

**DOSSIER DE CANDIDATURE**  
**TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE RESPONSABLE 2019**  
**CATEGORIE « Espoirs de la RSE »**

**SHARE and SMILE (62)**

Dossier suivi par Charlotte Calonne avec l'appui de Sophie Letartre et Laurie Decoux, Réseau Alliances

---

**I/ PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION CANDIDATE**

---

**1. INFORMATIONS GENERALES**

---

Raison sociale : Share and Smile

Statut : SASU

Date de création : 24/10/2018

Domaine d'activité : Services de prêt de matériel de sport aux particuliers et aux entreprises.

Territoires d'action : Pour le moment très ciblé dans les Hauts de France, développement prévu dans la France entière

Effectif : 2

Adresse complète : Arena Stade Couvert, Chemin des Manufactures - 62800 Liévin

Contacts :

Clément Hostache, Fondateur

[clement@shareathlon.com](mailto:clement@shareathlon.com) / 0676968205

Quentin Buys, responsable communication

[quentin@shareathlon.com](mailto:quentin@shareathlon.com)

Site Internet : [www.shareathlon.com](http://www.shareathlon.com)

Compte Facebook : <https://www.facebook.com/shareathlon/>

Prix et nomination : Trophée du Pitch du forum Innovation en Artois

## Certifications :

- Statuts compatibles agrément ESUS.
- Sélectionné par l'accélérateur **REV3**, la troisième révolution industrielle en Hauts-de-France. (<https://rev3.fr/adn-accelerateurs/accelerateur-arras/>)
- Sélectionné par le Cluster **Vivalley**, cluster régional du sport, de la santé et du bien-être.
- Incubé par le programme Start d'**Euratechnologies** (Batch 9) depuis le 28 janvier 2019.

## 2. CONTEXTE & ACTIVITE

---

### 1) Racontez l'histoire de votre structure

Depuis 3 ans, dans mon travail chez Décathlon, je me demande comment rendre le sport accessible à tous. C'est en été 2017 qu'une évidence m'a frappé : on peut faciliter l'accès à la pratique sportive en mettant le matériel en commun. J'ai créé un simple fichier partagé au sein de l'entreprise, où chacun peut prêter et emprunter le matériel de ses collègues.

Après plus de 300 échanges, ce fichier devient Shareathlon.com, une plateforme de partage gratuit de matériel de sport ouverte à tous. Le projet prend de l'ampleur et, encouragé par Décathlon, je crée une structure propre au projet, pour devenir un service partenaire de Décathlon. C'est le cas depuis janvier 2019, et je quitte d'ailleurs les effectifs de Décathlon le 9 avril 2019 pour me consacrer pleinement au projet.

### 2) Expliquez l'activité de votre entreprise

ShareAthlon est un produit né d'une recherche de sens, d'une volonté de revisiter le vivre ensemble, de générer de l'impact positif pour la planète et de faire bénéficier les utilisateurs des vertus du partage et de la pratique du sport.

L'activité principale de ShareAthlon est donc de **mettre des utilisateurs en relation** pour qu'ils puissent facilement s'organiser **pour se prêter et s'emprunter du matériel**. Les utilisateurs sont toutes les personnes qui se connectent au service pour en bénéficier (comme prêteur et comme emprunteur). Nous cherchons à toucher plusieurs populations, des personnes éloignées du sport jusqu'aux grands sportifs qui veulent partager leur passion, et **créer des connexions** chargées de solidarité entre tous ces utilisateurs.

La gratuité du service pour les utilisateurs nous oblige à innover en matière de *business model*. Nous avons donc créé deux offres entreprises :

- **L'une permet à un employeur de faire bénéficier à ses collaborateurs d'une communauté de prêt intra-entreprise, pour 1€ par mois et par collaborateur.** Par exemple, Décathlon offre ce service à tous les collaborateurs et prestataires travaillant chez eux. Les « Décathloniens » sont identifiés par un badge aux couleurs de l'entreprise, et se connectent plus volontiers entre collègues, même s'ils ne se connaissaient pas avant.
- **L'autre propose l'abonnement à un compte Pro pour les magasins de sport.** Beaucoup d'entre eux ont déjà un parc de prêt de matériel. Avec Shareathlon, ils peuvent gérer ce parc de manière plus formalisée. Le deuxième bénéfice pour le magasin est d'apparaître dans les résultats de recherche

des utilisateurs dans sa zone de chalandise. Une manière de faire connaître le magasin, pour un tarif moins important qu'un panneau publicitaire 4x3m. Par exemple, le magasin Btwin Village possède un parc de test de vélos pour aider ses clients à se décider avant achat. Ce parc était géré artisanalement avant l'arrivée de Shareathlon. Le compte Pro va leur permettre de suivre les emprunts de manière sécurisée et de revendiquer leur offre de prêt auprès de plus de monde.

**3) Complétez le tableau suivant :**

	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Chiffre d'affaires HT	15 150€	0	0
Résultat net	Exercice non clôturé (création en octobre 2018)	0	0

**4) Pourquoi candidatez-vous aux Trophées de l'Economie Responsable ?**

Parce que nous la vivons au quotidien et qu'elle est intimement liée à notre *business model*, il n'est pas toujours évident pour nous d'exprimer clairement notre démarche RSE. En candidatant, nous souhaitons formaliser nos actions et nos volontés, identifier les points d'amélioration et mettre en avant ce que nous faisons bien.

---

## **II/ STRATEGIE**

---

### **1. MISSION & VALEURS**

---

**1) Quelle est la mission / la raison d'être de votre entreprise ?**

ShareAthlon vise à recréer du lien social et limiter l'épuisement des ressources naturelles en rendant le sport accessible au plus grand nombre, via l'accès gratuit au matériel de sport.

**2) Quelles sont vos valeurs ?**

- Partage
- Respect de la nature
- Confiance
- Territorialité

## 2. ENJEUX & OBJECTIFS

---

### 1) Quels sont les enjeux RSE liés à votre activité ?

Notre produit touche essentiellement les enjeux suivants :

- **Encourager la consommation responsable** : être utilisateur de ShareAthlon c'est rendre concret le partage des ressources et participer à une prise de conscience collective.
- **Améliorer la santé et le bien-être** de nos utilisateurs via l'accès à la pratique du sport.
- **Favoriser le lien social** avec la gratuité dans le partage.

Notre activité est encore très jeune mais nous avons identifié :

- Comment travailler avec des fournisseurs locaux, connus, qui partagent nos valeurs ?
- Comment co-construire avec nos clients des produits et services qui correspondent à leurs besoins mais génèrent également de la valeur pour les autres parties prenantes de l'écosystème ?

### 2) En fonction de ces enjeux, quels sont les objectifs de votre entreprise :

#### ⇒ **Economiques**

Nous aspirons à créer un service public en trouvant des moyens d'être viable grâce aux deux offres BtoB citées plus haut :

- Offre *corporate* : Décathlon est notre premier client pour cette offre, nous souhaitons en trouver un autre dans les 6 prochains mois, en travaillant notamment des solutions adaptées. Par exemple, nous travaillons avec l'Université de Lille sur la déclinaison de l'offre *corporate* sur une communauté d'enseignants et étudiants.
- Offre *magasins* : l'objectif est de convaincre au moins 10 magasins sur l'année de réduire ou supprimer leurs efforts de publicité par tracts et courriers, en adoptant notre offre Pro.

#### ⇒ **Sociaux et sociétaux**

- Proposer un service gratuit, accessible à tous et d'utilité publique.
- Augmenter le nombre de pratiquants des disciplines sportives et mesurer le taux de mise à la pratique en fonction du nombre d'emprunts ; nous visons 5% de transformation (passage d'un premier emprunt à la pratique).
- Créer du lien entre les personnes, pour répondre à l'isolement dont découle l'hyper-individualisation de notre société. C'est directement le nombre de prêts qui nous renseignera sur la création de liens. Nous visons au moins 1 000 emprunts sur l'année 2019.
- Augmenter l'activité de réparation et entretien : de l'emploi durable car forcément local (vs production de neuf dans un autre continent)

#### ⇒ **Environnementaux**

- Réduire l'épuisement des ressources naturelles en optimisant la valeur d'usage de ce qui existe déjà.

- Une centaine de vélos prêtés en 2018, plus de 300 emprunts en tout, ce qui contribue au passage à la mobilité douce. Nous visons au moins 300 emprunts de vélos en 2019.

---

### III/ DEMARCHE ET ACTIONS

---

Pour votre entreprise, expliquez :

- 1) **Gouvernance et conditions de travail** : organisation, relations et conditions de travail, égalité des chances, lutte contre les discriminations, diversité, formation, bien-être des collaborateurs...

Dès le recrutement, **nous choisissons de travailler avec des personnes qui sont animées par notre sujet**. Nous sommes trois dans l'équipe : 2 rattachés à Share and Smile et 1 en prestation chez nous. La taille de la structure nous permet de ne pas « siloter » notre activité. Par exemple, nous nous consultons lorsqu'il s'agit de formaliser les présentations commerciales, les cartes de visites, les dossiers... Cela nous a par exemple permis de savoir que Raphaël, qui développe l'application, ne souhaite pas de carte de visite, et nous n'en n'avons donc pas imprimé pour rien !

Nous avons fait deux recrutements pour le moment. A deux reprises, cela s'est fait via le réseau personnel. L'intégration se fait de manière simple et au cas par cas, sans processus bien défini pour le moment, toujours en faisant de notre mieux pour que le collaborateur qui arrive se sente à l'aise pour poser toutes les questions qu'il souhaite. Nous prêtons une attention particulière à ce qu'il ait l'environnement social et professionnel qui lui permette de **travailler dans des conditions agréables**.

**Liberté de choix** du comment réaliser les objectifs, conflit fructueux, transparence de l'erreur.

**Les prises de décision sont collégiales** pour le choix des fonctionnalités prioritaires pour l'identité graphique, le recrutement... Naturellement, nous nous consultons pour prendre des décisions.

Nous nous réunissons régulièrement en dehors du cadre du travail.

Nous avons rencontré plusieurs étudiants en communication lorsque nous étions à la recherche d'un stagiaire. Trois d'entre eux nous ont fait comme retour que leur entretien d'embauche était très différent de ceux qu'ils avaient pu faire auparavant, que **notre décontraction et notre simplicité** leur avait donné envie de travailler avec nous, notamment par la mise en situation et l'intégration dans une réunion de travail réelle, et l'observation de l'implication et des remarques du candidat.

Enfin, nous sommes en train, à l'occasion de la refonte des statuts de l'entreprise pour rentrer dans le cadre de l'ESUS, de constituer un **conseil de gouvernance** qui intégrera des représentants de différentes populations : salariés, fournisseurs, clients, utilisateurs, chercheurs...

## 2) Environnement :

- Quelles sont les ressources nécessaires à votre activité ?

L'énergie sera sûrement notre première source de pollution d'ici peu car nous stockons les données sur des serveurs.

Pour les déplacements hors vélo & transport en commun, le carburant reste une ressource nécessaire à l'activité, notamment commerciale.

- Comment prenez-vous en compte l'impact de votre activité sur l'environnement et quels moyens mettez-vous en œuvre pour le limiter ?

L'impact de notre activité sur l'environnement est pour le moment très limité.

Le plus gros impact actuel est probablement dû à nos déplacements, toutefois nous pratiquons le **covoiturage** dans le cadre de nos déplacements professionnels et le déplacement à vélo, sauf quand les distances ne le permettent pas.

Par la suite, lorsque l'activité sera plus importante, ce seront les serveurs qui généreront le plus d'équivalents CO<sub>2</sub>. En revanche, ce sera au service d'impacts positifs plus importants (préservation de ressources naturelles, mobilité douce...). Il faudra néanmoins mesurer ces impacts lorsque l'activité sur le site sera plus forte.

Enfin, nous prenons le parti du zéro goodies dans l'organisation des événements de sensibilisation comme l'*afterwork* #partagetonsport.

## 3) Bonnes pratiques d'affaires : relations avec les fournisseurs, partenaires, concurrents, démarche d'achats...

Notre activité ne nécessite pas de faire appel à un grand nombre de fournisseurs.

Nous avons trouvé un fournisseur (SFEIR, l'employeur de Raphaël, notre artisan développeur informatique) qui porte de belles valeurs et avec qui nous nous entendons très bien. Nous n'avons pas d'autres fournisseurs à venir mais gardons en critère, comme pour un recrutement, le partage de valeurs (et sa traduction dans les actes).

Nous avons volontairement choisi un fournisseur de serveurs français.

Nous faisons appel au maximum à des fournisseurs locaux, et cherchons à **tisser des liens forts dans un ancrage local, en termes d'achats, de partenariats**, etc. Par exemple, Raphaël est détaché par son employeur mais il est considéré et se considère comme membre à part entière de l'équipe.

Nous n'avons pas de concurrents directs, mais je commence à me rapprocher d'autres acteurs du partage (Ouishare, Tipimi à l'échelle locale, Mutum...) pour **commencer à créer des connexions** et à réfléchir à un standard du partage qui pourrait rendre toutes les plateformes de prêt inter-opérables.

## 4) Clients : proposition d'une offre responsable, relation clients, accessibilité de l'offre, sensibilisation à la consommation responsable...

Nos **clients** sont les employeurs pour l'offre *corporate*, et les magasins de sport pour l'offre pro.

Nos **utilisateurs** sont le grand public, les salariés des employeurs et les clients des magasins.

- **Utilisateurs de la plateforme** : à travers la plateforme, nous avons pour souhait de rendre visibles et concrets les bénéfices de chaque échange (CO<sub>2</sub> économisé, contact des réparateurs locaux...)  
**La gratuité de l'emprunt** permet à toute personne d'**avoir accès au sport, quels que soient ses moyens**.
- **Sensibilisation via la plateforme** : dans notre activité le premier geste de partage gratuit est le déclencheur. C'est souvent la confiance qui peut être un frein à ce premier geste. Nous utilisons donc des leviers comme des **cercles de partage** à ses amis, ses collègues pour enclencher la démarche.

Nous sommes aussi régulièrement sollicités pour venir témoigner dans des réunions d'équipe en entreprise pour montrer une autre manière de faire, d'entreprendre, et sensibiliser les équipes à des démarches RSE.

Notre manière de travailler relève de la coopération : nous **co-construisons des produits spécifiques** avec nos futurs partenaires. Par exemple, l'adaptation de la solution pour les bénéficiaires de nos partenaires (habitants pour un bailleur social ou adhérents à une mutuelle).

- 5) **Engagement sociétal** : création d'emplois, partenariats avec des acteurs de la société civile (associations, écoles, pouvoirs publics etc.), engagement local, insertion, travail avec ESAT, EA...

**Collectivités** : nous sommes dans une phase de test avec la **Mairie de Loos en Gohelle** et la « Maison d'échanges pour de nouvelles activités durables et pour l'économie locale » afin de mettre en place ShareAthlon au niveau de la commune.

**Associations** : nous sommes en lien avec deux associations, les **Anges gardiens du sport**, qui récupère et met à disposition du matériel de sport sur ShareAthlon et les **Anges Gardins**, point de départ d'initiatives sociétales en Gohelle.

- Nous avons organisé deux **afterworks #partagetonsport** avec les Anges Gardiens du Sport, qui ont pour but de connecter des personnes partageant des intérêts communs autour du partage, du sport, de l'économie collaborative et de sensibiliser un maximum de personnes au sujet.

Alors qu'il pouvait choisir de travailler pour des projets plus importants et plus rémunérateurs, Raphaël notre développeur, a choisi ShareAthlon. C'est la nature du projet et ses visées sociétales qui l'ont convaincu. La société de service qui l'emploie a accepté de déroger à beaucoup de règles internes (notamment l'interdiction de travailler avec des *startups*) pour permettre cela.

---

## IV/ PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

---

Présentez vos perspectives de développement : business plan, chiffre d'affaires à 3 ans, création d'emplois...

- Déploiement sur **d'autres territoires** (Lens-Liévin grâce à Vivalley et au LIV LAB sport, Arras grâce à l'accélérateur Rev3...).

- **Garanties / assurances** : nous souhaitons co-créeer avec un assureur un produit d'assurance pour couvrir le risque de casse/vol des équipements de valeur. Une mutuelle cherchant à diversifier ses activités est intéressée par le sujet.

- **Maximiser la durée de vie des produits** suite aux prêts : les équipements s'usent, nous souhaitons donc mettre en place un système de cagnotte, auquel l'emprunteur peut contribuer de manière volontaire. Cette cagnotte peut être dépensée par le propriétaire uniquement chez des réparateurs. Par cette démarche, nous contribuerons à prolonger la durée de vie de l'existant et à créer de l'activité localement pour réparer et entretenir.

- Déploiement de plateformes sœurs sur **d'autres thématiques** :

- Livres pour l'accès à la culture
- Matériel de bricolage
- Matériel de cuisine
- Jeux de société