

HELLO BIRDIE, L'APPLICATION AU CHEVET DES GOLFEURS !



Le golf ne laisse aucune place au hasard. Et dans cette discipline, la performance résulte bien souvent d'une parfaite combinaison entre la technique et la stratégie. C'est justement pour faciliter cet alliage que Hello Birdie a vu le jour. La start-up présente une application digitale aux allures d'assistant personnel. Distances GPS entre les trous, caddie virtuel intelligent et tracker GPS sans capteur externe : autant de fonctionnalités destinées à simplifier la vie des golfeurs. Olivier Poul, CMO de Hello Birdie dévoile les ambitions de la start-up.

FONDATEURS

Quel est votre parcours professionnel ?

Nous sommes plusieurs sur le projet. Damien a conçu et piloté pendant plus de 15 ans des projets d'innovation digitale pour des marques de sport comme Lacoste, Rip Curl ou Renault F1, et à l'initiative de la première raquette connectée du monde, signée Babolat. Stéphane, quant à lui, est un directeur de Projets expérimenté venant de chez Airbus. En ce qui me concerne, j'ai mis à profit, pendant plus de 10 ans, mes talents de stratège marketing, notamment chez DxO, sur des sujets B2C et digitaux dans le domaine de la high tech.

Comment vous est venue l'idée de création de la société ?

Nous sommes tous joueurs amateurs de golf et nous savons combien ce sport peut être frustrant. La progression dans ce sport est vraiment chronophage. Il faut s'entraîner toujours plus, suivre des stages, développer son swing, s'équiper, changer de club à nouveau, acquérir des meilleures balles qui seront perdues dans les bois ou dans l'eau après quelques coups... En fait, les golfeurs ne trouvent pas de solution facile pour s'améliorer. Seule la patience leur permet de rêver de jouer un peu plus comme leurs idoles, les pros ! En dehors de ce constat, il est nécessaire de savoir que le golf est une leçon permanente de réalisme. Le réalisme au golf, c'est le métier des cadets pros. Un cadet (ou caddie) ne fait pas que porter un sac ! Ce dernier observe les capacités du joueur qu'il accompagne, repère précisément la topographie du parcours et l'influence de l'environnement, prépare un plan de jeu en fonction d'un objectif, recommande les coups à



jouer sur le parcours. Autant dire qu'il occupe un rôle crucial dans la performance. Cela étant dit, depuis l'arrivée récente des chariots électriques, des montres GPS et des télémètres laser, les amateurs n'utilisent presque plus de cadets. Et ils ratent donc le meilleur : l'intelligence pour mieux jouer... Pourtant les pros, eux, s'appuient plus que jamais sur leur cadet, et partagent 10% de leurs gains avec eux pour révéler le meilleur golfeur qui est en eux. Dans ces circonstances, il nous semblait judicieux de valoriser l'importance de ces cadets, en apportant notre propre touche.

Décrivez-nous votre concept !

Nous apportons la révolution digitale dans le golf pour en améliorer l'expérience des usagers. Pour faire simple, il s'agit de rendre le golf déjà un peu plus facile, à la fois pour aider un golfeur débutant à aller sur le parcours, ou encore un golfeur chevronné à effacer ce double-bogey récurrent de sa carte de score. Pour apporter notre pierre à l'édifice, nous exploitons la data au service de la stratégie de jeu en proposant un cadet virtuel aux golfeurs amateurs. De cette façon, il apprend tout seul à connaître les performances

des joueurs et réalise les calculs pour optimiser leurs plans de jeu afin de maximiser les chances de jouer à leur meilleur niveau. Plus concrètement, notre application Hello Birdie définit la meilleure stratégie à adopter sur le parcours, en déterminant entre autres les clubs à utiliser, selon le profil de joueur et l'objectif de chacun. Par ailleurs, l'application vous donne gratuitement, et en temps réel, les distances GPS à parcourir sur chaque trou de golf. À l'avenir, nous utiliserons cette data pour d'autres services golifiques.

Quels sont vos objectifs ?

Notre but est simple. Il s'agit d'accélérer et construire la meilleure plateforme et la plus grande communauté pour accompagner les golfeurs dans leur passion.

SOCIÉTÉ

Quelle est la date de création de la société ?

Après avoir mûrement réfléchi le projet, la société a été créée en avril 2017.



Qui sont les actionnaires de la société ?

Les actionnaires actuels sont principalement les fondateurs associés ainsi que ceux qu'on appelle les « love money ».

Qui vous a aidés ?

Nous sommes soutenus par la **BPI** et actuellement incubés au **Tremplin**, un lieu dédié aux start-up innovantes du sport. Nous sommes à la fois accéléérés par **WILCO**, dédié aux start-up parisiennes, mais également par le programme « Fast-Track » d'**Apple Europe** qui nous permet d'appliquer les meilleures pratiques de développement applicatif et de gagner en visibilité sur les différents App Store européens.

Quels sont vos effectifs ?

Aujourd'hui, 8 personnes travaillent à temps plein.

Quel est votre modèle économique ?

Notre modèle de revenus est un modèle « Freemium ». Tous les outils qui existent aujourd'hui sur le marché, tels que les télémètres, lasers physiques, GPS via une application, carte de score digitale, analyse d'une partie, sont avantageusement remplacés par notre solution 100% gratuite. Aussi, nous proposons des abonnements mensuels ou annuels pour obtenir les recommandations de jeu de notre caddie virtuel. Nous ne faisons payer que l'utilisation de nos innovations, là où nous apportons une vraie offre différenciante. Les tarifs sont disponibles sur notre site www.hello-birdie.com

Vos objectifs à court et moyen terme ?

Le produit est disponible depuis quelques mois et nous entrons dans notre première saison complète de golf. L'objectif à court terme est de devenir l'une des applications les plus populaires auprès des golfeurs français, et commencer la diffusion auprès des marchés anglo-saxons et américains pour être dans les meilleures dispositions pour la deuxième saison. Le marché nord-américain,

avec plus de 30 millions de joueurs, reste notre objectif principal à moyen terme.

PRODUIT

À quel besoin répond votre produit ?

Nous accompagnons toutes les golfeuses et tous les golfeurs qui souhaitent progresser et améliorer leur index. Le produit s'adapte et évolue en permanence, en fonction des capacités du joueur sur tous les parcours du monde. En analysant les données de jeu par la force de notre algorithme, notre application est capable de calculer 2 000 combinaisons de coups par trou, de simuler 10 000 000 de coups de golfs lors d'une partie et ce, sur 40 000 parcours cartographiés. Autant dire que les golfeurs ont l'embaras du choix !

En quoi est-il différent ? Innovant ?

Contrairement à d'autres produits de caddies qui commencent à se développer aux États-Unis, notre solution ne requiert aucun ajout d'objet connecté coûteux et pas forcément facile à utiliser. Il suffit d'avoir son mobile et, éventuellement, sa montre connectée pour bénéficier de l'intégralité du service. L'usage est complètement transparent et ne perturbe pas la partie de golf. Pour ainsi dire, pendant le tracking, il suffit d'entrer une saisie après chaque trou. Ainsi, suite à chaque coup joué, l'appli est en mesure de retrouver automatiquement les performances réalisées. Inutile d'être à sa balle pour mesurer le coup, et surtout pas besoin de devenir un expert en science de la data pour mieux jouer...

Quelle est votre stratégie ?

Nous avons l'ambition de continuer à proposer de manière 100% gratuite tous les services largement diffusés auprès des golfeurs. Parallèlement, nous faisons en sorte de développer des services innovants distribués à un prix très abordable grâce au 100% digital qui ne requiert pas l'achat de matériel spécifique.

VITE DIT

Nom de l'Entreprise

Hello Birdie

Dirigeant :

Damien Cuillery

Base-Line :

"Hope is not a strategy"

Un modèle d'entrepreneur ?

Richard Branson, pour sa culture de la rupture et de la transgression

Un modèle d'entreprise ?

Virgin

« Si j'avais su... » ?

Que je jouerais aussi peu au golf en montant une start-up dans le golf, j'aurais peut-être gardé mon ancien job

« Si je pouvais... » ?

Jouer à Augusta, je prendrais peut-être quelques jours de vacances

Prochaine bouteille de champagne ?

Dans quelques semaines, lorsque nous dépasserons les 20 000 utilisateurs

Qui serait votre prochain allié idéal ?

Tout acteur qui peut engager des moyens financiers et humains pour nous permettre d'accélérer dans notre croissance. Une levée de fonds est d'ailleurs envisagée d'ici la fin d'année.

Quels types de partenariats imaginez-vous avec le monde sportif ?

Les principaux partenaires avec qui nous commençons à avancer sont des acteurs historiques du golf. Je pense notamment aux directeurs de golf, indépendants ou au sein de chaînes, à qui nous pouvons proposer des activations marketing de type « drive to golf ». Dans un autre registre, nous pouvons être d'une très grande utilité pour les coachs de golf. À ce propos, nous allons leur apporter très prochainement, et gratuitement, un accès à une connaissance des performances sur le parcours de leurs élèves et ainsi les aider à mieux identifier leurs faiblesses en conditions réelles de jeu. Cet outil innovant leur permettra de mieux cibler leurs leçons.

Qui sont vos concurrents ?

Ce marché reste de niche, seules deux sociétés américaines, **Arccos** et **Gamegolf**, proposent un service de caddie. Cela étant, leur prestation impose l'achat d'équipements supplémentaires (IoT) avant la première utilisation, ce qui représente forcément un certain frein.

Propos recueillis par Alexis Venifleis