

Comment j'ai fait... POUR MIEUX GÉRER MA CROISSANCE

Obiz décroche toutes les récompenses pour sa croissance rapide. Six ans après son lancement, la PME cofondée par **BRICE CHAMBARD** cherche de nouveaux marchés à conquérir pour poursuivre sur sa belle lancée.



1. Le problème

Partis d'une feuille blanche, Brice Chambard et Christophe Labare ont imaginé Obiz, l'anti-Groupon français, en 2010. L'idée : permettre à chacun de bénéficier de bons plans dans les secteurs du sport, des loisirs et du bien-être grâce à une carte valable auprès d'un réseau de 35 000 partenaires. Ce service est destiné en particulier aux grands comptes, notamment Accor, Axa et EDF, qui achètent des cartes pour leurs clients. « Nous voulons promouvoir la santé et les hobbies pour tous, soutenir économiquement les acteurs du sport et des loisirs et favoriser l'emploi », explique Brice Chambard. Et ça marche ! À ce jour, plus de trois millions de personnes profitent de ces réductions. « Notre croissance suit une belle trajectoire mais nous devons continuer à imaginer des relais de croissance ».

2. La solution

L'entreprise ayant obtenu la labellisation Pépites en 2013 explore de nouveaux horizons au contact des conseillers intégrés à ce programme piloté par la Métropole de Lyon et la CCI. « Ce dispositif nous permet de bénéficier de conseils de haut niveau et d'être accompagnés efficacement dans cette phase de croissance. Il nous oblige à prendre du recul sur notre activité et du temps de réflexion sur la valorisation de notre offre et sur notre organi-

sation interne, explique l'entrepreneur. Nous avons ainsi décidé de partir à la conquête des marchés européens ». Une internationalisation préparée avec le dispositif Go Export, dont le dirigeant a suivi les différents séminaires, ateliers et coaching. Obiz est aussi labellisé par Bpifrance : « Une structure qui croit en la pérennité de notre modèle, accompagne notre essor à l'international et nous met en relation avec des décideurs ».

3. Les premiers résultats

Depuis septembre 2015, un directeur du développement international a été recruté. « Grâce au soutien de notre client Axa très présent en Belgique et aux Pays-Bas, nous partions dès le début de l'année prochaine à la conquête du marché belge, précise Brice Chambard. Puis nous viserons la Hollande, l'Allemagne et l'Angleterre, avant de nous attaquer au reste du monde, mais sans nous précipiter ». Si l'ambition du chef d'entreprise est de doubler son chiffre d'affaires chaque année, il n'entend pas se brûler les ailes. L'accompagnement de la CCI lui a permis de mettre en place des indicateurs financiers précis et de bien valider le process de l'export.

OBIZ, Lyon, 69

Création :
2010

Effectif :
25

C.A. 2015 :
2 M€

Sophie Krikorian, 04 72 40 57 23
/ lyon-metropole.cci.fr