

JULIEN BRUNEL – ÉMELINE ALTMAYER

ENDURANCE À TOUTES ÉPREUVES

Julien Brunel et son associée, Émeline Altmeyer, ont franchi le cap pour créer Nutri-Bay, une plateforme de conseil et de vente de produits de nutrition sportive, dédiée aux sports d'endurance. Une première levée de fonds réussie, la start-up amorce un nouveau virage après avoir identifié de nouveaux besoins en matière de services aux sportifs.

Texte : Marie-Hélène Trouilleux – Photos : Laurent Antonelli et Michel Zavagno / Agence Blitz

Quels sont vos parcours respectifs avant la création de Nutri-Bay ?

Julien Brunel : « J'ai un parcours classique en école de commerce. Titulaire d'un master en finance à l'ICN Business School de Nancy, je me suis installé au Luxembourg où j'ai travaillé un peu plus de quatre ans en tant que *business development manager* dans l'industrie financière. J'ai toujours été passionné par le sport, le triathlon, notamment. J'ai donc régulièrement tenté d'orienter ma carrière vers des sociétés actives dans ce domaine, mais sans succès.

Émeline Altmeyer : « Après un bachelor en marketing et communication à l'ICN Business School, je suis allée à Bordeaux pour préparer un master en marketing et

“
Le fait de pouvoir échanger avec un entrepreneur expérimenté m'a permis d'avoir des discussions très enrichissantes et d'élargir mon champ de compétences.
”

management. Ensuite, j'ai également rejoint le Luxembourg pour travailler chez Deloitte en marketing et communication. En 2013, avec Julien, que je connaissais de l'ICN, nous avons décidé de nous établir dans un pays anglophone, pour prendre du recul, découvrir de nouveaux horizons et parfaire nos

connaissances en anglais. Nous avons évoqué ce sujet pour la première fois lors d'un déjeuner et le jour même, à 16 h, nous avions tous les deux un visa pour... l'Australie. (Rires...)

J. B. : « J'ai la chance d'avoir de la famille sur place, une cousine, coach sportive, justement ! En Australie, j'ai travaillé pour le groupe Suez Environnement en tant qu'analyste financier. J'ai aussi pu vivre pleinement ma passion, le sport. Il est omniprésent là-bas. J'ai tout appris sur la nutrition sportive, sur ses bénéfices et ses enjeux.

É. A. : « Quant à moi, j'ai vécu une aventure formidable au sein d'une start-up spécialisée dans la réservation de restaurants en ligne. Notre société a vécu des moments très forts, du point mort à la réalisation de bénéfices, jusqu'à être finalement rachetée par TripAdvisor cinq ans après sa création pour 25 millions de dollars australiens (18 millions d'euros, ndr) !

Que vous ont apporté toutes ces expériences ?

É. A. : « Nous avons tous les deux obtenu un permis de travail pour rester en Australie, grâce aux sponsors des sociétés pour lesquelles nous avons travaillé, mais malgré cela, nous avons décidé de rentrer. Nous avons un peu le 'mal du pays'.

J. B. : « À notre retour, nous avons décidé de rassembler nos passions et nos expériences respectives et très rapidement, nous avons lancé Nutri-Bay, un site de vente de produits de nutrition dédié aux sportifs d'endurance. Les produits sont déjà élaborés. Notre valeur ajoutée est le conseil personnalisé. Car en fonction du type de sport pratiqué et de l'effort fourni, les produits diffèrent. Pour cela, nous travaillons en collaboration étroite avec des nutritionnistes.

Vous travaillez actuellement sur un tout nouveau projet. Pouvons-nous en savoir plus ?

J. B. : « Notre longue expérience en tant que sportifs et les liens très forts que nous avons pu établir avec les organisateurs de compétitions hors stade, dans le cadre de la promotion de Nutri-Bay, nous ont permis d'identifier un besoin évident en matière de support pour l'organisation de ces événements. Nous avons donc dédié une partie de nos ressources au développement d'une plateforme complète, ergonomique et multi-services. Plusieurs points sont à prendre en compte : l'assurance, la gestion des inscriptions, la sécurité, les bénévoles encadrants, la logistique...

É. A. : « Côté athlètes, nous devenons un point de recherche et de sélection incontournable de leurs futures épreuves, car nous recensons la totalité des compétitions hors stade en France et au Luxembourg. Nous leur permettons également de planifier leur saison en mettant en place un calendrier interactif, avec possibilité de partager un agenda avec leur réseau d'amis sportifs. Enfin, ils ont la possibilité de s'inscrire en un clic, grâce à l'utilisation d'un profil d'information unique : nom, prénom, date de naissance, documents administratifs, adresse e-mail, taille de tee-shirt, etc.

Jusqu'à présent, les coureurs devaient se rendre sur une multitude de sites différents pour effectuer leurs recherches et s'engager dans des processus d'inscription toujours différents et souvent incertains.

Quels sont les facteurs-clés qui assureront le succès de votre projet demain ?

J. B. : « À l'heure actuelle, les organisateurs gèrent leurs inscriptions avec 'les moyens du bord'. Nous pensons pouvoir franchement faciliter la vie des organisateurs et des sportifs en proposant une solution, la première en son genre... complète, efficace et surtout très simple d'utilisation. Autrement dit, un gain de temps et d'énergie considérable.

É. A. : « La gestion des inscriptions est toujours un vrai casse-tête. Par exemple, pour participer à un événement sportif, il faut fournir un certificat médical ou une licence émanant d'une fédération. Ces documents sont contrôlés par les organisateurs et cela ▶



La passion du sport réunit toute l'équipe de milepaKr, un tout nouveau site au service du sport, qui sera lancé en mai 2016.



Julien Brunel et Émeline Altmeyer estiment pouvoir réduire le temps de traitement des dossiers à 30 secondes par coureur, contre 15 minutes actuellement.

leur prend énormément de temps. Tout se fait encore manuellement, c'est très fastidieux. Notre système contrôle automatiquement la validité de ces documents, invite le sportif à les renouveler si besoin et dispense l'organisateur d'effectuer cette étape pénible. Il y a aussi le paiement, l'attribution et la remise des dossards et j'en passe. Tout compris, les organisateurs consacrent en moyenne 15 minutes par coureur et manquent souvent de moyens pour traiter les dossiers. Nous pouvons réduire ce temps de travail à 30 secondes (sourire et encouragements compris)!

Quelles sont les prochaines étapes ?

É. A. : « Le site www.milepakr.com sera lancé en mai 2016. Nous visons les sports d'endurance ou courses hors stade (triathlon, cross triathlon, aquathlon, cross

decathlon, bike & run, course à pied, trail, marche nordique, etc.). Notre objectif est de fournir immédiatement un service performant pour donner aux sportifs et aux organisateurs le réflexe de s'adresser à nous.

J. B. : « Le lancement de notre plateforme concernera en premier lieu la France et le Luxembourg. Nous nous déploierons en Belgique et en Suisse d'ici la fin de l'année. Puis, si tout va bien, nous partirons à la conquête de l'Allemagne et du Royaume-Uni, où de nombreuses courses sont également organisées et où nous implanterons des équipes locales.

Comment l'équipe est-elle structurée ?

É. A. : « Dans une start-up, tout le monde fait un peu tout. Il y a beaucoup de choses à faire et chacun met la main à la pâte en fonction des besoins et, parfois, des

urgences. Nous avons tout de même des pôles de compétences privilégiés. Je m'occupe plus particulièrement de la communication, du graphisme et de la communication digitale de Nutri-Bay et de milepaKr. Je suis assistée dans cette mission de deux collaborateurs qui interviennent surtout sur la production et la gestion des contenus.

J. B. : « Je travaille pour ma part sur le développement de l'outil avec un développeur free-lance et deux collaborateurs pour la promotion commerciale.

Avez-vous pu bénéficier de l'aide de certains organismes ou réseaux au Luxembourg ?

J. B. : « Nous venons de réussir une première levée de fonds, avec l'aide de Nicolas Valaize, qui gère la partie *funding* chez nyuko, un organisme d'aide pour les start-up. Pour nos investisseurs, la composition de l'équipe, ainsi que la qualité du projet ont fait la différence.

É. A. : « De mon côté, j'ai intégré le programme 'BusinessMentoring' depuis quelques mois. J'ai pu rencontrer mon mentor, un grossiste, à plusieurs reprises. Il est non seulement un entrepreneur expérimenté, mais également un sportif accompli. Les discussions que nous avons sont très enrichissantes et me permettent d'élargir mon champ de compétences.

Qu'est-ce qui vous a le plus frappé dans votre aventure ?

J. B. : « Sans doute la rapidité avec laquelle nous nous sommes développés. La société a été créée le 1^{er} juillet 2015. Le 1^{er} septembre, nous lançons un premier site internet. Le 10 janvier 2016, nous avons réussi notre levée de fonds et en mai 2016, nous lançons notre deuxième site. Nous étions deux personnes au début de notre aventure, nous sommes six aujourd'hui et en mai, deux autres personnes vont nous rejoindre. » ●

www.nutri-bay.com / www.milepakr.com