

Outdoor Sports Valley mène les entrepreneurs au sommet

L'industrie du sport outdoor a le vent en poupe et l'incubateur Outdoor Sports Valley implanté à Annecy donne, depuis 9 ans maintenant, les moyens aux entrepreneurs du secteur de s'y épanouir. Interview de Charlotte Allix, sa responsable du Pôle Entrepreneuriat.

Temps de lecture : minute

20 septembre 2023

Maddyness : Pourquoi et comment a été créé Outdoor Sports Valley ?

Charlotte Allix - Outdoor Sports Valley a été créé en 2010 par des entrepreneurs de l'industrie du sport outdoor afin de développer et d'accélérer l'innovation de la filière. L'idée était d'en rassembler tous les acteurs, de la startup à l'ETI, partenaires comme concurrents car au final ils rencontrent les mêmes problématiques, comme par exemple le rapatriement de la production en Europe, et peuvent mutualiser des ressources ou des achats. La mise en relation des créateurs avec des chefs d'entreprises et salariés d'expérience de l'industrie outdoor accélère le développement des compétences, la compréhension du marché et l'accès au réseau. 9 ans plus tard, l'incubateur est devenu une référence au sein de l'écosystème entrepreneurial de l'industrie sport outdoor. Au fil des années, il a évolué et a su s'adapter aux besoins du marché pour devenir aujourd'hui un incubateur à impact positif. Autrement dit, nous sourçons et accompagnons des entreprises à impact qui apportent des solutions d'avenir pour notre industrie.

M : À qui s'adresse votre incubateur ?

C. A. - Plus que la quantité, nous avons choisi de nous positionner sur la qualité avec une dizaine de startups par an dans le domaine du sport et de l'outdoor. Elles doivent déjà avoir été créées, avec des entrepreneurs engagés sur leur sujet à 100 % et un POC réalisé ou en cours. En plus de l'ambition et de la viabilité économique, nous recherchons une certaine maturité dans le projet et surtout désormais de l'impact.

M : Que proposez-vous aux startups sélectionnées ?

C. A. - L'accompagnement se déroule sur 1 an, de mai à mai. Il a été voulu à la fois individuel et collectif afin de répondre à leurs besoins stratégiques. Il débute par un bilan des points forts et faibles du projet pour établir une feuille de route et attribuer le parrain/marraine adéquat qui les suivra tout au long de l'incubation. Les startups bénéficient aussi d'un écosystème de mentors experts de la filière sport et de 4 temps forts collectifs afin de favoriser l'intelligence collective. Les incubés reçoivent également une subvention d'OSV, un accès à la pépinière d'entreprises Annecy Base Camp, un lieu emblématique de l'innovation sportive outdoor avec un espace de coworking pour stimuler la dynamique entre les startups. Ils sont enfin mis en avant lors de nos événements OSV Explore, devant toute l'industrie, ce qui leur offre une belle visibilité au sein de notre filière.

M : Quelle expérience d'incubation offrez-vous ?

C. A. - Les incubés sont entièrement intégrés et immergés dans l'écosystème sport et outdoor. Ils sont suivis tout au long de l'année par des personnes expertes de la filière, mentors, prestataires, équipe OSV, qui elles-mêmes sont sélectionnées selon des critères précis. Les temps forts collectifs leur permettent de prendre de la hauteur sur l'opérationnel, d'écrire leur stratégie sur du long terme et de rencontrer leur futur partenaires, financiers, fournisseurs, clients... Nous pouvons aussi selon les besoins les mettre en relation avec les organismes

d'accompagnement que nous connaissons bien comme par exemple la Bpi ou des banques. L'incubateur est une combinaison parfaite entre un accompagnement individuel personnalisé et la puissance de l'intelligence collective.

M : Quels sont vos atouts ?

C. A. - Notre meilleur atout est notre écosystème. Grâce à OSV, nous avons de multiples compétences expertes de la filière à la disposition des incubés. Cela permet de structurer son business sur du long-terme, de créer des synergies avec les adhérents du réseau et de favoriser des partenariats pour pérenniser son activité. Nous sommes aussi en Haute Savoie, là où 80 % des entreprises de la filière outdoor sont situées. C'est donc la chance d'être au plus près de ses partenaires, clients, fournisseurs pour un développement plus rapide de son activité. C'est aussi un terrain de jeu à ciel ouvert pour réaliser des tests dans les conditions réelles avec des participants motivés. En termes de financement et de structures d'accompagnement, le département mais aussi plus globalement la Région sont en plus particulièrement bien dotés.

M : Comment postuler ?

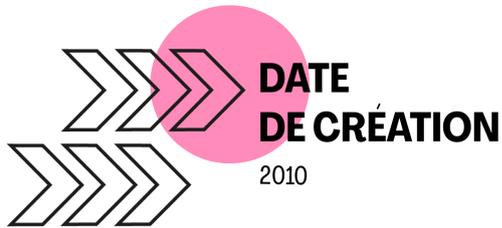
C. A. - La première étape de la sélection se fait sur dossier, via un appel à candidature. 12 startups sont sélectionnées pour l'étape suivante, la session pitch qui permet d'évaluer l'idée de business, l'impact positif sur notre filière ainsi que la posture de l'entrepreneur.

M : Quelle relation entretenez-vous avec les entrepreneurs ?

C. A. - L'essentiel est d'être dans la transparence, la communication et le non jugement. En tant que responsable du Pôle Entrepreneuriat, j'adore parler des sujets tabous qui sont clés pour les startups, bien sûr avec des experts et dans un cadre bienveillant. Par exemple : qu'est-ce qu'implique la relation d'associés et quelles sont les bonnes questions à se poser ? Je suis passée par là car j'ai moi-même créé ma boîte avant d'occuper mon poste actuel et donc j'essaie de transmettre mon expérience aux autres entrepreneurs.

M : Quelles sont les valeurs de l'incubateur ?

C. A. - La passion, l'humain et l'innovation. La passion du sport et de l'outdoor, de l'entrepreneuriat, d'avoir un impact positif sur notre filière. L'humain car nous accompagnons avant tout des personnes et créons tout un écosystème d'acteurs autour d'eux, pour leur permettre de réussir. Chez nous, vous trouverez une communication bienveillante, une communauté investie et active ainsi qu'une disponibilité continue pour vous écouter et vous conseiller. Enfin, l'innovation car nous sourçons les entreprises de demain qui apporteront des solutions d'avenir durable pour la filière. L'innovation d'usage, comportementale et technologique mais également l'innovation managériale, organisationnelle et collaborative. Nous sommes friands et curieux de tous les types d'innovation, à tester en interne pour les transmettre à nos incubés.



M : Depuis 9 ans, vous devez avoir de belles histoires à raconter ?

C. A. - OSV a accompagné de nombreuses startups qui sont devenues des exemples de réussite dans l'outdoor : Picture Organic Clothing, In&Motion, Saola, Moonbikes, Explora Project, MeroMero, Campsider, Captain Wild, Samaya... Cette dernière a d'ailleurs suivi un parcours complet OSV. C'est à l'origine un projet étudiant issu de la licence professionnelle OSV Academy « Outdoor Softgoods design et development » qui a intégré l'incubateur en 2018, a été lauréat des FOA 2018 et des Ispo Award 2021, qui a commencé ses activités au sein de la pépinière Annecy Base Camp, qui a réussi deux levées de fonds et qui se

développe désormais à l'international.

M : Quelles sont vos perspectives de développement ?

C. A. - Nous sommes en train de développer un accompagnement à la levée de fonds en parallèle de l'incubateur car souvent les startups ne sont pas informées du process à mener dans ce domaine. Via OSV, nous avons une forte valeur ajoutée à proposer cet accompagnement afin de pérenniser les business de nos startups, le plus longtemps possible.

"L'énorme avantage de l'incubateur Outdoor Sports Valley est d'être sectoriel, donc de bien maîtriser les enjeux de la filière outdoor, d'avoir des échanges plus précis et adaptés, d'être mis en relation plus facilement avec des interlocuteurs clés et de gagner énormément en visibilité auprès des marques", Solenne Bécart, cofondatrice de Goodloop



À lire aussi

L'histoire de Campsider, la marketplace dédiée aux

équipements de sport outdoor d'occasion

Article écrit par Maddyne avec OSV