

## L'entreprise d'Aubièrè rachète une société de Montpellier

**G**lisshop s'ouvre aux sports d'été. Quelle est la différence entre l'Auvergnate Glisshop et l'Héraultaise Glisse Proshop ? L'une est spécialiste des sports d'hiver, l'autre des activités de glisse d'été, sur eau et sur terre. Mais toutes deux sont des pure players, des sociétés dont l'essentiel de l'activité s'effectue sur Internet. Toutes deux se taillent la part du lion dans leur secteur en Europe et depuis un petit mois, elles sont embarquées dans le même bateau.

Glisshop, c'est le navire amiral du groupe Lafreto (28 M? de chiffre d'affaires, 62 employés), qui s'est constitué en 2014 avec le rachat de Monsieur Golf, premier acte de diversification de Frédéric Morel, président de Lafreto et fondateur de Glisshop en 1997. Début décembre 2020, l'entrepreneur annonçait le rapproche-

ment avec le Savoyard Ekosport pour constituer un groupe plus robuste sur l'outdoor et élargir son champ d'action vers les sports d'été. Quelques semaines plus tard, les deux sociétés renonçaient au projet, plombé par la crise sanitaire.

Frédéric Morel a donc mis le cap au sud, vers Glisse Proshop. « L'idée est vraiment de ne plus avoir tous nos oeufs dans le même panier, de ne plus dépendre à 80 % des sports d'hiver mais bien de proposer à nos clients des produits toute l'année. Nous espérons que la saison de ski va reprendre, bien sûr, mais nous ambitionnons de rééquilibrer nos activités, à 50 % sur Glisshop, 25 % sur Monsieur Golf et 25 % sur Glisse Proshop. »

En absorbant cette dernière et ses 5,7 M? de chiffre d'affaires, le groupe au-

vergnat a déjà fait un grand pas. Reste à réussir l'intégration. Mais Glisse Proshop et ses quinze employés, bien installés à Montpellier, vont y rester. De même que l'actuel patron, au moins pour les deux ans à venir.

À Aubièrè, Frédéric Morel a toutefois lancé des travaux d'agrandissement des surfaces commerciales et de stockage, mais aussi des bureaux car les équipes vont s'étoffer. Un investissement d'un million d'euros pour accompagner le mouvement ainsi enclenché. « Nous irons chercher d'autres pépites sur d'autres marchés », promet Frédéric Morel.

Patrice Campo [patrice.campo@centrefrance.com](mailto:patrice.campo@centrefrance.com) ■

