

# DOSSIER DE PRESSE



*Winter*



**SPORTACHAT**

\* sport-achat.com \*

---

LE SALON  
DES PROFESSIONNELS  
DU SPORT

► **4 UNIVERS**

**Accessoires, Outerwear, Ski & Snow**

620 marques, 20 000 m<sup>2</sup>, 3 750 visiteurs

---

**6 · 7 · 8** *Mars 2017*  
**LYON EUREXPO**



► Infos EXPOSANTS / Phone : +33 (0)4 50 095 095 / [contact@sportair.fr](mailto:contact@sportair.fr)  
► Infos VISITEURS / Lucas Demortière / Phone : +33 (0)4 50 01 57 42 / [visiteurs@sportair.fr](mailto:visiteurs@sportair.fr)

- 620 marques
- 305 exposants
- 3 univers dédiés aux sports de montagne et outdoor
  - **Matériel** (ski, snowboard, agencement de magasins, machines...),
  - **Textile** (outdoor, urbain, sous-vêtements)
  - **Accessoires** (chaussures, masques, casques, bonnets...)
- Plus de 3800 visiteurs attendus de toute la France : détaillants, indépendants, groupements d'achat, chaînes spécialisées et centrales.
- Des journées d'achat organisées à l'occasion du salon (Groupe Go Sport, Sport 2000) ainsi que la convention Skiset
- 3 jours d'exposition sur 20 000 m<sup>2</sup> dans le hall 2 d'Eurexpo à Lyon.

## 61 NOUVELLES MARQUES

51 nouveaux exposants viennent présenter 61 nouvelles marques majoritairement issues des univers textiles et accessoires, puis des secteurs chaussures, matériels et services.

## L'ESPACE « CRÈME FRAÎCHE » DEDIE AUX START-UP

12 jeunes entreprises créatives et innovantes sont rassemblées, dès l'entrée du salon, allée A, dans l'Espace Crème Fraîche, un concept qui a été lancé par SPORTAIR pour l'édition de SPORT-ACHAT d'été en septembre 2015 et qui fait la part belle à l'innovation.

## WINTER AWARDS

Zoom sur 37 produits récompensés pour leur innovation. Une expo dans l'expo, juste à l'entrée du salon !

## CONFÉRENCES – Hall 2, allées F et G

### Lundi 6 mars 2017

- 14h Gestion en magasin des couples fixations/chaussures avec les nouveaux standards (WTR/GRIP WALK, WALK SOLE) par l'UNION sport & cycle
- 16h Le bootfitting ! Quel pied ! - par Gilles MARQUETTE, orthésiste en podologie et bootfitting du sport.

### Mardi 7 mars 2017

- 11h Présentation de l'UNION sport & cycle
- 14h Performer en innovation : le mode start-up dans le sport – par Sébastien DESCHAUX, Dynergie
- 16h FLASH INNOVATION en 30 minutes – par Frédéric TAIN, rédacteur en chef de Sport Guide

### Mercredi 8 mars 2017

- 11h Créez le job de vos rêves avec OSV (Outdoor Sports Valley) – par Aleksandra LIBÉRATORE, Responsable de la formation Sports design & Communications et Guillaume BOUVAIST, Responsable de l'incubateur Annecy Base Camp, OSV.

## ANIMATIONS

### « VIVEZ DE NOUVELLES AVENTURES EN RÉALITÉ VIRTUELLE ! »

Une expérience à vivre et à couper le souffle avec la société Hyperfiction, à l'entrée du salon – stand A22.

## WINTER PARTY

Lundi 6 mars à partir de 19h, dans l'espace détente/snack. LE moment de networking et de convivialité tant attendu.

## PROCHAINS RENDEZ-VOUS

- SPORT-ACHAT ÉTÉ, Eurexpo LYON, lundi 11 et mardi 12 septembre 2017
- BIKEXPO, LYON Eurexpo, LYON, lundi 11 et mardi 12 septembre 2017
- SPORT-ACHAT ÉTÉ, Exponentes NANTES, lundi 18 et mardi 19 septembre 2017





« SPORT-ACHAT est bien plus qu'un salon : **c'est un point de convergences** où l'industrie, la distribution et les experts de la filière non seulement négocient leurs achats dans les stands mais engagent de nouvelles réflexions pour envisager l'avenir d'une filière entière. SPORT-ACHAT est un événement organisé par SPORTAIR qui va d'ailleurs poursuivre son développement à l'international, en particulier sur la péninsule ibérique et le Royaume-Uni.

Visiteurs fidèles, nouveaux entrants...chaque visiteur a sa façon de découvrir le salon. **C'est presque mille et une façons de pratiquer ces 3 journées d'achat.** Pour certains, ce seront 3 jours méthodiques et progressifs pour analyser les tendances, puis présélectionner des nouveaux modèles ou confirmer des réassorts. Pour d'autres, ce sera une visite express d'une journée pleine et efficace, souvent celle du mercredi, pour travailler le référencement en profondeur et prospecter des nouvelles marques. Détaillants indépendants, chaînes spécialisées, centrales, sites de vente en ligne, spécialistes de la location, acheteurs corporate (Compagnie des Alpes, Ministère de la Défense, chasseurs alpins)...plus de 3800 visiteurs sont attendus pour découvrir les collections, compléter leurs offres mais aussi repérer les dernières innovations.

**SPORT-ACHAT est sans aucun doute un temps fort du calendrier des professionnels.** Les innovations imaginées – bien en amont – par les chercheurs, ingénieurs en partenariat avec les sportifs olympiques ou encore les riders de l'extrême prendront tous leurs sens sur le salon. Présentées dans l'expo WINTER AWARDS, expliquées en conférences, argumentées dans les stands des marques, les innovations se retrouvent dans tous les univers du salon.

Nouvelles pratiques comme le ski de randonnée, polyvalence des gammes et des collections, développement du marché femme et enfant, conception éco-friendly, protection technique renforcée pour plus de sécurité et un meilleur confort illustrent le propos de cette 15<sup>ème</sup> édition de SPORT-ACHAT HIVER. »

*Mathieu KURTZ, Commissaire général SPORTAIR*



51 nouveaux exposants viennent présenter 61 marques majoritairement issues des univers textiles et accessoires, puis dans le secteur chaussures, matériel et services. Protection extérieure et intérieure, sous-vêtements techniques, eyewear, chaussures et nouvelles marques streetwear rejoignent les fidèles exposants du salon. L'offre en accessoires, lunettes, cosmétiques, chaussettes..., permet à chaque détaillant de faire le plein de nouveautés, véritables « boosters » de ventes additionnelles en magasins.

ART-FEET (E65) – ALIAGE PLV (P23) – AÏE LES PETITES LUNETTES (I63) – CHRISTMAS'S (D13) – LES RÊVES DE LOU (D13) – LABELLETIQUETTE.FR (B63) – BERMUDES (H09) – BEST MANNEQUINS (A52) – COULEURS D'ICI (P52) – CAPO (C40) – CASIO (I34) – DUOO (A25) – MELTONIC (D62) – SAXX (H15) – OXYBURN (D51) – GARSPOUR (D51) – RAGWEAR (C43) – ECTOR (A13) – SOFT'IN – (A13) – ATELIER PM (A13) – J&JOY (B10) – JLR (A18) – JLR LA SEMELLE ADAPTEE (A18) – KLÉ COSMÉTIQUE (A19) – LE VERITABLE KOUDOU (A14) – MARTINI-Sportswear Austria (F11) – SPOONER (O50) – L'ARMURE FRANÇAISE (I32) – MOSHIKI (G62) – WEIRD FISH (C25) – MOUSQUETON (C25) – LONGBOARD PERFORMANCE (D65) – O'NEILL (I25) – PANAMA JACK (B65) – PETZL (M52) – MEME (A10) – RACCOON (A20) – ACLIMA (C32) – CABAIA (D33) – T-BIRD (L51) – AMMANN SHOES (B62) – ADIDAS SPORT EYEWEAR (H62) – QIMMIG (H63) – RAD CAM (H32) – G-FORM (H32) – YNIQ EYEWEAR (G10) – DALE OF NORWAY (G10) – MOUNTAIN FORCE (G10) – ROALD AMUNDSEN SKINCARE (G10) – LEGENDERS (C33) – PANTOFOLA D ORO (B40) – THUASNE SPORT (D54) – LES FILLES DE NEAUX (C44) – NEW ITALIA SHOES (C60) – YLLE (A16) – ZELUP (A12).



### Parmi les nouvelles marques :

La jeune marque **RAGWEAR**, 100% vegan et urban, heureux de ses 3 ouvertures de compte sur ANNECY SHOW ROOM AVANT-PREMIERE en janvier dernier, persiste et signe sur SPORT-ACHAT pour faire découvrir les atouts de sa nouvelle collection au plus grand nombre.

**O'NEILL** récemment installé dans son nouveau show-room du Parc des Glaisins à Annecy dévoile sa nouvelle collection 17/18 hybride (ski et lifestyle) mise au point avec le rider Jeremy Jones.

**MOUNTAIN FORCE**, marque suisse très haut de gamme, se décrit comme « la Tesla » de l'outdoor avec une collection A. Sign technique, chic, sobre, très confortable (4 ways stretch), et ultra-légère. Composée de matières japonaises, avec un toucher exceptionnel, la collection est construite sur le principe des multi-couches pour la porter de janvier à décembre !

**RACCOON**, québécois de souche, lance une nouvelle collection de ski : Grizzly, toujours 100% érable !

Les sous-vêtements **SAXX** sont révolutionnaires : conçue pour un soutien sans contact, la poche BallPark Pouch™ brevetée semblable à un hamac en 3D garde tout en place, grâce aux panneaux en maille, qui empêchent les frottements peau à peau, et aux coutures non apparentes, pour un confort sans irritations.

**THUASNE**, spécialiste du maintien et de la compression médicale, fait son retour avec THUASNE SPORT et ses dernières innovations textiles techniques testées par des sportifs et dont les performances ont été mesurées en laboratoire. Orthèse, compression, sous-vêtements, et protection offrent un maintien efficace et un confort optimal pendant l'effort.

La collection « Bisous Bisous » de **L'ARMURE FRANÇAISE** se porte près du corps, avec ou sans les pads de protection qui sont amovibles (dos, hanches, coudes, épaules, etc). Contentifs et thermiques, ces vêtements prennent leur place dans la garde-robe féminine comme première ou seconde couche.

La gamme des sous-vêtements **ACLIMA** couvre tous les besoins du sportif enfant et adulte : elle va du LightWool le plus léger et le plus doux, qui peut être utilisé même pendant les chaudes journées d'été, à notre Aclima DoubleWool, sous-vêtements le plus chaud de notre marque.

## WINTER AWARDS

Zoom sur 37 produits récompensés pour leur innovation. Une expo dans l'expo, juste à l'entrée du salon !

**Le catalogue de l'expo WINTER AWARDS** est disponible dès l'entrée du salon ou au Club de presse. Vous y trouverez les marques classées par univers :

- Le modèle
- Les points d'innovation



12 jeunes entreprises créatives et innovantes sont rassemblées, dès l'entrée du salon, allée A, dans l'Espace Crème Fraîche, un concept qui a été lancé par SPORTAIR pour l'édition de SPORT-ACHAT d'été en septembre 2015 et qui fait la part belle à l'innovation. Seules les sociétés de moins de 5 ans d'existence avec un chiffre d'affaires inférieur à 150 K€ HT peuvent exposer sur Crème Fraîche.

Protection de l'environnement, éco-conception et made in France illustrent le propos de l'espace Crème Fraîche cette année avec les marques DUOO (A25), ENDUR' ACTIV (A21), KLÉ COSMETIQUE (A 19), LA SEMELLE ADAPTÉE (A18), MÉ-MÉ(A10), SNOOC (A15), NATURAL PEAK (A17), RACCOON (A20), SOFT'IN (A13), YLLE (A16), LE VERITABLE KOUDOU (A14), ZELUP (A12)

## “ Quelles sont les start-up que vous parrainez pour cette édition de SPORT-ACHAT 2017 ?



L'association Outdoor Sports Valley (OSV), parraine chaque année plusieurs jeunes entreprises sur les 2 Savoie. Les lauréats du parrainage peuvent bénéficier d'une mise en avant spécifique via l'Espace Crème Fraîche sur l'édition de septembre du salon Sport-Achat à Lyon, mais OSV dispose d'un réseau important de startups et promeut donc cet espace auprès d'eux pour les 2 éditions du salon car il s'agit d'un tremplin intéressant. Cette année sur les 12 entreprises de l'Espace Crème Fraîche, 5 d'entre elles sont adhérentes de l'association (Endur'Activ, Racocon, Natural Peak, Snooc et Mé&Mé). Parmi elles, SNOOC a bénéficié du parrainage OSV.

### En quoi consiste ce parrainage ?

Le parrainage OSV consiste à apporter un accompagnement qualitatif à des entreprises en création (de 0 à 3 ans) pendant une année. Les lauréats bénéficient des avantages suivants :

- Un parrainage par des chefs d'entreprise d'expérience, membres OSV, qui accompagnent les créateurs dans leurs projets.
- L'élargissement de leur réseau et une année d'adhésion à OSV offerte
- Un soutien stratégique via du conseil gratuit et un soutien financier sous forme d'une prime OSV et d'un prêt d'honneur (sous conditions d'octroi).

### L'OSV est au cœur d'un territoire et d'une filière industrielle, quelle est votre vision de l'évolution du marché de l'outdoor ? Allez-vous mettre en place de nouveaux services pour vos adhérents et pour vos adhérents par rapport à SPORT-ACHAT ?

Au travers de l'enquête réalisée ces dernières années par OSV et le Département de la Haute-Savoie sur le territoire rhônalpin « Observatoire de la filière des sports outdoor », on constate une progression, tant au niveau du nombre d'entreprises sur le territoire, que du chiffre d'affaires réalisé par la filière et du nombre d'emplois. On dénombre par exemple 29 créations d'entreprises dans la filière outdoor sur le territoire rhônalpin en 2015. On se trouve donc dans une dynamique qui reste très encourageante et qui nous donne bien entendu envie de continuer à développer de nouveaux services pour nos adhérents en lien avec nos partenaires, comme Sportair par exemple. 2017 est déjà une année pleine de nouveaux projets avec le lancement de l'événement « Firelake Léman Beach Festival » et la finalisation du bâtiment Annecy Base Camp qui accueillera notre incubateur-pépinière avec de nombreux services pour les porteurs de projets de la filière

Anne SCHOTT, Directrice Exécutive OUTDOOR SPORTS VALLEY ”



**Le catalogue de l'Espace Crème Fraîche** est disponible dès l'entrée du salon ou au Club de presse. Vous y trouverez :

- Le descriptif du produit ou du service
- La valeur ajoutée
- Le contact



## Lundi 6 mars 2017

---

### 14h **Gestion en magasin des couples fixations/chaussures avec les nouveaux standards (WTR/GRIP WALK, WALK SOLE)**

Etat des lieux et présentation des travaux en cours au sein de la commission montagne de l'UNION Sport & Cycle. « Pour les skieurs, ces nouveaux standards sont une avancée réelle en matière de confort de marche. Dans le même temps, ils soulèvent un véritable enjeu de compatibilité entre eux et avec les normes ski alpin et ski de randonnée. Ce sujet complexe renvoie à la fois à la sécurité du client et à la responsabilité juridique du professionnel. C'est la raison pour laquelle la commission montagne travaille activement sur ce sujet. »

*Organisé et animé par Brice Blancard, Animateur de la commission montagne de l'UNION Sport & Cycle*

### 16h **Le bootfitting ! Quel pied !**

Avec 30 ans d'expériences dont 12 années comme manager du centre de podologie sports de la société S.I.D.A.S, Gilles Marquette explique pourquoi le bootfitting est devenu une vraie spécialité du rayon chaussures sports.

*Organisé et animé par Gilles Marquette, orthésiste en podologie et bootfitting du sport*

## Mardi 7 mars 2017

---

### 11h **Présentation de l'UNION sport & cycle**

Services, programme d'études, et événements.

*Organisée et animée par Brice Blancard - Responsable Pôle Marketing Evénement Communication de l'UNION sport & cycle*

*Intervenants : Romain Garnier Responsable Pôle Vie Fédérale de l'UNION sport & cycle et Jean-Philippe Frey Responsable Pôle Intelligence Economique de l'UNION sport & cycle*

### 14h **Performer en innovation : le mode start-up dans le sport**

Que vous soyez fabricant ou distributeur, découvrez les nouveaux outils et méthodes de l'innovation structurée pour mieux exploiter les potentiels marchés. Lean Startup, viralité programmée, innovation par les usages, landing pages, tout pour innover plus vite et plus loin, en tapant au cœur des besoins conscients et inconscients des clients.

*Organisée par DYNERGIE et animé par Sébastien Deschaux, Directeur projets innovation*

### 16h **FLASH INNOVATION en 30 minutes**

*Organisée par SPORTAIR et animé par Frédéric Tain,, rédacteur en chef de Sport Guide*

## Mercredi 8 mars 2017

---

### 11h **Créez le job de vos rêves avec OSV (Outdoor Sports Valley)**

Vous êtes passionné par les sports outdoor, et souhaitez évoluer professionnellement ? Vous souhaitez vous réorienter dans notre industrie et/ou lancer une entreprise ?

Découvrez vite le nouveau Bachelor Sports Design & Communications lancé par OSV, ainsi que le programme de l'incubateur d'entreprises ! Et quelle qu'elle soit : choisissez votre voie !

*Organisée par OSV et animée par Aleksandra Libératore – Responsable de la formation Sports design & Communications chez OSV et Guillaume Bouvaist – Responsable de l'incubateur Annecy Base Camp chez OSV*



# « 3 JOURS INTENSES DE TRAVAIL ET DE CONVIVIALITE »

## Paroles d'experts-partenaires



**Organiser notre convention au moment de SPORT-ACHAT, c'est permettre aux exploitants SKISET d'être le plus efficace possible"**



Nous avons décidé d'organiser notre convention SKISET en même temps que SPORT-ACHAT depuis 2008. Gérants, directeurs de magasin et responsables achat cherchent à optimiser leurs déplacements et passent en moyenne 2 jours sur le salon: c'est pour cela que nous avons choisi ce calendrier. 200 exploitants de magasins de stations SKISET sont présents à l'événement. Le mardi matin, nous organisons une plénière où nous présentons notre politique d'achat,

notre stratégie de référencement, et nos innovations. Tous les produits sélectionnés sont présentés dans un show-room monté pour l'occasion. C'est un temps fort et un moment d'échanges privilégiés avant de tous les retrouver en réunions régionales au mois d'avril, pour le débriefing".



*Julien GAUTHIER, Directeur du Développement Réseau SKISET*

**SPORT-ACHAT, un temps fort pour fédérer notre réseau et présenter notre nouveau concept de magasin !"**

« 80% de nos magasins de stations (sur 220 au total) descendent à Lyon pour découvrir l'ensemble de la sélection matériels qu'ils peuvent nous confirmer jusqu'à la mi-mai. Le salon est non seulement un lieu de rencontres et d'échanges entre l'équipe permanente du réseau Montagne et les gérants des magasins mais aussi un temps fort pour fédérer notre réseau et continuer à présenter le nouveau concept de magasin que nous avons lancé en 2015 et qui fait petit à petit des émules."

*Bruno LENGART, Directeur réseau Montagne chez SPORT 2000 France*



« On a pris nos marques. Mon mari a suivi les travaux de mise en place du nouveau concept en 2015 et nous savourons aujourd'hui les premiers fruits de cette révolution. L'aménagement de nos 300m<sup>2</sup> a été clarifié, facilitant le flux et la convivialité avec nos clients. Nous gérons un parc de 1000 paires de ski et 150m<sup>2</sup> d'offre textile. Nous avons monté en gamme notre offre produits et services, mis en place des consignes payantes et faciles d'accès que nos fidèles clients anglais apprécient particulièrement. Toutes ces évolutions ont un impact non négligeable sur le chiffre d'affaires du magasin sans compter le nouveau confort de travail pour nos équipes ! ».

*Laurence MATHIAS, gérante SPORT 2000 PREMIUM – MATHIAS SPORT, Morzine.*

**Depuis l'acquisition d'une partie des magasins TWINNER, GO SPORT présente à SPORT-ACHAT l'intégralité du référencement des gammes en marques propres et marques-partenaires à ses affiliés**

Environ 80 points de vente en station et en plaine sont présents. La marque propre Wanabee sera particulièrement mise en avant. L'avantage de cette organisation permet aux magasins non seulement de découvrir les grandes orientations stratégiques textiles et matériels de l'enseigne, mais aussi de passer leurs ordres très rapidement auprès de la centrale et des marques partenaires.

**GO SPORT MONTAGNE**



**" SPORT-ACHAT permet à nos clients de bénéficier d'une présentation qualitative des collections!"**



« L'évolution des conditions d'enneigement induisent des nouveaux comportements chez les pratiquants de la montagne. Qu'ils soient acteurs du tourisme ou de l'industrie du ski, tous les opérateurs sont amenés à réinventer leur modèle, à innover. Une des préoccupations actuelles concerne l'optimisation du calendrier, sachant que l'approche du début de saison est de plus en plus prudente et que nous avons une capacité et une qualité d'accueil à mieux promouvoir en station en mars-avril.

Notre métier en tant qu'UNION sport & cycle est d'apporter des bonnes réponses en ayant pris le soin de bien formuler les problématiques du moment ou de les anticiper. A titre d'exemples et en termes d'actualité, nous sommes en réflexion pour faire évoluer la formule des tests de skis B2C, le SKI FORCE WINTER TOUR, en l'ouvrant aux enseignes de la distribution. Par ailleurs, un groupe de travail de **la Commission Montagne de L'UNION** va bientôt délivrer un document de synthèse sur la compatibilité des fixations et des chaussures.

Cette commission Montagne a pour objectif de coordonner et de développer des actions pour l'industrie du ski, plus particulièrement dans les domaines

- de la promotion (organisation d'actions et d'événements promotionnels)
- de la gestion des données techniques (ex les normes des casques destinés à la location)
- des études à lancer pour réfléchir à l'avenir de notre sport.
- de la législation en vigueur dans le retail.

Nous travaillons depuis quelques années avec SPORTAIR qui organise en janvier pour nous, l'événement B2B SKI TEST TOUR et qui rassemble toute la profession sur son salon SPORT-ACHAT en mars.

SPORT-ACHAT permet à nos clients de bénéficier d'une présentation qualitative et très claire des collections. C'est un salon qui annonce et facilite les prises d'ordres qui s'en suivront.

*Morgan REDOUIN, Vice-Président de la Commission Montagne de L'UNION sport & cycle.*

**" L'UNION sport & cycle accompagne ses adhérents dans le décryptage et l'analyse des évolutions dans les comportements de pratiques et de consommation de demain. Les conférences SPORT-ACHAT nous permettent de diffuser le résultat de nos études au plus grand nombre. »**



Au-delà de la dimension prospective des travaux de l'UNION, notre rôle de représentation et d'influence auprès des institutions politiques et des administrations est capital. Ainsi, l'UNION faisait partie de la délégation officielle du Ministre des sports Patrick KANNER en voyage en Chine il y a quelques jours. Le potentiel de ce marché est évident et nous nous devons d'accompagner les entreprises françaises qui auraient de velléités de déploiement à l'export. »

*Virgile CAILLET, Délégué Général UNION sport & cycle.*



## SPORTAIR, L'EXPERT DES ÉVÉNEMENTS SPORTIFS B2B

### UNE EXPERTISE ET UN SAVOIR-FAIRE RECONNUS

« Il était une fois SPORTAIR »....SPORTAIR s'est construit depuis une quinzaine d'années grâce à la conviction d'un distributeur d'une marque de snowboard désireux d'inviter ses clients au même moment pour leur présenter ses produits. Le professionnalisme et la convivialité de la rencontre a permis d'agréger d'autres confrères et concurrents, transformant ainsi les journées d'achat en véritable salon SPORT-ACHAT. La présence de SPORTAIR au cœur de l'écosystème des sports de montagne et outdoor ainsi que sa proximité permanente avec les distributeurs indépendants et affiliés a permis le développement d'autres événements et la mise en place d'outils de travail pour toute une filière.

### DES FORMATS D'ÉVÉNEMENTS ADAPTÉS AU BUSINESS DE LA FILIÈRE OUTDOOR

SPORTAIR met son savoir-faire au service des participants, exposants ou visiteurs, en proposant des événements au positionnement et au format adaptés au segment de marché concerné.

#### Salons en mars et en septembre

À Lyon SPORT-ACHAT HIVER, tous les ans en mars (depuis 2002), 620 marques, 3800 visiteurs.  
SPORT-ACHAT ÉTÉ, tous les ans en septembre (depuis 2002) 300 marques, 2151 visiteurs.  
BIKEXPO (2014) 130 marques, 2000 visiteurs.

À Nantes SPORT-ACHAT ÉTÉ (2016), 243 marques water outdoor et urban sports, 574 détaillants.

#### Show-room textile en janvier

À Annecy ANNECY SHOW-ROOM AVANT-PREMIÈRE (2009)  
48 marques, 30 show-rooms, 296 boutiques, 600 acheteurs, un défilé.

#### Journées de tests en janvier

À La Clusaz SNOW AVANT-PREMIÈRE, 3 jours, 50 marques, 298 shops, 760 acheteurs, 3300 tests  
À Méribel SKI TEST TOUR, 4 jours, 29 marques, 604 shops, 1712 acheteurs, 8419 tests  
À Serre-Chevalier SKI TEST TOUR, 2 jours, 29 marques, 215 shops, 555 acheteurs, 3209 tests

### DES VALEURS PARTAGÉES AVEC LES RÉSEAUX LOCAUX, NATIONAUX ET INTERNATIONAUX

La jeune équipe de SPORTAIR, dynamique et passionnée de sport, vient d'emménager dans des locaux plus grands au Parc des Glaisins, à Annecy, toujours au cœur de l'industrie des sports de montagnes. Reconnus par les institutionnels, les médias et autres partenaires, la convivialité et le professionnalisme des différents événements organisés par Sportair sont à l'origine de leur succès en France comme à l'international.

#### SPORTAIR

Parc des Glaisins - 13, rue du Pré Paillard  
74940 ANNECY-LE-VIEUX - FRANCE  
Tél. : +33 (0)4 50 095 095  
[www.sportair.fr](http://www.sportair.fr)





*Winter*



\* [sport-achat.com](http://sport-achat.com) \*

**SPORT**ACHAT

**Contact presse**

Florence Pezet-Bertrand

Tél : + 33 (0)4 50 095 095 - +33(0)6 72 20 64 73

[florence@sportair.fr](mailto:florence@sportair.fr)