

[ACCUEIL \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR\)](http://www.lesechos.fr)[BUSINESS \(/\)](#)[ENTREPRENEURS \(/ENTREPRENEURS/INDEX.PHP\)](#)[STARTUP \(/ENTREPRENEURS/STARTUP/INDEX.PHP\)](#)

LE LAB/IDÉES

## Football : devenir agent de joueurs, un métier de réseau et de bouche-à-oreille

EVA MIGNOT | Le 20/06 à 14:00 | Mis à jour à 16:59



De gauche à droite : l'ancien joueur et désormais entraîneur du FC Lorient, Mickaël Landreau, Jérôme Lancery et Loïc Féry (président du FC Lorient) lors de la signature du contrat de Landreau. - Bruno Perrel/FCL

**Jérôme Lancery a monté son cabinet d'agent sportif de football en octobre 2016. L'agence accompagne joueurs et entraîneurs dans la signature de contrats mais aussi dans la gestion de patrimoine ou dans leur préparation physique et mentale.**

**Jérôme Lancery** est un chef d'entreprise un peu particulier, plus souvent près des terrains de football que derrière un ordinateur. L'homme de trente-quatre ans est un **agent de joueurs**, aussi appelé « intermédiaire » : il accompagne [des footballeurs ou des entraîneurs](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/021898550554-l-assistant-numerique-de-my-coach-seduit-les-entraîneurs-de-football-210264.php) (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/021898550554-l-assistant-numerique-de-my-coach-seduit-les-entraîneurs-de-football-210264.php>) dans leurs transferts et perçoit une **rémunération à chaque signature ou renégociation de contrat.**

Le trentenaire était ingénieur dans la recherche pétrolière avant de devenir agent et de **monter sa propre entreprise** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/0301236627167-creer-son-entreprise-en-2018-les-idees-et-les-tendances-a-scruter-318443.php>). « Dans le pétrole, il y a des hauts et des bas et on est amené à beaucoup voyager à l'étranger. J'avais envie de plus de stabilité », raconte-t-il.

L'agent a grandi dans le milieu du football dès son plus jeune âge. « J'ai eu la chance de côtoyer des joueurs, dans les années 1990-2000, qui sont aujourd'hui entraîneurs ou directeurs sportifs », explique Jérôme Lancery. Utile lorsque le métier d'intermédiaire consiste essentiellement à rester en contact avec les clubs et être à l'affût de la moindre information.

### Du micro-entrepreneuriat à entrepreneur

Après avoir suivi une formation à l'**EAJF** (Ecole des agents de joueurs de football) et obtenu sa licence FFF, délivrée par la Fédération française de football, il commence sa carrière en tant que **micro-entrepreneur** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/auto-entrepreneur/microentrepreneur-la-simplicité-plutôt-que-quelques-economies-314324.php>). Mais très vite, il signe son premier transfert en Ligue 1 avec Sylvain Marveaux et crée en octobre 2016 sa propre agence, **JL Sport Consulting**. « Mon activité a tout de suite marché très fort. J'ai dépassé les plafonds autorisés fiscalement et j'ai dû reconsidérer mon statut », explique Jérôme Lancery.



Jérôme Lancery accompagné de Carine Galli, journaliste sportive sur la chaîne télé de L'Equipe. - DR

### « Il faut savoir provoquer sa chance »

Si le démarrage de l'activité de Jérôme Lancery a été plutôt rapide, les débuts de carrière de ces intermédiaires sont souvent laborieux : l'agent a été desservi par un CV alors peu fourni. « J'étais en contact avec un joueur de l'Olympique de Marseille. Nous avons beaucoup parlé mais il m'a fait faux bond parce qu'il estimait que je n'avais pas assez d'expérience dans le métier », raconte-t-il.

**Se faire une place sur un marché très concurrentiel (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/communaute/sur-un-marche-mature-n-ayez-pas-de-complexe-d-inferiorite-318880.php>)** s'avère parfois difficile : « *Nous sommes un peu comme des docteurs qui viennent s'installer dans une ville et qui doivent construire leur réputation. Cela fonctionne par le bouche-à-oreille. Il faut savoir provoquer sa chance. C'est souvent une question de timing* », assure-t-il.

Lire aussi :

> [Pour avoir de la chance, réinjectez de l'inattendu dans votre vie ! \(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/pour-avoir-de-la-chance-reinjectez-de-l-inattendu-dans-votre-vie-315828.php>\)](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/efficacite-personnelle/pour-avoir-de-la-chance-reinjectez-de-l-inattendu-dans-votre-vie-315828.php)

## Une trentaine de clients, joueurs comme entraîneurs

La profession ne se résume pas à la mise en relation des joueurs avec les clubs. « *Mon métier est avant tout un service à la personne* », assure l'entrepreneur. Les joueurs demandent des conseils dans tous les domaines : assurance, gestion de patrimoine, médical... Jérôme Lancery a constitué un **réseau de partenaires** pour répondre aux besoins de ses clients et s'est, par exemple, entouré d'un avocat, de préparateurs physiques et mentaux ou de banquiers. « *Mais je garde une certaine distance avec les footballeurs : je prône beaucoup l'indépendance et la responsabilité des joueurs.* »

Aujourd'hui, Jérôme Lancery gère une **trentaine de clients** : des joueurs en centre de formation, des footballeurs confirmés ou des entraîneurs. Parmi eux, Mickaël Landreau, coach du FC Lorient qui venait d'avoir son diplôme lorsqu'il a décidé de faire confiance à l'agent.



([javascript::void\(0\);](https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/0301760570313-agent-de-joueurs-de-foot-un-metier-de-reseau-et-de-bouche-a-ore...))