Go Park : *à l'assaut de nouveau challenges*

Douze ans après l'ouverture du site de Boissy l'Aillerie, la société Paintball Connexion a quitté ses anciens locaux pour s'agrandir et devenir Go Park. Basé à Pontoise, le site – désormais le plus grand dédié à cette pratique en France - accueille des terrains de foot, de paintball indoor et d'autres activités ludiques (combats de sumos et babyfoot humain). Centrée sur les loisirs, l'activité a connu une croissance progressive en s'appuyant parallèlement sur la vente de matériel de paintball. Une belle réussite pour cette entreprise qui réalise aujourd'hui 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie, durant la saison pleine, jusqu'à 35 personnes.

toire débute en 1999. Christophe Tailliandier et Pierre Brisson ont juste 22 ans, un Bac en poche pour l'un, un BTS pour le second. Au- lactes, ils misent sur le paintball, une activité originale, venue des -Unis et encore marginale en France. *"Beaucoup ne croyaient pas en e projet, le jugeaient peu réaliste. Nous étions jeunes, sans expérience, e idée était de démarrer une activité "sympa", dont nous pourrions vi- A l'époque, notre vision était plutôt court-termiste et notre stratégie it pas vraiment bien ficelée."* L'entreprise est créée avec l'aide d'un 3e cié, André Brisson, plus expérimenté qui met des « billes » dans l'en- ise. Grâce à ce soutien, l'activité est lancée, Paintball Connexion alle dans un bâtiment à Boissy l'Aillerie, loué à un prix attractif. La ture est en place.

ersification

en aiguille, Paintball Connexion développe sa clientèle et ouvre un de vente de matériel à Boissy, puis un site marchand qui propose eurs milliers de références (lanceurs, canons, masques et écrans, ommables, vêtements...). En 2002, un site de paintball en extérieur est agé, aujourd'hui situé à Hénonville, sur 8 ha dans l'Oise. Puis un au- errain outdoor est créé au golf d'Ableiges (paintball et parcours robranches destinés aux entreprises). L'activité monte en puissance. e marché ultra spécialisé, la société est devenue un des leaders en e. Avec l'ouverture en 2006 d'un nouveau magasin à Paris (Porte d'Or-), elle réalise aujourd'hui près de deux tiers de son chiffre d'affaires à la vente de matériel (environ 5000 ventes par mois).

eure du déménagement

08, alors que la SNCF, propriétaire du bâtiment de Boissy, projette la on de logements sur le site, les dirigeants commencent à réfléchir à rès ». Durant deux années, ils peaufinent leur projet. *"Le site de Boissy petit et peu visible, nous avons décidé d'investir dans un nouveau bâ- t plus accessible, plus spacieux et fonctionnel. Nous avons pris le s de faire les choses tranquillement et d'obtenir les autorisations né- ires. Pour un établissement comme le nôtre, destiné à recevoir du public, les démarches sont très lourdes administrativement."* Les trois associés jettent leur dévolu sur une ancienne usine de fabrication de pièces pour l'automobile, située à Pontoise en bordure de la voie rapide (bd de la Viosne). Après un an de travaux et près de 1,5 million d'euros investis pour réaménager totalement les lieux (gros œuvre, toiture, mobilier...), le nouveau site, baptisé GO Park, a ouvert ses portes en mars dernier.

Un site multi-activités

Outre le paintball, qui se pratique sur un terrain de plusieurs milliers de mètres carrés, la structure a misé sur le foot indoor, avec la création de différents terrains aux formats de jeu variés (2vs2, 3vs3 et plusieurs 5vs5), propose des sessions Olympiades (combats de sumos, bayfoot humain), dispose de salles de séminaires, d'un bar club house et toujours d'un shop spécialisé. Sa clientèle est diverse : particuliers (anniversaires, enterrement de vie de célibataires, événements entre amis), entreprises (challenge multi-activités), collectivités (services jeunesse)... En 2009, la structure a enregistré plus de 20 000 entrées, chiffre qui devrait être en nette progression en 2010, grâce à une plus grande capacité d'accueil.

L'arrivée à pontoise concrétise 12 années "de travail et d'acharnement". C'est avec du recul et de l'expérience que Christophe Tailliandier et Pierre Brisson, 34 ans, envisagent aujourd'hui leurs affaires. Toujours des projets dans la tête, en recherche permanente de concepts novateurs pour séduire une clientèle plus large, ils poursuivent le développement de la société avec un nouvel associé. Une troisième boutique Paintball Connexion devrait être ouverte d'ici quelques mois, et d'autres suivront.

Effectif : 15 permanents –pleine saison : 35 personnes
Adresse : 25, route de Ménandon - 95 300 Pontoise
Tél. : 01 34 42 68 68 - www.gopark.fr - www.paintball-connexion.com
Ouverture de 10h à 23h – 7 jours sur 7

OFFRE SPECIALE OPEN DE FRANCE FEMININ 2010

Devenez membre du club hôte de cette grande compétition et profitez des nombreux services proposés comme le Club Junior

Pour toute adhésion avant le 15 octobre 2010, bénéficiez de remises exceptionnelles:

emise de 1265 € ttc sur la cotisation couple Temps plein + **1 cotisation Junior offerte**
emise de 600 € ttc sur la cotisation individuelle Temps plein + **1 cotisation Junior offerte**

Pour tout renseignement contactez Catherine DUWER au 01 34 69 99 53 – c.duwer@bluegreen.com

PARIS INTERNATIONAL GOLFCLUB

Devenez membre pour 1 journée !

*Sur présentation de ce coupon, une **remise de 25%** sur le prix du green fee vous sera accordée, ainsi qu'un accès exceptionnel **aux vestiaires membres***.*

**Selon disponibilité, valable du mardi au samedi du 1er juillet au 30 septembre inclus, hors semaine du 6 au 12 septembre.*

www.paris-golf.com

Code GC01