

# Profession, agent de joueurs...

Etabli dans la périphérie rémoise, Philippe Gutierrez est depuis six ans agent de joueurs. Ayant eu la chance d'arriver à la bonne époque, cet ancien joueur amateur et juriste de formation, sous contrat avec une vingtaine de joueurs, jouit désormais d'une certaine notoriété dans le milieu.

**Philippe Gutierrez, en quoi consiste le métier d'agent de joueurs...**

« Il a un portefeuille de joueurs dont il gère les intérêts à la fois sportifs et financiers (le montant du salaire s'entend). Notre rôle est d'optimiser l'adéquation entre ces deux aspects, d'essayer de trouver la solution la plus satisfaisante, à la fois pour les joueurs et les clubs.

J'ai à peu près vingt joueurs sous contrat auxquels s'ajoutent deux mandatés par les clubs qui nous demandent parfois de faire sortir tel ou tel élément ».

**Comment « recrutez-vous » les joueurs avec lesquels vous travaillez ?**

« Il y a deux catégories. Les joueurs qu'on a ciblés, avec lesquels on a envie de travailler. Il faut établir une stratégie, parfois les arracher à la concurrence. Et puis il y a le bouche à oreille, les amis d'autres joueurs qui sont satisfaits. Au départ il faut

beaucoup démarcher et par la suite, les joueurs viennent d'eux-mêmes ».

**Faut-il avoir de solides connaissances footballistiques ?**

« Il faut en effet de bonnes connaissances techniques pour bien analyser le potentiel des joueurs. On doit pouvoir soutenir la discussion avec des entraîneurs... »

**Faites-vous de la prospection ?**

« Pas véritablement. On est plus dans la gestion et l'optimisation de carrière plus que dans la découverte de talents ».

**Comment êtes-vous devenu agent ?**

« Je suis juriste de formation. Après avoir eu des dossiers à traiter dans le football, l'idée m'est venue de devenir agent. J'ai eu la chance de me lancer à une époque favorable, il y a six ans. Les présidents de club vous prenaient encore au téléphone. Maintenant, s'ils ne vous connaissent pas... Ce n'était pourtant pas évident pour moi qui étais jeune quand j'ai débuté. Car dans ce milieu, on s'adresse à des grands dirigeants rompus aux affaires, ce n'est pas évident quand on a moins de 30 ans. »

**Quelles qualités faut-il posséder ?**

« Il faut avant tout posséder un relationnel fort, être persévérant, habile négociateur et sérieux. Je pense que j'ai été accepté dans ce milieu car

j'ai travaillé avec honnêteté, ce qui me permet d'avoir maintenant de bonnes relations avec la plupart des présidents et entraîneurs ».

**Comment expliquer que ce métier ait une image négative ?**

« Les métiers d'intermédiaire ne sont pas bien vus. Ce métier est en pleine évolution, nous devenons davantage des conseillers. Les milieux où il y a de l'argent sont souvent associés à l'idée que des choses malhonnêtes s'y produisent. Il suffit que le grand public entende parler d'une affaire ou deux, comme l'affaire Nouma récemment, pour se faire une représentation négative du métier.

Pour devenir agent, il faut un agrément au Ministère des Sports et à la Fédération française (et non plus la FIFA). C'est un encadrement qui demande à être amplifié et qui va l'être.

En tout cas, il ne faut pas croire que c'est une voie qui permet de gagner de l'argent facilement. Certains s'en sont rendus compte à leurs dépens. S'il y a environ 70 agents en France, tous ne travaillent pas. On ne devient pas Pape Diouf (l'un des agents les plus réputés) du jour au lendemain. Il y a beaucoup de frais. Il faut un relationnel qui ne se construit plus comme cela d'ailleurs. Les clubs tra-



Philippe Gutierrez s'est fait un nom dans le milieu.

Gabriel MENDEZ

Vous travaillez principalement avec les clubs français et européens...

« Oui, pour des raisons de proximité, c'est en Europe que nous avons le plus de contacts. Mais on travaille aussi avec les Emirats Arabes Unis, la Chine... Nous avons une chance formidable : le football étant pratiqué sur l'ensemble de la planète, quand il est en perte de vitesse quelque part, il est en regain de forme ailleurs, cela permet de travailler plus sereinement. A ce titre, la Chine, le Japon, la Corée sont des pays émergents intéressants. C'est différent pour des nations comme les Emirats où les choses sont plus artificielles ».

**Comment qualifier l'état du marché ?**

« C'est calme au niveau des finalisations de contrat mais il y a beaucoup de discussions en amont. Il y a eu des abus il y a quelques années sur les salaires des joueurs. Maintenant ces possibilités n'existent plus. La tendance est à la baisse des budgets : les premiers touchés sont les salaires. On peut estimer à deux ans le temps qu'il reste pour que les derniers gros contrats signés arrivent à leur terme. Après on devrait retrouver un équilibre ».

Recueilli par Christophe Hébert