

Agent de joueur, un métier loin des clichés

C'est l'un des agents sportifs les plus influents du basket français. Olivier Mazet fonde MAZ Sport Agency en 2005. Aujourd'hui, répertoriée comme la deuxième meilleure de France, elle se distingue par une méthode « globale » via laquelle ses clients sont suivis et accompagnés dans toutes leurs décisions. Pour nos colonnes, Olivier Mazet revient sur son activité, loin des clichés véhiculés par quelques agents fantasques ultra-médiatiques. Entretien.



© Hugo Scialom

Concrètement, c'est quoi être agent ?

Notre rôle véritable est d'être force de conseil. Il faut créer une stratégie avec son joueur pour qu'il atteigne ses objectifs sur le long terme. Notre métier ne se réduit pas à la simple période des transferts, bien au contraire. Toute l'année, nous assurons le suivi médical de nos joueurs et leurs entraînements en plus de les aider à affiner leur projet. Et surtout, on doit installer un climat de confiance assez propice avec les joueurs et leur entourage pour pouvoir leur fournir les meilleurs

conseils éclairés. Surtout à ceux qui ne connaissent pas encore le marché.

Vous travaillez avec une cinquantaine de joueurs et seize coachs, comment s'adapter à une telle pluralité de profils ?

On est agents français FFBB, FIBA et NBA. Ça demande une organisation millimétrée, notamment avec les décalages horaires. L'un des mantras de l'agence, c'est le « management horizontal », on ne privilégie pas un championnat par rapport à l'autre. L'investissement humain de notre part est le même que l'on soit face à un joueur NBA ou un jeune professionnel qui débute. Chaque projet est construit en pertinence avec les perspectives de carrière du joueur. Frank Ntilikina par exemple, qui joue en NBA depuis quelques saisons et qui entame sa 25^e année n'a pas le même profil qu'un Charles Kahudi avec lequel on commence à prévoir un « après-carrière ». C'est pourquoi nous sommes quatre agents au sein de MAZ Sport avec des rôles bien définis.

Pour Nadir Hifi, l'un de vos clients, quelle sera la suite des opérations ?

Nadir est le parfait exemple de la mise en place d'une stratégie

long terme. C'est un garçon qui a connu une évolution de carrière exponentielle en deux ans. Son entrée en NBA est passée à très peu de chose, trois équipes avaient manifesté un fort intérêt, mais ça ne s'est pas concrétisé. Il a donc fallu trouver la meilleure alternative. On a reçu énormément de sollicitations de grands clubs d'Euroligue, mais dans lesquels son temps de jeu aurait été réduit. Nous avons réfléchi de concert avec Nadir et sa famille pour choisir le Paris Basket, un club très ambitieux sur la scène européenne et dans lequel il aura assez de minutes pour maintenir son rythme de progression. Il pourrait rejoindre des franchises NBA via la *summer league* l'année prochaine.

Un petit mot sur les coulisses de la signature d'un contrat NBA ?

Ça dépend de la dynamique du joueur à l'instant *t*. Tout est très normé en NBA avec des salaires minimum et maximum capés au dollar près. Le vrai cœur de la négociation demeure dans les garantis de contrats et les bonus de performance. Il faut trouver le contrat qui sécurise le mieux son joueur. Les sommes que l'on entend dans les médias incluent l'ensemble des bonus, mais certains ne sont pas déclenchés. Quand on voit qu'un joueur est payé 15 millions de dollars à l'année, il n'est en fait garanti que pour 10 ou moins.

PROPOS RECUEILLIS PAR TANGUY PATOUX

« NOUS METTONS EN PLACE DES STRATÉGIES DE CARRIÈRE, NOUS NE SOMMES PAS LÀ JUSTE POUR SIGNER DES CONTRATS »



PARLONS VRAI

LE GRAND MATIN

7h – 9h

Patrick Roger



La radio généraliste et nationale

FRÉQUENCES ET ÉCOUTE SUR
WWW.SUDRADIO.FR

