

**Être agent sportif : bien plus qu'un simple placement de joueurs (selon
Alexandre Atinkpahoun)**



Lorsque l'on évoque le métier d'agent sportif, on a souvent tendance à penser qu'il s'agit essentiellement de placer des joueurs et des joueuses dans des clubs, de négocier des contrats juteux, et de s'assurer que leurs clients obtiennent les meilleures opportunités sur le terrain. Mais est-ce réellement là l'essence de ce métier ? Est-ce que l'objectif premier d'un agent sportif se limite à ces transactions financières et professionnelles ?

La réalité est bien différente. Être agent sportif ne se résume pas uniquement à des placements et à des négociations. Le rôle de l'agent va bien au-delà de ces aspects purement transactionnels. Il consiste également à avoir un impact positif dans la vie d'une personne, que ce soit à court, moyen ou long terme. Un bon agent sportif ne mesure pas seulement sa réussite en termes de contrats signés, mais plutôt en fonction de l'influence positive qu'il a pu avoir sur la vie de son client.

Un agent sportif de qualité est celui qui prend le temps de connaître réellement son client, d'écouter ses aspirations, ses doutes, et ses ambitions. Il doit être capable de le guider, de l'aider à prendre les meilleures décisions pour sa carrière sportive et personnelle. Un agent efficace sait reconnaître les talents uniques de son client et lui donner les conseils appropriés pour atteindre son plein potentiel. Il ne s'agit pas seulement de trouver le meilleur club pour le joueur, mais également de construire une relation de confiance, d'encourager le développement personnel, et de favoriser l'épanouissement dans tous les aspects de la vie du sportif.

Un agent sportif a également un rôle clé dans la gestion de la carrière de son client. Il doit être un partenaire de confiance qui prend en compte les besoins à court et à long terme du joueur. Cela implique de veiller à ce que les choix de carrière ne compromettent pas la santé, le bien-être et les intérêts futurs de l'athlète. Un agent sportif responsable doit encourager la formation continue, la planification financière prudente et la recherche d'opportunités en dehors du sport pour assurer une transition en douceur après la carrière sportive.

Il est vrai que la nature du métier d'agent sportif peut sembler éphémère. Lorsqu'un agent se retire ou arrête son activité, il est souvent remplacé par un autre sans que cela n'affecte réellement le fonctionnement de l'industrie sportive. Cependant, cela ne doit pas décourager les agents d'aspirer à avoir un impact significatif sur la vie de leurs clients. Le fait que leur travail puisse être remplacé ne diminue pas la valeur des liens qu'ils ont pu créer, ni les bienfaits qu'ils ont pu apporter.

L'importance d'un agent sportif ne se mesure pas seulement par les contrats qu'il a signés, mais par les changements positifs qu'il a initiés dans la vie de ses clients. Il peut être le mentor qui a aidé un jeune athlète à surmonter les obstacles, l'ami qui a soutenu un joueur dans les moments difficiles,

Alexandre Atinkpahoun

Agent FFBB / FIBA