

ActivUP : le bien-être des salariés grâce au Walking Desk

Fin 2014, Marc Thouvenin se consacre au développement d'un concept qui change la manière de travailler des salariés : moins d'un an plus tard, en août 2015, naît la société ActivUP, première start-up française à commercialiser les fameux Walking Desks. Le principe : un bureau équipé d'un tapis de marche qui permet aux salariés de pratiquer une activité physique modérée dans la journée, tout en continuant à travailler.



Photo : DR

Marc Thouvenin, dirigeant d'ActivUP

Le Walking Desk a déjà fait ses preuves depuis quelques années au sein des entreprises américaines : comme le pointe une équipe du Tech3Lab de HEC Montréal, les bienfaits sont multiples : perte de poids, réduction de stress, diminution de maladies cardiovasculaires, baisse de l'absentéisme et amélioration de la productivité... et de l'image de l'employeur.

“C'était il y a deux ans : j'avais besoin de bouger pour casser mon rythme sédentaire. Comme l'acheminement d'un Walking Desk en Europe était compliqué, j'ai bricolé un tapis roulant et retiré son panneau de contrôle pour y apposer un bureau. Grâce à cette première expérience, j'ai vu qu'il y avait un business à créer sur le sujet”, explique le créateur d'ActivUP, Marc Thouvenin.

ActivUP, une jeune poussée qui marche en travaillant

Le siège, l'atelier d'assemblage et de recherche et développement d'ActivUP sont basés à Collonges-sous-Salève, en Haute-Savoie. *“Nos show-rooms sont là pour faire découvrir cette pratique encore méconnue, sur les Champs Elysées et à Genève : depuis quelques mois, les demandes sont très fortes. Il y a une attente à laquelle répond notre produit”.*

La cible : les entreprises, notamment du secteur tertiaire. En un an, ActivUP compte déjà une bonne cinquantaine de sociétés clientes, dont une vingtaine d'envergure : l'Oréal, SNCF, Allianz, Shell, BPI France, l'ONU. Dans sa stratégie financière et ses différentes levées de fonds nécessaires, ActivUP peut compter sur WIKANE, qui l'accompagne sur quatre opérations pour l'année 2016. L'objectif est clair : avoir le moins de dilution possible, et anticiper avec soin les besoins financiers de l'entreprise pour ne pas ralentir sa croissance.

La marche de l'innovation

À la fin de l'année 2015, ActivUP a lancé son service de location de Walking Desk, une offre pour l'instant unique au monde qui simplifie et accélère le processus commercial dans les grands comptes.

Très bien accueillie par les entreprises, la location assure une meilleure rentabilité pour ActivUP ainsi qu'un revenu récurrent bienvenu : *“Certains n'attendent même pas la période d'essai pour réclamer des Walking Desks supplémentaires !”*

Autre produit lancé en mars 2016 : la Walking Meeting Room, une salle de

réunion aménagée avec trois ou quatre Walking Desks, pour des réunions encore plus créatives. Là aussi, les demandes commencent à exploser.

De l'import à l'assemblage

ActivUP n'est plus un simple importateur de Walking Desks mais en assemble désormais les différents éléments, qui sont en recherche et en développement : le bureau, qui se pare de bois massif, mais aussi un tapis plus compact, moins bruyant, tout en travaillant son design pour en faire un meuble raffiné.

Enfin, la volonté d'ActivUP, installée surtout en France et en Suisse à l'heure actuelle, est de conquérir l'Europe, notamment les pays nordiques. Objectif 10 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'horizon 2019, un challenge supplémentaire pour cette jeune poussée qui n'a pas encore enregistré son premier bilan !

“Il ne faut pas oublier que le walking desk s'adresse aux personnes qui n'aiment pas faire de sport ! C'est un peu comme quand on regarde notre smartphone en marchant, en moins dangereux !”, conclut Marc Thouvenin. ■



Walking Desk