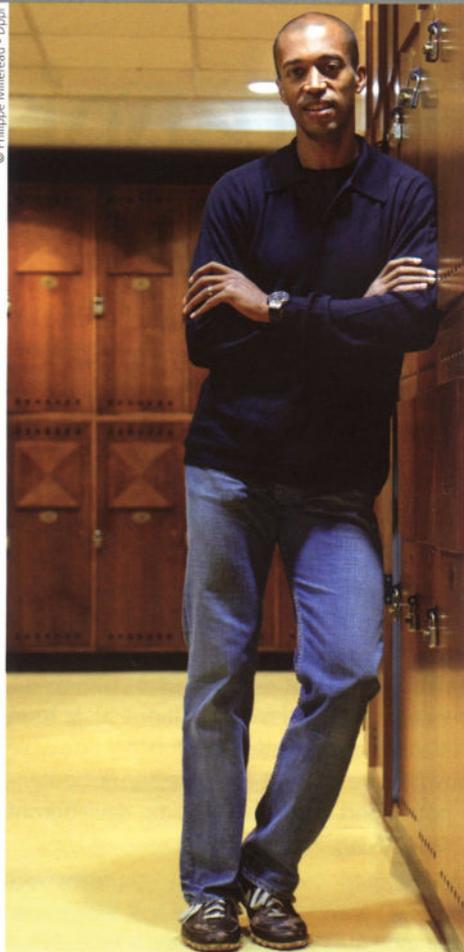


# La performance durable de Stéphane Diagana



Notamment champion d'Europe et du monde du 400m haies, Stéphane Diagana a, pendant ses 15 années de carrière entre 1990 et 2004, marqué son sport par son approche du haut niveau, entre encadrement humain stable et performance progressive. Le premier président de la Ligue Nationale d'Athlétisme en 2007 s'est également inspiré de son parcours pour construire sa reconversion professionnelle, particulièrement en animant des conférences sur la performance en entreprise. Entretien.

## Quel a été votre premier contact avec le sport ?

**Stéphane Diagana :** J'ai pris ma première licence d'athlétisme à l'âge de 10 ans. J'aimais courir, sans aucune ambition de compétition. À 19 ans, je suis entré à l'INSEP en étant un bon junior national, mais je n'étais pas encore dans un projet de carrière. Deux ans après, j'ai commencé à avoir certains résultats, à voir arriver des partenaires, des éléments qui m'ont laissé penser que cela pouvait être un métier.

## Quel est votre meilleur souvenir ?

**SD :** Bien sûr, les titres sont des moments de consécration, qui valident les choix. Mais aujourd'hui, l'enrichissement n'est pas que sur les titres, il est sur le parcours. C'est cette construction sur la durée qui m'a permis avec mon coach de forcer le destin. Cela donne une sorte de force qu'on a en soi tous les jours, plus que des médailles qui sont dans une boîte à chaussures.

## Aviez-vous à l'époque conscience de l'importance du sponsoring sportif ?

**SD :** Oui. Pour un sport comme l'athlétisme, on en prend conscience très vite. On n'était pas sur un modèle salarié, comme pour les sports collectifs par exemple, mais plutôt d'entrepreneur individuel. Si je n'avais pas eu des partenaires qui s'engagent sur trois ou quatre ans, j'aurais sans doute fait parfois des choix de court terme qui ne m'auraient pas permis d'avoir la même carrière. Avoir des partenaires sur une longue durée est vraiment fondamental pour des sports comme l'athlétisme. Les premiers partenaires à me soutenir ont été les équipementiers forcément. J'ai été en contrat avec Asics de 1990 à 1996, puis Nike de 1997 à 2004. Et puis Gaz de France, qui était très impliqué dans l'athlétisme. Après, j'ai eu des contrats publicitaires sur des durées plus courtes, comme Pepsi par exemple. C'est très compliqué pour un athlète d'offrir de la visibilité à un partenaire, notamment parce qu'il y a des contraintes en compétition sur les tenues.

## Est-ce que pendant votre carrière, vous pensiez à votre reconversion ?

**SD :** Oui, puisque j'ai repris mes études à la fin de ma carrière, de 1999 à 2004, avec un diplôme de Sup de Co Paris. J'avais envie de me doter de compétences en phase avec les perspectives qui pouvaient être les miennes par la suite. Quand on a des résultats, une notoriété et un réseau de relations, il est assez facile d'avoir les portes ouvertes dans certaines sociétés, notamment pour s'occuper de marketing sportif. Maintenant, elles peuvent se fermer très vite si vous n'avez pas les compétences minimums pour pouvoir faire ce métier. Donc, je voulais m'assurer d'avoir un éventail de compétences qui me permettent d'aller de la création d'entreprise à la prise de fonction dans le domaine de la communication et du marketing.

## Vous êtes d'abord devenu consultant à la télévision ?

**SD :** Je ne le prends pas du tout comme une reconversion mais comme une opportunité de rester au contact du sport, de partager ma passion et d'apporter mon expertise. Puis, lorsque la LNA a été créée fin 2006, le président de la Fédération Française d'Athlétisme m'a sollicité. J'ai accepté seulement pour une année et, finalement, j'en ai fait deux. De professionnaliser sur un modèle salarié une partie de l'athlétisme, je trouve que c'est intéressant parce que cela ramène les clubs au cœur du haut niveau. On pense qu'en termes de financements notamment, ils auraient tout à gagner à pouvoir garder le haut niveau et ces athlètes-là en leur sein, parce que les collectivités territoriales n'auraient pas du tout le même rapport avec eux. Mais les clubs se sont structurés de manière associative alors que la professionnalisation de l'athlète implique aussi celle des clubs. C'est loin d'être en œuvre. D'autant que, même si Alma Consulting Group est venu rejoindre la LNA, la question se pose actuellement sur la pérennité de celle-ci.

## Comment avez-vous construit vos conférences sur la performance durable ?

**SD :** Quand j'étais encore athlète, j'ai été sollicité par des entreprises pour des séminaires sur le thème de la performance. J'ai identifié des éléments de réponse qui pouvaient intéresser aussi des managers dans la façon de gérer leurs équipes. J'essaie de montrer la dimension durable de l'approche individuelle, collective et relationnelle de la performance. Jusqu'à présent, je répondais à des demandes spontanément. Aujourd'hui, on a formalisé ces interventions avec Yves Coupier, directeur de For 7.

Arnaud Butticaç

## CONTACT

**Yves Coupier**  
Directeur For 7  
pour Stéphane Diagana  
Tél : 06.75.13.10.53  
yves.coupier@forsept.fr