StadLine. Devenir leader sur le marché du fitness grâce à une appli innovante

• NUMÉRIQUE Le concepteur de logiciels pour clubs de sport entend tripler son chiffre d'affaires à l'horizon 2017 grâce à la commercialisation d'ExtraClub Fitness.

L'aventure StadLine continue. Quand ses fondateurs, Pascal Farange et Jérôme Weber, annoncent en 2004 qu'ils vont créer des logiciels pour clubs sportifs via Internet, leurs interlocuteurs de l'époque - et surtout leurs éventuels financeurs - tiquent un peu... Et pourtant, après avoir conquis des fédérations sportives grâce au produit Héva et des clubs multi-sports avec ExtraClub, StadLine a su séduire, dans un premier temps, avec des solutions sur-mesure. Aujourd'hui, 7.000 références utilisent les produits de StadLine. Le logiciel ExtraClub représente actuellement 50 % du chiffre d'affaires.

De gauche à droite : Pascal Farange et Jérôme Weber, co-dirigeants de la start-up Stadline qui propose des logiciels pour les clubs sportifs.

Un chiffre d'affaires triplé

La start-up a structuré, en 2010, son offre en packages avant de se doter d'une force commerciale en 2012, ce qui a triplé son chiffre d'affaires en 4 ans (315.000 € en 2011 contre 1 M€ en 2014). Pour accroître sa croissance, elle vient de s'emparer du marché du fitness. En 2014, une quarantaine de clubs ont adopté ExtraClub, logiciel de solution complète. « Nous arriverons à 300 clubs de fitness en 2016 et 1.000 en 2017. Nous pensons atteindre les 3 M€ de chiffre d'affaires en 2017, annonce Pascal Farange, cofondateur de StadLine. D'abord, nous segmentons notre prix par rapport au nombre d'adhérents du club, ce qui est nouveau dans la vente de logiciels pour clubs de fitness. Ensuite, nous proposons un produit innovant. Nous voulons révolutionner la façon dont on fait un logiciel de club de fitness. »

Une appli innovante

En effet, ExtraClub Fitness possédera des fonctionnalités dédiées. Une application qui sera présentée au salon du fitness à Paris, en mars prochain, et qui apportera de la mobilité au coach au sein du club afin de détecter les attentes des clients. Cette application, livrée en supplément du logiciel, a pour but d'optimiser l'épanouissement du client, la gestion et le développement commercial des clubs. StadLine qui compte passer de 14 salariés à une petite vingtaine d'ici à la fin 2015, veut devenir leader sur le marché du fitness même si deux concurrents demeurent redoutables, l'un pour être le leader et l'autre le low-cost. Mais c'est par la voie de l'innovation que StadLine les challengera. En 2017, StadLine détiendra au moins 20 % des clubs de fitness. Et ensuite ? « Nous souhaitons développer notre concept à l'international, poursuit Pascal Farange. Nous pourrions aussi créer de nouveaux produits pour les marchés que nous avons déjà touchés de par notre capacité à innover. »

Anne-Sophie Coisne Laurent

STADLINE
(La Madeleine)
Dirigeants : Pascal Farange et Jérôme Weber
CA 2014 : 1 M€
CA prévisionnel 2017 : 3 M€
14 salariés
www.stadline.com