

Une école forme des agents de footballeurs en dix mois

Formation. L'école des agents de joueurs de football présentait, ce jeudi, son antenne lyonnaise au stade de Gerland. L'institut propose des formations à distance et cours présentiels sur dix mois.

Devenir agent de joueur. La perspective fait rêver plus d'un amateur de ballon rond. L'École des agents de joueurs de football (EAJF) présentait, ce jeudi, son centre lyonnais, au stade de Gerland. L'occasion pour les visiteurs de découvrir le métier d'agent et l'institut de formation, également présent à Lille, Marseille et Paris.

■ **Dix mois de formation**
Créée en 2009, l'école dispense des formations payantes ⁽¹⁾ de 720 heures sur 10 mois. Droit général, fiscal, du sport, spécifique au football, etc. : l'EAJF

« Une compétence supplémentaire »

Ratha Men, 28 ans, chef d'entreprise en conseil fiscal



« J'ai fait des études de fiscalité et suis passionné de foot. Agent de joueur pourrait être une corde supplémentaire à mon arc, une branche en plus. La réunion de jeudi m'a permis de découvrir l'école et les spécificités du métier d'agent de footballeurs. D'en comprendre les réalités. D'échanger aussi. C'est intéressant de savoir qu'il existe une véritable antenne à Lyon, au stade de Gerland. »

propose d'acquérir les connaissances juridiques indispensables à l'exercice de la fonction d'agent de joueurs de football. La première promotion lyonnaise débutera le 2 juin. Le cursus propose deux options. Première possibilité, une offre en e-learning met à disposition un outil pédagogique interactif de formation à distance via Internet. Une solution multimodale réunit, quant à elle, e-learning et cours en salle. Ces derniers se dérouleront pendant deux sessions de trois semaines, en octobre et février au stade de Gerland, en présence de professionnels issus du monde du foot.

■ **Un but : la licence**

La formation prépare au concours d'agent de joueur encadré par la FFF. Un examen qu'il est possible de passer en candidat libre, avec un taux de réussite de 20 %, contre 70 % via l'EAJF. Avec, à la clé en cas de succès, une licence d'agent. Un sésame indispensable pour s'occuper de joueurs en France.

■ **Former les agents de demain**

L'école a pour ambition d'offrir une formation adaptée au métier et un réseau suffisant pour débiter. La présence d'intervenants issus du foot et les sessions organisées au



■ En complément de l'enseignement à distance, des cours et conférences seront proposées au stade de Gerland. Photo Alexandre Vieira

stade de Gerland entendent aussi permettre aux bénéficiaires de « toucher du bout des doigts le monde du foot dans un cadre favorisant l'apprentissage ». Et de faire quelques rencontres...

■ **Qui peut accéder à la formation ?**

Le cursus, à l'instar du concours d'agent, est ouvert aux plus de 18 ans. Aucune qualification ou diplôme ne sont requis. L'entrée dans l'école se fait sur dossier à déposer avant le 31 mai. La prochaine promotion comprendra 250 élèves, dont 30 à Lyon. ■ www.eajf.fr

⁽¹⁾ De 1 600 à 3 300 euros en fonction de l'option choisie.

Un métier entre rêve et réalité

« En France, la profession est encadrée. La rémunération va jusqu'à 10 % des montants perçus par le joueur. Le marché représente environ 350 millions annuels », selon Sidney Broutinovski, fondateur de l'EAJF. La profession dénombrerait 354 agents dans l'Hexagone, quasi uniquement des hommes. « Un bon agent est celui qui fait passer l'intérêt du joueur avant le sien. Motivation, rigueur et travail sont indispensables. Parler anglais est obligatoire. On ne vend pas du rêve. C'est un travail de longue haleine, de tous les

jours », poursuit-il. Parmi les difficultés : trouver la perle rare, constituer un réseau et disposer d'un capital de départ d'environ 30 000 euros pour financer les déplacements. Pour faciliter l'accès au monde du foot et mutualiser les frais, les cinq majors de promotion sont invités à intégrer la junior entreprise « 11 de légende » qui gère la carrière d'une dizaine de joueurs professionnels. Si la concurrence est réelle, « il y a de la place pour tout le monde, et pas seulement sur le marché français. On commence forcément petit. »