

Être agent sportif : une relation professionnelle avant tout, sauf si...



Il est essentiel de comprendre que la relation entre un agent sportif et un joueur est avant tout professionnelle. Bien que des liens personnels puissent se développer au fil du temps, l'objectif principal reste la réussite sportive et la réalisation des objectifs fixés par le joueur lui-même.

Pour le joueur, il est primordial de travailler avec un agent qui peut l'aider à maximiser son potentiel et à atteindre le plus haut niveau de performance, que ce soit sur le terrain ou sur le plan financier. La carrière sportive est éphémère et chaque décision compte, il est donc naturel pour un joueur de chercher un agent qui peut lui offrir les meilleures opportunités et les conseils les plus avisés pour atteindre ses objectifs.

D'un autre côté, l'agent a également besoin que le joueur performe pour pouvoir fidéliser ses clients, gagner la confiance des autres joueurs et des clubs, et évidemment générer des revenus. La réussite de l'agent est étroitement liée aux performances de ses clients, il est donc logique qu'il travaille avec eux pour les aider à atteindre leur plein potentiel.

Cependant, il est important de souligner qu'être proche de ses joueurs ne signifie pas nécessairement être ami avec eux. Les agents sportifs ont souvent de multiples clients et doivent gérer de nombreuses tâches, ce qui peut limiter le temps qu'ils peuvent consacrer à chaque joueur individuellement. La proximité dans ce contexte se traduit souvent par une communication régulière et efficace, en utilisant tous les moyens technologiques disponibles pour rester en contact et répondre aux besoins du joueur.

La nouvelle génération de joueurs, née après 1996, a grandi avec les réseaux sociaux et la technologie, ce qui a façonné leur manière de communiquer et d'interagir avec les autres, y compris avec leurs agents. Les échanges rapides et constants sont devenus la norme, et les joueurs attendent des réponses rapides et des conseils adaptés à leur situation.

Il est vrai que certaines situations peuvent amener un joueur à vouloir changer d'agent, même si ce dernier a accompli un travail satisfaisant sur le plan professionnel. Chacun a ses propres attentes et préférences, et il est important de respecter les choix et les décisions des joueurs. Un agent sportif compétent sait reconnaître cela et ne force pas une relation de travail qui ne convient plus à toutes les parties impliquées.

En conclusion, être agent sportif va bien au-delà du simple placement de joueurs dans des clubs. L'objectif premier est d'accompagner les joueurs dans leur carrière sportive, de les aider à atteindre leurs objectifs et de maximiser leur potentiel. Une relation professionnelle basée sur la confiance, la communication et le respect est essentielle pour un partenariat réussi entre l'agent et le joueur.

Alexandre Atinkpahoun
Agent FIBA / FFBB

Alexandre Atinkpahoun