

4 juin 2015

Espace BNP Paribas – Roland-Garros

Intervention Grand Témoin

SPORTORA

L'ASSOCIATION DES ACTEURS
DE L'ÉCONOMIE DU SPORT**« Un bon président d'entreprise peut-il être
un bon président de club et vice versa ? »****Animé par Gilles DUMAS (Sportlab) avec Loïc Féry, PDG de Chenavari, Président du FC Lorient**

PDG d'une PME d'une centaine de personnes présente à Londres, New-York et Hong Kong, c'est plus par envie que par ambition que Loïc Féry s'est tourné vers le FC Lorient. A la suite d'une augmentation de capital qui l'a rendu majoritaire, il en devient le Président en 2009. L'occasion de dresser un parallèle entre le management d'une entreprise et d'un club.

Trouver l'équilibre entre rupture et continuité

À son arrivée, le FC Lorient a une structure de club de Ligue 2 et évolue pourtant en Ligue 1. L'une des priorités de Loïc Féry a d'abord été de réorganiser un club au fonctionnement archaïque, plus familial que professionnel. « *Quand vous fondez une entreprise, vous vous entourez des meilleurs, de gens qui connaissent leur métier. Avec un club de football, c'est la même chose* ». C'est d'ailleurs le changement de l'organigramme qui a coïncidé avec une reprise du club à 100%.

Un projet de 5 ans devant permettre de restructurer le club a été mis en pace en accord avec Christian Gourcuff, qui projetait pourtant de quitter son poste d'entraîneur. Loïc Féry s'est fixé pour but de donner un second souffle au club en misant notamment sur un centre de formation performant. « *Quand vous avez les meilleurs à l'entrée, vous avez plus de chances d'avoir les meilleurs à la sortie.* » C'est donc un véritable « centre de vie » qui a vu le jour à Ploemeur, après que le club ait essuyé un grand nombre de recours administratifs. Sous la direction de Régis Le Bris, il est devenu « l'un des centres de formation les plus modernes » selon François Blaquart, Directeur technique nationale de la Fédération Française de football. Les jeunes joueurs bretons, qui se tournaient auparavant vers Nantes et Rennes, viennent désormais apprendre au FC Lorient. Les U17 affrontaient d'ailleurs le PSG en finale du Championnat de France le samedi 6 juin.

Loïc Féry a concédé que la continuité pouvait être perçue comme une solution de facilité. Elle a en tout cas permis au club d'acquiescer une certaine stabilité.

Gérer les crises et les émotions fortes

La pérennité d'un club et ses résultats sont conditionnés par les résultats sportifs d'une part, par sa santé économique d'autre part. Un club de football n'est pas une entreprise comme les autres. Le directeur général y gagne 1/5^e voire 1/10^e de ce que ses joueurs gagnent. Gérer cette masse salariale est l'un des défis majeurs d'un président de club. C'est d'ailleurs un désaccord concernant la vente d'un joueur qui a mené à son terme la collaboration entre Loïc Féry et Christian Gourcuff. Sur ce point, une véritable fracture existe entre le fonctionnement d'une entreprise classique et un club. Les préoccupations des deux hommes n'étaient pas les mêmes, l'un se souciant d'avantage de son joueur, l'autre de la viabilité financière de son club.

Une des différences significatives entre la gestion d'une entreprise et celle d'un club réside dans l'existence d'émotions intenses générés par l'aléa sportif. Le FC Lorient a connu des moments très critiques durant la saison 2014/2015 avec une série de 8 matchs au cours desquels le club n'a pris que trois points. Puis c'est la victoire 5-3 contre l'OM le 24 avril, « le premier jour de la 2^e vie du FCL ». Des moments d'euphorie qui contrastent avec d'autres plus douloureux comme la défaite en 1/2 finale de la Coupe de France en 2013.

Enfin, la présence quasi permanente des médias impose une confiance solide entre les différents acteurs du club. Dans un domaine comme le sport qui relève de l'entertainment, l'image renvoyée par le club est très importante et impose de garder son self-control en permanence.

Cependant, la gestion de crise en tant que Président de club a permis à Loïc Féry de prendre du recul vis à vis des péripéties de la vie professionnelle, et de mieux les gérer. Finalement, l'intensité des émotions sportives ont rendu le Président du FC Lorient plus serein dans son costume de PDG.

« Fédérer les hommes vers un but, autour d'un projet d'entreprise »

Si un parallèle devait être dressé entre l'entreprise et le club, il se situerait au niveau de la recherche de compétitivité en animant une équipe. Comme il motive ses salariés pour atteindre des objectifs économiques, en tant que président de club, il anime un collectif vers des résultats sportifs. Au sein de son club comme de son entreprise, l'humain occupe une place prépondérante. Loïc Féry demande à ses salariés de l'implication. « Le football autrement » : une devise qui traduit la volonté du Président de valoriser les notions de proximité, de convivialité et de plaisir. Des atouts selon lui pour attirer les partenaires. Ces derniers ont un rôle consultatif auprès du club qui a à cœur de rester indépendant tout en impliquant ses sponsors.

Le mot de la fin : simplifier les instances du football

« Trop d'instances tuent l'efficacité du football » a affirmé Loïc Féry en guise de conclusion. Selon lui, expérience et jeunesse sont les clés d'une bonne gouvernance des organes dirigeants.



À propos de SPORSORA

Le sport représente un enjeu social et sociétal majeur, et un moteur de croissance de l'économie. Conscients de leur responsabilité, les acteurs de l'économie du sport ont créé dès 1994 SPORSORA, une organisation interprofessionnelle au service de l'intérêt général. SPORSORA a notamment pour missions de favoriser le dialogue entre les parties prenantes, professionnaliser et développer l'économie du Sport, et promouvoir le marketing sportif comme levier d'innovation, de management et de communication.

SPORSORA regroupe aujourd'hui près de 200 membres (annonceurs, agences, médias, écoles et opérateurs du Sport) et un réseau de près de 500 experts.

Pour connaître nos activités et adhérer à l'association : www.sporsora.com

Contact presse : Sophie de Busni – sophie.debusni@sporsora.com / 01 70 91 55 14