

Sportif de haut niveau — Mon cahier de transition vers l'emploi

Valorisé Consulting

Edition 2026

Workbook interactif en français

Format source Markdown pour génération PDF

Comment utiliser ce cahier

Ce cahier s'adresse aux sportifs et sportives de haut niveau qui souhaitent préparer une transition professionnelle vers l'emploi salarié, le conseil, le management, l'entrepreneuriat ou les métiers du sport business.

Vous n'entrez pas dans une "seconde vie" en repartant de zéro. Vous changez de terrain de jeu. La logique reste la même :

- comprendre vos forces ;
- choisir une cible ;
- bâtir une stratégie ;
- vous préparer mentalement ;
- exécuter avec régularité.

Ce cahier a été conçu pour être **complété**, pas seulement lu. Prenez le temps de répondre par écrit, même de façon imparfaite. Votre reconversion deviendra plus concrète à chaque page.

Ce dont vous aurez besoin

- 45 à 90 minutes au calme pour une première session ;
- votre parcours sportif en tête : saisons, titres, blessures, rôles, responsabilités, moments clés ;
- un agenda ou calendrier ;

- si possible, un CV ou un profil LinkedIn déjà existant.

Règle de travail

Quand une question vous met mal à l'aise, c'est souvent qu'elle touche un sujet central. Ne sautez pas trop vite à la page suivante. Le vrai travail de transition commence précisément là.

Sommaire

1. Introduction : la reconversion, une nouvelle compétition
 2. Exercice 1 : ma carte des compétences sportives transférables
 3. Exercice 2 : mon bilan de carrière sportive en 5 questions
 4. Exercice 3 : identifier mes secteurs-cibles
 5. Exercice 4 : construire mon pitch
 6. Exercice 5 : mon plan d'action 30-60-90 jours
 7. Exercice 6 : préparer mes entretiens
 8. Checklist finale de reconversion
 9. Page d'engagement personnel
-

Introduction : la reconversion, une nouvelle compétition

Quand on a vécu la haute performance, on a souvent du mal à accepter la phase de transition. Dans le sport, on aime les objectifs nets, les calendriers clairs, les critères de performance visibles. Dans la reconversion, tout semble plus flou : il faut choisir, reformuler son identité, entrer dans de nouveaux codes, repartir au contact.

Cette phase peut être déstabilisante pour trois raisons :

- votre valeur a longtemps été associée à vos résultats sportifs ;
- votre environnement vous connaît dans un rôle précis ;
- le marché du travail ne comprend pas spontanément tout ce que votre parcours prouve.

Pourtant, un sportif de haut niveau possède déjà une base rare :

- discipline et constance ;

- résistance à la pression ;
- capacité à apprendre vite ;
- goût de l’effort ;
- gestion de l’échec ;
- travail en équipe ;
- culture du feedback ;
- sens de l’objectif ;
- capacité à représenter une structure, un club, une marque ou un pays.

Votre enjeu n’est pas de devenir “quelqu’un d’autre”. Votre enjeu est de **traduire** vos acquis dans un langage professionnel clair et crédible.

Ce cahier va vous aider à répondre à 4 questions clés

1. Qu’est-ce que mon parcours sportif prouve concrètement ?
2. Dans quels environnements puis-je créer de la valeur ?
3. Comment me présenter avec impact face à un recruteur ou un réseau ?
4. Quel plan simple puis-je suivre dans les 90 prochains jours ?

Avant de commencer

Complétez cette phrase :

Aujourd’hui, ma reconversion représente pour moi :

.....

Ce que j’ai le plus envie d’obtenir dans les 6 prochains mois :

.....

Ce qui me freine le plus aujourd’hui :

.....

Mon état d’esprit de départ

Notez chaque item de 1 à 5.

Affirmation	Note /5
Je sais expliquer clairement ce que mon parcours sportif apporte au monde du travail.	
J'ai une idée assez claire des métiers ou secteurs qui m'attirent.	
Je suis capable de parler de mon avenir sans rester bloqué sur mon passé sportif.	
Je sais quoi faire dans les 30 prochains jours pour avancer.	
Je me sens légitime pour candidater hors du milieu sportif.	

Ce que je veux voir progresser en priorité à la fin de ce cahier :

.....
.....

Exercice 1 : ma carte des compétences sportives transférables

Objectif : identifier les compétences que votre carrière sportive a réellement développées, puis les reformuler en langage professionnel.

Temps conseillé : 30 à 45 minutes

Étape 1 : partir des situations réelles

Listez d'abord des moments concrets de votre parcours. Évitez les mots vagues comme “motivé”, “rigoureux”, “combatif” si vous ne les rattachez pas à des faits.

Exemples de situations utiles :

- préparation d'une compétition majeure ;
- retour après blessure ;
- rôle de capitaine ou de référent ;
- cohabitation avec un staff exigeant ;
- gestion d'une pression médiatique ;
- maintien du niveau sur plusieurs saisons ;
- adaptation après changement de club, de sélection ou de pays ;

- négociation avec sponsors, partenaires ou agents ;
- prise de parole publique ;
- accompagnement de plus jeunes athlètes.

Étape 2 : remplir votre carte

Situation sportive vécue	Ce que cela demandait de moi	Compétence transférable	Comment cela peut servir en entreprise
Exemple : revenir après 8 mois de blessure	patience, discipline, suivi, résilience	gestion de l'adversité, constance, exécution de plan	tenir un projet long malgré les imprévus

Étape 3 : identifier vos 10 compétences les plus solides

Complétez la liste ci-dessous avec des formulations précises.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Banque de formulation utile

Si vous manquez de vocabulaire, vous pouvez piocher ici :

- gestion de la pression ;
- discipline d'exécution ;
- coordination avec parties prenantes ;

- esprit d'équipe ;
- leadership par l'exemple ;
- communication en environnement exigeant ;
- adaptation rapide ;
- apprentissage continu ;
- sens du résultat ;
- préparation mentale ;
- gestion de la charge de travail ;
- respect des process ;
- autonomie ;
- capacité à performer sous contrainte ;
- prise de décision rapide ;
- sens de la représentation ;
- résilience ;
- persévérance ;
- organisation ;
- intelligence relationnelle.

Étape 4 : passer de la compétence au niveau de preuve

Un recruteur ne retient pas une qualité abstraite. Il retient une compétence appuyée par une preuve.

Ma compétence	Une preuve issue de mon parcours	Résultat ou impact observé

Mes 3 compétences signature

Ce sont les 3 compétences que vous voulez voir apparaître presque partout : dans votre pitch, votre CV, LinkedIn et vos entretiens.

Compétence signature 1 :

.....

Preuve associée :

.....

Compétence signature 2 :

.....

Preuve associée :

.....

Compétence signature 3 :

.....

Preuve associée :

.....

Traduction finale

Complétez cette phrase :

Mon parcours sportif ne prouve pas seulement que je sais performer.

Il prouve aussi que je sais :

.....

.....

.....

.....

Exercice 2 : mon bilan de carrière sportive en 5 questions

Objectif : prendre du recul sur votre parcours pour en extraire des enseignements utiles à votre avenir professionnel.

Temps conseillé : 30 minutes

Question 1 : De quoi suis-je le plus fier ou la plus fière dans ma carrière ?

Ne pensez pas uniquement aux titres. Pensez aussi aux progrès, aux retours difficiles, à la constance, à la manière dont vous vous êtes construit.

.....

.....

.....

.....

.....

Question 2 : Qu'est-ce que ma carrière m'a coûté ou appris à renoncer ?

Cette question est importante car elle vous aide à clarifier ce que vous voulez préserver dans votre prochaine vie professionnelle.

.....

.....

.....

.....

.....

Question 3 : Dans quels contextes ai-je été à mon meilleur niveau ?

Réfléchissez au cadre dans lequel vous fonctionnez le mieux :

- avec un cap très clair ;
- dans une équipe soudée ;
- avec autonomie forte ;
- dans l'urgence ;
- avec des responsabilités visibles ;
- dans une logique de progression longue.

Mes meilleures conditions de performance :

.....

.....

.....

Question 4 : Quelles situations m'ont le plus vidé ou démotivé ?

Votre reconversion ne consiste pas seulement à viser ce qui vous attire. Elle consiste aussi à éviter de reconstruire un environnement qui vous éteint.

.....

.....

.....

.....

Question 5 : Quelle identité professionnelle ai-je envie de construire maintenant ?

Vous n’êtes pas obligé de savoir exactement “quel métier” vous voulez.
En revanche, vous devez commencer à définir :

- le type de contribution que vous voulez apporter ;
- les environnements dans lesquels vous voulez évoluer ;
- l’image professionnelle que vous souhaitez installer.

.....
.....
.....
.....
.....

Synthèse du bilan

Ce que je veux conserver de ma vie de sportif	Ce que je ne veux plus revivre	Ce que je veux construire maintenant

Mes lignes rouges pour la suite

Notez 3 éléments non négociables.

1.
2.
3.

Ma phrase de transition

Complétez cette phrase en une ou deux lignes :

Après ma carrière sportive, je veux mettre mon expérience au service de...

.....
.....

Exercice 3 : identifier mes secteurs-cibles

Objectif : transformer une envie vague en pistes de secteurs prioritaires.

Temps conseillé : 35 à 45 minutes

Beaucoup de sportifs de haut niveau hésitent entre rester dans l'univers du sport ou s'en éloigner. Il n'existe pas de bonne réponse universelle. Ce qui compte, c'est l'alignement entre :

- vos compétences ;
- vos motivations ;
- votre niveau d'appétence ;
- les opportunités accessibles à court terme.

Panorama de secteurs possibles

Voici quelques pistes fréquentes :

- sport business : clubs, fédérations, équipementiers, agences, sponsoring ;
- coaching et accompagnement : préparation mentale, coaching individuel, coaching de performance ;
- management et opérations : coordination, chefferie de projet, gestion d'équipe ;
- médias et communication : consultant, création de contenu, relations presse, brand content ;
- commercial et partenariats : développement commercial, sponsoring, relation grands comptes ;
- formation et transmission : ateliers, interventions, pédagogie, écoles, organismes ;
- événementiel : organisation d'événements sportifs, activation de marque, logistique ;
- RSE, inclusion, impact : programmes jeunesse, santé, performance collective, diversité ;
- entrepreneuriat : lancement d'offre, personal brand, conférence, produit ou service.

Étape 1 : premier tri intuitif

Notez de 1 à 5 votre niveau d'intérêt spontané.

Secteur	Intérêt spontané /5	Pourquoi ce score ?
Sport business		
Coaching / accompagnement		
Management / opérations		
Médias / communication		
Commercial / partenariats		
Formation / transmission		
Événementiel		
RSE / impact		
Entrepreneuriat		

Étape 2 : évaluer votre crédibilité actuelle

Un secteur peut vous attirer sans être votre meilleure porte d'entrée immédiate. Pour prioriser, regardez aussi votre crédibilité perçue aujourd'hui.

Secteur	J'ai des preuves à montrer /5	J'ai déjà un début de réseau /5	Accès réaliste à 6 mois /5
Sport business			
Coaching / accompagnement			
Management / opérations			
Médias / communication			
Commercial / partenariats			
Formation / transmission			
Événementiel			
RSE / impact			
Entrepreneuriat			

Étape 3 : faire émerger vos 3 secteurs prioritaires

Complétez :

Mon secteur prioritaire n°1 :

Pourquoi ?

Ce que j'ai déjà pour être crédible :

Ce qui me manque :

Mon secteur prioritaire n°2 :

Pourquoi ?

Ce que j'ai déjà pour être crédible :

Ce qui me manque :

Mon secteur prioritaire n°3 :

Pourquoi ?

Ce que j'ai déjà pour être crédible :

Ce qui me manque :

Étape 4 : relier secteur, rôle et proposition de valeur

L'objectif n'est pas de dire seulement "je veux rester dans le sport". Il faut arriver à une formulation plus actionnable.

Secteur cible	Types de rôles possibles	Ce que mon parcours peut apporter

Étape 5 : choisir une cible principale et une cible secondaire

Ma cible principale pour les 90 prochains jours :

.....

Ma cible secondaire si j'ai besoin d'élargir :

.....

Pourquoi ce choix est stratégique pour moi maintenant :

.....

.....

.....

Test de cohérence

Répondez par oui, non ou pas encore.

Question	Réponse
Ma cible correspond à des compétences que je peux prouver.	
Je peux citer au moins 10 entreprises, structures ou contacts à approcher.	
Je serais à l'aise pour expliquer pourquoi cette cible a du sens pour moi.	
Je sais quel premier pas faire cette semaine vers cette cible.	

Exercice 4 : construire mon pitch “Je suis sportif de haut niveau et voici pourquoi vous devriez m’embaucher”

Objectif : créer une présentation claire, crédible et différenciante.

Temps conseillé : 40 minutes

Un bon pitch ne raconte pas toute votre vie. Il relie en quelques phrases :

- qui vous êtes ;
- ce que votre parcours prouve ;
- ce que vous visez ;
- ce que vous pouvez apporter.

La structure simple d’un pitch efficace

Utilisez cette trame :

1. **Identité actuelle** : qui je suis aujourd’hui.
2. **Capital acquis** : ce que mon parcours sportif m’a appris.
3. **Cible** : le type de rôle, de secteur ou de contribution que je vise.
4. **Valeur** : pourquoi cela fait de moi un bon candidat ou une bonne candidate.

Étape 1 : vos briques de base

Je suis aujourd’hui :

.....

Mon parcours sportif m’a appris à :

.....
.....

Je souhaite m’orienter vers :

.....

Je peux apporter immédiatement :

.....
.....

Étape 2 : écrire une version 30 secondes

Formule à compléter :

Je suis, avec une
expérience de
Le haut niveau m’a appris à
.....,
..... et
.....
Aujourd’hui, je souhaite mettre cette expérience au service de
.....
Ce que j’apporte, c’est
.....

Ma version rédigée :

.....
.....
.....
.....

Étape 3 : écrire une version 60 secondes

Ajoutez davantage de preuve :

- un exemple ;
- un contexte ;
- une compétence forte ;
- un lien clair avec votre cible.

Ma version 60 secondes :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Étape 4 : écrire une version orientée recruteur

Complétez la phrase :

Vous devriez m’embaucher parce que je sais déjà :

-
-
-

Et parce que mon parcours me permet d’arriver avec :

-
-
-

Étape 5 : préparer une version LinkedIn ou email

Mon résumé court de 3 à 4 lignes :

.....

.....

.....

.....

Les erreurs à éviter

Cochez celles que vous devez surveiller.

Risque dans mon pitch	À surveiller
Je parle trop de mon passé sans expliquer ma suite.	
Je reste flou sur le poste ou le secteur visé.	
Je dis que je repars de zéro.	
Je liste des qualités sans preuve.	
Je m'excuse presque d'avoir un parcours atypique.	
Je raconte mon histoire au lieu de montrer ma valeur.	

Mon pitch final

Réécrivez ici votre version la plus convaincante.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Exercice 5 : mon plan d'action 30-60-90 jours

Objectif : transformer votre réflexion en exécution concrète.

Temps conseillé : 30 à 40 minutes

Une bonne reconversion n'avance pas à la motivation, mais au rythme. Le piège est de vouloir tout faire à la fois : CV, LinkedIn, réseau, introspection, candidatures, formation, pitch. Résultat : on s'épuise et on doute.

Le plan 30-60-90 jours vous force à choisir peu d'actions, mais les bonnes.

Mes priorités du trimestre

Notez ici les 3 résultats les plus importants à obtenir.

1.

2.

3.

Mes indicateurs simples

Choisissez 3 à 5 indicateurs de progression.

Indicateur	Cible à 30 jours	Cible à 60 jours	Cible à 90 jours
Nombre de contacts réseau activés			
Nombre de candidatures ciblées			
Nombre d'entretiens exploratoires			
Version finalisée du pitch / CV / LinkedIn			
Autre :			

Plan 30 jours

Objectif principal à 30 jours :

.....

Action	Date cible	Ressource ou soutien nécessaire	Fait
Clarifier ma cible principale			
Finaliser mon pitch			
Mettre à jour CV / LinkedIn			
Activer 5 premiers contacts			

Plan 60 jours

Objectif principal à 60 jours :

.....

Action	Date cible	Ressource ou soutien nécessaire	Fait
Mener des échanges réseau ciblés			
Ajuster mon discours après retours			
Identifier 10 entreprises ou structures			
Lancer candidatures ciblées			

Plan 90 jours

Objectif principal à 90 jours :

.....

Action	Date cible	Ressource ou soutien nécessaire	Fait
Consolider ma routine de recherche			
Préparer mes entretiens réels			
Suivre mes opportunités en cours			
Mesurer ce qui fonctionne / ce qui bloque			

Ma routine hebdomadaire minimale

Pour rester en mouvement, définissez un socle simple.

Rituel	Fréquence	Réaliste pour moi ?
1 session de travail sur ma reconversion		
1 prise de contact réseau		
1 candidature ou 1 recherche ciblée		
1 mise à jour de mon suivi		
1 temps de recul / bilan		

Ce qui pourrait me faire décrocher

Anticiper les obstacles vous rend plus solide.

Risque probable	Signal d'alerte	Réponse prévue

Mon engagement d'exécution

Cette semaine, l'action la plus importante que je m'engage à faire est :

.....

Date prévue :

Heure prévue :

Exercice 6 : préparer mes entretiens — réponses aux 10 questions pièges

Objectif : transformer les questions sensibles en occasions de démontrer votre valeur.

Temps conseillé : 45 à 60 minutes

Le recruteur ne vous pose pas seulement des questions pour vérifier votre CV. Il teste :

- votre niveau de lucidité ;
- votre capacité à traduire votre parcours ;
- votre cohérence ;
- votre stabilité ;

- votre maturité professionnelle.

Pour chaque question ci-dessous, préparez :

- ce que le recruteur cherche à comprendre ;
- les points de réponse à mettre en avant ;
- votre version rédigée.

1. Pourquoi voulez-vous quitter le sport de haut niveau ?

Ce que le recruteur évalue : maturité, absence d'amertume, capacité à se projeter.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

2. Que savez-vous faire dans un contexte d'entreprise ?

Ce que le recruteur évalue : transférabilité réelle de votre parcours.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

3. Vous n'avez pas d'expérience classique dans ce métier, pourquoi vous ?

Ce que le recruteur évalue : différenciation et vitesse d'apprentissage.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

4. Quelle est votre plus grande force professionnelle aujourd'hui ?

Ce que le recruteur évalue : clarté, confiance, capacité à illustrer.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

5. Quelle est votre faiblesse ou votre zone de progrès ?

Ce que le recruteur évalue : lucidité et capacité d'ajustement.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

6. Pourquoi ce secteur ou cette entreprise vous intéresse ?

Ce que le recruteur évalue : qualité de préparation et motivation réelle.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

7. Comment gérez-vous l'échec ou la pression ?

Ce que le recruteur évalue : résilience concrète, pas slogan.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

8. Comment travaillez-vous en équipe ?

Ce que le recruteur évalue : coopération, posture, intelligence relationnelle.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

9. Où vous voyez-vous dans 3 ans ?

Ce que le recruteur évalue : ambition réaliste, stabilité, direction.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

10. Pourquoi devrions-nous vous faire confiance pour ce poste ?

Ce que le recruteur évalue : crédibilité finale.

Mes idées clés :

.....
.....

Ma réponse :

.....
.....
.....

Ma grille d'entraînement entretien

Évaluez-vous après une simulation.

Critère	Note /5	Commentaire
Clarté de mon discours		
Niveau de preuve dans mes réponses		
Cohérence entre passé, présent et futur		
Conviction dans la posture		
Capacité à répondre sans me justifier		
Qualité de mes exemples		

Mes 3 histoires prêtes à raconter

Préparez trois exemples concrets que vous pourrez réutiliser selon les questions.

Histoire 1 : un moment de résilience

Contexte :

Action :

Résultat :

Histoire 2 : un moment de leadership ou d'équipe

Contexte :

Action :

Résultat :

Histoire 3 : un moment d'adaptation rapide

Contexte :

Action :

Résultat :

Checklist finale de reconversion

Cochez chaque item quand il est prêt.

Clarté personnelle

- ☐ Je sais expliquer pourquoi je change de cap sans dévaloriser mon parcours sportif.
- ☐ J'ai identifié mes 3 compétences signature.

- ☐ Je connais mes conditions de performance et mes lignes rouges.
- ☐ J'ai choisi une cible principale et une cible secondaire.

Outils de présentation

- ☐ J'ai un pitch 30 secondes.
- ☐ J'ai un pitch 60 secondes.
- ☐ J'ai une phrase claire sur ce que j'apporte.
- ☐ Mon CV traduit mes expériences en compétences et résultats.
- ☐ Mon profil LinkedIn ou ma bio est aligné avec ma cible.

Mise en mouvement

- ☐ J'ai une liste d'entreprises, structures ou contacts à approcher.
- ☐ J'ai planifié mes actions sur 30-60-90 jours.
- ☐ J'ai défini une routine hebdomadaire simple.
- ☐ J'ai commencé à solliciter mon réseau.

Préparation mentale

- ☐ Je peux parler de ma carrière sans rester bloqué sur mon identité passée.
- ☐ Je sais répondre aux questions sensibles sur ma transition.
- ☐ J'accepte que la reconversion soit un processus, pas un verdict immédiat.
- ☐ Je mesure mes progrès à l'exécution, pas seulement aux réponses positives.

Préparation entretien

- ☐ J'ai préparé des réponses aux 10 questions pièges.
- ☐ J'ai 3 histoires concrètes prêtes à raconter.
- ☐ J'ai identifié mes preuves les plus crédibles.
- ☐ J'ai prévu une simulation d'entretien.

Dernier point de contrôle

Sur une échelle de 1 à 10, à quel point je me sens prêt ou prête à passer à l'action ?

..... /10

Ce qui me manque encore pour passer au niveau supérieur :

.....
.....
.....

Page d'engagement personnel

Relisez tout le cahier, puis complétez cette page sans trop réfléchir.

Ce que j'ai compris sur moi en faisant ce cahier :

.....
.....
.....
.....

Le rôle, secteur ou type de mission que je veux explorer en priorité :

.....
.....

Le message que je veux désormais faire passer quand je me présente :

.....
.....
.....

L'action que je m'engage à faire dans les 72 prochaines heures :

.....
.....

Nom de la personne à qui je peux rendre des comptes :

.....

Date :

Signature :

Conclusion

La reconversion d'un sportif de haut niveau n'est pas un renoncement. C'est un transfert de puissance. Vous ne laissez pas derrière vous la discipline, la résilience, le sens du collectif et la culture du résultat. Vous ap-

prenez à les orienter autrement.

Votre avantage n'est pas seulement d'avoir connu l'exigence. C'est de savoir vivre avec elle.

Avancez comme vous l'avez déjà fait dans le sport :

- avec un plan ;
- avec des repères ;
- avec du feedback ;
- avec de la régularité ;
- avec une exigence calme.

Le monde du travail n'a pas seulement besoin de profils "classiques". Il a besoin de personnes capables de tenir un cap, d'apprendre vite et de performer dans la durée.

Vous pouvez en faire partie, à condition de traduire votre parcours, de choisir votre cible et de jouer cette nouvelle compétition avec méthode.