

Marc Biolley

BLUE SPORT OPERATOR à FRIBOURG.

De l'AJ Auxerre en passant par le FC Servette, de nombreux clubs ont déjà fait appel à Marc Biolley. Ce dernier a créé sa propre société, spécialisée dans l'organisation de camps d'entraînement, de matchs internationaux...

Encore étudiant, un Fribourgeois dirige déjà sa société.

Alors qu'il joue encore les prolongations sur les bancs de la Haute école de gestion à Fribourg (HEG), Marc Biolley foule déjà les pelouses du succès.



A trente ans, il manage Blue Sport Operator, une société qu'il a créée en 1999 à Fribourg. Sa stratégie ? Se démarquer dans les événements sportifs et spécialement dans l'organisation de camps d'entraînement pour les clubs professionnels et amateurs, suisses et étrangers. Après une année d'activité, ce Fribourgeois est loin d'être sur la touche. Et son site internet est plus que flatteur. Guy Roux - ancien entraîneur charismatique de l'AJ Auxerre - accompagné de ses joueurs porte une banderole au couleur de la société. « Le club avait une période creuse durant le championnat. Il m'a contacté et je leur ai organisé un camp en Tunisie et un match de gala » explique M. Biolley. Quelques pages plus loin, les références s'enchaînent : Gérard Castella, ex-entraîneur du Servette FC, Bernard Challandes, entraîneur professionnel à l'Association suisse de football (ASF)...

Réseau en Turquie, au Maroc... D'autres clubs prestigieux tels que Monaco, Dynamo Zagreb, Galatasaray ont également eu recours à ses services. « Les camps se déroulent généralement à Chypre, en Tunisie, au Maroc, Turquie et aux Emirats Arabes où j'ai réussi à me tisser un réseau » explique-t-il. Des voyages « Clé en main » qui comprennent le billet d'avion, l'hôtel, la nourriture... Coût global pour un stage d'une durée de 10 à 12 jours ? Entre 70 à 80'000 francs pour une équipe professionnelle. Un prix qui peut diminuer suivant la renommée du club. M. Biolley : « J'essaye par exemple d'organiser un match de gala avec de grandes équipes locales. Suivant le nombre de spectateurs et les droits de télévision nous pouvons fortement diminuer le montant du séjour ». Autres sélectionnés : la plupart des clubs suisses romands qui ne rechignent pas à une petite mise en jambe durant la pause hivernale. Du moins quand les budgets ne les propulsent pas directement sur la touche hors-jeu. Il suffit de jeter un coup d'oeil sur les salaires de certains joueurs en LNA (Fr 2000.-) pour se rendre compte de la santé financière du football suisse. Loin, mais alors très loin des petites fortunes que gagnent mensuellement Anelka (PSG) ou Crespo (Lazio de Rome). Mais remettons le ballon au milieu du terrain. La Suisse est un petit pays avec un petit marché : les débouchés pour les investisseurs sont donc plus restreints. Selon M. Biolley, le problème vient également de l'incapacité pour les clubs de s'autofinancer grâce au sponsoring et aux droits de télévision. Exemple : Manchester United totalise 31 millions en recette audiovisuelle. Yverdon 225 000 francs. « Certains club doivent se professionnaliser et passer en société anonyme. Ils ne doivent pas non plus négliger la formation » dit-il. Outre les stages pour les professionnels, il organise également des camps d'été pour les jeunes footballeurs et basketteurs. Sa recette : varier les activités physiques et faire appel à des sportifs connus pour les cours. Par exemple, pour le camp basket 2000, Patrick Koller et Alain Dénervaud, Maira Barbosa sont venus apporter leur conseil. « Les camps rencontrent un franc succès. Par exemple pour le camp de foot, nous n'avons pas eu besoin de faire de publicité » se réjouit-il.

Euro 96 : six mois de stage en Angleterre. Son carnet d'adresse, M. Biolley se l'est forgé durant les sept années qu'il a passé au sein de l'Association suisse de football (ASF), directement après son apprentissage de commerce. Son activité ? Gestion de la formation des entraîneurs, organisation de matchs internationaux, déplacements à l'étranger avec la sélection suisse... En 1996, il décide d'ajouter quelques cordes à son arc et se rend à la Fédération anglaise de football. Il travaille pendant 6 mois à l'organisation de l'Euro 96. « J'étais stagiaire et j'ai pu passer dans de nombreux secteurs. Cela m'a permis de voir comment on organisait une telle manifestation » dit-il. De retour en Suisse il s'inscrit à la HEG et travaille parallèlement dans une agence « sportive ». Le hic ? Il a l'impression que les dirigeants tirent profit des relations étroites qu'il a avec les clubs étrangers. Il décide alors de créer sa propre boîte. « Je préférais développer mes idées de manière autonome plutôt que pour une société » dit-il. Son premier réflexe : postuler pour obtenir la licence UEFA. Dossier de candidature, entretiens, garantie bancaire de Fr 100'000.- sont autant

d'éléments indispensables pour décrocher la fameuse licence. « En cas de litige, lors d'un séjour ou de l'organisation d'une manifestation, les problèmes se règlent directement par l'intermédiaire de la FIFA ou de l'UEFA » dit-il. Une garantie qui lui apporte également un certain crédit dans ce milieu parfois taché par quelques moutons noirs. Selon lui, les frais liés au démarrage de sa société ont été moindres. « J'avais suffisamment de fonds propres. Mes dépenses étaient surtout liées à la mise sur pied des structures en Suisse et à l'étranger » dit-il. En Suisse, il emploie actuellement une personne à temps partiel. Ses relations lui ont également permis de développer un secteur billetterie pour les grandes manifestations. Trente personnes ont ainsi pu se rendre au stade de France pour assister à la finale de la Champions league l'année dernière. M. Biolley prélève une commission sur le séjour ou le transport (bus) qu'il organise en parallèle à l'événement. Succès toutefois mitigé lors de l'Euro 2000 où il a vendu une centaine de billets. « Je n'ai pas réussi à écouler toutes les entrées pour les matchs du premier tour. A l'avenir, les gens pourront toujours me commander des billets pour n'importe quelle rencontre mais je vais restreindre les voyages uniquement pour les grands événements ».

Entre 15 à 20'000 francs pour faire venir un club étranger. M. Biolley fait également venir des clubs étrangers pour des rencontres et des stages de préparation en Suisse. Il fut notamment l'instigateur du match amical du FC Fribourg contre celui de Galatasaray (100 ans des « Pingouins »). Pour un club suisse, le coût avoisine les 15 à 20'000 francs pour un match. « Tout dépend de la renommée de la formation étrangère. Mais un club peut rapidement amortir l'investissement grâce au nombre de spectateurs, le sponsoring et au droit de télévision » souligne-t-il.

Démocratiser l'agent sportif. Côté concurrence, plusieurs entreprises se sont spécialisées dans ce créneau outre-Sarine. La Suisse romande semble toutefois plus propice aux affaires. Et pour cause. M. Biolley est pratiquement le seul sur le marché romand. L'avenir semble donc prometteur. Sans négliger le fait qu'il souhaite s'investir encore plus amplement dans la société une fois son diplôme en poche. « Je vais accentuer mon travail sur le marketing sportif » dit-il. Il souhaite également démocratiser le management parmi les sportifs suisses. Selon lui, les agents sont encore mal vus sur notre territoire comparativement à la France ou l'Italie. A ses yeux, un sportif professionnel est obligé de passer par un agent pour pouvoir gérer correctement sa carrière. Histoire d'éviter les pièges du milieu (contrat, encadrements douteux...). « Conseiller un sportif demande d'importantes connaissances (juridiques, clubs...) ». Il espère encadrer de jeunes talents helvétiques et pourquoi pas, recruter un jour quelques jeunes joueurs étrangers durant ses voyages en Afrique. Un continent où le potentiel footballistique est selon lui très important. Bref, une seconde mi-temps qui aura certainement un petit goût de victoire...

Repères

- Fondation de Blue Sport Operator : juillet 1999
- Lieu : Fribourg
- Nombre d'employés : Une personne à temps partiel en Suisse et collaborateurs en Tunisie, Maroc et Chypre
- Domaines d'activité : Organisations de camps d'entraînement pour les équipes de football, de manifestations, de rencontres amicales avec des clubs étrangers, billetterie.
- Spécificité : A travaillé avec de nombreux clubs prestigieux tels que AC Monaco, Galatasaray, Zagreb, Auxerre. Licence UEFA.
- Développement : Spécialisation probable dans le domaine du management sportif.

Propos recueillis par David Rossier