnel du media training permet de s'adapter au mieux. Ainsi, Instagram est un média qui fait la part belle au contenu dit « positif ». **Une vidéo d'entraînement avec les coéquipiers, une photo dans l'avion lors d'un déplacement pour un match. Les utilisateurs raffolent de ce type de contenu qui leur fait partager au quotidien la vie du footballeur.** Twitter en revanche permet l'interpellation. Les sportifs peuvent réagir aux publications d'autres sportifs, ou à celle de leur communauté de fans. Sur Facebook, les joueurs peuvent informer leurs abonnés sur l'évolution de leur carrière, ou partager leur point de vue sur l'actualité du club.

Il ne suffit pas d'être jeune et connecté comme la majeure partie des sportifs de haut niveau pour être pertinent sur les réseaux sociaux. Gaëlle Laurent a créé son agence de communication, Eleven Agency, dans l'optique d'aider les joueurs à maîtriser des supports numériques plus complexes qu'en apparence. La première des missions de conseil consiste en un rôle de connaissance des « social medias », afin d'éviter les bourdes aux conséquences fâcheuses pour les joueurs. Savoir que l'application Periscope filme en direct ou qu'un tweet une fois posté est gravé dans le marbre par toutes les captures d'écrans faites par les internautes... **Un joueur de football réunissant autour de son nom une communauté importante, il est important pour lui de comprendre l'impact que peut avoir son activité sur les réseaux sociaux.** Aussi, avant même de parler plus-value marketing, un bon conseil media training doit mettre en garde les sportifs concernant l'utilisation des nouvelles technologies de communication.

3 – MEDIA TRAINING, OR NOT MEDIA TRAINING ?

Il est évident que le media training prend de plus en plus place dans le conseil auprès des sportifs de haut niveau. **La question sous-jacente est la suivante : le media training est-il en train d'uniformiser la communication sportive ?** Au vu de certaines interviews en zone mixte à la sortie des matchs, la question est légitime. Les réponses sont parfois vides de sens, et répétées à la chaîne. « L'important c'est les trois points », « On va continuer à travailler », « Prenons les matchs les uns après les autres »... Autant d'expressions utilisées mille et une fois, qui ne veulent plus rien dire. De nombreuses voix s'élèvent pour dénoncer les conseillers en communication qui confisqueraient la parole des sportifs.

Pour autant, ce constat ce semble pas être exact. **Tous les sportifs ne sont pas des communicants nés. Mieux vaut pour eux ré-utiliser des phrases éculées plutôt que de faire une sortie non-maîtrisée qui pourra leur nuire comme à l'image de leur employeur.** De même, avoir un conseiller en media training à ses côtés permet au joueur de se rassurer, et d'être concentré sur l'essentiel, à savoir ses performances sur le rectangle vert, ballon au pied. On ne peut enfin négliger l'aspect marketing du media training. À terme, un joueur à la communication décalée et assumée ou systématiquement positif sur Instagram ou Facebook peut voir son parti pris de communication devenir source de revenus publicitaires.

À lire également « Parler espagnol pour optimiser son activité d'agent »

À lire également « Réseau international : l'arme de Nikola Dermanovic »

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENCE DE COMMUNICATION AGENT DE

JOUEURS INTERVIEW MARKETING DU SPORT MARKETING

SPORTIF MERCATO

MERCATO : LA GUERRE DES AGENTS SPORTIFS

LE MÉTIER D'AGENT UN COMMENTAIRE



« Tu vois les agents sportifs quand ça va mal et dans l'accompagnement d'une carrière ... pas sur un one-shot ».

En période de mercato, le rôle des agents sportifs est évidemment primordial.

Tous ont leurs propres méthodes de travail. Certains sont présents dans les médias, d'autres préfèrent travailler dans l'ombre. Et puis, sur le fonctionnement des transferts en eux-mêmes, la aussi cela change d'un agent de joueur à un autre.

Entre ceux qui travaillent pour établir un vrai plan de carrière à leurs joueurs et ceux qui préfèrent miser sur des « one shot », parfois les deux en même temps, le monde des agents sportifs est divisé. Qui sont les bons, qui sont les mauvais ? Pourquoi les méthodes de travail diffèrent-elles ? « Pour résumer, les bons agents de footballeurs sont rares mais il faut arrêter de les prendre pour des faiseurs de miracle. Cela ne peut qu'encourager la spéculation et la déresponsabilisation des joueurs et de l'individu plus généralement », confie Romain Molina, journaliste auteur du livre « *Galères Football Club* », qui a rencontré de nombreux joueurs en difficulté, parfois à cause de leur « agent ».

Mercato Guirassy à Cologne, ça se complique

Alors qu'il était en très bonne voie, le transfert de Sehrou Guirassy à Cologne a pris du plomb dans l'aile ces dernières heures. « Toutes les conditions n'ont pas été réunies », explique le représentant du joueur, Frédéric Payet. Plusieurs quotidiens faisaient état ce jeudi d'imbroglios entre plusieurs intermédiaires. Lille espérait récupérer dans l'affaire 5 millions d'euros et des bonus. N.D.

1

—

LE

DANGER

DES « PROCHES »

On pointe souvent du doigt les « agents sportifs », sans préciser s'ils sont détenteurs de la licence FFF, ou de simples intermédiaires dont l'activité est illégale en France mais qui on ne sait par qu'elle miracle exercent néanmoins. La faute aux instances, aux clubs ou aux joueurs et à leurs familles ? Ils utilisent le plus souvent un prête-nom pour pouvoir encaisser les commissions. Il est assez fréquent de retrouver les intermédiaires dans l'entourage des joueurs, des proches ou de la famille. Romain Molina confirme: *« La plus grosse plaie du football, c'est la misère humaine. Je crois beaucoup au génie humain, au fait que nous pouvons agir avec bonté. Mais dès que l'argent, la vanité et le pouvoir se greffent à l'Homme, on retrouve plus sa misère, son horreur. Tous les proches, ou prétendus proches des joueurs, qui suçotent le sang et les pensées... J'ai une saine horreur de tout ça. Les pseudos attachés de presse, les mecs fumant du shit à longueur de journée et s'improvisant agent car il est l'ami du cousin du joueur sur fond pseudo-communautariste... Qu'est-ce qu'on peut être abominable. L'agent, le vrai, ce n'est pas ça. Même si, attention, on a de plus en plus de communautarisme dans la profession aussi. Récemment, j'entendais un agent faire son recrutement sur le fait qu'il était « noir et musulman ». Mais ce n'est pas le football le responsable pour le coup, il est otage d'une dégénérescence sociétale ».*

« Il faut arrêter de prendre les (bons) agents sportifs pour des faiseurs de miracle »



Le transfert du Lillois Sehrou Guirassy à Cologne est retardé en raison d'« imbroglios entre plusieurs agents sportifs / intermédiaires ».

2 – UN VRAI PLAN DE CARRIERE

Comment distinguer un agent de footballeur licencié par la Fédération Française de Football qui a choisi ce métier pour s'occuper de la carrière de ses joueurs d'un agent qui n'est là que pour encaisser les commissions sur des one-shots ? Dans un article récent paru dans *France Football*, on apprend que le transfert du Lillois Sehrou Guirassy à Cologne est retardé en raison d'« imbroglios entre plusieurs intermédiaires ». Dans certains cas, des agents sportifs, qui ne s'occupent pas du joueur, sont mandatés par les clubs parce qu'ils sont

en mesure de vendre ou faire venir un joueur rapidement. L'agent sportif officiel se retrouve alors hors-course. Éthique bafouée, métier souillé, et c'est l'image du football qui souffre dans son ensemble. C'est là que les problèmes commencent et rendent les transferts beaucoup plus compliqués que prévu.

« Le boulot d'agent de joueur est souvent délicat, admet Romain Molina. Il y a de vrais bons agents sportifs qui ne font pas seulement de la spéculation boursière avec les joueurs et les clubs, évidemment. De toute façon, tu vois le bon agent quand ça va mal et dans l'accompagnement d'une carrière, pas sur un coup one-shot. Quelle structure mettre en place avec le joueur ? Quel plan de carrière ? Comment parvenir à le faire progresser ? Ce n'est pas « allons au bras de fer » comme beaucoup, ce qui ruine la réputation de l'agent sportif et du joueur.

Enfin, c'est un joyeux tohu-bohu pour moi et ce que je regrette, c'est de voir la toute-puissance de certains grâce à la presse. Quand tu vois les « infos » sortir, les commissions données à tel ou tel mec. Quel scandale. Ça me fait penser à Christophe Hutteau disant dans une lettre que des joueurs de l'est, notamment de Biélorussie, étaient prêts à toucher moins en jouant en France. Les mecs étaient à 1 000 euros par mois limite et n'étaient même pas des bons joueurs de leur championnat. Cela n'a pas empêché certains médias de faire des portraits laudatifs d'eux, ce qui a entraîné d'autres reprises et la curiosité des clubs. ».

À lire également « L'art de gérer une pépite comme Ousmane Dembelé ».

À lire également « Un agent doit-être un super grand frère ! » Mathieu Bideau – Responsable recrutement du FC Nantes.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF DÉRIVES DU FOOTBALL FAMILLE FAUX

AGENTS DE JOUEURS FOOTBALL

BUSINESS INTERMÉDIAIRES INTERVIEW MERCAT O TRANSFERT

S

COMPRENDRE ET NÉGOCIER « LA PRIME À LA SIGNATURE » ?

LE MÉTIER D'AGENT COMMENTAIRE



« On sait qu'on peut se permettre de taper haut sur la prime à la signature puisque le club n'a pas à payer le transfert du joueur ». Un agent licencié FFF

En pleine période de mercato, on en entend parler tous les jours : la

fameuse « **prime à la signature** ». Au départ réservée aux joueurs en fin de contrat, elle fait aujourd'hui partie intégrante d'un transfert. Tous les joueurs qui s'engagent pour un club sont susceptibles de toucher cette prime, il leur suffit d'avoir un agent sportif doué en matière de négociation. Certaines sommes sont même parfois astronomiques.

Alors, comment bien négocier la prime à la signature de votre joueur ? Agentfootball.fr fait le point sur la prime à la signature, cette variante d'un contrat de footballeur professionnel, qui peut parfois avoir autant d'importance que le salaire lui-même.



A Lille, lorsque Salomon Kalou arrive en juin 2012, il est libre de tout contrat. Le club ne pouvant s'aligner sur les salaires proposés en Angleterre, il propose au joueur une prime à la signature.

1 – LE JOUEUR EN FIN DE CONTRAT

C'est le cas le plus simple pour un agent de joueurs de football. **Son joueur est en fin de contrat, il est libre de s'engager avec le club de son choix, sans que ce dernier n'ait à payer d'indemnités de transfert.** Sans cette charge à supporter, le club acheteur possède une marge de manœuvre qui permet à l'agent sportif de négocier une prime à la signature plus élevée.

Concrètement, cette prime est une somme brute, imposable qui apparaît sur la fiche de paye du mois où elle est versée. « *Dans ce genre de cas, les dirigeants savent que le montant de la prime à la signature va vite entrer en considération dans la discussion*, explique un agent sportif licencié en France depuis plusieurs années. *Et nous, on sait qu'on peut se permettre de taper haut puisque le club n'a pas à payer le transfert du joueur* ».

Selon les cas, les clubs peuvent s'arranger avec le joueur pour la verser en plusieurs fois. Ou optent pour un « arrangement » avec l'agent du joueur : la prime au joueur d'abord, la commission pour l'agent sportif plus tard, en échange de bons procédés. « *Un ou deux clubs*

ont déjà essayé de me proposer ce type d'arrangement, poursuit notre agent de footballeur qui préfère conserver l'anonymat. En change d'un délai pour le versement de la commission, ils m'ont promis de bonnes relations avec eux, en clair de pouvoir placer plusieurs joueurs par la suite. Je n'ai jamais accepté, je tiens à mon intégrité ».

2 – LA PRIME EN COMPLEMENT DE SALAIRE ANNUEL

Pour les joueurs qui ne sont pas en fin de contrat, la prime à la signature n'est pas pour autant oubliée. Aujourd'hui, on estime qu'accepter de jouer dans un club peut être (doit être) récompensé par quelques milliers d'euros.

La aussi, il existe plusieurs façons de l'honorer. Certains clubs préfèrent réduire la proposition salariale pour alléger ses charges mensuelles et ajouter une prime à la signature en complément, qui peut être versée à divers moments de l'année. C'est un procédé assez fréquent.

A Lille par exemple, lorsque l'Ivoirien Salomon Kalou arrive de Chelsea en juin 2012, il est libre de tout contrat. Le club nordiste ne pouvant s'aligner sur le type de salaires proposés en Angleterre, propose au joueur une prime de plus d'un million d'euros par an, versée chaque année début septembre. Avec un salaire estimé à 3 millions par an, Kalou touchait donc un total de 4 millions, soit une charge annuelle d'environ 6,8 millions d'euros pour le club lillois.

Autre exemple: Cristiano Ronaldo aurait touché 10 millions d'euros en arrivant au Real Madrid en 2009 alors que le club espagnol avait déjà payé à Manchester United une indemnité de transfert de 94 millions d'euros pour sa venue...

3 – QUEL POURCENTAGE POUR L'AGENT SPORTIF ?

La prime à la signature fait partie du montant total du transfert, salaires, commissions et frais administratifs inclus. Le pourcentage qui revient à l'agent de footballeurs est donc négocié en amont avec le joueur. **En France, il est plafonné à 10% du montant annuel du salaire du joueur, prime à la signature incluse.** Cette règle est valable uniquement en France.

L'article 20 du règlement des agents de joueurs édités par la FIFA, stipule que:

1. La rémunération d'un agent de joueurs mandaté par un joueur sera fonction du salaire de base brut annuel du joueur stipulé dans le contrat de travail, y compris la prime à la signature négociée par l'agent. Elle sera calculée hors prestations supplémentaires telles que voiture et logement de fonction, primes de matches et/ou toute autre prime et avantage non garantis.
2. L'agent de joueurs et le joueur déterminent à l'avance, d'un commun accord, la rémunération forfaitaire, qui peut consister en un paiement unique au début de la période de validité du contrat de travail négocié par l'agent pour le joueur ou en un décompte annuel à chaque fin d'année contractuelle.

LA RELATION RECRUTEUR DE FOOTBALL / AGENT DE JOUEUR

LE MÉTIER D'AGENT7 COMMENTAIRES



© Samuel Coulon

« Les agents de joueurs qui voient à long terme, qui parlent sportif et qui aiment faire un suivi efficace sont très utiles pour les clubs ». Matthieu Bideau

Quelles sont les relations entre un recruteur de football et un agent

sportif ? Pourquoi et comment les deux doivent-ils s'entendre ? Comment développer son relationnel avec un recruteur pour placer ses joueurs dans le club en question ?

Matthieu Bideau, responsable du recrutement au FC Nantes, vient de publier un ouvrage *Je veux devenir footballeur professionnel* (éditions Amphora, co-écrit avec Laurent Mommeja). De nombreux (et excellents) conseils y sont distillés pour tout comprendre des rouages du foot pro. Il décrit et développe ici les relations particulières entre les recruteurs et les agents, sans langue de bois ni tabou.

Pour vous aider à y voir encore plus clair sur les coulisses du foot, Agentfootball.fr a aussi interrogé un recruteur de football en poste à temps plein dans un club de Ligue 1 depuis une dizaine d'années. Pour mieux comprendre les ficelles du métier.



Matthieu Bideau (ici à droite) responsable du recrutement du FC Nantes et auteur de l'ouvrage « Je Veux Devenir Footballeur Professionnel » en compagnie Samuel Moutoussamy.

1 – LES DIFFERENCES ENTRE UN RECRUTEUR DE FOOTBALL ET UN AGENT DE JOUEUR

Les deux se croisent souvent sur les terrains, échangent, peuvent nouer une relation particulière mais ne font pas le même métier. Ils sont pourtant les deux pierres angulaires de la carrière d'un jeune joueur. Le recruteur travaille pour un club, il est missionné et rémunéré pour détecter les talents ou repérer les meilleurs joueurs au poste qui nécessite un recrutement.

L'agent sportif, lui, effectue aussi ce travail de « *scouting* » mais dans un autre but : gérer et optimiser la carrière du joueur, l'emmener le plus haut possible pour capitaliser dessus. « *La différence entre les deux ? Le recruteur pense à son club et l'agent à son porte-monnaie* », nous confie un recruteur de Ligue 1. C'est un résumé certes succinct mais néanmoins réaliste. Et cela n'empêche pas les deux métiers d'entretenir des relations parfois privilégiées.

Matthieu Bideau admet que les clubs orientent parfois les jeunes joueurs vers des agents de footballeurs en qui ils ont confiance plutôt que les voir dans les mains d'intermédiaires peu scrupuleux : « *Vous pouvez « placer » un jeune avec un agent sportif parce que vous pensez que ce dernier sera un super conseiller pour le même et sa famille. Et ce sans avoir d'avoir d'arrière-pensées financières. Cela arrive très souvent ! Mais dans ce cas, personne n'y croit et commence à raconter tout et n'importe quoi. J'ai subis cela très longtemps... Le tout est de ne pas devenir l'agent déguisé du joueur et donc de passer tout son temps à cette gestion de carrière* ».

Peut-il y avoir conflit d'intérêt entre les deux ? « *Non, aucun, assure Bideau. Le métier de recruteur est un super tremplin pour s'immerger dans la bulle football, manger du terrain, se créer un réseau, pour basculer à un moment donné avec un jeune prometteur en tant qu'agent sportif. Je connais très bien Oualid Tanazefi avec qui j'ai commencé à l'époque en région parisienne. Lui pour Le Havre, moi pour Nantes. Sa trajectoire va en appeler d'autres. Personnellement je pense qu'il n'a rien volé à personne* ».

« Les agents avec qui je m'entends bien sont ceux qui connaissent le football ». Un recruteur de Ligue 1



Qu'il soit nommé superviseur, informateur ou encore scout, le recruteur de football est un des rouages essentiel d'un club de football.

2 – LA RELATION RECRUTEUR / AGENT DE JOUEUR

Le foot est une affaire de réseau, vous l'aurez compris. **Recruteurs de football et agents sportifs ont donc intérêt à rester en contact, l'échange entre les deux est nécessaire au quotidien.** Mais comme dans tous les domaines, il faut savoir faire le tri et ne conserver que ceux qui peuvent vous apporter quelque chose de concret. « *Les agents sportifs avec qui je m'entends bien sont ceux qui connaissent le football. 95% d'entre eux proposent des joueurs de niveau de Ligue 2 à un club de première partie de tableau de Ligue 1... Avec ceux-là, la relation existe une minute. Après, je ne leur réponds plus* », raconte notre recruteur de Ligue 1.

Matthieu Bideau ne nie pas que la relation entre un recruteur et un agent de footballeur peut dépasser le cadre professionnel : « *On peut être ami avec des agents sportifs. J'ai en tête au moins 3 agents de joueurs avec qui j'aime passer du temps et avec qui je pourrais partir en vacances sans problèmes* ». On imagine déjà certaines réactions à la lecture de cette phrase. « *Le problème est que quand vous travaillez dans un club de foot, tout est mal interprété, confirme Matthieu Bideau. J'ai entendu des choses sur moi... Vous pensez que j'aurais pris la plume si je me gavais sur le dos des joueurs ? Certaines pratiques ou croyances ne nous facilitent pas la tâche* ».

Ne nions pas l'évidence : oui, certains responsables de recrutement ou de centre de formation encaissent des commissions sur les transferts. Mais ce n'est pas illégal et cela peut même ajouté en avenant au contrat du joueur. Bref, ne pas généraliser, au même titre que le rôle des agents sportifs. Matthieu Bideau confirme : « *Les agents de joueurs qui voient à long terme, qui parlent sportif et qui aiment faire un suivi efficace sont très utiles pour les clubs. On s'en sert souvent pour booster, recadrer, prévenir, anticiper... Il y en a de très bons ! Certains ne pensent qu'à l'argent et ne parlent que d'argent... ça, c'est insupportable* ».

3 – LES CONSEILS POUR LES FUTURS AGENTS DE JOUEURS

Réussir votre relationnel avec les clubs, en particulier les responsables du recrutement, est une donnée essentielle. Ce sont eux qui vous ouvriront les portes pour placer un joueur, puis deux, puis trois... Subir un refus pour un joueur ne veut pas dire que vous ne pourrez jamais plus travailler ensemble. **C'est un travail de longue haleine, qu'il ne faut surtout pas galvauder pour une histoire d'égo ou la soif d'argent.** « *Certains agents sportifs, lorsqu'ils ont un refus du recruteur pour un de leur joueur, essaient de le proposer au coach d'une autre manière, explique notre recruteur de Ligue 1. Mais comme il y a des échanges en interne, ils passent encore plus pour des incompetents* ». Ou comment réduire à néant sa réputation en une leçon.

Et comme on l'a évoqué plus haut dans la relation entre agent de joueurs et recruteur de football, il faut évidemment qu'une confiance s'instaure. **Cela passe par la crédibilité et le professionnalisme de l'agent.** La chance ne passe souvent qu'une seule fois, si vous ratez le premier contact, la suite peut vite devenir compliquée. Notre recruteur poursuit : « *Le pire, c'est qu'il y a des agents sportifs qui ont des mandats sur la France pour des joueurs étrangers qu'ils ne connaissent même pas ! On m'a déjà proposé un milieu défensif alors que c'était un excentré ou un latéral gauche alors qu'il jouait à droite...* ».

RÉUSSIR LA LICENCE D'AGENT SPORTIF EN MISANT SUR L'AUTO-DISCIPLINE !

LE MÉTIER D'AGENT3 COMMENTAIRES



« Le contenu demandé à la licence d'agent sportif est loin d'être insurmontable, il faut juste définir ses priorités. J'avais déjà fait un peu de droit donc tout ne m'était pas

étranger. » *Guillaume aspirant agent de joueurs.*

« **P**our réussir la licence d'agent sportif, il faut être calé en droit » : c'est

généralement de cette façon que l'on résume le contenu de l'examen. Ce n'est pas (tout à fait) vrai. D'abord, il ne faut pas être issu d'une filière juridique pour y arriver. Même si quelques années de droit vous feront forcément gagner du temps sur les autres, ce n'est en aucun cas un gage de réussite.

Une bonne organisation, conjuguée à votre détermination et votre envie de réussir, est la seule bonne option pour passer les deux épreuves avec succès. Et ça tombe bien, puisqu'elle ne requiert ni compétences ni prérequis particuliers. **Être organisé est donné à tout le monde, il suffit de s'en tenir à ce que l'on dit et ce, dans le temps imparti.** Cela s'appelle l'auto-discipline. Et ça marche !

Agentfootball.fr vous délivre quelques conseils pour vous préparer au concours de la licence d'agent sportif FFF, avec l'aide de Guillaume, qui, à 26 ans, a brillamment réussi la première épreuve, dite « générale » de l'examen d'agent de joueurs de football.



Comme Guillaume, réussissez votre licence d'agent sportif en misant sur la motivation, les efforts personnels et l'autodiscipline.

1 – JE ME FIXE DES OBJECTIFS

On l'a déjà rappelé à plusieurs reprises : une licence d'agent sportif enregistrée à la Fédération Française de Football est indispensable pour exercer en France mais ce n'est pas elle qui va vous faire travailler. L'obtenir est donc une obligation mais « ce n'est absolument pas une finalité en soi », constate Guillaume, déterminé à devenir agent de footballeurs. « C'est donc plus compliqué de se fixer des objectifs dans ce contexte-là. Mais c'est indispensable pour avancer dans le bon sens ».

Le premier objectif de notre étudiant a donc été de contourner un double obstacle : « Je n'avais malheureusement pas le temps d'intégrer un institut de formation, qui reste cependant, je trouve, la meilleure façon de réussir. J'ai réussi à me procurer le programme à réviser et je

me suis donné 4 mois pour être prêt à passer la première épreuve de l'examen, avec des révisions quotidiennes ».

Petit rappel du programme qui attend les apprentis agents sportifs : *droit des assurances (assurance responsabilité civile professionnelle, individuelle accident, garantie, exclusion, franchise), droit fiscal (impôt sur le revenu, sur les sociétés, la TVA, régime d'imposition, taxe professionnelle etc...), droit des sociétés (différents types de sociétés, difficultés des entreprises, redressement/liquidation judiciaire etc...), droit des associations (loi 1901, organisation et fonctionnement des associations, droits à l'image et au nom), droit du sport (code du sport, dispositions du code du sport relatives au dopage, agents sportifs, paris sportifs etc...)*. Pas de quoi chômer !

« Je révisais même mes cours en faisant mon jogging. Rien de tel pour la motivation et mes priorités étaient toujours respectées ».

2 – JE DEFINIS MES PRIORITES

Si vous lisez ce deuxième conseil, c'est que le programme de droit que nous venons de vous rappeler, là comme ça au passage, ne vous a pas (encore) découragé. « Comme tout le monde je pense, découvrir un fichier de plus de 1500 pages avec des termes juridiques m'a un peu perturbé, raconte Guillaume. Mais j'avais déjà fait un peu de droit au cours de ma licence d'économie donc tout ne m'était pas étranger. Et c'est loin d'être insurmontable, il faut juste définir ses priorités ».

Pour Guillaume, il a fallu trouver une façon de préparer l'examen tout en travaillant. « J'ai trouvé un job d'animateur sportif pour des stages de foot, qui m'ont occupé du lundi au samedi de 7h à 23h. Pas une raison pour laisser tomber pour autant... Je m'en tenais à 1h de travail par jour ».

Vous trouvez que c'est peu ? **Il vaut pourtant mieux une heure intense de travail par jour que trois heures sans réelle efficacité.** Guillaume vous donne même un petit plus : « Je révisais même mes cours en faisant mon jogging. Rien de tel pour la motivation et mes priorités étaient toujours respectées ».

3 – JE PLANIFIE MON TRAVAIL

Comme Guillaume, qui s'est donné 4 mois de révisions avant de passer la première épreuve de l'examen, faites-vous un planning qui tienne compte de toutes les composantes juridiques que nous avons listées ci-dessus. **Écrivez les choses que vous avez à faire et le temps dont vous aurez besoin pour y parvenir.**

C'est la meilleure façon de progresser et de visualiser l'avancée de votre travail. Sans cette organisation, le programme vous paraîtra insurmontable alors qu'il reste accessible aux étudiants qui s'en donnent les moyens.

Et, évidemment, tenez-vous en à ce planning, sans jamais reporter une tâche à une date ultérieure. Car vous trouverez toujours une bonne raison de procrastiner. Sauf que cela restera une simple excuse, qui vous empêchera d'atteindre vos objectifs.

A lire également : « Avec ce que je connaissais déjà cela m'a permis d'obtenir ma licence d'agent sportif » Merwan Bouzeghoub, agent sportif licencié en 2015.

Alors, cet article vous aide-t-il à y voir plus clair sur l'organisation et l'auto-discipline à mettre en place pour espérer passer la licence FFF avec succès ? Comme le rappelle Guillaume, une bonne préparation est indispensable, n'hésitez pas à vous renseigner sur les organismes de préparation à l'examen.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF DEVENIR AGENT SPORTIF LICENCE D'AGENT

SPORTIF FFF

« LA LICENCE D'AGENT SPORTIF ET LE RÉSEAU VONT DE PAIR » MERWAN BOUZEGHOUB

[LE MÉTIER D'AGENTZOOM SUR...2 COMMENTAIRES](#)



**« Avec ce que je connaissais
déjà cela m'a permis d'obtenir
ma licence d'agent sportif »
Merwan Bouzeghoub**

Merwan Bouzgehoub est devenu agent sportif presque par vocation. De

formation juridique à la base, sous la coupe d'une famille calée en foot et en droit, il a trouvé la voie plutôt évidente. A 24 ans, il a déjà la licence d'agent sportif nécessaire pour exercer et n'a pas tardé à briller dans son domaine : quelques semaines à peine après avoir obtenu le précieux sésame, il a signé son premier transfert !

Agent indépendant, Merwan espère se développer et se faire un nom dans le milieu. Il travaille déjà avec plusieurs collaborateurs sur le territoire français et vient d'attaquer le marché anglais avec de bons contacts sur place. **Pour agentfootball.fr, il décrit son parcours, sa passion du foot, l'obtention de sa licence d'agent sportif et explique comment contourner les obstacles qui peuvent se présenter sur le chemin des nouveaux agents.**



Le Grenoblois Fargues Hugo en compagnie de Merwan Bouzgehoub.

– À QUEL AGE ET POURQUOI AVEZ-VOUS DECIDE DE DEVENIR AGENT DE JOUEURS DE FOOT ?

« J'avais une vingtaine d'années, un profil plutôt commercial et j'avais prévu d'intégrer une école de commerce. Finalement, ça ne s'est pas fait comme ça et j'ai opté pour un parcours juridique. Après, le foot, je baigne dedans depuis tout petit. J'ai joué à un échelon intéressant, mon père est entraîneur et j'ai côtoyé pas mal de joueurs qui jouent aujourd'hui à un bon niveau. J'ai commencé à en conseiller certains et ils m'ont dit que je faisais ça plutôt bien. Avec mon cursus juridique, et soutenu par une tante avocate, j'ai pensé que devenir agent sportif était pour moi une suite logique. Je trouvais l'alchimie plutôt bonne ».

– VOUS ETIEZ DONC DEJA DANS LE GIRON DU FOOT AVANT DE VOUS LANCER... CELA VOUS PARAIT-IL INEVITABLE POUR QUELQU'UN QUI AMBITIONNE DE DEVENIR AGENT DE FOOTBALLEURS ?

« En tout cas, ça m'a beaucoup aidé. *Je suis issu d'une famille de « footeux »*, j'y joue depuis que j'ai 4 ans. Le foot a été le socle de mon ambition. Aujourd'hui, quand je conseille un joueur, je suis en mesure de l'orienter sur tout le domaine juridique, sur sa carrière pro bien

sûr, mais je peux aussi parler ballon avec lui. Je sais ce qu'il ressent après une défaite, en cas de blessure, quand il est sur le banc... Je peux ressentir les choses comme lui et pour moi, c'est un gros avantage ».

– FAUT-IL ETRE NECESSAIREMENT CALE EN DROIT POUR OBTENIR LA LICENCE D'AGENT SPORTIF ?

« Oui, c'est une certitude. On n'a pas besoin d'avoir étudié le droit avant mais au moment de préparer l'examen d'agent sportif, c'est obligatoire de s'y mettre à fond. C'est du droit tous azimuts, ce n'est pas forcément du droit qui se rapporte au joueur. Le jour de l'examen, vous pouvez tomber sur n'importe quoi : droit du travail, des impôts, des sociétés, des associations etc... C'est un peu la loterie, il faut tout connaître ».

– QUELLE FORMATION AVEZ-VOUS CHOISIE POUR PREPARER CET EXAMEN ?

« J'avais ma licence de droit et ma tante avocate pour m'aider. *J'ai opté pour l'EAJF* (École des Agents de Joueurs de Football) pour bénéficier d'une formation cadrée, uniquement basée sur le métier d'agent de joueur. Les intervenants ont de l'expérience et du vécu dans ce milieu, ils nous inculquent des méthodes concrètes. Avec ce que je connaissais déjà dans le domaine sportif et juridique, *cela m'a permis de passer l'examen avec succès et d'obtenir ma licence d'agent sportif* ».

« *Avec un discours bien huilé, on peut être convaincant* ».

– CONCRETEMENT, CELA REPRESENTE BEAUCOUP DE TRAVAIL POUR REUSSIR ?

« Bien sûr. Quand j'ai commencé à préparer l'examen, j'ai arrêté de travailler par ailleurs. J'avais mis de l'argent de côté et je me suis concentré là-dessus. *Sur la période d'octobre à avril, je n'ai fait que ça*. J'avais un double objectif : préparer l'examen mais aussi développer mon réseau avec les clubs et entretenir les contacts déjà existants. Parce qu'obtenir la licence d'agent sportif sans réseau, ça ne sert pas à grand-chose. Les deux vont de pair ».

– LES CANDIDATS AU METIER D'AGENT DE JOUEURS DE FOOTBALL SONT ALERTES SUR LA PATIENCE NECESSAIRE AVANT DE GAGNER LEUR VIE ; CELA NE VOUS A PAS FREINE DANS VOTRE OBJECTIF ?

« Non, cela ne m'a pas découragé. J'ai passé ma licence d'agent sportif assez jeune, je savais que cela prendrait du temps mais j'avais quelques années devant moi. *Je suis quelqu'un d'ambitieux et de dynamique*. Ça passe d'abord par du bon travail et je mets tout en œuvre pour y arriver ».



Merwan Bouzeghoub en compagnie de l'entraîneur Christophe Galtier lors d'une conférence à l'EAJF.

– COMMENT UN AGENT FAIT-IL POUR CONVAINCRE DES JOUEURS/CLUBS A SES DEBUTS ?

« Cela passe par le réseau, qu'il faut donc construire en amont, et les recommandations. L'idéal est de pouvoir être recommandé par d'autres joueurs ou des connaissances. Et puis, *il faut y aller au culot*. Les clubs m'ont vite fait confiance car en face d'eux, ils voient un interlocuteur sérieux, réfléchi et posé qui connaît son métier, certains viennent même directement vers moi dorénavant pour me faire connaître leurs besoins en recrutement. J'ai aussi convaincu un joueur qui joue en équipe de France chez les jeunes en lui expliquant que, contrairement à son ancien agent, qui paraissait occupé, je pourrai m'occuper de lui en étant vraiment à ses cotés, en lui proposant un réel plan de carrière et un accompagnement personnalisé. Avec un discours bien huilé, on peut être convaincant. Et puis, bien sûr, il faut mettre en pratique ce que l'on dit. C'est ce que je fais et ça se passe plutôt bien jusqu'à présent ».

« J'espère continuer à avancer et faire du bon travail avec la dizaine de joueurs que je conseille actuellement et en qui j'ai une totale confiance »

– QU'EST-CE QUI VOUS PLAÎT LE PLUS DANS LE METIER D'AGENT DE FOOTBALLEURS ?

« Déjà, j'aime énormément mon métier, je suis un passionné de football. Je prends beaucoup de plaisir à le faire au quotidien. J'aime beaucoup le côté humain, bien conseiller le joueur, dans tous les domaines (sportif, communication...), pour le mener au succès et à la réussite. Entretenir une relation avec un club est aussi quelque chose que j'affectionne particulièrement, *j'attache beaucoup d'importance au côté relationnel*. Le métier d'agent sportif a été dévalorisé par de mauvais exemples mais il est passionnant et essentiel et quand il est bien fait, le joueur met toutes les chances de son côté et il le ressent immédiatement ».

– QUELLE EST VOTRE AMBITION DESORMAIS ?

« J'espère continuer à avancer et faire du bon travail avec la dizaine de joueurs que je conseille actuellement et en qui j'ai une totale confiance, cet aspect est très important pour travailler sereinement. Ces joueurs évoluent de la Ligue 2 à la CFA, je conseille aussi des

jeunes en centre de formation ainsi qu'à l'étranger. Je cherche aussi à développer une bonne réputation. C'est important dans ce métier. Je veux rester droit dans mes bottes. Je suis quelqu'un de franc et direct, je ne vends pas de rêve aux joueurs mais je leur assure de tout mettre en œuvre pour atteindre l'objectif que l'on se fixe ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement Merwan Bouzeghoub pour sa disponibilité et ses précieux conseils et lui souhaite bonne continuation pour la suite de sa carrière d'agent de joueurs.

À lire également : Comment approcher un jeune joueur de football ?

AGENT SPORTIF DÉCOUVRIR LE MÉTIER D'AGENT DE

JOUEUR À LICENCE

D'AMICO, L'ANCIEN PRO DEVENU AGENT DE FOOTBALLEUR

LE MÉTIER D'AGENT UN COMMENTAIRE



« En tant qu'agent de footballeur, on ne ment pas, on ne triche pas, c'est toujours le joueur qui décide. Notre but, c'est de travailler sur le long terme. »

R

accrocher les crampons n'est jamais simple pour un footballeur professionnel.

Réussir sa reconversion, encore moins. Certains parviennent pourtant à monter des projets solides, en s'appuyant sur leurs connaissances et leur expérience du football de haut niveau. C'est le cas de l'agent de footballeur Fernando D'Amico bien connu en France : le milieu de terrain argentin a porté le maillot du Losc de 1999 à 2003, puis du Mans de 2003 à 2005. En 2009, il met un terme à sa carrière en terminant à Badajoz, le premier club espagnol qu'il avait connu en débarquant de son Argentine natale.

Depuis, il a créé une école de foot, qui porte son nom : **Escuela Fernando D'Amico**. Diplôme d'entraîneur en poche, c'est lui qui entraîne les enfants tous les jours de la semaine. Également agent de footballeur, il a aussi lancé la société Quality Players qui gère les carrières des joueurs en proposant un accompagnement complet et individualisé. **Agentfootball.fr est allé à la rencontre du milieu défensif argentin. Zoom sur la reconversion réussie d'un ancien pro devenu agent de joueurs.**



Fernando D'Amico, entouré de son staff et des jeunes issus de son académie de football.

« J'AI OBTENU MA LICENCE D'AGENT DE FOOTBALLEUR AUPRES DE LA FEDERATION ESPAGNOLE »

« Ma reconversion s'est articulée autour du foot. J'ai passé mes diplômes d'entraîneur, de directeur sportif ainsi qu'une spécialité en développement personnel. J'ai ouvert une académie de football pour les enfants de 4 à 16 ans, que j'entraîne du lundi au jeudi. Des éducateurs sont auprès de moi pour les encadrer mais je tiens à leur donner les cours moi-même. Et j'ai obtenu ma licence d'agent sportif auprès de la Fédération espagnole de football ».

« UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET ET INDIVIDUALISE DU JOUEUR »

« J'ai créé, ici à Badajoz, une société qui s'appelle Quality Players et son nom n'a pas été choisi au hasard. C'est un accompagnement complet et individualisé du joueur. Notre objectif

est de nous occuper de la carrière du joueur dans toute sa dimension, grâce notamment à l'apport de mes compétences en développement personnel. **Un accompagnement mental permet de libérer le joueur de ses peurs, de ses doutes afin qu'il puisse évoluer à son meilleur niveau.** On l'aide aussi à mieux récupérer de ses blessures, on optimise son retour. Et puis on s'occupe aussi de sa communication, la gestion du patrimoine etc... »

« Un jour, j'ai été démarché par un agent de joueurs qui m'a promis des millions d'euros ».

« JE M'APPUIE SUR MON EXPERIENCE POUR ACCOMPAGNER LES JOUEURS »

« L'agent n'est pas seulement là pour trouver un club. Tout le monde, ou presque, peut le faire. Nous, quand on fait signer un joueur en Lituanie, à Malte ou en Bulgarie, on ne le laisse pas seul là-bas. **Je suis Argentin et j'ai connu beaucoup de pays dans ma carrière. Je sais combien l'intégration est importante pour un joueur.** Je m'appuie sur mon expérience pour accompagner les joueurs : trouver des familles sur place qui parlent la même langue, l'aider à s'habituer à la ville, connaître les coutumes etc... Le tout en s'appuyant sur les valeurs qui sont les miennes, l'honnêteté et la transparence. En tant qu'agent de footballeur, on ne ment pas, on ne triche pas, c'est toujours le joueur qui décide. Notre but, c'est de travailler sur le long terme ».

« PEU IMPORTANT LES MILLIONS, J'AI GARDE MON AGENT SPORTIF »

« Je n'ai eu qu'un seul agent, depuis l'âge de 17 ans. Il s'agit de Gustavo Arribas, qui est aujourd'hui responsable de l'agence fédérale de l'intelligence (AFI) en Argentine. Au départ, mon frère Patricio et moi étions ses seuls joueurs. Nous étions très proches, il dormait chez moi quand il venait nous voir, il a assisté à mon mariage... Le tout sans jamais avoir signé de contrat ensemble. Un jour, j'ai été démarché par un agent qui m'a promis des millions d'euros. Peu importe, j'ai gardé mon agent, sans les millions et sans contrat. **C'est une question de confiance** ».

« LA NEGOCIATION, C'EST UN MATCH DE LIGUE DES CHAMPIONS »

« J'aime tout dans le métier d'agent ! Déjà, je sais où trouver la motivation interne du joueur. Et ce que je préfère par-dessus tout, c'est la dernière négociation. Pour moi, c'est comme un match de Ligue des champions, un grand moment. Je sens qu'après le boulot de l'équipe, je peux et je dois faire la différence. Je sens l'adrénaline monter comme dans un grand match. Je sais que j'ai les bons arguments parce que j'ai vécu ces situations à plusieurs reprises dans ma carrière. J'adore cette sensation ».

« APPRENDRE AUX ENFANTS LES VALEURS DU FOOT »

« L'école de foot fait partie de mon quotidien, c'est ma passion. J'ai besoin de ce contact avec les enfants, besoin de sentir le ballon et le terrain. J'aime leur apprendre les valeurs du foot, je

vais d'ailleurs sortir un livre très prochainement sur l'univers du foot pour les enfants. Vous savez, 98% des enfants dont on s'occupe ne seront pas pros donc on ne peut pas se concentrer que sur les 2% qui le seront ».

À lire également » J'ai la possibilité d'intégrer la cellule recrutement de Valenciennes quand je le souhaite« . José Saez – Ex VAFC

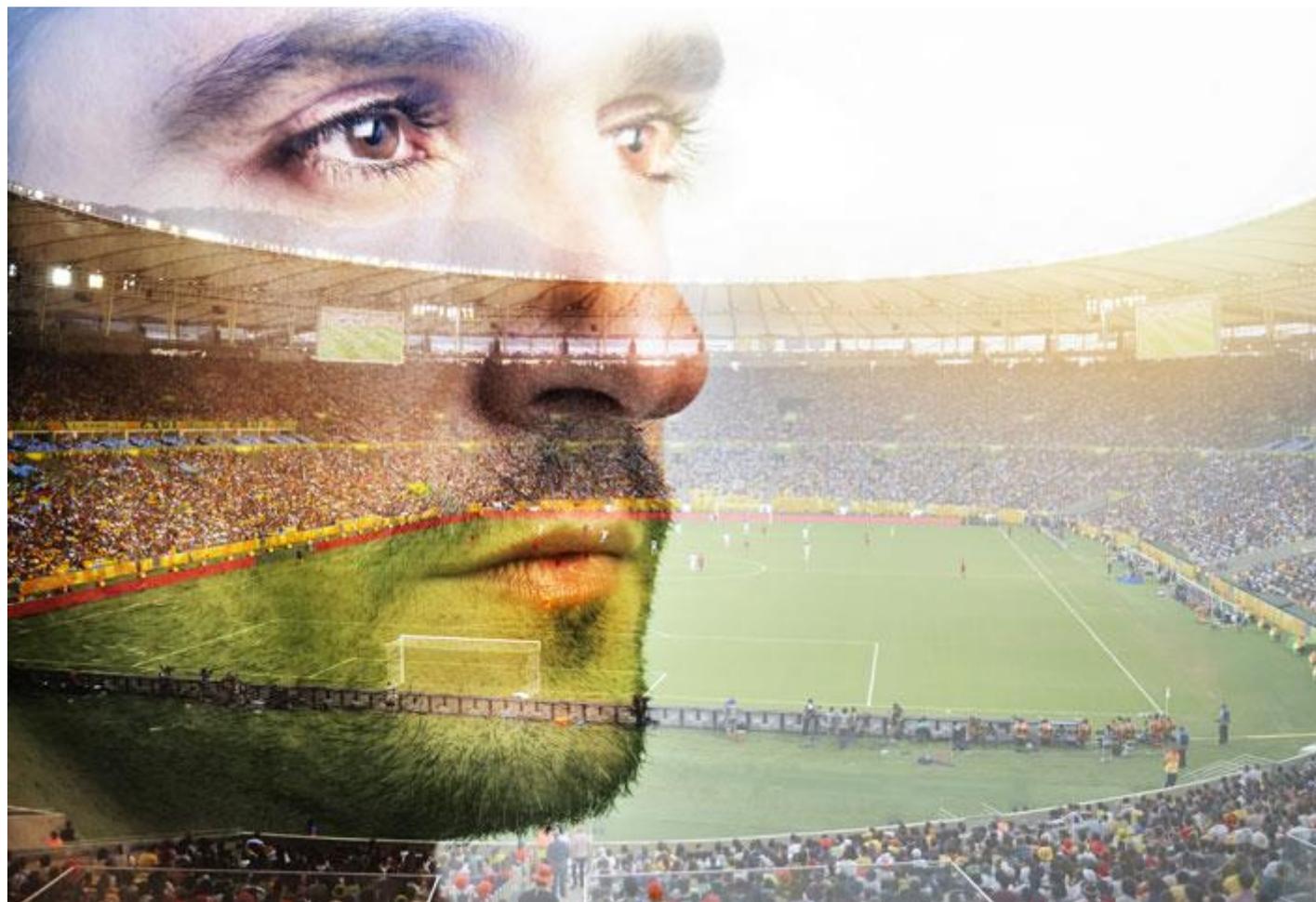
QU'EN PENSEZ-VOUS ?

Et vous, que pensez-vous de la reconversion des footballeurs ? Doivent-ils impérativement rester dans le football comme José Saez (recruteur) ou D'Amico (agent) ? [Laissez nous un commentaire ci-dessous.](#)

AGENT DE JOUEUR LICENCE RECONVERSION

AGENT DE JOUEUR, QUI ES TU ?

LE MÉTIER D'AGENT 0 COMMENTAIRE



« le site dédié aux coulisses du métier d'agent de joueur de football. »

Le marché des transferts a ouvert ses portes dans l'hexagone, dès le samedi 02 janvier 2016. Un mois après la grande valse entre joueurs et clubs, c'est le coup d'envoi du site internet agentfootball.fr. Ce dernier est **entièrement dédié aux coulisses d'un métier méconnu, celui d'agent sportif, plus communément appelé agent de joueur.**

Agents de joueurs, qui sont-ils réellement ?

ENTRE FANTASMES ET REALITE, AGENT DE JOUEUR QUI ES-TU ?

Décriée dans les médias, peu connue du grand public, la profession est entachée par divers scandales. Décrits comme discrets, manipulateurs, capables de sorties médiatiques agressives et négociant pour leurs joueurs des salaires indécentes, **découvrez les vrais visages des agents de joueur** qui travaillent chaque année dans l'ombre du football business..

QUELS PARCOURS ONT-ILS SUIVI AVANT D'OFFICIER.

Le raccourci entre intermédiaires officiant illégalement, intermédiaires enregistrés auprès de Fédérations étrangères et agents diplômés par la Fédération Française de Football est rapidement fait. Agentfootball.fr part **à la rencontre des agents sportifs** qui ont décidé de conseiller les sportifs de haut niveau. Sont-ils réellement formés et compétents ? Quel regard portent-ils sur les instances et clubs, les joueurs et leur entourage, ou encore sur les intermédiaires illégaux ?

QUE FONT-ILS REELLEMENT DANS L'OMBRE DU SPORTIF.

Conseiller, intermédiaire, gestionnaire de l'image et du patrimoine, **l'agent de joueur entre dans l'équation du succès commercial et sportif d'un athlète**. Agentfootball.fr va explorer le terrain d'un des acteurs les plus influents économiquement. Preuve en est, en constante hausse, le total des commissions sur le marché des transferts européen est estimé à 200 millions d'euros annuels. Que font donc réellement ceux sur qui sont assujettis tous les fantasmes ? Ceux qui sont capables de propulser des carrières où, à l'inverse, d'engendrer les pires dérives.

« Plongez au cœur de l'industrie du ballon rond au travers d'interviews et d'analyses de ceux qui sont et font le football de demain. »

VOTRE AVIS NOUS INTÉRESSE

Une remarque, une suggestion d'article, envie de rejoindre notre équipe ou d'intervenir ?
Laissez nous un commentaire en bas de page, utilisez la page contact ou proposer un sujet.

Toute l'équipe de AGENT FOOTBALL vous souhaite une bonne année 2016.

AGENT DE JOUEURAGENT FOOTBALL LE SITE DE

RÉFÉRENCE DÉDIÉ AU MÉTIER D'AGENT DE JOUEURAGENT

SPORTIF

INDEX

Aucune entrée d'index n'a été trouvée.