



INTERVIEW

# Padel Rumble

## Et si le plus difficile n'était pas de jouer, mais d'organiser le match ?

 **Florent Lable - Co-fondateur Padel Rumble**

Alors que le padel connaît une croissance fulgurante en France, trouver des partenaires de niveau équivalent, organiser des matchs ou simplement maintenir une pratique régulière reste un véritable défi pour de nombreux joueurs. C'est précisément à cette problématique que s'attaque Padel Rumble, startup accompagnée par Marseille Innovation.

**À travers une plateforme qui automatise l'organisation des rencontres, son fondateur Florent Lable cherche à simplifier la pratique sportive tout en s'appuyant sur des mécanismes de compétition et d'engagement inspirés du jeu vidéo.**

### Des terrains de squash aux courts de padel



#### **Votre parcours entrepreneurial a commencé bien avant Padel Rumble. Comment l'idée du projet a-t-elle émergé ?**

À l'origine, je pratiquais le squash avec un ami. Lorsqu'il a déménagé à Bordeaux, je me suis retrouvé confronté à un problème très simple : je n'avais plus personne avec qui jouer régulièrement.

En discutant autour de moi, je me suis rendu compte que cette situation était extrêmement fréquente dans les sports dits « libres ». Dès que votre groupe de pratique disparaît ou change ses habitudes, il devient beaucoup plus difficile de continuer à jouer.

À cette époque, j'étais encore en école d'ingénieur et je savais déjà que je voulais entreprendre. J'ai donc commencé à réfléchir à une solution permettant aux sportifs de se rencontrer plus facilement.

C'est ainsi qu'est né un premier projet appelé Challengerz. L'idée était déjà de créer une plateforme favorisant les rencontres sportives avec une dimension compétitive inspirée du jeu vidéo et d'applications comme Strava. Le concept fonctionnait plutôt bien sur le papier, mais il lui manquait un élément essentiel : un modèle économique viable.

Cette première expérience m'a néanmoins permis de comprendre les besoins des pratiquants et de poser les bases de ce qui allait devenir, quelques années plus tard, Padel Rumble.

#### **Pourquoi avoir choisi le padel pour concrétiser cette vision ?**

À travers Challengerz, j'avais déjà commencé à échanger avec plusieurs clubs de padel et je voyais bien qu'un phénomène était en train de prendre de l'ampleur. Le nombre de pratiquants augmentait rapidement, les infrastructures se développaient et les besoins étaient particulièrement concrets.

Contrairement à des sports plus confidentiels comme le squash, le padel attire aujourd'hui des profils très variés. C'est un sport accessible, convivial et facile à pratiquer, mais qui génère aussi de nombreuses contraintes d'organisation : trouver des partenaires, réunir les bons niveaux ou maintenir une pratique régulière.

Je me suis alors posé une question simple : pourquoi ne pas reprendre les enseignements tirés de Challengerz et les appliquer à un marché où le besoin était déjà clairement identifié ?

C'est de cette réflexion qu'est née Padel Rumble, avec l'ambition de rendre l'organisation des matchs aussi simple que possible pour les joueurs.

## Simplifier la pratique sportive

### Quel problème cherchez-vous concrètement à résoudre ?

Quand on joue régulièrement au padel, on rencontre généralement trois difficultés.

- La première, c'est de trouver des partenaires ayant un niveau compatible avec le sien.
- La deuxième, c'est de trouver des créneaux qui conviennent à tout le monde.
- Et la troisième, qui est selon moi la plus importante, c'est de maintenir une pratique régulière dans le temps.

Beaucoup de gens aiment faire du sport. Pourtant, entre le travail, la famille, les imprévus ou simplement le manque de motivation, il est facile de repousser une séance.

Nous nous sommes rendu compte que ce n'était pas seulement un problème d'organisation. C'était aussi un problème de récurrence : Notre ambition est donc de réduire toutes les frictions qui empêchent les joueurs de pratiquer régulièrement.

### Justement, comment fonctionne la technologie derrière Padel Rumble ?

C'est probablement la partie la moins visible du projet. Quand un utilisateur arrive sur l'application, tout paraît relativement simple. Pourtant, nous avons passé de nombreux mois à développer un moteur de matching capable de prendre en compte un grand nombre de paramètres. Le système analyse les disponibilités des joueurs, leur niveau, leurs habitudes, leurs préférences de jeu ou encore les créneaux disponibles dans les clubs partenaires.

L'objectif est ensuite de créer les matchs les plus cohérents possibles. Ce travail est fondamental parce que toute la valeur du service repose sur la qualité de l'expérience proposée aux joueurs : L'utilisateur ne cherche plus son match : c'est la plateforme qui l'organise pour lui.

## Quand la compétition devient un moteur d'engagement

### Vous avez également construit le projet autour d'un système de championnats. Pourquoi ?

Parce que nous nous sommes rendu compte que l'organisation seule ne suffisait pas. Très rapidement, nous avons observé que les joueurs appréciaient aussi le côté challenge.

Le championnat crée un engagement particulier. Les joueurs suivent leur classement, enchaînent les matchs, cherchent à progresser et veulent connaître leur position. On retrouve finalement des mécanismes assez proches de ceux du jeu vidéo : progression, compétition, séries de victoires ou objectifs à atteindre.

Tout le monde ne joue pas pour gagner. Mais même les joueurs les moins compétitifs apprécient souvent cette dynamique qui les pousse à revenir : C'est devenu un élément central de l'expérience Padel Rumble.

## Votre première année d'activité semble avoir été riche en enseignements. Qu'avez-vous appris au contact des utilisateurs ?

Énormément de choses : Par exemple, nous pensions initialement pouvoir proposer des matchs à n'importe quel moment de la journée.

En réalité, les comportements sont beaucoup plus homogènes que ce que nous imaginions. La grande majorité des joueurs veulent jouer en semaine, entre la fin de journée et le début de soirée. Nous avons également découvert que les matchs en extérieur génèrent beaucoup trop d'aléas. La météo, le vent ou la pluie créaient régulièrement des perturbations.

Aujourd'hui, nous privilégions donc les infrastructures indoor lorsque c'est possible. Nous avons aussi appris que certaines idées que nous pensions excellentes pouvaient devenir des freins. C'est notamment le cas du championnat.

## Pourtant, beaucoup de joueurs utilisent déjà des groupes WhatsApp. Pourquoi créer une solution supplémentaire ?

C'est justement la question que nous nous sommes posée : Aujourd'hui, dans la plupart des clubs, il existe des groupes WhatsApp très actifs. Dans bien des cas, ils fonctionnent même très bien. Si quelqu'un cherche un partenaire pour mardi soir, il publie un message et trouve souvent une réponse rapidement.

Le problème, c'est que cela reste un fonctionnement manuel. Il faut chercher, relancer, comparer les niveaux, trouver un terrain, vérifier les disponibilités de chacun : Nous avons voulu inverser cette logique.

Au lieu de demander aux joueurs de chercher un match, nous leur demandons simplement leurs disponibilités, leur niveau et leurs préférences : À partir de là, c'est la plateforme qui travaille.



## Comment un championnat peut-il devenir un frein ?

Au départ, les joueurs devaient s'inscrire pour toute une saison : L'idée fonctionnait bien parce qu'elle créait de l'engagement. Mais elle générait aussi des contraintes.

Certaines personnes hésitaient à s'inscrire parce qu'elles ne savaient pas si elles seraient disponibles pendant plusieurs semaines. D'autres arrivaient en cours de saison et avaient l'impression d'avoir raté le départ.

Nous nous sommes rendu compte que ce qui constituait notre principal atout pouvait également ralentir notre croissance.

Nous avons donc fait évoluer le modèle : Aujourd'hui, les joueurs peuvent rejoindre l'écosystème beaucoup plus facilement tout en conservant l'aspect classement et compétition qui fait l'identité du projet.

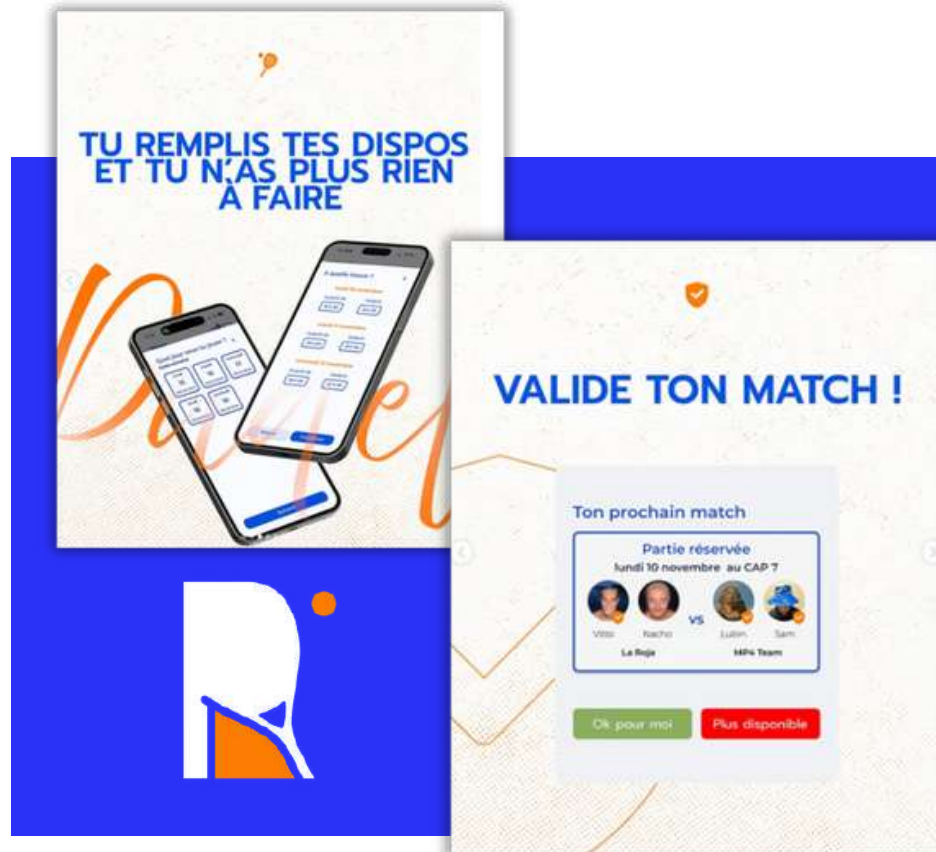
### Le pivot de la croissance

**Cette période correspond également à un important pivot entrepreneurial ?**

Oui, clairement : Début 2026 a probablement été la période la plus difficile depuis la création de l'entreprise. Nous avons dû revoir notre modèle économique, faire évoluer l'organisation interne et repenser une partie de notre stratégie de croissance. Avec le recul, je pense que c'était nécessaire.

Le projet a gagné en flexibilité, en récurrence et en capacité de déploiement. Nous avons conservé ce qui fonctionnait tout en supprimant certains freins qui limitaient notre développement.

C'est souvent dans ces moments-là que l'on apprend le plus.



### Construire l'entreprise

**Quel rôle Marseille Innovation joue-t-il dans cette phase de développement ?**

Lorsque j'ai quitté mon précédent accompagnement, j'avais besoin d'un lieu pour structurer l'activité.

Le premier apport de Marseille Innovation a été très concret : disposer d'un environnement de travail adapté, accessible et compatible avec le rythme parfois particulier d'une startup.

Ensuite, les différents experts m'ont permis de prendre du recul sur plusieurs sujets stratégiques : le business model, le positionnement ou encore la réflexion autour du modèle SaaS. Ce sont souvent des échanges qui arrivent au bon moment et qui permettent de confirmer certaines intuitions ou d'ouvrir de nouvelles pistes de réflexion.

Au-delà des expertises, intégrer un écosystème d'entrepreneurs reste également précieux, même si chacun est souvent très concentré sur ses propres enjeux.

**Quelle est désormais votre ambition pour Padel Rumble ?**

Notre objectif à moyen terme est d'abord de déployer le modèle dans les principales zones de pratique du padel en France. Nous voulons démontrer qu'il est possible d'organiser la pratique sportive de manière plus simple, plus fluide et plus régulière grâce à la technologie.

À plus long terme, nous pensons que cette expertise peut dépasser le seul cadre du padel.

Les problématiques que nous résolvons existent dans de nombreux sports : trouver des partenaires, organiser des rencontres et maintenir une pratique régulière.

Finalement, notre ambition n'est pas seulement d'aider les joueurs à trouver un match.

C'est de permettre à davantage de personnes de pratiquer durablement une activité sportive qu'elles aiment.