

Startup

Gilles Mangen (à g.)
et **Tim Wiltgen**

CEO et COO, Clubee



«Le monde associatif a une réelle valeur et il s'agissait pour nous de la préserver.»

Faciliter la vie des clubs et associations

TEXTE Marie-Hélène Trouilleux

PHOTOS Matthieu Freund-Priace/ Primatt Photography

Créé en 2014, Sport50, devenu Clubee en 2019, a été fondé par Gilles Mangen (interviewé ici) et Tim Wiltgen. Aujourd'hui âgés de trente ans à peine, les jeunes associés ont eu l'idée de venir en aide aux associations, souvent confrontées à une pénurie de bénévoles et de ressources financières, en mettant à leur disposition un assistant virtuel à qui elles peuvent déléguer tous les aspects de la gestion quotidienne.

Comment s'est manifestée votre envie d'agir pour les clubs et associations ?

Tim et moi sommes tous deux membres bénévoles d'associations et de clubs sportifs locaux et nous avons des parcours complémentaires. Tim a une formation en entrepreneuriat et j'ai fait des études en économie et *Business management*. Nous nous sommes fait la réflexion que les organisations associatives étaient souvent compliquées à gérer, par manque de moyens et de bénévoles, avec une gestion administrative souvent très lourde. Pourtant, ces associations contribuent au bien-être de la société. Le monde associatif a une réelle valeur et il s'agissait pour nous de la préserver.

Quelles sont les fonctionnalités qui font le cœur de votre produit ?

Clubee est un bénévole virtuel qui travaille au service d'une association. Il réunit tous les outils de gestion en une seule et même plateforme pour offrir des services dans tous les domaines. Il est partout et s'occupe de la communication, des finances, du marketing, des relations avec la presse, du sponsoring et de la gestion interne. Il peut démarcher de nouveaux sponsors, envoyer des invitations, proposer des contenus pour une newsletter ou encore planifier et annoncer des événements. Clubee exécute les décisions prises au sein de l'organisation interne et il est également proactif et s'adapte à différents supports.

Pourquoi avoir changé de nom en décembre 2019 ?

Sport50 ne reflétait plus notre activité et le « Storytelling » était faible. Le nom était parfois mal interprété. Pour certains, il évoquait un club sportif réservé aux seniors, par exemple. De plus, nous nous sommes aperçus que notre outil pouvait convenir à d'autres associations que des clubs de sport. Nous avons donc procédé à un rebranding complet. « Clubee » évoque une abeille ouvrière, travailleuse infatigable au service des associations.

Combien comptez-vous de clients au Luxembourg



et quelles sont vos perspectives de développement ?

Aujourd'hui, nous comptons quelque 3.000 clubs clients qui représentent 100.000 membres gérés. Il y a plus de 5 millions d'organisations fédérant 700 millions de membres à travers le monde. Le Luxembourg compte plus de 3.000 clubs et ONG, dont 1.500 clubs sportifs. La France regroupe 180.000 clubs sportifs avec un club par sport, tandis qu'en Allemagne, les 90.000 clubs de sport regroupent plusieurs disciplines. En octobre 2019, nous avons ouvert une antenne à Berlin et nous projetons d'en ouvrir une autre à Paris. Nous voulons nous diversifier et ne pas être uniquement positionnés sur le créneau du sport. Avec Cluebee, nous ciblons aujourd'hui toutes sortes d'organismes pour lesquels le bénévolat représente une part importante : ONG, ligues, fédérations de scoutisme, chorales, orchestres, partis politiques et autres... Nous sommes actuellement en pourparlers avec les communes qui fournissent des subsides aux associations locales qui œuvrent dans différents domaines. Plutôt que de verser invariablement des aides financières à ces associations, elles pourraient opter pour une solution durable et mettre notre outil à leur disposition. L'objectif de Cluebee est de devenir la solution numéro un pour décharger les responsables des organisations de tous les aspects liés à la gestion quotidienne et répétitive. Quand on développe un produit faisant appel aux nouvelles technologies, on doit penser à sa « scalabilité ». En d'autres termes, le produit doit être capable de s'adapter à un changement d'ordre de grandeur de la demande.

Comment avez-vous construit votre business model ?

Actuellement, la plateforme présente des fonctionnalités BtoB et nous préparons la prochaine étape, un volet BtoC qui permettra aux membres de gérer leurs données, inscriptions ou paiements en ligne. Nous proposons à nos clients plusieurs tarifs d'abonnement qui vont de 35 à 80 euros par mois, en fonction de la taille de l'association. Les organisations ont accès aux mêmes outils de base avec des ajouts de modules et de fonctionnalités en fonction de leurs activités. Le prix est essentiellement établi sur base de la taille de l'association. Au Luxembourg, les budgets de fonctionnement des clubs varient entre 5.000 et 2 millions d'euros annuels. Les besoins d'une structure qui compte 20 personnes ne sont pas les mêmes que ceux d'une organisation de 3.000 personnes.

Avez-vous pu bénéficier d'aides ?

Nous sommes bien encadrés au Luxembourg. Nous avons reçu les conseils avisés d'un mentor dans le cadre du programme BusinessMentoring. En 2016, nous avons participé au programme *Fit4Start* qui vient en aide aux startups et qui a été mis sur pied par le ministère de l'Économie, Luxinnovation et l'incubateur Technoport. *Fit4Start* nous a aidé à nous projeter, à savoir faire des choix grâce à des retours constructifs et à déjouer certains pièges. Après quatre mois de coaching et d'accompagnement, nous avons adapté notre business model et notre produit et nous avons également remporté 100.000 euros, après avoir réussi à lever 50.000 euros de fonds propres. La réalisation d'une première levée de fonds, la validation de notre idée et le fait d'avoir enfin les moyens de la réaliser resteront des moments importants dans notre parcours ! Ces aides financières ont été primordiales pour nous. Le foncier et l'heure travaillée coûtant cher au Luxembourg, lancer une startup dans ces conditions n'est pas chose aisée sans support étatique. A Berlin, il est possible d'avoir des bureaux à partir de 250 euros par mois. Ce n'est pas un tarif réaliste au Luxembourg !

Quelles difficultés avez-vous rencontrées ou rencontrez-vous encore ?

La difficulté majeure reste la pénurie de talents pour trouver des développeurs. Ils sont démarchés toutes les semaines et aujourd'hui, nous devons changer notre stratégie avec une attribution de stock-options dans l'objectif de les intéresser à la propriété et à la performance de la société. Ensuite, nous recherchons des investisseurs – capital risqués (VC), Business Angels, des investisseurs privés ou des fonds de capital-risque (CVC) – qui pourraient injecter entre 1 à 5 millions d'euros dans la société. Nous sommes engagés dans une course contre la montre. Nous devons voir toujours plus loin pour nous développer sagement si nous ne voulons pas être « mangés ». L'outil s'améliore en continu. L'objectif est de générer 100 millions d'euros d'ici trois à cinq ans.

Avez-vous des concurrents ?

Certaines plateformes proposent des services ponctuels aux associations, mais nous nous différencions par un produit très complet et proactif. Notre assistant virtuel est capable de planifier des tâches, d'anticiper des besoins, d'identifier des problèmes et de proposer des solutions, ou encore de





01

créer du contenu en allant chercher lui-même les données, le tout de manière entièrement automatisée. Le bénévole derrière son écran n'aura bientôt plus qu'à valider ou non les propositions reçues et l'assistant virtuel se chargera de l'exécution et de la diffusion. Notre abeille est partout et elle est infatigable. C'est la force de Clubee !

Etes-vous nés entrepreneurs ?

J'ai toujours voulu être entrepreneur ! Depuis tout petit, je vendais toutes sortes d'objets pour gagner de l'argent. J'ai appris à coder dès l'âge de 14 ans et je réalisais des sites pour des amis moyennant une compensation financière. Tim a le même profil et les mêmes aspirations, mais ces dispositions naturelles ne sont pas une nécessité absolue. Certaines caractéristiques propres au sport que nous avons pratiqué nous inspirent toujours. Nous sommes poussés par une nature très compétitive et une soif inextinguible d'atteindre des objectifs précis.

C'est nécessaire pour relever des défis aussi ambitieux. Il vaut mieux rester concentré sur les opportunités de son idée d'entreprise et ne pas trop se focaliser sur les possibilités d'échecs. Chaque jour, de nombreux facteurs exercent une influence - positive ou négative - sur la vie de la société. Un entrepreneur doit vivre ce stress de manière positive. C'est épuisant, mais très gratifiant !

■ Lien utile :

www.clubee.com

« Aujourd'hui, nous comptons quelque 3.000 clubs clients, qui représentent 100.000 membres gérés. »

01. 02. 03. Clubee, la société fondée par Gilles Mangen et son associé, Tim Wiltgen (3e et 4e à gauche), permet aux clubs et associations de réaliser des économies d'échelle substantielles en offrant une gestion optimisée et dynamisée grâce à des solutions d'intelligence artificielle. L'équipe de Clubee compte actuellement 13 personnes.