

## Le "Sprintbok" / Tapis de course non motorisé Matthieu GRU décembre 2017



Sportif de haut niveau, j'ai beaucoup voyagé et notamment vécu en Afrique du Sud pendant 4 ans. Ayant acquis la certitude de vouloir vivre une aventure entrepreneuriale, je me suis penché plus particulièrement sur les appareils équipant les salles de sports et d'entraînement.

### 1 Le problème

J'ai toujours trouvé que le tapis de course motorisé était un non sens. D'une part il consomme de l'électricité, nécessite une maintenance régulière et d'autre part sa durée de vie n'est pas très longue.

### 2 La solution

J'ai débuté mon aventure dans la cave de mon immeuble à Koenigshoffen, alors que j'étais au RSA. J'ai beaucoup travaillé sur le concept d'un tapis de course non motorisé et j'ai réalisé de nombreux prototypes. Les premiers ne fonctionnaient pas mais je persévèrai, préoccupé en même temps par la recherche de financements que d'un atelier type « pépinières d'entreprises ». Au bout de 2 ans d'amélioration de mon produit et d'un déménagement dans un atelier de fabrication, je suis enfin arrivé au modèle existant après 60 prototypes différents. J'ai alors décidé de présenter le Sprintbok au Concours Lépine de Strasbourg ; il a eu beaucoup de succès et j'étais récompensé par une médaille d'or.

### 3 Commercialisation et Protection

J'ai réussi à réaliser un produit alsacien, dans une essence de bois qui donne au tapis un superbe amorti, permettant à l'utilisateur de choisir sa vitesse, d'accélérer ou de ralentir en souplesse et permettant de gagner en fluidité sur les longues distances. Le Sprintbok est réalisé à 90 % dans l'entreprise que j'ai créée, fabriqué et assemblé dans un atelier de 900 m<sup>2</sup> à la Meinau. J'emploie actuellement 10 employés dont un commercial et je m'étais entouré d'un designer afin de réussir le côté esthétique. J'ai pu commercialiser nombre d'appareils en un an, essentiellement en France, mais je vise l'Allemagne et l'Europe pour l'année prochaine et les Etats –Unis en 2019 ; je cible particulièrement les salles de sport, les instituts médicaux, les hôtels, les particuliers.

### 4. Mes choix stratégiques

Au départ, j'avais la volonté de créer ma propre entreprise pour exploiter une idée que je portais depuis longtemps. J'ai vite compris la nécessité de m'informer, de bien m'entourer, de rencontrer des chefs d'entreprises, de profiter des incubateurs.

J'ai préféré consacrer mon budget au commerce et au marketing plutôt qu'au brevet. J'ai également choisi de prendre un comptable pour la gestion et les finances pour que je puisse me consacrer entièrement à la promotion de mon produit et au développement de mon entreprise.

La clé de la réussite est d'aller de l'avant, faire évoluer le produit pour toujours avoir de l'avance sur la concurrence.

5. Quelques liens

Vidéo promotionnelle du " Sprintbok " .....



Vidéo sur la conception du " Sprintbok " .....



Vidéo, " Sprintbok " la startup innovante alsacienne .....



Vidéo du premier ministre découvrant " Sprintbok " .....



---