

Alexis Tetang

Alexis TETANG, 31 ans, est BE 1 dans le club de DAMMARIÉ LES LYS (Seine-et-Marne). Il a créé une société dont l'objet est de mettre en relation des joueurs, français ou européens, et des clubs cherchant à recruter ces mêmes joueurs pour jouer tout ou partie des matches par équipes. C'est l'occasion de faire le point sur le championnat de France par équipes.



Club fédéral : Quel fut ton parcours professionnel, jusqu'à présent ?

Alexis Tetang : Etudiant en maîtrise de gestion dans le Val-d'Oise, vendeur dans une grande chaîne de magasins de sports entre 1996 et 2000 et BE depuis 1999.

CF : Pourquoi chercher à se reconverter ? L'enseignement ne te plaît plus ?

AT : J'ai toujours pensé que le monitorat pouvait être un tremplin et me permettre de faire autre chose. J'ai d'ailleurs commencé à entrevoir ma reconversion dès la fin de ma formation théorique au centre de formation fédérale d'Ile-de-France en 1999. Ma passion pour la compétition me poussait à me rapprocher du haut niveau et c'est grâce à mon ancien club, le TC Melun, et la mise en place d'une étape du circuit français que j'ai pu découvrir cet univers totalement nouveau. C'est lors de ces compétitions que j'ai noué des contacts avec des joueurs, des marques, des arbitres, des entraîneurs et ainsi commencé à connaître un ou deux représentants des intervenants qui gravitent autour des joueurs.

CF : En quoi consiste ton activité professionnelle aujourd'hui ?

AT : Je suis encore BE à plein temps puis-que j'exerce dans 3 clubs différents. Je fais 34 heures de terrain. Le reste du temps, je suis donc « Intermédiaire sportif ». Je tiens à ce terme par rapport au terme d'agent, car je ne suis lié à aucun contrat avec les joueurs. Je suis rémunéré par le club.

CF : Comment cette idée d'intermédiaire est-elle venue à l'esprit ?

AT : Pour se reconverter, il faut faire un bilan de ses compétences et faire le choix qui semble le plus judicieux. J'ai décidé d'utiliser une évolution primordiale de notre siècle, celle de la création de la Communauté Européenne. En effet, l'arrêt Bosman a permis à ses ressortissants d'acquiescer le même statut qu'un joueur français et je pensais que ce changement pouvait avoir un impact fort sur le paysage des championnats de France interclubs et sur la possible arrivée de nouveaux joueurs. Mon passage dans le magasin de sports m'avait permis de suivre des formations dans les domaines de la vente et de l'organisation d'événements sportifs. Par conséquent, j'ai mis en place un système permettant aux clubs français de rentrer en contact avec des joueurs et des joueuses européens désireux d'intégrer une équipe du championnat de France.

CF : Sous quelle forme juridique exerces-tu cette activité ?

AT : J'ai créé une entreprise individuelle en tant qu'indépendant. La loi française oblige tout intermédiaire à se déclarer auprès des services du Ministère des Sports ainsi qu'auprès de la Fédération concernée. Toutes ces démarches sont longues mais nécessaires pour exercer en toute légalité.

CF : Comment organises-tu tes journées ?

AT : Je suis intermédiaire sportif le matin, puis prof de tennis l'après-midi et le soir. Je redeviens intermédiaire le week-end, moment privilégié pour rendre visite aux clubs et leur vendre mes services.

CF : Ta rémunération est-elle en rapport avec l'investissement que tu y mets ?

AT : Elle commence à être intéressante, ce qui m'a incité, cette année, à réduire un peu mes heures de terrain. Je tiens à dire que j'ai autant de plaisir à permettre à un 4/6 ou un -30 de trouver un club. Comme un prof de tennis, ma satisfaction vient aussi du retour que j'ai des joueurs et des clubs.

CF : Certains joueurs que tu places ont des agents qui s'occupent de leurs intérêts. Quels sont tes rapports avec eux ?

AT : Quand un club me demande de lui trouver un très bon joueur et que celui-ci a un agent, je vais d'abord voir ce dernier. S'il est d'accord, je vais voir le joueur. Je voyage beaucoup, je prends des contacts avec les joueurs, les entraîneurs, les parents. Cela me permet d'établir des relations de confiance et de pouvoir suivre les joueurs et les joueuses pendant la période de leur contrat avec le club.

CF : Et comment rentres-tu en contact avec les clubs ?

AT : Ils me contactent la plupart du temps soit après avoir vu la publicité soit parce qu'un autre Président leur a parlé de ma société.

CF : Tu ne les contactes pas directement ?

AT : Je l'ai fait mais je ne le fais plus. Les gens n'aiment pas le principe du démar-

chage, surtout par téléphone. Parfois, je tombais sur des clubs dont le recrutement n'était pas du tout à l'ordre du jour, ou alors pas par ce moyen.

CF : Quels sont les clubs qui ont besoin de tes services ?

AT : Tous les clubs qui veulent renforcer leur équipe. Et pas seulement les clubs de Nationale 1 ou 2. J'ai beaucoup de clubs de division régionale qui ont un projet. Certains veulent monter en championnat de France, d'autres veulent juste conserver les jeunes qu'ils ont formés et donc ont besoin de joueurs et de partenaires d'entraînement. J'ai aussi des clubs qui veulent rester en championnat de France et ont besoin d'un joueur ou d'une joueuse pour ne pas descendre.

CF : Les clubs de Nationale 3 ou 4 qui recrutent ne devraient-ils pas investir d'abord dans la formation ?

AT : La formation doit être prioritaire. En général, les grands clubs de Nationale 1A ou 1B ont un bon centre de formation. Ils y sont obligés car si des jeunes n'intègrent pas régulièrement l'équipe 1, le montant des frais liés au recrutement sera sans cesse en augmentation sous peine de perdre le niveau. La formation devrait être la priorité dans tous les clubs de Nationale. Après, si le club a un peu d'argent ou des revenus extérieurs (municipalité, partenaires) il peut soigner sa vitrine, l'équipe fanion.

Ce n'est pas forcément cher car j'essaie de recruter d'une manière régionale : les Espagnols jouent davantage dans les clubs du Sud-Ouest, les Anglais dans les clubs de Normandie ou des Flandres.

Je me méfie des clubs qui demandent un joueur nettement mieux classé que les autres joueurs de l'équipe car cela ne marche jamais. L'esprit d'équipe ne peut pas s'installer et je fais le maximum pour que les engagements soient durables. Ainsi, certains joueurs sont parfois fidèles, comme ce fut le cas pour Sanguinetti à Melun ou Carlos Castellanos à Angers, par exemple. Parfois, ils font leur match et reviennent la semaine suivante, parfois ils restent et s'entraînent.

CF : Que penses-tu du championnat

de France actuel ?

AT : Je pense qu'il est d'un très bon niveau. La Fédération fait d'énormes efforts mais le public devrait suivre davantage. En Allemagne, par exemple les matches par équipes sont très suivis et beaucoup d'étrangers disputent le championnat. Les clubs français pourraient sûrement drainer davantage de spectateurs parmi les clubs voisins.

CF : Penses-tu que certains clubs devraient se consacrer à la formation alors que d'autres pourraient envisager d'avoir en plus une élite représentative ?

AT : Pourquoi pas ! Le foot fonctionne bien comme ça : des clubs professionnels avec les clubs des environs qui forment et les alimentent en jeunes espoirs.

CF : Ton action peut-elle permettre d'éviter le recrutement d'enseignants en fonction de leur classement ?

AT : Certainement car je touche des clubs qui font vraiment la différence entre l'enseignant et le joueur. Il est arrivé une seule fois qu'un club me demande un joueur BE. J'ai refusé et, de toute manière, je n'ai personne de ce profil à leur proposer.

CF : Ta formation de vendeur t'a-t-elle apporté quelque chose pour ton métier d'enseignant ?

AT : Oui, c'est certain, elle m'a servi dans mon métier d'enseignant et dans mon métier d'intermédiaire. Elle m'a appris à être persévérant, curieux, à maîtriser un peu mieux l'aspect relationnel dans une négociation et à me remettre en question sans cesse. J'ai aussi progressé sur le plan de l'accueil du client et de la conduite de réunion par exemple.

CF : Quels sont tes projets ?

AT : Je pense avoir la chance de bénéficier, en partie, de la confiance des clubs auxquels j'ai présenté des joueurs. C'est pourquoi je souhaiterais accroître les relations entre le club et son environnement. Développer des services « clés en main » tels que les animations pour la fin de l'école de tennis ou du tournoi ou encore créer un service téléphonique de paiement et d'inscription aux tournois grâce à un numéro vert. D'un point de vue plus culturel, je pense que l'avenir nous permettra de multiplier les jumelages interclubs entre pays de l'Union Européenne.

Pour en savoir plus : Two Serv, Alexis Tetang / 8, allée d'Ormo y • 77127 Lieusaint / E-mail : alexis.tetang@wanadoo.fr / Tél. : 06 08 72 74 38

La Lettre du Club fédéral des enseignants professionnels est un supplément de la revue Tennis Info éditée par la FFT (CP: 61215)

Directeur de la publication : Jacques Dupré

Coordination de la rédaction : Marc Renoult • Rédaction : DÉPARTEMENT FORMATION & ENSEIGNEMENT • Ont collaboré à la rédaction de ce numéro : l'équipe Préparation physique de la DTN, Jean-Christophe Piffaut
Réalisation : Service des Editions édités FFT • Maquette : Delphine Brossard



2, AVENUE GORDON-BENNETT • 75016 PARIS • TÉL. : 01 47 43 48 00 • FAX : 01 47 43 40 13 • www.fft.fr