

linkNsport, FUTURE MARKETPLACE DE RÉFÉRENCE DANS LE DOMAINE DU MATÉRIEL DE SPORT D'OCCASION ?

linkNsport est une place de marché (une MarketPlace) spécialisée dans la vente et l'achat de matériel de sport d'occasion entre professionnels et particuliers. Sa fondatrice, Sophie Fehringer, nous éclaire.



Sophie Fehringer
Dirigeante fondatrice linkNsport

FONDATEURS

Quel est votre parcours professionnel ?

Après des études de gestion/finances, j'ai occupé des fonctions opérationnelles, managériales et fonctionnelles dans des PME et Grandes Entreprises. Ma dernière expérience de Manager Opérationnel d'une filiale d'un Groupe du BTP m'a confrontée à la gestion d'une société, la nécessité de m'adapter à toutes les situations d'être à la fois commerciale, opérationnelle, décisionnaire, financière sans oublier l'aspect humain et social avec des équipes, essentiellement masculines, d'experts techniques.

Comment vous est venue l'idée de création de la société ?

En 2015, pendant des vacances d'hiver, en quête d'une seconde paire de skis d'occasion, mieux adaptée à la poudreuse, je réalise qu'il n'est pas si aisé d'en trouver sur le net. Après quelques recherches et compte tenu de la demande croissante des consommateurs, je réalise qu'il y a peut-être une opportunité à saisir. C'est ainsi que **linkNsport** est née ! En 2017, tout s'accélère, le projet se structure. Je suis accompagnée dans l'aventure par la CCI du Val de Marne qui m'intègre très vite dans un

programme de femmes entrepreneurs, puis j'obtiens un prêt d'honneur (à l'unanimité) par VMAPI (Val de Marne Actif Pour l'Initiative) avant l'immatriculation de la société.

Depuis le lancement de www.linknsport.com en décembre 2018, les annonces des vendeurs professionnels et particuliers ainsi que les transactions ne cessent d'augmenter.

Décrivez-nous votre concept !

linkNsport est une Marketplace qui facilite l'achat et la vente de matériel de sport d'occasion de qualité entre professionnels et particuliers. L'arrière-plan de la photo principale est supprimé et le texte descriptif est complété pour mettre en valeur l'article et améliorer le référencement, donc bénéficier d'une meilleure visibilité. Enfin, nous jouons un rôle de modération avant de publier chaque annonce.

Ma volonté est de ne plus considérer l'occasion comme un marché de second choix !

Notre valeur ajoutée est de proposer des services tels que des solutions de transport pour acheminer le matériel souvent volumineux et lourd, le paiement sécurisé, tant pour l'acheteur que pour le vendeur ; le règlement est, en effet, temporisé jusqu'à la livraison effective du matériel.

Quels sont vos objectifs ?

J'aimerais que **linkNsport** devienne l'un des sites de référence des professionnels et des sportifs pour acquérir du matériel de qualité et pour s'informer de l'actualité sportive ou partager les bonnes pratiques.

Je suis soucieuse de la préservation de l'environnement ; je pense que nous devons changer notre comportement, notamment en choisissant une consommation responsable, en privilégiant le marché de l'occasion, le réemploi plutôt que de jeter. Il y a encore beaucoup à faire pour éviter le gâchis dans le milieu du sport et les grandes compétitions.

Enfin, je pense que l'avenir est au télétravail et je souhaite y recourir, en particulier pour employer des personnes issues de régions où le taux de

chômage est élevé ou à mobilité réduite (en situation de handicap).

Notre ambition est de devenir la Marketplace de référence dans le domaine du matériel de sport d'occasion pour favoriser l'économie circulaire dans le domaine du sport !

SOCIÉTÉ

Quelle est la date de création ?

Elle a été créée et immatriculée en août 2017 en Val de Marne, région Île-de-France.

Qui sont les actionnaires aujourd'hui ?

linkNsport est constituée de 5 associés dont je suis la gérante majoritaire.

Qui vous a aidé? (incubateurs, investisseurs, agences)

Depuis l'idée jusqu'à ce jour, j'ai eu la chance d'être accompagnée et conseillée par toute l'équipe de la CCI Val de Marne pour assurer la croissance de **linkNsport**. J'ai été sélectionnée dans le programme Sup'Excellence 2019 pour les dimensions sociales et solidaires dans le milieu sportif que portent **linkNsport**. J'ai ainsi été coachée pour professionnaliser mon pitch, mes interventions orales et j'ai été sensibilisée aux techniques de leadership à l'école ESCP Paris.

Quels sont vos effectifs ?

Je travaille en étroite collaboration avec les 2 autres cofondateurs et associés. Depuis septembre 2019, une chargée de la communication nous a rejoints.

Quel est votre modèle économique ?

linkNsport agit en tant qu'intermédiaire entre les acheteurs et les vendeurs et se rémunère par une commission sur les ventes définitivement réalisées (15% HT sur le prix de vente).

Cette activité d'intermédiaire est enrichie de services complémentaires (mise en valeur de la photo principale de l'annonce, paiement sécurisé, transport adapté).

Vos objectifs à court et moyen terme ?

À court terme, améliorer notre visibilité afin que le site propose un choix d'articles de sport d'occasion de qualité le plus large possible et dans toutes les catégories pour accroître les transactions. À moyen terme, mon ambition est de développer le concept au-delà de nos frontières car, si le match a démarré en France, **linkNsport** se porte candidat pour une compétition internationale, en Europe, en Afrique et pourquoi pas, encore plus loin... L'objectif de **linkNsport** est aussi de créer des emplois autour d'un concept qui participe à la durabilité du matériel de sport. Notre ambition est d'embaucher en priorité des femmes à la recherche d'un emploi ou à temps partiel, des jeunes qui démarrent dans la vie professionnelle, des seniors et des personnes en situation de handicap, des sportifs en reconversion. Nous ciblerons les régions françaises où l'économie est atone, le taux de chômage élevé. Enfin, nous privilégierons le télétravail en plein essor, parfaitement adapté à l'activité de **linkNsport** et permettant de concilier vie privée/vie professionnelle et qui limite les consommations de CO₂ inutiles.

PRODUIT

Présentez-nous votre produit !

linkNsport met en relation, via un site web, des acheteurs et des vendeurs particuliers et/ou professionnels de matériel de sport d'occasion de qualité. Notre valeur ajoutée, outre faciliter les transactions grâce au site, est de proposer des services tels que :

- des solutions de transport pour acheminer le matériel souvent volumineux et lourd ;
- Acheter et vendre en toute confiance à travers une plateforme sécurisée.
 - Pour le vendeur : pré-autorisation du règlement lui garantissant d'être payé après l'envoi du matériel
 - Pour l'acheteur : le vendeur n'est définitivement payé que si le matériel est reçu par l'acheteur

Nous nous efforçons de répondre aux questions de notre communauté, à les aider à créer des annonces qualitatives, à fixer le prix de leur article, à choisir la(les) solution(s) de transport adaptée(s), etc.

À quel besoin répond votre produit ?

À ce jour, il n'existe pas de site dédié à l'achat ou la vente de matériel d'occasion multisport (la majorité des canaux de vente de matériel de sport d'occasion sont des sites généralistes).

De plus, les solutions de transport autre que la remise en main propre, que le vendeur peut proposer dans son annonce est assez rare, voire inexistantes, sur les autres canaux de vente de biens d'occasion.

Le service et les conseils avant et après création de l'annonce pour les vendeurs, avant et après la vente pour les acheteurs.

Enfin, pour les professionnels du sport (association, club de sport, magasin de location de matériel, coach sportif, kinésithérapeute, préparateur physique, équipementier...), **linkNsport** répond à la loi anti-gaspillage du matériel.

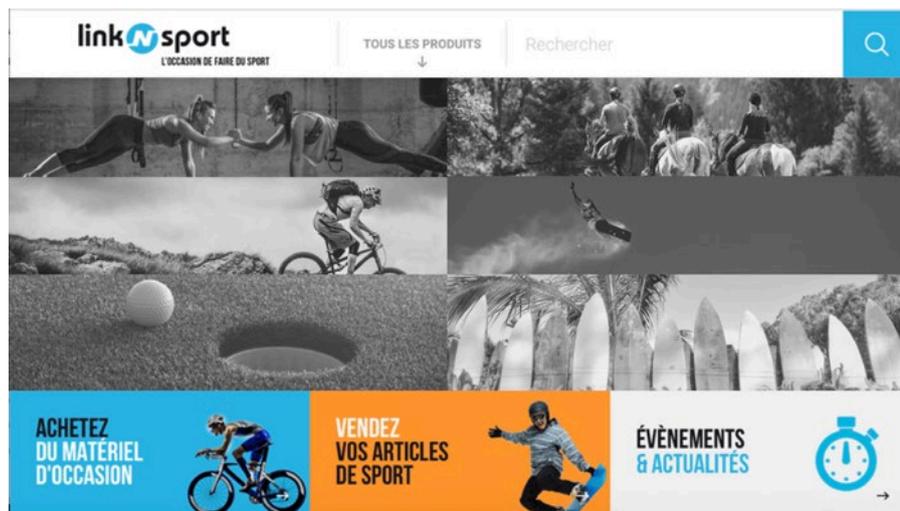
En quoi est-il différent ? Innovant ?

Faire d'un article d'occasion le matériel de sport en l'occurrence, un bien de consommation aussi précieux et recherché qu'un produit neuf grâce à un site harmonieux et esthétique.

Nous sommes différents d'une plateforme numérique traditionnelle, car nous mettons un point d'honneur à être à l'écoute de nos utilisateurs, nous attachons une importance à les conseiller tant par téléphone que par mail.

Quelle est votre stratégie ?

Ma stratégie est de créer des partenariats avec des professionnels du sport (magasins de location, professionnels de santé utilisant du matériel de sport comme les kinésithérapeutes, les centres de rééducation...) les coaches sportifs, les clubs sportifs, des associations sportives, etc. et de faire connaître la marque **linkNsport** au grand public en France et à l'étranger.



VITE DIT

Nom de l'Entreprise

linkNsport

Dirigeants (et fonctions) :

Sophie Fehringer, gérante majoritaire

Base-Line :

linkNsport, l'occasion de faire du sport !

Un modèle d'entrepreneur ?

Guillaume Gibault, créateur du Slip français. J'aime sa communication drôle et décalée autour de sa marque.

Un modèle d'entreprise ?

Frédéric Mazzella, fondateur de BlaBlaCar. Je suis admirative de la croissance et la notoriété de BlaBlacar : + 60 millions d'utilisateurs, dans plus de 22 pays.

Un livre de chevet ?

« Je médite jour après jour » de Christophe André.

« Si j'avais su... » ?

Je me serais lancée beaucoup plus tôt dans l'aventure entrepreneuriale !

« Si je pouvais... » ?

Arrêter les abus de pouvoir, les comportements irresponsables, les décisions favorisant la rentabilité au détriment de l'environnement !

Prochaine bouteille de champagne ?

À la mise en ligne de la raquette de Roger Federer ou la paire de ski de Martin Fourcade.

Qui serait votre prochain allié idéal ?

Une sportive ou un sportif de haut niveau comme ambassadeur.

Quels types de partenariats imaginez-vous avec le monde sportif ?

Des Fédérations et des Ligues (toutes catégories sportives) pourraient parler du site à leurs adhérents, l'afficher sur leur propre site.

Nous travaillons actuellement avec la Recyclerie Sportive avec laquelle nous partageons des valeurs communes (réduction du gaspillage et pratique du sport pour tous).

Nous aimerions mettre en place des partenariats avec des clubs de foot ou rugby qui renouvellent régulièrement leur matériel de musculation et permettent à des petits clubs d'accéder à du matériel d'occasion à prix réduit.

Qui sont vos concurrents ?

Il n'existe pas à ce jour de Marketplace spécialisée à 100% dans le matériel de sport d'occasion (toutes catégories) pour les professionnels et les particuliers.

Propos recueillis par Alain Jouve