

# Au B2B Kite Summit, le réseau se fait sur l'eau

*Ils avaient prévus de se retrouver à Dakhla au Maroc comme ils avaient pris l'habitude de le faire depuis deux ans. Mais cette année, crise sanitaire oblige, c'est à Leucate-La Franqui que 200 entrepreneur·euses et fans de glisse ont mêlé business et plaisir pour le B2B Kite Summit.*

Temps de lecture : minute

---

7 octobre 2020

Depuis maintenant six ans, Laurent Houitte et son équipe organisent le B2B Kite Summit durant lequel entrepreneuses et entrepreneurs français de tous secteurs s'essayent ou se perfectionnent à la pratique du kitesurf et élargissent leur réseau professionnel. Cette année, du 23 au 27 septembre (du 20 au 27 pour les plus motivés d'entre-eux), c'est à Leucate-La Franqui, la "Wind Valley" française, qu'ils avaient rendez-vous.

## Une première édition en France

Pendant quatre jours, celles et ceux qui avaient jusque là l'habitude de se retrouver à Dakhla au Maroc, ont gonflé leurs ailes sous le puissant vent du sud de la France. *"Ce n'est pas juste un moment 'comme ça', ils ont le temps de construire quelque chose, une relation"*, explique Laurent Houitte, fondateur de l'événement. Quelques jours hors du temps, exit le costume-cravate ou le tailleur, c'est en lycra et short de bain que les discussions stratégiques sont menées de jours en jours, le temps de challenger les autres mais aussi de se faire challenger.

Mais pourquoi le kite a-t-il autant le vent en poupe depuis quelques

années sur la scène entrepreneuriale ? Résilience, bienveillance et courage sont nécessaires aux deux activités. Et cette synergie est née il y a plus de dix ans en Californie, avec la création du réseau des entrepreneurs kitesurfeurs américains MAI-TAI à San Francisco par Bill Tai (VC, fondateur) et Susie Mai (pro-rideuse). Sans parler du fait que, contrairement à ce que l'on pourrait penser, ce n'est pas un sport solitaire, mais un sport qui se vit en groupe. Car se lancer sur l'eau tout-e seul-e est rare en kitesurf, et l'entraide est toujours de mise avant de mouiller le maillot...La discipline est ainsi devenue l'activité qui, outre le networking, caractérise le think tank d'entrepreneurs emmené par Jean-Baptiste Rudelle et Agathe Wautier, le Galion Project, qui fait se rencontrer les entrepreneurs du club sur les plages du monde entier.

Côté B2B Kite Summit, c'était une première dans l'Hexagone qui a présenté plusieurs avantages. En effet, cette année l'événement comptait près de 50% de nouveaux participants mais plus encore, l'impact écologique de celui-ci fut par conséquent moindre, pertinent pour un événement dont le thème annoncé était "entrepreneur for good".

## Networking et concours de startups

Depuis trois ans, au B2B Kite Summit, en plus des conférences et des one-to-one organisés, se tient aussi un concours de startups. Cette année, inspiré comme beaucoup d'autres par la crise sanitaire, le thème était "l'impact". Sur douze finalistes, trois ont pu venir pitcher leur projet. Parmi eux, Telaqua, une solution pour surveiller, programmer et optimiser l'irrigation agricole, Jho, des protections périodiques en coton bio et enfin, Vendredi, une plateforme d'engagement citoyen.

Gagnante de la première édition du concours B2B Kite Summit, Anne-Charlotte Vuccino, fondatrice de Yogist (passée par la MaddyKeynote 2020) revient sur cette aventure qui "*a en pleins de points changé le développement de sa startup*". En y participant, elle a "*trouvé des*

*mentors qui sont des entrepreneurs chevronnés, qui se sont penchés sur mon projet de manière bienveillante et constructive jusqu'à ce que la nouvelle stratégie tienne la route."* Et pour preuve, quatre kitesurfeurs ont pris place à son advisory board !

Cette année, c'est Félix de Monts, "initiateur" de Vendredi comme il se présente, qui a su convaincre le jury avec sa startup. Avec Vendredi, les collaborateurs et collaboratrices peuvent s'engager pour le bien commun (pour une association ou autre) à raison d'un vendredi par mois. À la clé pour le vainqueur de cette édition ? Pas d'argent mais une participation offerte au B2B Kite Summit et trois à six mois d'assistance financière, patrimoniale et juridique par TGS France Avocats et Le Conservateur, partenaires de l'événement.

---

Article écrit par Fanny Cardinal