

Interview écrite avec **Louis Malavielle**, jeune entrepreneur de 23 ans, fondateur de sa société Malasport qui a repris la concession **Club-Shop34** à Clermont L'Hérault. Ces questions visent à mettre en avant votre parcours ambitieux et la création de votre société dans le cadre du Mois de l'Entrepreneuriat.

Interview de Louis Malavielle, Équipementier Sportif Club-Shop à Clermont L'Hérault

1. À seulement 23 ans, vous avez créé votre société et repris la concession d'équipements sportifs Club-Shop 34. Pouvez-vous nous raconter ce qui vous a motivé à entreprendre si jeune et à reprendre l'exclusivité territoriale de Club-Shop ?

Depuis toujours, je suis passionné par le sport et son univers. J'ai eu la chance de me former dans ce domaine, à travers mes études en management du sport et mes différentes expériences professionnelles, notamment mes stages et mes années d'alternance chez Club-Shop 34. Ces expériences m'ont permis de découvrir non seulement l'aspect commercial, mais aussi les enjeux humains et logistiques d'une entreprise comme celle-ci.

Ce qui m'a réellement motivé à me lancer, c'est le sentiment que cette concession avait un fort potentiel de développement, notamment en combinant la tradition d'un commerce de proximité avec des services modernes, comme la personnalisation d'équipements par exemple. Reprendre la concession, et avec elle l'exclusivité territoriale de Club-Shop, représentait pour moi une opportunité unique de mettre à profit mes compétences et ma vision pour dynamiser l'activité. En effet, étant originaire de la région j'ai la chance de bénéficier d'un réseau conséquent, un atout selon moi à ne pas négliger dans le commerce. De plus, le fait d'avoir pu effectuer mes 3 années d'alternance au sein de la société m'a permis de connaître l'ensemble de la clientèle et de continuer le développement qui avait pu être réalisé par mon prédécesseur. Mais surtout, le timing était parfait étant donné que j'ai validé mon master au mois de juin dernier.

J'ai toujours voulu créer quelque chose qui me ressemble et où je pourrais pleinement m'investir. À 23 ans, même si cela peut sembler jeune, je me sentais prêt grâce à l'expérience acquise et à l'accompagnement de mon réseau professionnel. L'entrepreneuriat est un défi quotidien, mais il me pousse à me surpasser et à proposer des services de qualité à nos clients.

2. Quel rôle votre alternance chez Club-Shop a-t-elle joué dans votre décision de vous lancer ? Quels apprentissages clés vous ont inspiré pour passer à l'entrepreneuriat ?

Mon parcours avec Club-Shop a commencé il y a maintenant cinq ans, lors de mon premier stage en 2019, alors que je débutais mes études supérieures. À l'époque, la société venait tout juste d'être créée. J'ai eu la chance de découvrir une structure en

pleine construction, ce qui m'a permis d'observer son évolution au fil du temps et d'y contribuer activement.

Mon alternance, qui a duré trois années, a été un véritable tournant. Pendant cette période, nous avons réussi, avec l'équipe, à doubler, voire presque tripler le chiffre d'affaires de l'entreprise. Cela a été une expérience extrêmement enrichissante, car j'ai pu m'investir dans des projets concrets, développer mes compétences en gestion et en stratégie commerciale, tout en participant à l'expansion de la société. Cette réussite collective a renforcé ma confiance en ma capacité à entreprendre et à gérer une entreprise.

Ce qui m'a particulièrement inspiré, c'est de voir l'impact direct de nos efforts sur la croissance de l'entreprise et la satisfaction des clients. J'ai également appris à gérer les défis quotidiens d'une structure en développement : de la relation client à la gestion des stocks, en passant par les stratégies de communication et de marketing. Ces apprentissages, combinés à ma passion pour le sport et l'équipement sportif, m'ont convaincu que je pouvais prendre la relève et poursuivre cette aventure en tant que chef d'entreprise.

Reprendre Club-Shop, c'était pour moi une continuité naturelle, mais aussi une opportunité de donner vie à ma propre vision tout en m'appuyant sur les solides bases que j'avais contribué à construire.

3. En tant que jeune entrepreneur, quels sont les défis spécifiques que vous avez rencontrés, et comment les avez-vous relevés ?

Comme beaucoup de reprises d'entreprises, la mienne n'a pas échappé à la règle : cela n'a pas été évident, surtout que la transition s'est faite durant la période la plus intense de l'année pour notre activité, à savoir la rentrée scolaire (de août à septembre). Ce timing, associé à des imprévus totalement hors de mon contrôle, m'a contraint à démarrer dans des conditions loin d'être idéales.

Cependant, j'ai eu la chance de pouvoir compter sur une famille soudée qui m'a apporté un soutien précieux. Mon oncle, avec qui je travaille désormais, a été un véritable pilier pendant cette période difficile, tant sur le plan professionnel que personnel. De plus, mon expert-comptable, qui m'accompagne depuis le début, a été un atout essentiel pour m'aider à naviguer à travers les complexités administratives et financières liées à cette reprise.

Ensemble, nous avons affronté les défis un à un, en prenant le temps de reconstruire et de structurer les bases solides de l'entreprise même si bien entendu, il reste beaucoup de choses encore à réaliser. Ce qui m'a aidé à garder le cap, c'est aussi le fait que nous avions du travail, ce qui est un véritable luxe dans le contexte économique actuel. Il n'y avait pas de place pour l'apitoiement : les clients comptaient sur nous, et il fallait avancer, quoi qu'il arrive.

Ces épreuves, bien que difficiles, m'ont énormément appris sur la résilience, l'importance d'être bien entouré et la gestion des priorités. Chaque défi relevé a renforcé ma détermination à réussir et à bâtir une entreprise qui reflète mes valeurs et ma vision.

4. Comment l'accompagnement d'Initiative Cœur d'Hérault vous a-t-il aidé dans le lancement de votre activité ? En quoi ce soutien a-t-il été essentiel pour un projet aussi ambitieux ?

Je tiens tout d'abord à remercier Johanna et Aline qui m'ont accompagné tout le long du montage du dossier. Initiative Cœur d'Hérault m'a apporté un soutien précieux dans le lancement de mon activité. Leur accompagnement a joué un rôle essentiel dans le développement de mon projet et m'a permis de surmonter plusieurs défis.

Grâce à leur intervention, j'ai pu :

- **Être orienté vers des interlocuteurs compétents**, capables de répondre précisément à mes problématiques professionnelles et de m'aider à structurer mes idées.
- **Bénéficier d'une ouverture à leur réseau**, ce qui a été un levier considérable pour établir de nouvelles collaborations et gagner en visibilité dans mon secteur.
- **Obtenir un prêt d'honneur à taux zéro de 8 000 euros**, un apport financier déterminant qui m'a permis d'investir dans une imprimante DTF. Cet équipement est un outil clé pour mon activité, puisqu'il me rend entièrement autonome dans l'impression de logos et la personnalisation de produits pour mes clients.

Ce soutien a non seulement facilité le lancement de mon entreprise, mais il a également renforcé ma capacité à proposer des services de qualité et à répondre aux attentes de mes clients de manière proactive. En cela, l'accompagnement d'Initiative Cœur d'Hérault a été un véritable tremplin pour concrétiser un projet aussi ambitieux.

Encore une fois, je suis profondément reconnaissant pour leur engagement et leur confiance.

5. Quels sont vos objectifs pour Club-Shop 34 à moyen et long terme, et comment envisagez-vous son développement dans la région ? et au-delà ?

À moyen et long terme, mes objectifs pour Club-Shop 34 sont ambitieux mais progressifs. Mon principal axe de développement est d'agrandir l'entreprise pour répondre toujours mieux aux attentes de nos clients tout en structurant nos activités. Concrètement, voici les étapes et ambitions que je me fixe :

1. **Agrandir les locaux** : Je souhaite disposer de deux espaces distincts pour optimiser nos opérations :
 - a. Un **showroom moderne et accueillant**, dédié à la présentation de nos produits et services, permettant de mettre en avant la qualité et les personnalisations que nous proposons.
 - b. Un **atelier spécialisé**, destiné aux opérations techniques, comme le flocage et la préparation des commandes, pour répondre efficacement aux besoins croissants de nos clients.
2. **Développer la partie professionnelle** : Mon objectif est de renforcer notre positionnement auprès des clubs sportifs, des associations mais aussi développer la

partie entreprises et collectivités qui représentent un fort potentiel de croissance. Cela implique d'élargir notre gamme de produits, d'améliorer nos prestations personnalisées et de nouer des partenariats stratégiques dans la région.

3. **Augmenter le chiffre d'affaires** : Je compte investir dans des actions commerciales et marketing pour augmenter notre visibilité, notamment via le digital et des événements locaux. L'objectif est de fidéliser nos clients actuels tout en en conquérant de nouveaux.
4. **Agrandir l'équipe** : Dans cette dynamique de croissance, je prévois de renforcer l'équipe pour répondre à l'augmentation de la demande. Cela inclut le recrutement de profils polyvalents et spécialisés, avec un accent sur le service client et les compétences techniques.

En résumé, je vois Club-Shop 34 devenir une référence incontournable dans le domaine de l'équipement sportif dans la région.

Chaque étape de développement sera réalisée avec une attention particulière portée à la satisfaction client, qui est au cœur de notre succès.

6. Quels conseils donneriez-vous aux jeunes qui hésitent à se lancer dans l'entrepreneuriat après leurs études ou une première expérience professionnelle ?

Mon principal conseil serait de **ne pas avoir peur de saisir une opportunité quand elle se présente**, surtout si c'est quelque chose qui vous passionne. Les bonnes occasions sont parfois rares, et il ne faut pas laisser passer une chance qui pourrait ne plus jamais se représenter. Si une idée ou un projet vous inspire profondément, allez-y, mais faites-le avec discernement.

Il est également essentiel de **bien s'entourer**. Être accompagné par des personnes compétentes, de confiance, et qui partagent vos valeurs peut faire toute la différence. Cela peut être des mentors, des partenaires, ou des collaborateurs qui apportent une réelle valeur ajoutée à votre projet.

En même temps, je dirais qu'il faut **garder les pieds sur terre**. L'ambition est importante, mais il ne faut pas être trop gourmand dès le départ. Chaque étape doit être réfléchie, et il faut accepter que tout ne viendra pas en même temps. Construire quelque chose de solide prend du temps et demande des efforts constants.

Enfin, il faut se rappeler qu'**on est jeune et qu'il est toujours possible de se relever**. Se lancer, c'est prendre un risque, certes, mais c'est aussi une opportunité d'apprendre énormément, même en cas d'échec. La vie est longue, et il y aura toujours d'autres occasions de se réinventer. Ce qui compte, c'est de rester audacieux et de tirer des leçons de chaque expérience.

En résumé, croyez en vous, foncez quand vous sentez que c'est le bon moment, mais faites-le avec prudence et bienveillance envers vous-même et les autres.



+ réseaux sociaux : [Facebook](#)

+ quelques photos de l'entreprise, des créations et photos de profil.

+ coordonnées: 07 59 58 90 52, louis.34@club-shop.fr , 115 Rue Emile Zola 34800 Clermont
L'Hérault