

“ Niche de marché pour les uns, modèle de management ou vecteur d'image pour les autres, le sport pénètre de plus en plus dans l'entreprise. D'ailleurs, le sport est une industrie, et l'une des rares à progresser dans ces temps d'atonie économique. ”



Exemple en matière de management ou porteur d'image de marque, le sport est de plus en plus présent dans l'entreprise. Par ailleurs, le sport est en tant que tel une filière économique à part entière. Quand le Beaujolais Nouveau associe son image avec un marathon en plein essor, quand un rugbyman professionnel devient donneur d'ordre pour un sous-traitant local ou que le handball caladois envisage son retour au premier plan en s'associant plus étroitement au monde économique, il est temps de faire un tour de piste sur ces entreprises qui misent sur le sport.

un partenariat gagnant gagnant

Sport et entreprise :

En ce vendredi de septembre, les bureaux et ateliers du fabricant de mobilier urbain Argon Industrie accueillent un visiteur inhabituel, à la silhouette reconnaissable entre toutes... Stature de colosse, cheveux longs et barbe broussailleuse qui lui ont valu des surnoms sur les terrains de rugby du monde entier, Sébastien Chabal, un des sportifs les plus populaires de France, aujourd'hui joueur au LOU rugby, n'est pas venu dans la zone

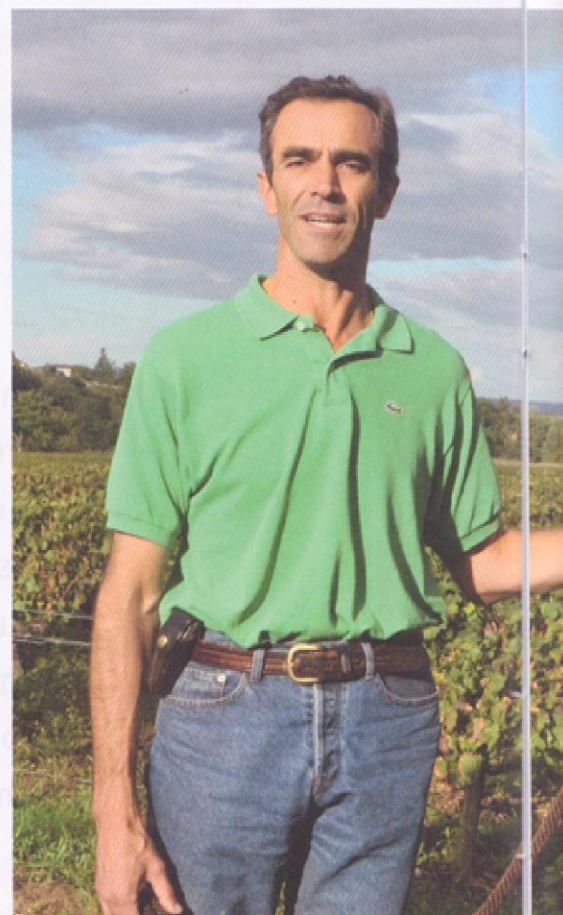
industrielle du nord de Villefranche pour une opération promotionnelle. C'est bien en dirigeant de PME qu'il vient finaliser un contrat avec son fournisseur. Une des sociétés du rugbyman-entrepreneur, Chabal Sport, va en effet commercialiser des terrains multisport dont toutes les parties métalliques seront fabriquées par Argon Industrie. « En tant qu'ancien joueur de rugby, c'est bien sûr un grand plaisir de recevoir ici Sébastien Chabal »,

se réjouit Philippe Bachelet, dirigeant d'Argon Industrie. Mais le chef d'entreprise reprend aussitôt le dessus sur le fan de ballon ovale : « nous avons d'abord signé un contrat important pour la pérennité de l'entreprise, qui réalise environ un quart de son activité dans le domaine du sport. Un contrat que nous avons obtenu grâce à un ancien client satisfait de nos services et qui évolue aujourd'hui dans l'entourage de Sébastien Chabal. Un contrat finalement classique puisque nous avons eu les mêmes négociations qu'avec un client de tout autre secteur d'activité ».

Rugbyman professionnel et chef d'entreprise...

Au-delà du carnet de commandes, c'est aussi bien sûr un coup de projecteur sur une PME industrielle de dix personnes (1,5 M€ de chiffre d'affaires en 2012) guère habituée à cette mise en avant. « C'est vrai, c'est aussi une sacrée reconnaissance pour notre savoir-faire. Il faudra se servir commercialement de la notoriété de ce client pas comme les autres. Sans oublier que l'image, c'est bien, mais qu'il faut continuer notre travail tous les jours pour progresser » explique Philippe Bachelet. Un discours qui pourrait sortir de la bouche d'un entraîneur sportif. Et que ne désavouerait pas Sébastien Chabal, qui mène en parallèle les carrières de sportif de haut niveau et de chef d'entreprise, en prévision de sa reconversion professionnelle - la métallurgie n'est d'ailleurs pas tout à fait une découverte pour lui, puisque le champion a été tourneur-fraiseur avant de faire carrière dans le rugby.

Si le plan de carrière du joueur illustre les liens encore présents entre certaines disciplines sportives et la réalité économique, le sport est-il pour autant un secteur économique comme les autres ? Oui, si l'on compare le fonctionnement des plus grands clubs professionnels, gérés comme des entreprises. Mais à un niveau plus local aussi, les liens entre l'économie, le monde de l'entreprise et le sport n'ont jamais été aussi étroits, et les passerelles plus nombreuses.



Président de club et dirigeant de PME

Ce n'est pas Jean-Claude Braillon, dirigeant du bureau d'études techniques Calad'Etudes (Limas) spécialisé dans les voies et réseaux et président du Villefranche Handball Beaujolais (VHB) qui dira le contraire. Vice-président alors que l'équipe caladoise évoluait au plus haut niveau national, il a pris les rênes du club maintenant que le VHB s'est fixé pour objectif de remonter dans l'élite. « Je suis venu au handball parce que mes enfants y jouaient et que, finalement, il y a beaucoup d'analogies entre les fonctions de président de club et celles de dirigeant d'une PME, raconte Jean-Claude Braillon. Nous, dirigeants de petites entreprises, savons ce qu'est un budget, nous connaissons les contraintes de nos partenaires - Administrations, collectivités... - et nous sommes habitués



“ Le coaching assisté par le cheval est une pédagogie qui privilégie l'expérience. ”

aux tâches parfois ingrates comme les formalités administratives ou la logistique. Et même si l'on ne gère pas des sportifs amateurs comme des salariés, dans les deux cas, sans se substituer aux managers, il faut savoir être un meneur et montrer un but à atteindre».

Constitué pour un tiers par le parrainage financier d'une trentaine d'entreprises privées, le budget annuel du VHB (150 000 € par saison) demande à être géré avec un vrai savoir-faire professionnel. «Le club compte deux salariés, mais le travail du président bénévole reste indispensable», poursuit le dirigeant. S'il admet passer beaucoup de temps à s'occuper du club, il reconnaît qu'il a en retour des compensations, sinon des retombées économiques. «D'abord, j'apprécie tout simplement le plaisir de côtoyer des sportifs et de participer un peu à leurs performances. Il peut aussi y avoir des synergies pour Calad'Etudes, même si je ne fais pas ça dans ce but : j'y gagne en terme de relationnel avec d'autres chefs d'entreprise

Kanyo Consulting ou le cheval qui coachait à l'oreille des managers...

Passionnée d'équitation, c'est à force d'analogies entre son expérience de cavalière et sa pratique professionnelle de coach en entreprise - le verbe «manager» est par exemple issu de «maneggiare», conduire un cheval au manège en italien - qu'Élisabeth de Saint Basile a créé avec son associé Jérôme Dumont l'Equicoaching. «Le coaching assisté par le cheval est une pédagogie qui privilégie l'expérience, en plaçant l'homme dans des situations inhabituelles. Face au cheval, pour obtenir un résultat sans résistance, il faut d'abord de l'humilité et essayer de se mettre à la place de l'autre», explique la dirigeante de Kanyo Consulting. Avec Jérôme Dumont, ancien ingénieur process et méthodes dans l'industrie, moniteur d'équitation et diplômé en équitation éthologique - l'école dite des «chuchoteurs» - tous deux proposent des interventions visant à développer la synergie d'une équipe, déclencher des changements ou développer l'écoute chez les managers. Et ce, toujours grâce à des exercices accessibles à tous : piloter sans contrainte, toujours à pieds, un cheval sur un parcours, amener en équipe un cheval à franchir un obstacle, etc. «Il n'y a aucun challenge physique, l'equicoaching se place sur le terrain du cheval : les sensations et les émotions. C'est un travail sur les fondamentaux du leadership : l'écoute, la communication non verbale, la confiance en soi». Avec des clients comme BASF, Peugeot, Citroën, Concorde hôtels, Leroy Merlin, ETSCAF (groupe Air liquide) ou Accor, mais aussi des dirigeants de PME locales «équicoachés» individuellement, Kanyo Consulting entend voyager loin, en ménageant sa monture, bien évidemment.

www.Kanyoconsulting.com



Esprit montagne, le petit magasin qui monte, qui monte...

Amener les sports de plein air et l'ivresse des cimes en pleine ville : c'est cela Esprit montagne, magasin de 140 m² ouvert en septembre 2011 rue de Thizy, à Villefranche-sur-Saône, par un passionné de glisse. «Après une étude de marché, je me suis aperçu qu'il y avait de la place pour un commerce très spécialisé sur tous les sports pratiqués en montagne - glisse, escalade, randonnée... - et qui proposerait les marques les plus réputées dans leur domaine, tout en restant 100 % indépendant», argumente Nicolas Paulet. D'abord concentré sur le ski, il a élargi son offre sur d'autres domaines aussi pointus. «Mon positionnement est le conseil personnalisé avec des produits techniques sur lesquels il faut apporter la bonne information, et pour cela, rien ne remplace le face à face avec le client», précise le commerçant. Semelles thermo formables en magasin pour le ski ou la randonnée, atelier de réparation, partenariat avec les clubs et associations de pratiquants : «le service doit faire la différence», argumente Nicolas Paulet, qui juge plutôt positivement la concurrence de plus en plus présente sur le créneau des sports d'extérieur. «L'arrivée de grandes enseignes spécialisées et de commerces indépendants sur Villefranche donne de plus en plus de choix aux Caladois, qui ne sont plus obligés d'aller sur Lyon pour s'équiper, avant la saison de ski par exemple». En vrai sportif, Nicolas Paulet sait de quoi il parle : participer à une compétition dans laquelle tout le monde respecte les règles est profitable à tous les participants.

ACRT se dote d'une nouvelle agence

invités aux rencontres et, peut-être aussi ai-je une plus grande légitimité face à des clients à qui Calad'Etudes propose des prestations liées au sport : aires de jeux, terrains de sports... En tant que dirigeant d'un club de haut niveau amateur, mes clients savent que je sais de quoi je parle».

« Les salariés aussi mouillent le maillot ! »

Parfois aussi, même s'il s'en défend, le sportif déteint sur le patron. C'est le cas lorsque Jean-Claude Braillon constate avec plaisir que «dans une petite structure de dix personnes comme Calad'Etudes, les salariés aussi mouillent le maillot !» Ces analogies entre sport et entreprise, Ludovic Sève, dirigeant de MCM Casing, distributeur de boyaux synthétiques et fournitures pour l'industrie des salaisons, les affectionne particulièrement. Dans son bureau de Lucenay, donnant directement sur le golf du Beaujolais - un sport qu'il ne pratique pourtant pas - le manager l'avoue sans ambages : «je crois aux vertus du sport et naturellement, celles-ci font partie de notre culture d'entreprise : compétition, dépassement de soi, mais aussi plaisir de travailler en équipe et prise en compte de l'échec afin de mieux rebondir», énumère ce fan de football, de cyclisme et de montagne. Un discours volontariste qui se concrétise... sur le terrain : pour la quatrième année consécutive, une équipe de six coureurs salariés de MCM Casing - sur un total de huit ! - participera au Trophées Inter-Entreprises disputé sur 12 kilomètres lors du Marathon du Beaujolais Nouveau (samedi 17 novembre cette année). «Je trouve que la course à pieds en équipe est une bonne métaphore de la vie d'une entreprise : quand quelqu'un a une faiblesse,

l'équipe prend le relais. Chacun progresse en quittant sa zone de confort, en essayant d'aller là où il n'est pas à l'aise d'habitude... Sans oublier aussi que cela fait du bien de se retrouver ailleurs, hors les murs de l'entreprise, dans le cadre convivial du Marathon du Beaujolais Nouveau».

Un coach pour les dirigeants

Sortir du cadre l'entreprise, c'est ce que propose Elisabeth de Saint Basile, coach et dirigeante de Kanyo Consulting (lire l'encadré) dont le discours sur le «leadership» des dirigeants s'apparente parfois à celui d'un coach sportif : «beaucoup de dirigeants ont des modèles de management en tête mais

oublient parfois de travailler sur eux-mêmes. Nous leur proposons d'identifier les ressorts de leur autorité naturelle. Nous les faisons travailler sur leurs compétences de savoir être».

Niche de marché pour les uns, modèle de management ou vecteur d'image pour les autres, le sport pénètre de plus en plus dans l'entreprise. D'ailleurs, le sport est une indus-

trie, et l'une des rares à progresser en ces temps d'atonie économique. Avec plus de 100 000 coupes et trophées et 120 000 médailles vendus par an, la société France Récompenses, à Arnas, est l'un des principaux assembleurs et grossistes spécialisés en France. L'entreprise compte aujourd'hui cinq salariés et a régulièrement recours à des sous-traitants dans ce secteur à l'activité très saisonnière. «Le monde du sport associatif continue de se développer en France et c'est notre principal marché, observe Laurent Soulier, gérant de France Récompenses. Si les clubs commencent à manquer de bénévoles encadrants, c'est aussi que les pratiquants sont de plus en plus nombreux, de tous les âges et que les disciplines sont de

plus en plus diversifiées : bien sûr, le football reste indétrônable, mais parmi nos meilleures ventes figurent des trophées pour le rugby, la pétanque ou le cyclisme. Nous réalisons même de plus en plus régulièrement des modèles pour des sports considérés jusque-là comme des niches : hockey sur glace, équitation, pêche, vélo tout terrain... Pas de doute, le sport se porte bien. Nous avons même parfois du mal à répondre à la demande en raison de délais de fabrication incompressibles ! »

Le sport ne connaît pas la crise

Un foisonnement illustré aussi au niveau local par la montée en puissance du Marathon du Beaujolais Nouveau, qui a dû limiter le nombre de participants à 8000 cette année. «Pour moi, le sport est un loisir qui ne connaît pas la crise : si l'on part moins en vacances, ou moins longtemps, on se fait davantage plaisir en participant à un tournoi ou une course près de chez soi, entre amis, le week-end. Du coup, la demande pour nos produits est elle aussi en augmentation», juge Laurent Soulier. De son magasin d'articles de sport Esprit montagne, à Villefranche (lire l'encadré) Nicolas Paulet fait un peu la même observation : «les randonneurs sont chaque année plus nombreux. Pas étonnant : la marche à pieds est peut-être le seul sport gratuit. Il suffit juste de s'équiper d'une bonne paire de chaussures. Et dans ce domaine, les gens sont encore prêts à investir pour leur confort et leur sécurité». Aussi pour l'esthétique, comme en témoigne Sylvaine Defay, dirigeante de Syléo Création (voir encadré) : «les sportifs sont demandeurs d'innovations techniques qui amènent un plus à leurs tenues : après les tissus techniques, ce sont maintenant les fibres optiques, les fils électroluminescents qui personnalisent des tenues de plus en plus sophistiquées : notre travail se rapproche finalement de la haute couture».

Une pratique qui se généralise, une demande de produits de plus en plus

« Le sport est un loisir qui ne connaît pas la crise. »



techniques, des nouveaux marchés qui s'ouvrent pour des entreprises parfois à mille lieux de penser qu'elles allaient approcher ce secteur... Le sport, un remède contre la crise ? Finalement, les acteurs économiques qui le pratiquent ne sont pas loin de le penser. ■

Matthieu Massip

Syléo Création réussit le grand écart entre technique et rêve d'enfant

À première vue, on se croirait dans un rêve de petite fille : des présentoirs entiers de tuniques multicolores à paillettes, des justaucorps de gymnastes ou de patineuses à perte de vue, garnis de sequins ou de motifs en strass... Mais si Sylvaine Defay, ancienne gymnaste, a bien réalisé son rêve en créant Syléo Création, concepteur et fabricant de tenues personnalisées pour les sports artistiques, elle est aussi ingénieur spécialiste des matériaux. « C'est cette alliance entre le sport, l'esthétique et le travail des tissus techniques - tissus extensibles à base d'élasthanne - qui fait l'originalité de Syléo Création », explique la jeune femme. Dans des univers visuellement très codifiés où sa créativité s'exprime dans les motifs et les couleurs les plus chatoyants, Sylvaine Defay innove aussi grâce à sa connaissance des derniers développements techniques : impression numérique, peinture sur tissu ou motifs en fils électroluminescents... « Notre créneau, c'est le modèle unique, pour un sportif, un couple (patinage) ou toute une équipe, toujours sur mesure. Avec environ 500 pièces fabriquées par an dans notre atelier de Villefranche (125 000 euros de chiffre d'affaires), nous montons en gamme et nous nous diversifions : après le patinage, la natation synchronisée, la gymnastique rythmique et sportive, le monde du cirque et du spectacle, nous touchons de plus en plus d'activités. C'est un mouvement général : tous les sportifs accordent de plus en plus d'importance à l'esthétique de leurs tenues ». Et Syléo Création n'a pas fini de faire rêver petits et grands.

www.syleo-creation.com