

**START-UP ANYBUDDY**

ANYBUDDY CLÔTURE UNE LEVÉE DE FONDS AUPRÈS DE DECATHLON

Lancé en septembre 2017 par Martial Guermontpez, Frédéric Fouco et Arnaud Tanguy, le service de réservation de terrains de sport a finalisé un tour de table porté par l'entreprise leader sur le marché du sport, *Decathlon*. Objectif : rendre la pratique sportive plus accessible et faire d'*Anybuddy* le N°1 en Europe de la location de terrains. Éclairage.



Martial Guermontpez, Frédéric Fouco et Arnaud Tanguy

Pouvez-vous vous présenter ?

Anybuddy a été fondée en 2017 par trois amis passionnés de sport : Martial Guermontpez, Frédéric Fouco et Arnaud Tanguy, âgés de 33 à 34 ans.

Les 3 fondateurs ont travaillé plusieurs années dans de grands groupes avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Lorsque nous étions employés sur Paris, nous avons remarqué qu'une fois arrivé dans la vie active, il était compliqué de continuer à pratiquer une activité sportive sans les contraintes d'une vie en club (licence, adhésion, entraînements, etc.). Le sport se pratique de plus en plus à la carte. On le note avec l'engouement toujours plus important de sports comme le foot en salle, le fitness, le padel et le basket en salle. Nous assistons à un changement de comportement de la pratique sportive. Aujourd'hui, les fans de sport sont multisports : ils jouent au foot le lundi, font du running le jeudi et du tennis le samedi. Ils n'ont pas envie de s'engager sur un sport à l'année.

Fort de ce constat, *Anybuddy* est né. L'idée était de répondre aux besoins des sportifs actuels. Nous souhaitons lever tous les freins à la pratique sportive en simplifiant la mise en relation entre les joueurs et les clubs de sport.

Nous avons trouvé une formidable opportunité sur le tennis. Deuxième sport le plus pratiqué en France, le tennis avait pourtant de nombreux freins à la pratique car il faut être membre et licencié d'un club pour pouvoir jouer sur des terrains de qualité.

Nous avons donc décidé de créer le premier service de tennis à la carte. Nous sommes partis en test avec 4 clubs pilotes sur Lille. Le test a tellement cartonné que nous avons rapidement intégré 15 clubs sur l'agglomération et avons pu nous structurer pour passer à la vitesse supérieure.

Quelles évolutions ces derniers mois ?

Anybuddy accélère son développement en ce début d'année. Déjà présent sur la région parisienne et lilloise, le service s'est depuis déployé

sur Lyon et va ouvrir à Marseille et Bordeaux d'ici la fin du mois d'avril 2019. Initialement présent sur la verticale tennis, *Anybuddy* a aussi lancé d'autres sports majeurs de raquette : le badminton, le squash et le padel, un sport en plein essor.

La communauté de joueurs présents sur *Anybuddy* grandit tous les jours et atteint désormais 45 000 utilisateurs. La jeune entreprise gagne en crédibilité auprès des clubs également puisqu'elle compte maintenant près de 200 clubs partenaires.

Vous venez de faire une levée de fonds auprès de Decathlon. Avec quels objectifs ?

Cette collaboration avec *Decathlon* signe une étape importante pour *Anybuddy*. *Decathlon* va aider la start-up à se déployer sur le territoire national mais aussi à l'international.

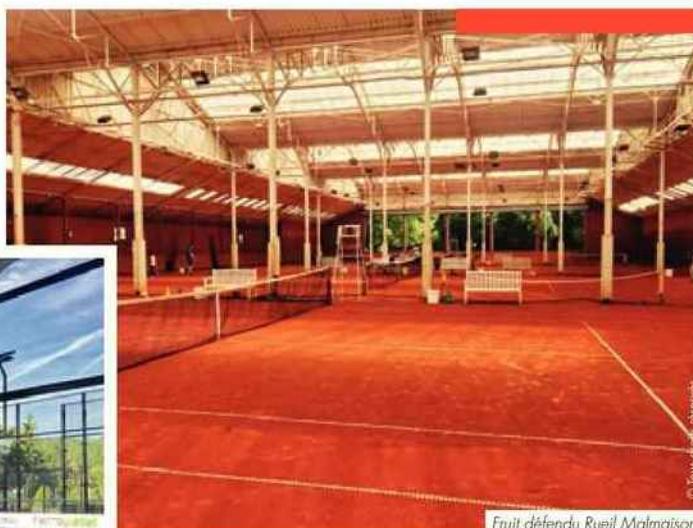
Anybuddy couvrira au moins 10 villes en France en fin d'année 2019. Le service sera mis en avant dans les rayons concernés du distributeur. *Decathlon* vend du matériel sportif, *Anybuddy*



New lawn Lamberst



Les Pyramides Part Marly Padel



Fruit défendu Ruil Malmaison

vend de l'accessibilité aux terrains : le mariage est parfait ! Plus il y a de joueurs, plus il y a de matériel vendu.

La start-up lilloise s'ouvre aussi à l'international. La première étape est le lancement d'Anybuddy en marque blanche en Asie avec Decathlon. Ensuite, le groupe de retail va accompagner la jeune pousse dans son développement dans de grandes villes européennes.

Quel sera le cahier des charges pour Anybuddy ? Pour Decathlon ?

Decathlon a pour objectif de faire gagner Anybuddy sur la scène nationale et internationale. Le partenariat d'un grand groupe retail avec une start-up représente une opportunité d'échanges fructueux, pour Decathlon comme pour Anybuddy. L'échange avec des personnes de Decathlon sur les problématiques des clubs ainsi que des joueurs représente une vraie plus-value. La jeune entreprise fait également des ateliers de cocréation pour réfléchir à la meilleure mise en avant de son service auprès des clients du retail.

Comment s'est fait le rapprochement avec Decathlon ?

Le leader mondial et la jeune pousse étaient déjà en contact depuis plusieurs mois car rendre le sport plus accessible était une problématique commune et ces synergies ont favorisé l'échange.

tensités et les deux entités ont donc décidé de travailler ensemble pour la création de ce projet en Asie.

Anybuddy était alors en recherche d'investisseurs pour réaliser sa première levée de fonds. La prise de participation de Decathlon a sonné alors comme une évidence et en quelques semaines, la levée était bouclée.

La réservation de terrains de sport est réellement problématique en France ?

La plupart des clubs en France sont des structures associatives dirigées par des bénévoles. La réservation de terrains à la carte est très compliquée et s'expose à trois freins majeurs :

- l'impossibilité de jouer si vous n'êtes pas membre et licencié du club : Anybuddy tisse des partenariats avec des clubs qui n'acceptaient pas forcément les extérieurs et donc crée un nouveau moyen pour les joueurs non-licenciés de venir jouer à la carte.
- la complexité de joindre un club pour réserver un terrain car il n'y a que très peu d'intendance dans la majorité des clubs et pas de réservation par internet possible : Anybuddy permet de mettre en relation les joueurs et les clubs de tennis sans aucun opérationnel pour le club. Les joueurs réservent en temps réel un créneau disponible via l'appli Anybuddy sans avoir à passer par le club.

- l'accessibilité aux terrains n'est pas possible car il faut souvent un badge ou une clé pour y accéder et que seuls les adhérents ont en leur possession : Anybuddy a créé un système simple d'accès aux terrains pour tous les clubs. Grâce à Anybuddy, les courts sont accessibles 7j/7, du matin au soir, sans avoir besoin de quelqu'un sur place pour ouvrir les terrains.

Quelle suite pour Anybuddy ?

L'objectif d'Anybuddy est de se développer sur tout le territoire national et de devenir à terme le leader européen du booking sportif.

Ces perspectives d'expansion se traduisent par des embauches de nouveaux collaborateurs. Anybuddy recrute une équipe d'une dizaine de personnes pour leurs deux bureaux de Lille et Paris, aussi bien pour du développement, marketing, business développement que du service clientèle.

Alain Jouve

