

# VIVÉ LA FORME

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU FITNESS

**E G Y M**

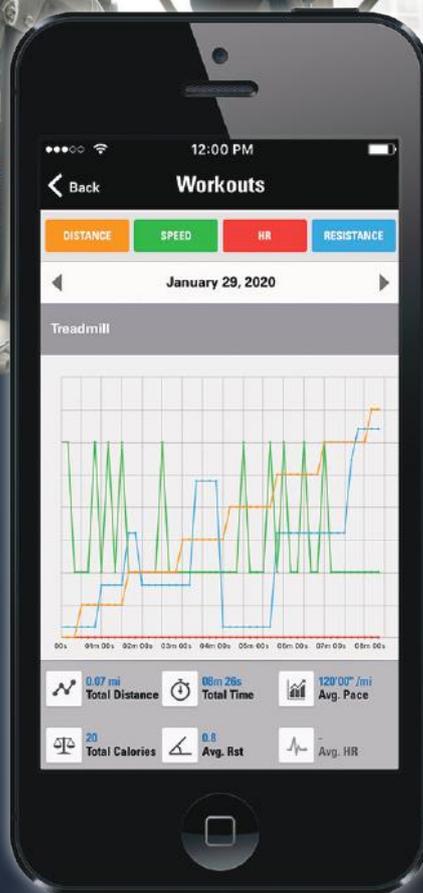
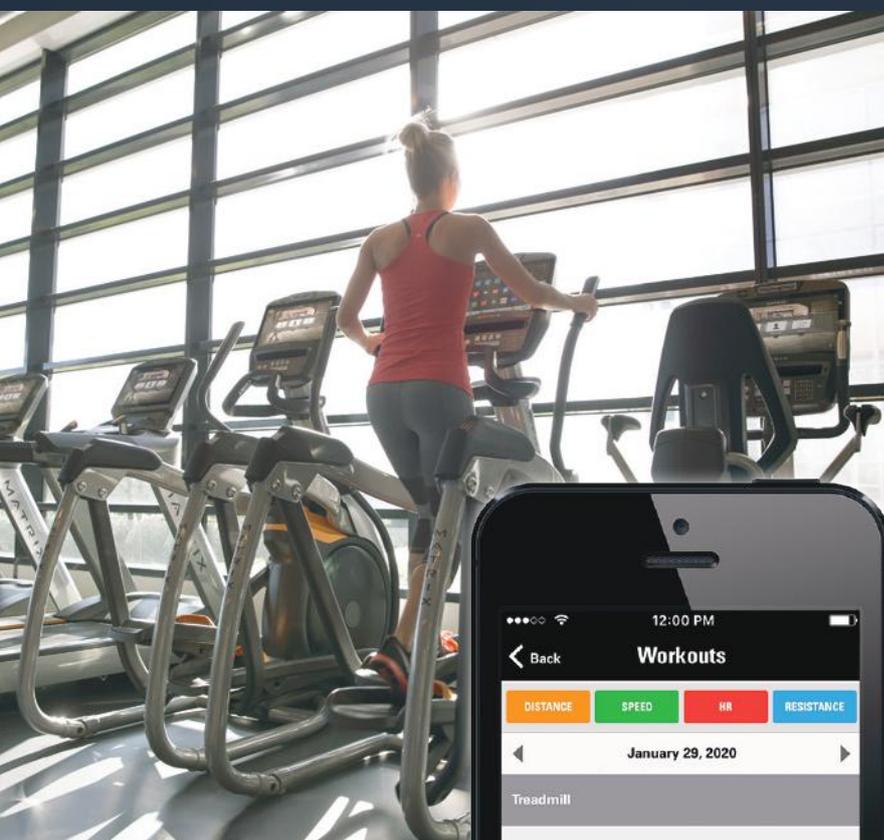
## Immunity Boost

Nouveau programme pour transformer vos muscles en boosters immunitaires.



# CONNECTED SOLUTIONS

Connectée. Polyvalente. Personnelle.

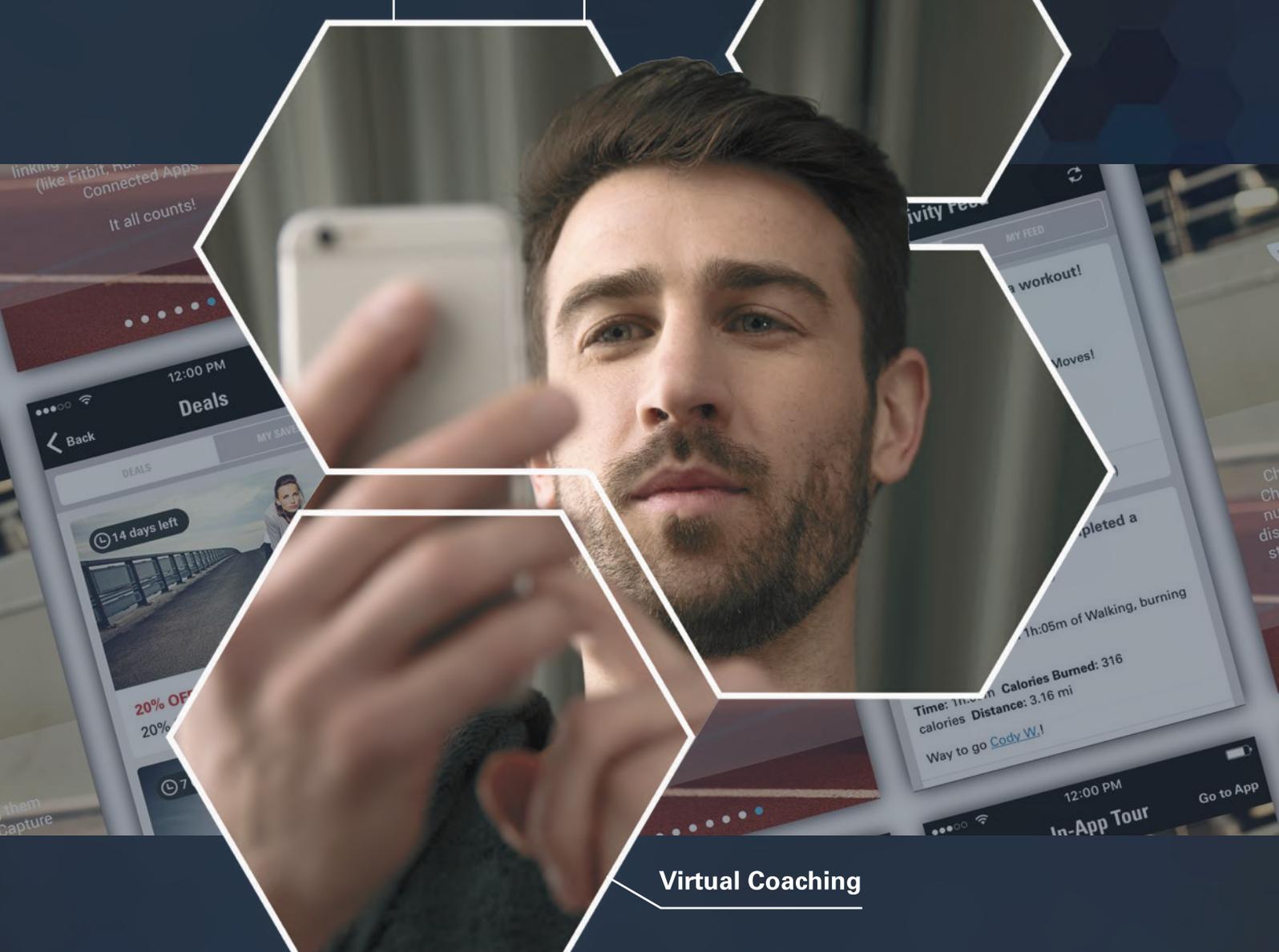


Misez sur nos Solutions Connectées complètes pour fournir un meilleur suivi d'entraînement, favorisez des relations personnelles et continuez de divertir vos membres pendant leur séance dans votre club, à la maison comme en extérieur.

Personal Trainer Portal

Intelligent Training Console

Workout Tracking Network



Virtual Active

Virtual Coaching

# MATRIX

Matrix Fitness France    [www.matrixfitness.fr](http://www.matrixfitness.fr)

Rue des Ormes - 78550 Houdan - Tél. : 01 30 68 62 80

4500 clubs et salles de remise en forme  
2000 associations sportives  
1100 collectivités locales  
2800 hôtels de luxe et de prestige

300 instituts de beauté équipés de spas  
700 complexes et centres de rééducation, de thalasso-thérapie, de thermalisme et de bien-être  
600 comités d'entreprises



## Edito

### Beaucoup de bruit pour rien ? Non !

De batailles en démonstrations le secteur « Fitness » a prouvé son intérêt autant que son efficacité, rendant encore plus injuste sa stigmatisation.

Las, rien n'y a fait, à l'heure du re-confinement (le 29 octobre dernier), les salles de sports étaient bien désignées comme bonnes à fermer, à l'instar de tous les commerces dits « non-essentiels »... Il est clair que si les grandes enseignes souffrent, bien des indépendants ne se remettront pas de cette deuxième charge. En l'état, le seul salut pour ne pas fermer définitivement, tient aux aides et mesures possibles que le gouvernement accordera aux entreprises en difficulté. Les syndicats comme toute la profession se mobilisent (lire page 9 à 16). Selon France active, les projections après ces deux périodes de confinement entraîneraient une perte moyenne par club de 282.000 € de CA. Des mesures financières de soutien s'avèrent être urgentes.

Si la colère est compréhensible, il faut rester convaincu que tous ces efforts finiront inéluctablement par payer. Il ne faut surtout pas relâcher cette pression mise sur les autorités et, dans le même temps, s'organiser pour la suite. Les clubs doivent se préparer (lire le dossier : digitalisation en page 24) ; se développer : paiement en ligne, nouvelles activités (Baby-gym ; Pole Dance, MMAFit...) ; se réinventer (lire nos articles sur la reprise d'une salle de fitness page 43 ; les exemples de boutiques-gym qui cartonnent, comme Body Hiit ou Crossfit Batignolles, pages 52 et 54. Nos experts se sont évidemment mobilisés pour accompagner chacun des patrons de salles dans cette épreuve.

Soyons tous persuadés que toutes les manifestations, études, conférences de presse, démonstrations, interventions médiatiques ont été utiles. Que tout ce bruit fait autour du fitness finira par être entendu. Par payer...

**Pascal Turbil**

*Le Fitness, le sport de tous les sports !*



Revue éditée par Reed Expositions France. Tous droits de reproduction, textes et illustrations même partiels restent soumis à l'accord préalable de son directeur de publication... Les opinions ou les prises de position exprimées dans les rédactionnels n'engagent que la seule responsabilité des auteurs. Les manuscrits insérés ne sont pas rendus.

Prix : 8 euros - ISSN : 2265-7576

[www.salonbodyfitness.com](http://www.salonbodyfitness.com)

# SOMMAIRE

## 06 Actualités

- 06 Les rendez-vous digitaux de Body Fitness
- 08 L'actualité du fitness
- 09 Action-réaction, le fitness mobilisé
- 18 Le fitness de demain
- 20 Le sport sur ordonnance
- 21 Nouvelle discipline : le MMAFit
- 22 Igenico, solution de paiement en ligne
- 58 Librairie, l'actualité des livres

## 24 Dossier

- 24 La digitalisation des clubs

## 28 Rencontres

- 28 Geoffrey Godvin présente Timersport
- 32 Les missions de Philippe Faber chez Life Fitness France

## 34 Expertise

- 34 Sport et santé, le sport comme traitement de l'asthme
- 36 Le sport, obligation ou nécessité ?
- 38 La formation de « coach sportif » existe-telle vraiment ?
- 40 Clubs : des espoirs au désespoirs
- 42 Les infos de la FFHM

## 43 Business

- 43 Tout ce qu'il faut savoir pour reprendre un club

## 44 Tendances

- 44 Etude : les Français et le sport
- 46 Le retour en force du fitness à la maison
- 50 On redécouvre le « Baby Gym »

## 52 La Vie Des Clubs

- 52 Crossfit Batignolles
- 54 Le succès du Body Hiit

## 56 Bien-être

- 56 Yogiliyours, SOS yogis

Directeur de la Publication : Michel FILZI

Responsable de Rédaction : Pascal TURBIL - S.A.S. So Com - info@socom.agency

Publicité : Armelle GUILLOT - armelle.guillot@reedexpo.fr

Tél. : 01 47 56 21 09

Couverture : Crédit photo © e-Gym

Crédits Photos : Stéphane de Bourgies - DR

Equipe Rédactionnelle : P. Geiss - F. Koutchinsky - Christian Guérin - Guillaume Schroll -

F. Pfeferberg - P.L. Ravail pour So Com

Design graphique : Mathilde Delattre | Le pont des artistes pour So Com

Éditeur : REED EXPOSITIONS FRANCE - 52-54 quai de Dion-Bouton - CS 80001

92806 Puteaux Cedex

Impression : Imprimé en France par Imprimerie de Champagne Nouvelle - 52200 LANGRES

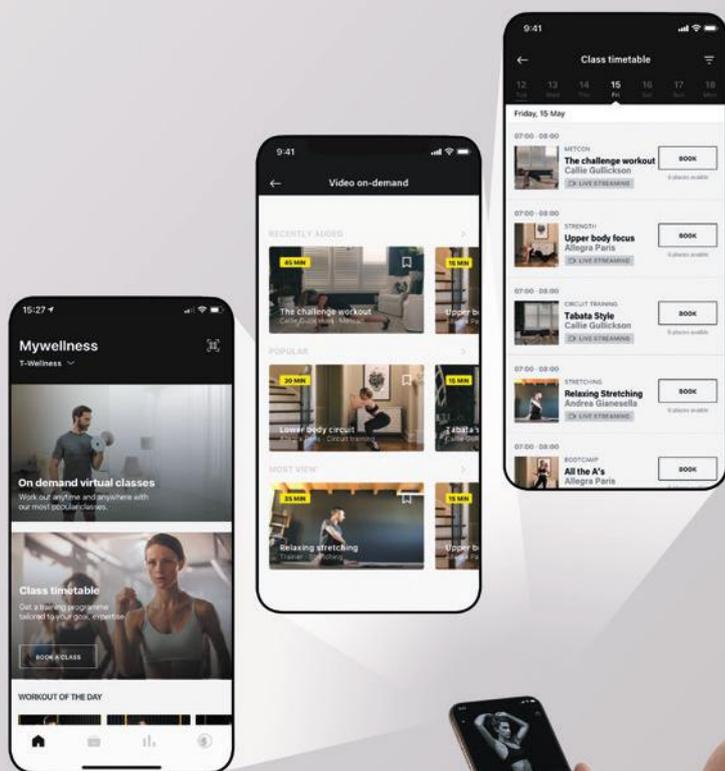
Les informations personnelles recueillies sur ce formulaire sont recueillies sur la base de l'intérêt légitime et sont enregistrées, dans un fichier informatisé, par Reed Expositions France (52 Quai de Dion Bouton, 92800 Puteaux). Elles sont nécessaires à l'envoi de la newsletter du salon et seront traitées conformément à la Politique de Confidentialité de Reed Expositions France.

Les données à caractère personnel à fournir de manière obligatoire sont indiquées comme telle sur le formulaire. Sans ces données, notre société ne sera pas en mesure de satisfaire votre demande.

Ces informations personnelles sont conservées aussi longtemps que nécessaire pour vous fournir le Service commandé et répondre à vos demandes.

Conformément au Règlement européen pour la protection des données personnelles (UE) 2016/679 – RGPD et autre loi de protection des données, vous bénéficiez d'un droit d'accès, d'opposition, d'effacement et de rectification aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en cliquant sur le lien <https://app.onetrust.com/app/#/webform/0c3a1ef7-191f-4781-af27-a22efb1eb768>

# COURS EN DIRECT & À LA DEMANDE TOUJOURS À VOS CÔTÉS



Offrez à votre communauté des expériences d'entraînement sans précédent grâce à la diffusion en streaming de cours collectifs en Direct & à la Demande. Vos clients peuvent désormais suivre leurs cours préférés partout, à tout moment, avec l'appli Mywellness 5.0.

En streaming - à votre façon.

PLUS D'INFOS SUR : [www.technogym.com/vivelaforme](http://www.technogym.com/vivelaforme)

**TECHNOGYM**<sup>®</sup>



# INTERVIEW

## APPORTER DES SOLUTIONS BUSINESS AU FITNESS

**William Salinière,**  
directeur du **Salon Body Fitness**

### Comment avez-vous vécu cette année 2020 ?

L'année 2020 a été pour nous toutes et tous synonyme de :

- de Résilience
- de Combat
- d'Inachevé
- de Remise en question
- d'Agilité
- d'Envie

Nos secteurs, le Fitness et l'événementiel ont payé le prix fort de cette période en étant stigmatisés.

Nous avons été totalement occultés des solutions « sanitaires » et « économiques », malgré tous les effets bénéfiques pour la société que nos industries pouvaient apporter. Je souhaite qu'en 2021 nous puissions être considérés comme des secteurs de retournement.

Tout au long de cette année, nous avons démontré notre dynamique à trouver des solutions pour nos entreprises respectives et également notre dynamique à vouloir faire partie de la solution.

Une nouvelle énergie, nécessaire, émerge de notre industrie. Cette énergie fédératrice a mis côte à côte :

- les pratiquant(e)s et les salles
- les réseaux, au-delà de leur concurrence, et les indépendants
- Paris et de nombreuses villes françaises
- le digital et le présentiel
- les dynamiques représentatives de notre secteur

Le Salon Body Fitness s'inspirera de ces dynamiques constructives pour proposer une année 2021 riche de tout ce que nous avons appris, entrepris et inventé en 2020.

Notre Salon Body Fitness sera la caisse de résonance de toutes nos résiliences.

### Quelle enseignement tirez-vous des premiers webinars Business Solutions Fitness by Body Fitness ?

Avant de tirer des enseignements, ces nouveaux rendez-vous sont une formidable expérience et sont des moments constructifs de connexion et de proximité pour notre communauté.

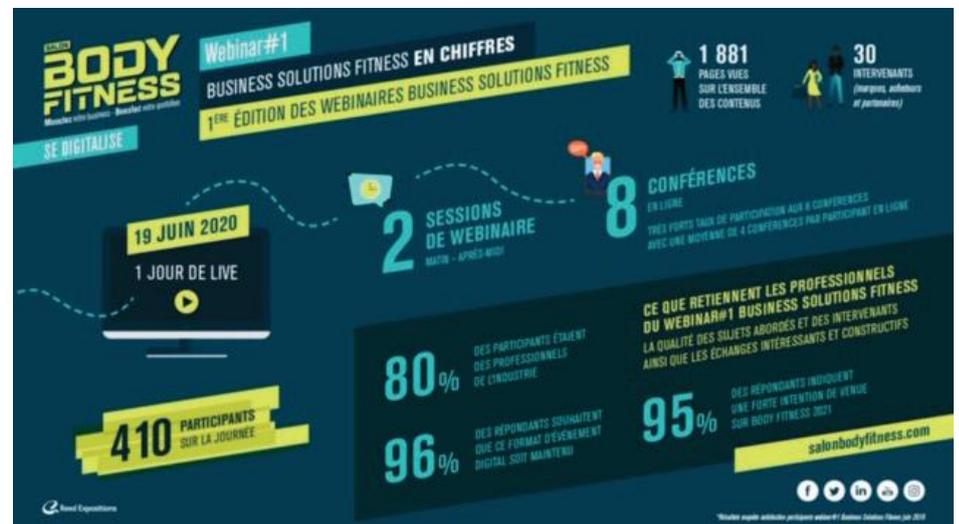
Les professionnel(le)s du Fitness, les gérant(e)s de salle, les responsables Fitness, coachs et préparateurs physiques ainsi que les fournisseurs de petit/gros matériel + solutions digitales ont plébiscité dès la 1<sup>ère</sup> édition les Business Solutions Fitness on line by Body Fitness. « Ils ont rencontré leur public ».

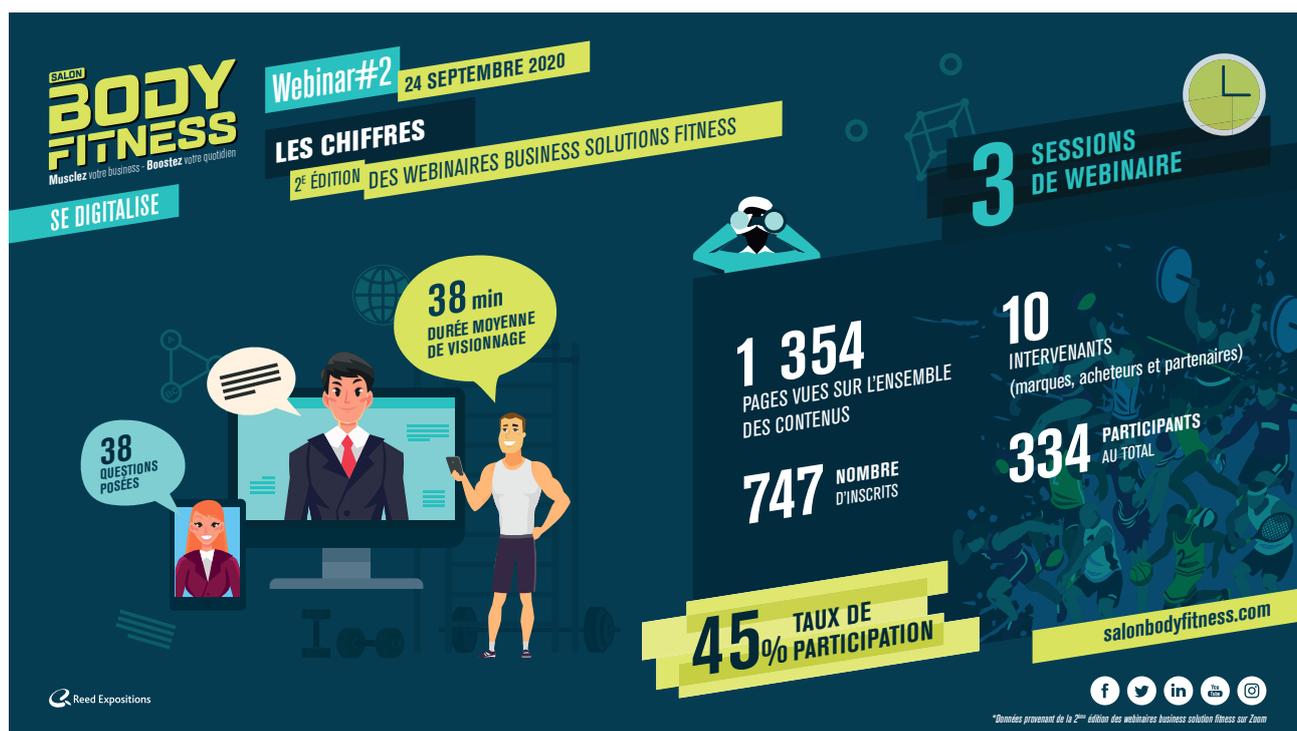
Nos objectifs sont orientés **business**. Ils doivent apporter des **solutions** dédiées au **fitness**. C'était notre postulat de départ.

Nous proposons aux acteurs et actrices de notre secteur de :

- multiplier des moments de connexions toute l'année en plus du Salon Body Fitness
- apporter aux professionnel(le)s de nouvelles solutions pour répondre à leurs problématiques
- garantir à nos exposant(e)s une mise en avant de leurs nouveautés et solutions auprès du marché
- avoir la vision d'expert(e)s de secteurs connexes pour une prise de recul
- créer une union, une dynamique et une résilience commune

Les 2 éditions de ces rencontres digitales nous ont appris le vif intérêt de la profession à ce type de nouveau format, essentiel en ces périodes de confinement « mais pas que » ! En effet, nous proposerons au marché de nouveaux Business Solutions Fitness on line by Body Fitness tout au long de 2021 en plus du Salon pour être toujours plus informé et armé fort de la prise de parole de nos exposants et experts.





A terme, au regard des résultats du 1<sup>er</sup> webinar, confortés avec ceux du 2<sup>ème</sup> et vu la demande croissante de prise de parole, nous monétiserons certaines interventions typées « produits/solutions propre à une marque ». Bien évidemment pour les participants/visiteurs, cela restera offert.

### Quel est le programme du prochain rendez-vous digital « Business Solutions Fitness » ?

En fonction de l'évolution des règles sanitaires, nous proposerons un Business Solutions Fitness on LIVE, sur une journée d'échanges à Paris.

Nous travaillons avec le Club des partenaires Body Fitness (France Active, Union Sport Cycle, FNDF, COSMOS) sur un programme dynamique et constructif. Au-delà d'un contenu riche, nous souhaitons proposer des ateliers interactifs « Business » avec des experts de la vente et du management issus du retail et de l'hôtellerie restauration pour adapter et proposer ce qui est très bien fait dans d'autres secteurs.

Il est essentiel de construire ensemble des moments de connexions, pour s'unir et créer une véritable dynamique sur laquelle notre société pourra compter tant sanitaire que conomiquement. Les Business Solutions Fitness tant « on

line » que « on live » ainsi que le Salon Body Fitness se doivent donc d'être au service de notre marché en agrégeant toutes les informations et optimisations possibles aux services des acteurs/actrices du Fitness au sens large ainsi qu'aux pratiquant(e)s.

### Comment avance la Fitness Coach Cup by Body Fitness ?

Les coaches, préparateurs physique et trainers sont au cœur de notre industrie. Ils sont le liens entre les clubs, les box... applications digitales et les adhérent(e)s. Ce lien essentiel, ce savoir-faire, au-delà des diplômes reconnus par l'état, doivent être valorisés et mis en avant auprès des professionnel(le)s et des pratiquant(e)s. La Fitness Coach Cup by Body Fitness souhaite mettre en exergue les meilleur(e)s. Tout au long de l'année 2021, nous organiserons avec nos partenaires et sponsors une tournée en province à la rencontre de coaches pré sélectionné(e)s sur dossier afin de déterminer celles et ceux qui participeront à la finale nationale lors du Salon Body Fitness en 2022. Ces rendez-vous hybrides mêlant physique et digital, seront l'occasion de célébrer ces professions tout en rencontrant les acteurs professionnel(le)s locaux lors de workshop itinérants. Nous travaillons actuellement au règlement des épreuves, des sujets (coaching particulier, cours collectif,

diététique, anatomie, sport santé...), des supports de candidature...

La FCC ne saura exister sans l'aide des réseaux, des indépendants pour motiver leurs coaches à participer activement. Des sponsors seront également très importants pour permettre de démarrer ces rendez-vous constructifs et événementiels.

« A titre personnel, dans ma précédente expérience professionnelle en tant que Directeur des ventes et du réseau Carrefour Voyages, j'ai motivé mes meilleur(e)s agents de voyages à participer à la Travel Agent Cup (challenge annuel du salon professionnel du tourisme IFTM où les participant(e)s doivent pitcher sur des destinations face à un jury d'expert(e)s). Les retombées managériales, motivation et émulation d'équipe, clientèle/business... étaient très constructives. En septembre 2019, 3 conseillers Carrefour Voyages étaient sur le podium fort de la 1<sup>ère</sup> et 3<sup>ème</sup> place + prix du public. Je me souviens encore de la dynamique de tout le réseau derrière ses collègues finalistes et surtout la fierté des gagnants à mettre dans leur agence la coupe de la TAC. Effet garanti également pour les clients ! »

La FCC intégrera les différents rdv de connexions « Body Fitness » proposés tout au long de l'année dédiés à notre profession et ses acteurs/actrices.

Par **Pascal Turbil**

### > Une solution pour prendre le virage sport-santé

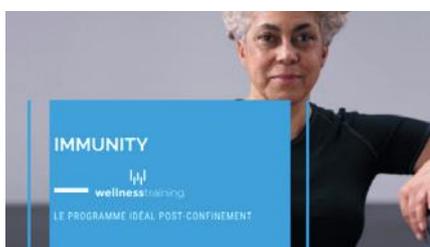
Distribuée par la société Diagnofit, la gamme ACCUNIQ est arrivée en France il y a plusieurs mois, pour apporter une solution digitalisée autour du suivi de la composition corporelle dans les centres sportifs. La situation sanitaire de cette année va conduire le monde du fitness à accentuer, voire à créer un véritable accompagnement sport santé. Grâce à ses impédancemètres et tensiomètres connectés, au design élégant et épuré, ACCUNIQ s'inscrit dans cette démarche et vous guide pour accompagner vos adhérents vers une meilleure santé. Une équipe d'experts passionnés à votre service saura vous conseiller la solution la plus adaptée, et vous apporter le support nécessaire, tout au long de votre collaboration. Vous pourrez suivre vos adhérents au plus proche, malgré la distanciation physique !



[www.diagnofit.fr](http://www.diagnofit.fr)

### > Le programme « Immunité » by Wellness Training

À plus de quelques mois du déconfinement total et après une rentrée sous le signe de la prévention santé, Wellness Training, le pionnier du sport-santé en entreprise lance le 1<sup>er</sup> programme immunité, en collaboration avec le Dr Yannick Guillolo et son partenaire eGym. Aujourd'hui, la population se divise en 4 catégories distinctes :



- Les post-réanimation, qui doivent être médicalisé.e.s pour accompagner le retour des capacités physiques antérieures
- Les post-hospitalisations, qui doivent aussi être rééduqué.e.s par des professionnel.le.s
- Les post-COVID, qui doivent être accompagné.e.s pour un reconditionnement progressif
- Les post-confinements, qui doivent reprendre l'activité physique et ainsi lutter contre l'anxiété, la sédentarité et la fatigue liées à la période d'isolement

Le programme de « rentrée Immunité » développé par Wellness Training en partenariat avec eGym et validé par le Docteur Yannick Guillolo a été pensé pour accompagner ces 2 dernières catégories. Il s'agit de regagner la confiance des pratiquants, car l'activité physique est devenue plus qu'indispensable. Tout d'abord, faire preuve de pédagogie et inviter les adhérents à prendre rendez-vous avec leur coach pour faire le point sur ces derniers mois. Ensuite, dédramatiser et rassurer en appliquant systématiquement les 3 gestes barrières (port du masque, lavage de mains, 1,5m de distance). Enfin, démontrer l'intérêt majeur de reprendre une activité physique progressive et adaptée afin d'éviter le surentraînement, les blessures et la perte de motivation en cas d'objectif trop élevé. Ce programme d'entraînement se déroule sur 3 mois, est disponible sur l'application Well by Wellness Training et a pour objectif de booster le système immunitaire, avec 4 modules de 6 séances. Chacune des 24 séances comprend une phase d'échauffement, de renforcement, puis de récupération. Un programme développé en exclusivité chez Wellness Training avec eGym qui, combiné aux autres solutions, renforce définitivement le système immunitaire donc la santé : un atout majeur dans ce contexte où prendre soin de soi est devenu vital.

<https://wellnesstraining.fr>

### > Fit Studio, formations et réductions

Loft Garuda propose des formations et cours en ligne toutes les semaines avec 25% de réduction ou sur place à Nice. Du 4 au 6 décembre Garuda Brique (Gruha). Formations en Ligne avec 20% de réduction avec Laura ou sur place à Nice. Loft Garuda propose aussi des cours privés ou en duo via Zoom. Toutes les inscriptions peuvent se faire par l'application Le Loft Garuda Pilates ou en envoyant un e-mail (et réglant par virement).



<https://fitstudio.net>



### > Les plannings d'entraînement d'Episod

Episod Sports Studio, dont la philosophie est de mettre la complémentarité des sports au service de la performance physique, propose une offre digitale à 360° pour permettre aux sportifs de pratiquer et performer chez eux grâce à l'offre "On Demand". Aujourd'hui, Episod partage des plans d'entraînement pensés par les Trainers du Squad pour aider les sportifs à créer leur planning d'entraînement à réaliser chez eux en consultant des mix de vidéos inédites sur différentes disciplines : Yoga, Boxing, Core, Conditioning, Strength, Restore.

[www.episod.com/on-demand/](http://www.episod.com/on-demand/)



### > Athéna, le sport sans couture

La brassière Sport Sans Couture permet un maintien modéré de la poitrine, idéal pour la pratique du yoga, roller, pilates, fitness ou encore de la danse. Sa technologie sans couture offre une liberté de mouvement et une sensation zéro frottement. Sa bande inférieure sous la poitrine et ses bretelles larges apportent confort et bien-être. Disponible du S au XXL...

[www.athenashop.fr](http://www.athenashop.fr)

### > Technogym Live, plateforme de contenus

Technogym présente sa plateforme Technogym Live qui délivre d'innombrables contenus d'entraînement, accessibles en direct ou à la demande depuis les consoles des appareils Technogym, et via l'appli Mywellness. En complément de la large bibliothèque de contenus Technogym, les professionnels du fitness pourront créer leurs propres contenus et les diffuser à leurs membres à la maison grâce à la nouvelle appli Mywellness 5.0.



[www.technogym.com/fr](http://www.technogym.com/fr)

# ACTIONS-RÉACTIONS

## LE SECTEUR DU FITNESS

### EN ORDRE DE BATAILLE

La seule certitude pour les salles de sport est bien qu'il n'y en a aucune. Face un flou de moins en moins artistique, les professionnels parlent d'une même voix pour défendre leur activité, toujours plus menacée. Entre lettre ouverte au gouvernement, études, déclarations d'intentions et dispositions anti-Covid, voici les grandes lignes de défense de notre secteur.

## ETUDE

### L'impact de la Covid-19 sur la profession du fitness ?

En juin, EuropeActive a commandé une étude pour en savoir plus sur les conséquences à court et à long terme de la pandémie de Covid-19 pour les exploitants de clubs de fitness européens. Le rapport a été rédigé par Deloitte dans le but de recueillir des informations auprès des principaux opérateurs européens sur la base d'un certain nombre d'indicateurs clés de performance (KPI). Deloitte est le principal cabinet d'audit et de conseil dans le domaine du sport et conseille et analyse le secteur de la santé et de la remise en forme depuis plus de 20 ans. Karsten Hollasch, associé et responsable de la division Consumer Business chez Deloitte, qui a dirigé l'équipe de recherche en coopération avec Stefan Ludwig, responsable du groupe Sports Business, a déclaré « *En cette période, nous avons estimé qu'il valait mieux se concentrer sur un domaine clé du secteur plutôt que d'essayer de saisir une perspective plus large qui pourrait ne pas donner beaucoup de clarté à ce stade. Nous ne savons pas encore exactement quel sera l'impact final, car il est évident que la crise n'est pas encore terminée et que nous constatons actuellement une augmentation du nombre de cas. Nous avons donc décidé, avec le temps dont nous disposons, de fonder notre recherche sur les principaux opérateurs multisites en Europe.* »

Les opérateurs européens indiquent le manque de temps de travail pour les employés, la nécessité de subventions gouvernementales et/ou d'autres mesures fiscales de soutien, et le manque global d'adhésions prévues aux clubs de fitness. Cependant, des différences significatives ont été constatées entre les pays européens. Le manque à gagner moyen est estimé à environ 30 % pour 2020 et à environ 11 % pour 2021. Cependant, une étude menée en Espagne prévoit une baisse des revenus de 40 % en 2020 par rapport aux résultats de 2019. La plupart des opérateurs interrogés ont indiqué un risque global modéré de

cessation d'activité. La réponse est basée sur l'hypothèse de l'absence de nouvelles fermetures prolongées. De nombreuses entreprises prévoient de maintenir les récentes améliorations de capacité et prévoient d'être proches des niveaux d'avant la crise en termes de revenus et d'adhésions d'ici la fin 2021. Herman Rutgers, co-rédacteur en chef et chef de projet d'EuropeActive, a fait part de ses commentaires : « *Cette recherche soutient un certain optimisme quant à la reprise et à l'avenir de notre secteur, ce qui a été confirmé par les indications positives des investisseurs et des analystes qui se sont engagés auprès de nos grands opérateurs européens. Il est clair que l'aptitude doit être considérée comme un élément stratégique de la solution, et non comme un problème. Nous disposons déjà de bonnes données provenant de plus de 20 millions de visites dans des clubs de remise en forme qui sont des lieux sûrs, avec des niveaux extrêmement faibles d'infection Covid-19 traçable.* »

#### La numérisation à l'honneur

L'utilisation des canaux et des technologies numériques a permis aux opérateurs de rester en contact et de s'engager auprès de leurs clients et de leurs membres pendant la crise. Un schéma de numérisation accrue de l'industrie, en partie dû à l'expérience Covid-19, a été soutenu par des recherches de tiers dans l'étude. Selon l'étude d'impact de Covid-19 de Virtuagym, le nombre d'utilisateurs d'applications de fitness a atteint son premier pic en mars, lorsque la Covid-19 a commencé à se répandre en Europe. Cependant, le pic final a été atteint en juillet, lorsque les clubs ont commencé à rouvrir, ce qui a indiqué que les visites en présentielle dans les clubs et l'utilisation d'offres numériques peuvent coexister (et éventuellement s'accélérer mutuellement) plutôt que de constituer une pure concurrence. Andreas Paulsen, directeur exécutif d'EuropeActive, a conclu : « *Il est absolument essentiel de comprendre comment la pandémie de Covid-19 et la fermeture ont effectivement affecté notre secteur pour savoir comment nous nous adaptons en tant que secteur afin de devenir la meilleure version future de nous-mêmes et d'ouvrir le prochain grand chapitre du secteur européen du fitness et de l'activité physique.* »

Par **David Hurst**, ambassadeur Europe Active. Consultant pour les clubs de fitness et leurs coachs sportifs.

# TRIBUNES, PÉTITIONS, INITIATIVES ET AUTRE LETTRE OUVERTE AU GOUVERNEMENT

## Qu'avez-vous contre notre sport ?



Madame la Ministre des Sports, Monsieur le Ministre de la Santé, Monsieur le Premier Ministre, Monsieur le Président de la République.

Je me permets de vous écrire en ce temps de crise, car notre secteur est à genoux. Immigré dans votre pays en 1998, cela fait 22 ans que je travaille en France, à cotiser aux différents systèmes fiscaux autant qu'à créer des actions pour promouvoir la santé publique via le sport et l'hygiène de vie. Cela fait 22 ans que je suis présent chaque année à notre salon annuel, le plus grand évènement de notre métier en France : Body Fitness. Durant tout ce temps nous avons fait preuve d'innovation, de motivation, et créativité pour qu'encore plus de Français fassent du fitness... L'un des résultats est qu'il y a moins de malades dans les hôpitaux. Avec plus de 6 millions de Français inscrits dans les clubs de fitness, c'est 3 fois plus que les licenciés des clubs de football à qui vous accordez tant d'attention. Depuis ces 22 ans que je suis en France, pas une seule fois, ni un Président ni un Premier Ministre, ni un Ministre de la Santé, ni celui du Sport ne s'est déplacé à ce rendez-vous annuel pour échanger ou découvrir notre univers. Pas une seule fois vous n'avez apporté votre appui médiatique à nos innovations présentées au salon Body Fitness. Je sais pourtant que vous en connaissez le chemin, puisque la semaine qui le précède - au même endroit précis - se trouve le salon de l'agriculture que vous ne manquerez pour rien au monde ! Tous les politiques, de tous bords, s'y retrouvent pour soutenir - entre autres - les lobbies du sucre qui font tant de ravages sur la santé des Français. Pourquoi une telle absence du Ministre de la Santé quand nous faisons tellement pour améliorer la santé des Français ? Pourquoi le/la Ministre des Sports n'y vient jamais, alors qu'elle ne manque aucun match de foot au Stade de France ? Pire, vous maintenez une pression économique sur notre secteur, ne baissant pas la TVA (20 %), quand cette même taxe est de 5,5% pour les associations. Si les taxes appliquées au tabac sont si élevées « pour dissuader les gens de fumer », quelles sont donc de vos raisons de taxer excessivement le fitness ? Ces dernières années notre métier à travaillé d'arrache-pied pour créer un nouveau diplôme « CQP Fitness » résultant d'une longue consultation avec les acteurs du fitness pour permettre de plus facilement créer des emplois d'une part, et pour correspondre aux standards européens d'autre part. Tout était prêt, mais à la dernière minute devant le RNCP, quand tous les acteurs du secteur étaient d'accord pour valider l'ensemble, le « ministère des Sports » a bloqué le processus. Qu'avez-vous contre nous ? Dans votre document « Stratégie Nationale Sport Santé 2019-2024 » le mot



« Fitness » n'apparaît même pas une seule fois ! Lorsqu'on cherche le mot « Fitness » sur <https://www.sports.gouv.fr> c'est la mention « pas de résultat » qui s'affiche.



Dans votre récente publication « Les grandes priorités pour le sport », le mot « Fitness » n'apparaît qu'une seule fois pour constater les 6,5 millions d'inscrits dans les clubs sans pour autant suivre avec des actions pour augmenter ceux-ci. Les termes « haut niveau / haute performance » n'apparaissent pas moins de 20 fois – et à chaque fois sont suivis de pages et de pages de plans d'actions. Les médailles olympiques semblent plus importantes que de réduire l'obésité, les infarctus, le diabète, les cancers, l'Alzheimer, le mal de dos (et j'en passe...). Notre secteur contribue non seulement à encourager la pratique du sport pour combattre ces maladies, mais nous agissons

# AernoviR

LA SANTÉ PAR L'AIR

Pour que vos adhérents s'entraînent dans les meilleures conditions.



*"Malgré de nombreuses précautions,  
les virus, les germes et les bactéries flottent  
dans les pièces fermées."*

## Une désinfection intensive de l'air

- ✓ Processus de **purification** de l'air ambiant
- ✓ Destruction des **bactéries** & désactivation des **virus**
- ✓ Dispositif **certifié CE Médical**
- ✓ Technologie Plasma **Haute Intensité**

*Contactez-nous,  
nous trouverons la solution  
AernoviR adaptée à votre salle.*

Par **David Hurst, ambassadeur Europe Active. Consultant pour les clubs de fitness et leurs coachs sportifs.**

aussi là où il y a le plus de risques à réduire. Nous ne nous adressons pas à des sportifs confirmés. Nous transformons des sédentaires en sportifs ! Nous agissons, en plus, sur le lien social, également capital pour la santé. Nous agissons pour aider les gens à adopter une hygiène de vie saine, une alimentation équilibrée et à réduire les sources de stress. Nous adaptons nos programmes en fonction de l'intégrité physique de l'individu via des « personal trainers » et nous proposons des cours collectifs, d'ambiances différentes (avec et sans musique), et toujours de nouvelles techniques d'entraînement, pour accueillir des profils différents, des cibles d'âges et intérêts différents afin d'assurer l'accessibilité du plus grand nombre au sport... Mais tout cela ne semble pas suffisant pour que vous vous déplaçiez « juste une fois par an ». Vous auriez pu, depuis des années, vous appuyer sur le fitness comme solution à bon nombre de maladies... À constater le retard du fitness en France, comparé à d'autres pays, on se demande si nous n'aurions pas pu bâtir ensemble un public plus fort et plus résistant à des maladies plutôt que de déborder nos hôpitaux.

Pays	% Pénétration
Sweden	21
Norway	19
Netherlands	16
Denmark	15
United Kingdom	14
Germany	12
Spain	10
France	8

Comme Zinedine Zidane et 90 autres acteurs du sport de haut niveau, et des médecins comme le Professeur Toussaint, je « déplore la stigmatisation des lieux de pratique d'activité physique et sportive comme vecteurs de propagation de la pandémie actuelle. » Quand Coralie Dubosc annonce sur le plateau télévisé des « on m'a dit que ... » en accusant des clubs sportifs de propager le virus « 3 fois plus que la moyenne » sans aucun fondement scientifique, c'est un mensonge qui mériterait pour le moins une petite correction de la part de Monsieur Véran. Car nous nous appuyons sur les 27 millions de passages en club de Fitness depuis le déconfinement et les seulement 207 personnes testées positives, pour affirmer nos positions. J'y ajoute les quatre études qui démontrent que les clubs de fitness ne sont pas des lieux de contamination. La GB, les USA, la Norvège, et l'Australie ont démontré l'inverse. Aucune incidence supplémentaire dans les populations pratiquant le fitness. La seule l'étude américaine porte sur 49,4 millions de suivis démontre que les pratiquants des clubs de fitness sont 500 fois moins à même d'être infectés comparé à ceux qui ont visité d'autres lieux. Notre métier est allé beaucoup plus loin pour sécuriser ses clients que bien d'autres secteurs. En plus que de mettre du gel, des masques, de la distance et des plexis, nous avons instauré des systèmes de réservation pour réduire les flux, des sens uniques de circulation, et une traçabilité parfaite de nos clients parce que nous savons qui et quand visite nos établissements depuis nos systèmes de CRM et des cartes de membres obligatoires pour entrer dans nos lieux. Quand la science dit qu'il faut que les gens fassent du sport, vous répondez en faisant fermer les clubs. Quand allez-vous inverser cette tendance ?

Supporter le secteur de la remise en forme et enfin clamer que les clubs de sport sont de lieux sûrs qui protègent la santé. Peut-être lors du prochain salon Body Fitness ?

## LA TRIBUNE DES « 90 »

Avec AFP

### *Les sportifs de toutes disciplines s'engagent*

Zinedine Zidane et 90 acteurs du monde du sport réclament aux pouvoirs publics la réouverture des salles de sport, dénonçant « des décisions infondées » et une « stigmatisation » injuste, dans une tribune mise en ligne au mois d'octobre sur le site du Journal du Dimanche.

« Nous, professionnels de l'encadrement de l'activité physique et sportive, sportifs de haut niveau et professionnels de la santé, déplorons la stigmatisation des lieux de pratique d'activité physique et sportive comme vecteurs de propagation de la pandémie actuelle », écrivent les signataires de la tribune, dont : Alizée Cornet,

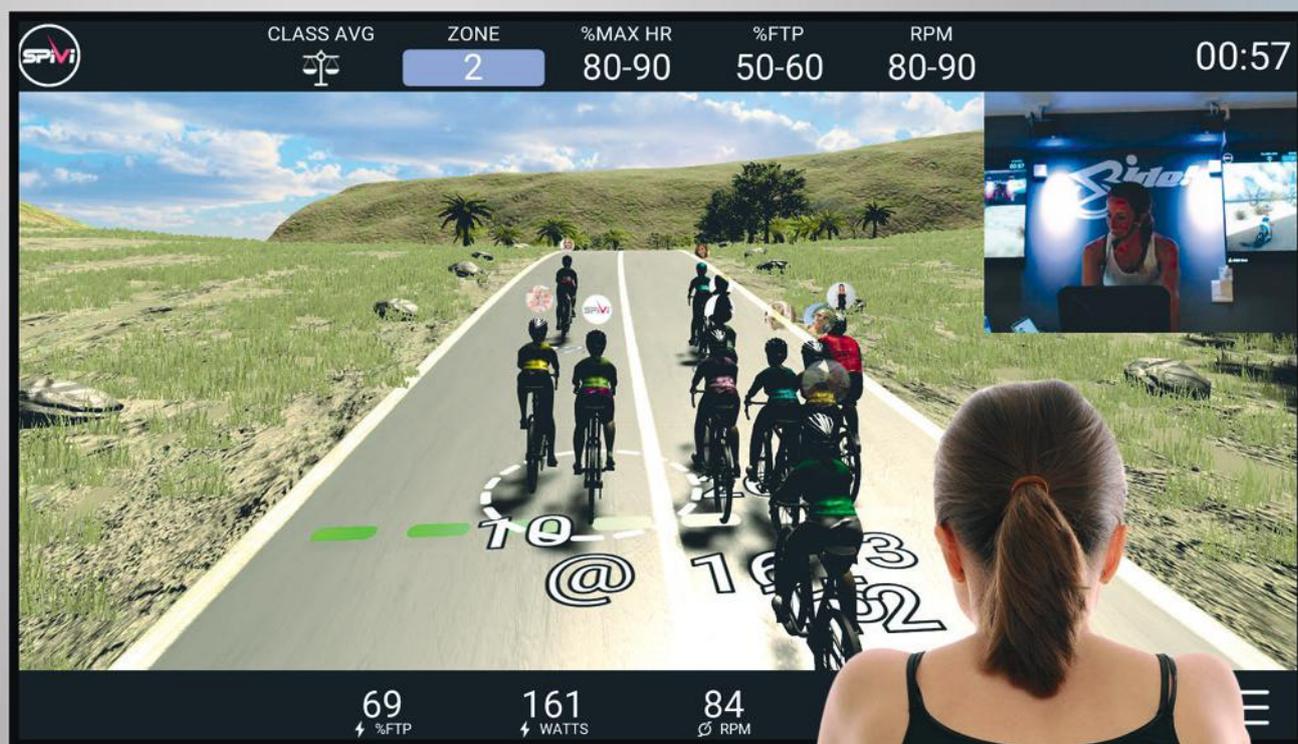
Stéphane Diagana, Marie-Amélie Le Fur, Stéphane Traineau... Parmi les 90 signataires nous retrouvons notre chroniqueur Preston Lee Ravail mais également : Sébastien Bécart, cofondateur GymLib, Gregory de Radigues, président Keep Cool, Thierry Doll, président FranceActive, Frédéric Vallet, fondateur On Air Fitness, Vanessa Jodar, directrice Planet Fitness Group ou encore Christine Pourcelot, fondatrice La Salle de Sport... Le texte « dénonce des décisions infondées, sur le plan sanitaire, social et économique » et un « message erroné, anxiogène et aux conséquences désastreuses ». « Dans le respect des protocoles actuels en vigueur, le risque de

pratiquer une activité physique et sportive dans un établissement dédié, salle ou gymnase, n'est pas démontré scientifiquement. Aucun cluster issu de ces structures n'a d'ailleurs été signalé à date par les Agences Régionales de Santé (ARS) », est-il souligné. « Il est formellement démontré que dans d'autres épisodes épidémiques d'infection, les personnes pratiquant régulièrement une activité physique ou sportive (...), étaient moins gravement atteintes ». Ils insistent par ailleurs sur le risque d'une crise lourde de conséquences pour le secteur sportif, demandant la mise en place d'un « soutien économique ciblé ».

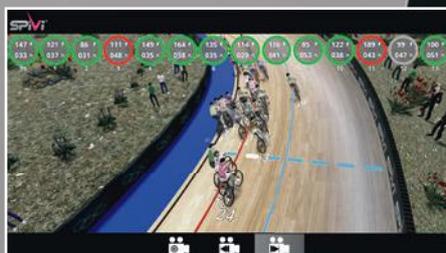
# AVEC L'OPTION SPIVI HOME, PERMETTEZ À VOS ADHÉRENTS DE SUIVRE VOS COURS DE CHEZ EUX



Propulsez votre salle de biking en tête du peloton



- Spivi Home permet de diffuser vos cours en live et en replay interactif chez vos adhérents
- Garder le contact avec vos adhérents où qu'ils soient, proposez-leur le fitness 360°
- SPIVI s'adapte sur tous les modèles de vélos
- Ludique, la séance gagne en bénéfiques



Distribué par  
HITECH FITNESS

[www.hitech-fitness.com](http://www.hitech-fitness.com)

[info@hitech-fitness.com](mailto:info@hitech-fitness.com)  
Tél : 06 11 85 38 25

# #TOUCHEPASAMASALLE

## Le fitness fait partie de la solution et non du problème !

France Active-FNEAPL revendique la réouverture des clubs. L'organisation syndicale France Active FNEAPL regroupant les représentants des grandes enseignes de fitness et les clubs indépendants (4600 clubs et 55.000 salariés pour 7 millions de pratiquants) se bat pour la réouverture des clubs.



« Les décisions de fermeture des salles de sport dans les zones d'alerte renforcée ou maximale ont suscité une vague de protestation jamais vue en France de la part des gérants de salles, des salariés concernés, mais également des millions de pratiquants privés de leur pratique régulière. Autre désillusion ou grand étonnement, lorsque des arrêtés de fermeture sont invalidés par le jugement du tribunal administratif, comme à Paris, mais que la préfecture n'en tient pas compte et refuse que les clubs ouvrent leurs portes. Le poids de la justice serait-il moins important que celui de l'administration ? L'action syndicale en justice continue et se renforce ! France Active FNEAPL a ainsi déposé, début octobre, 5 nouveaux référés liberté devant les tribunaux administratifs de Paris et de 4 autres départements en petite couronne pour demander la réouverture des salles de sport. Pour rappel, les décisions des tribunaux administratifs de Rennes et de Toulouse ont validé notre démarche et ordonné la suspension immédiate des fermetures de salles. Ainsi, ce sont plus de quatre-vingts salles fermées des deux métropoles qui ont pu procéder à une réouverture immédiate. Nous ne baissons pas les bras et continuons à militer pour la réouverture des salles de sport le plus activement possible sur l'ensemble du territoire. À ce jour, la position du ministère de la Santé ne satisfait pas les acteurs du fitness et France Active FNEAPL envisage de faire appel de certaines décisions de justice prochainement. »



## EXTRAIT DE LA TRIBUNE DE KOBÉ MYARO

Ancien joueur de handball Fenix Toulouse, Directeur de Sporting Form

“ Si la pratique du sport est le contraire de la maladie, que le coronavirus est une maladie, le sport est bien antinomique du covid... Syllogisme facile ou bon sens absolu ? Nous vous laissons méditer et poursuivons. Certains diront que le sportif raisonne peu. Mais il observe. 400 décès par jour de maladie cardiovasculaire que le sport prévient, combat et parfois élimine. 15 fois plus que ceux liés à la covid-19. Par ailleurs, “Le risque de contamination dans les clubs de fitness est 500 fois inférieur à la moyenne d'autres lieux publics” [1]. N'aurait-on pas, en fermant l'ensemble des équipements sportifs, enterré ce vaccin que l'on recherche tant ? Dans la pratique de votre sport, même masqué, même en désinfectant vos machines, même en étant caché de votre voisin par une vitre en plexiglas ou à 2 mètres de lui, vous allez vous faire du bien, prendre du plaisir, réduire les risques liés à de nombreuses maladies, perdre du poids, calmer votre anxiété, mieux dormir, avoir confiance en vous, espérer, partager, vibrer, vivre.

Le principe de précaution se heurte ici à ceux de la proportion et de la liberté. Nous devrions être libres de faire du sport, libres de prendre soin de notre santé. Dominons nos peurs, c'est sûrement l'un des moyens de vaincre cette maladie !

Cette tribune ne condamne rien, elle se veut seulement un plaidoyer ferme et responsable pour la réouverture de nos équipements sportifs.”



[1] IHRSA. Pendant 3 mois, sur 49,4 millions de séances de fitness en club, seul 0,0023% de cas ont été testés positifs au Covid 19, soit 500 fois moins que la moyenne nationale !



**Resamania**  
Le logiciel 100% fitness

# AVEC LA NOUVELLE CAUTION CB SIMPLIFIEZ LE RECOUVREMENT DES IMPAYÉS



Gestion configurable de vos scénarios de rejets pour automatiser leurs traitements.



Gestion des cautions par Carte Bancaire : Stockage de la CB des clients.

SMS d'alerte client sur un impayé, Paiement en ligne et « One Click payment ».



Gestion automatisée des prélèvements et des rejets.



## Nouveau module RESAPAY

Traitement optimisé des impayés / Encaissements simplifiés.

**0 papier - 100% Automatisé !**



Réservation en ligne



Module de caisse



Contrôle d'accès



Base clients (CRM)



Communication automatisée

**FORMATION, SUPPORT, MAINTENANCE, HÉBERGEMENT**  
Une offre à la carte, un service et un accompagnement au quotidien



**Resamania**



@ Contact@resamania.fr

☎ 01 84 17 33 70

www.resamania.fr

# LES ASSOCIATIONS AUSSI

## La Fédération Française Sports pour Tous offre l'affiliation 2020/2021 pour soutenir ses associations sportives

Devant la situation sanitaire, inédite et sans commune mesure, que traverse notre pays, la Fédération Française Sports pour Tous agit pour soutenir l'ensemble de ses structures associatives qui subissent, plus ou moins fortement selon les territoires, les restrictions gouvernementales liées à la lutte contre la propagation du virus COVID-19. C'est la raison pour laquelle, le Comité Directeur National de la Fédération Française Sports pour Tous a fait le choix d'offrir l'affiliation 2020/2021 à l'ensemble de ses Clubs jusqu'au 31 décembre 2020.

Un geste fédéral en signe de soutien. Au regard des difficultés rencontrées par les Clubs, un mois après la rentrée, la Fédération souhaite faciliter leur quotidien devenu complexe. En offrant l'affiliation fédérale à ses structures, d'un montant de 51,50€ (la quote-part fédérale prise sur le montant global de l'affiliation. Les associations restent redevables des quotes-parts des Comités Régionaux et Départementaux (jusqu'à 37,00€)), la Fédération donne un coup de pouce à ses Clubs leur permettant ainsi de bénéficier gratuitement de l'ensemble des services et avantages fédéraux dont l'assurance, les bénéfices de l'agrément, les outils de gestion ou

encore l'accord avec la SACEM négocié. La Fédération Française Sports pour Tous salue la détermination de ses 2.800 associations et milliers de bénévoles qui s'adaptent au quotidien pour remplir la belle mission qu'ils se sont fixée : celle de permettre au plus grand nombre de bénéficier des bienfaits d'une activité physique et sportive conviviale et pratiquée en toute sécurité. Un contexte aux lourdes conséquences.

Dans les départements en alerte renforcée ou maximale, les activités physiques et sportives en intérieur ne peuvent plus se poursuivre (exception faite des mineurs et professionnels). À l'heure actuelle, ces restrictions impactent 20% des associations affiliées à la Fédération Française Sports pour Tous.

Les associations en zone verte ou en zone alerte peuvent continuer à proposer des activités dans le strict respect des mesures sanitaires. Cependant, la limitation du nombre de pratiquants et la crainte des Français à reprendre une activité physique impactent fortement les inscriptions pour la saison.

## La Fédération Sport Santé, à travers ses médecins fédéraux, continue d'alerter sur les risques sanitaires graves liés à l'arrêt de l'activité physique et sportive

La Fédération Sport Santé, à travers ses médecins fédéraux, continue d'alerter sur les risques sanitaires graves liés à l'arrêt de l'activité physique et sportive.

Le Docteur Ianis Mellerin, le Docteur David Hupin et le Docteur Stéphane Henri expliquent les impacts de l'arrêt de l'activité physique et sportive, insistant sur les lourdes conséquences que cela aura sur les personnes malades et sur les personnes âgées. Les trois professionnels de santé, spécialistes de la médecine sportive, insistent sur la nécessité de permettre une reprise rapide de la pratique collective dans des conditions respectueuses de la situation sanitaire... et invitent les autorités compétentes à faire confiance aux clubs et aux animateurs EPGV. Ceux-ci savent déployer leurs activités en respect des gestes barrières et des mesures sanitaires.

### Un enjeu de santé publique mis à mal

L'activité physique régulière est un déterminant majeur du bon état de santé d'une population. L'Organisation Mondiale de la Santé estime que l'inactivité physique est le 4ème facteur de risque de mortalité au niveau mondial et serait responsable de 2 à 3 millions de décès chaque année dans le monde. En France certaines études <sup>(1)</sup> estiment que

l'inactivité physique serait la première cause de mortalité évitable en France, devant le tabagisme.

Aussi, la lutte contre la sédentarité est un autre enjeu de santé publique Très liée à notre mode de vie actuel, la sédentarité réduit l'action positive de l'activité physique sur la santé <sup>(2)</sup>. En diminuant les temps d'activité physique, ce sont généralement les temps de sédentarité qui augmentent. À l'opposé de l'activité physique, la sédentarité augmente la mortalité globale et réduit la qualité de vie. En effet, la littérature montre que le risque de mortalité augmente à partir de 3h passées assis ou allongé par jour et qu'il augmente encore plus pour un temps de sédentarité supérieur à 7h <sup>(3)</sup>.

Il y a donc urgence à poursuivre une activité physique régulière et à lutter contre la sédentarité [ONAPS, 2017]. Depuis 2011, la Haute Autorité de Santé (HAS) reconnaît l'activité physique comme une thérapeutique non médicamenteuse. Elle est le premier traitement avec la diététique, avant même les médicaments, pour la prise en charge d'un diabète ou de l'hypertension artérielle, dans leurs formes débutantes non compliquées. Elle occupe une place de choix dans l'arsenal

thérapeutique des formes plus avancées. Aujourd'hui c'est donc d'une partie de leur traitement que sont privés certains patients. Le parcours de soins du patient atteint d'une pathologie chronique est ainsi rompu puisque le médecin n'a plus la possibilité de trouver un relai vers une activité physique adaptée en ville lorsque son patient a bénéficié d'un cycle de rééducation/réentraînement à l'hôpital pour sa pathologie. Les personnes âgées et les personnes atteintes de cancer et de pathologies sont directement impactées par la crise sanitaire. Une activité physique régulière, d'intensité modérée ou élevée, est associée en fonction des études à une diminution de 20 à 50 % du risque de pathologie coronarienne (la plus fréquente des pathologie cardiaque), de près de 60 % du risque de survenue d'accident vasculaire cérébral et diminue d'environ 30% le risque pour plusieurs cancers. Faut-il qu'ils se rendent chez leur médecin traitant pour obtenir une prescription médicale et ainsi continuer à pratiquer ? Il est peu probable que les médecins voient d'un très bon œil débarquer leurs patients pour obtenir une prescription en cette période où nous ne chômons pas.

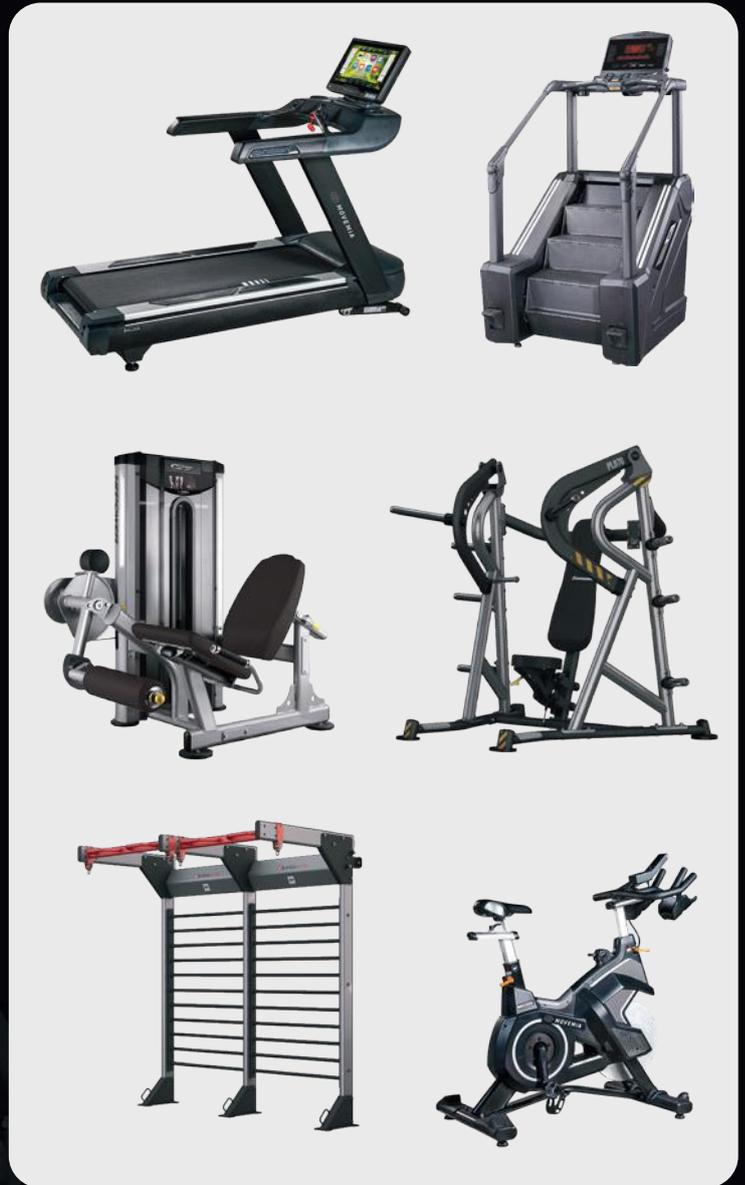
[www.sport-sante.fr](http://www.sport-sante.fr)

[1] Kohl, Harold W et al. The pandemic of physical inactivity: global action for public health. The Lancet. Volume 380, Issue 9838, 294 - 305

[2] Ekelund, Does physical activity attenuate, or even eliminate, the detrimental association of sitting time with mortality? A harmonised meta-analysis of data from more than 1 million men and women. The Lancet, 2016.

[3] ONAPS, Observatoire National de l'Activité Physique et de la Sédentarité. Etat des lieux de l'activité physique et de la sédentarité en France. Edition 2018. Personnes avançant en âge. 2018. Accès le 5 nov 2019 via : [http://www.onaps.fr/data/documents/Onaps\\_TABPA.pdf](http://www.onaps.fr/data/documents/Onaps_TABPA.pdf)

# BH FITNESS



## OSEZ LA DIFFÉRENCE !

CHOISISSEZ VOTRE PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR VOTRE SALLE DE SPORT.

Du fitness connecté aux entraînements fonctionnels en groupe, de la robustesse de nos gammes de musculation à charge guidée et poids libre à la performance de nos appareils cardio-training en passant par la qualité inégalée de nos bikings, nous vous accompagnons et apportons des solutions techniques et financières à votre projet.

**Choisissez le meilleur partenaire pour votre salle de sport.**

<https://bh.fitness/fr/> | [bhpro@bhfitness.com](mailto:bhpro@bhfitness.com) | 05 59 42 04 71

Par **Monique Large**

# ENTRE VIRTUEL ET PRÉSENTIEL, VERS UNE HYBRIDATION DE LA PRATIQUE SPORTIVE

Le confinement a bouleversé les habitudes ou même non-habitudes sportives. Comme pour de nombreuses autres activités, le virtuel à distance s'est imposé comme unique alternative, installant de nouvelles routines. Faut-il réinventer les offres fitness au regard des expériences digitales des sportifs ?



### Des expériences personnelles variées en confinement appellent une offre de services variés

Une rapide enquête autour de soi fait apparaître que chaque personne a vécu des histoires différentes concernant sa pratique ou non pratique sportive durant cette période. De nouveaux formats ont été testés : sessions en vidéo, groupes zoom, appli de suivi, footing sur le balcon, courses d'obstacles avec les enfants, le chien... La période a vu l'essor d'une grande créativité qu'il serait dommage de perdre ! Si certains sportifs en salon et leurs instructeurs ont déploré une technologie pas toujours au top, ce ne sont là que des opportunités à saisir pour les professionnels qui pourront développer des services et équipements parfaitement optimisés. Car il faut reconnaître que les alternatives virtuelles ont séduits même les plus réfractaires au sport par le côté pratique et personnalisé : c'est à l'heure qu'on veut, chez soi, à la carte. Quels enseignements tirez-vous des expériences de vos clients et non-clients ?

### Des intérieurs cocons protecteurs dont il sera plus difficile de s'extraire pour le sport

Architectes, sociologues et enseignes de décoration sont unanimes, nous allons assister à des évolutions majeures dans l'habitat urbain qui ne s'est pas révélé adapté à un usage 24/7. Des surfaces trop petites, sans extérieur qui incitent à déménager en-dehors des villes trop denses. Des plans ouverts

difficilement compatibles lorsqu'on a besoin d'intimité pour travailler ou faire de l'exercice, qu'on cherche désormais à recloisonner. Les citadins investissent massivement dans du végétal, du papier peint, de la couleur, du mobilier de qualité plus propices au bien-être chez soi. Dans cet environnement cocoon il a bien-sûr une place pour le fitness tout comme un espace de travail. Ils ont l'espace et l'équipement, à vous de les motiver pour les utiliser !





## Digitalisation et automatisations, mesures phares pour limiter les contacts humains

Amazon déploie à grande échelle ses magasins sans caisses ni caissières où les consommateurs poussent des caddies intelligents dans des points de ventes truffés de capteurs. Les usines de conditionnement agroalimentaire se robotisent entièrement pour éviter toute contamination entre humains. On peut ajouter à cette liste les voitures autonomes qui bientôt remplaceront les chauffeurs Uber, les drones qui déposeront les courses commandées en ligne devant votre porte ou encore les interfaces vocales et miroirs intelligents à la place de vendeurs conseillers en boutique. Dans ce futur proche et très probable nous serons entourés de nombreux objets intelligents y compris pour le sport, qui peut ainsi se pratiquer en toute autonomie, maîtrise et sécurité. Quels équipements et services intelligents seront utiles à vos clients en salle, à domicile ou au quotidien ?

## Le bon mix entre digitalisation et interaction humaine

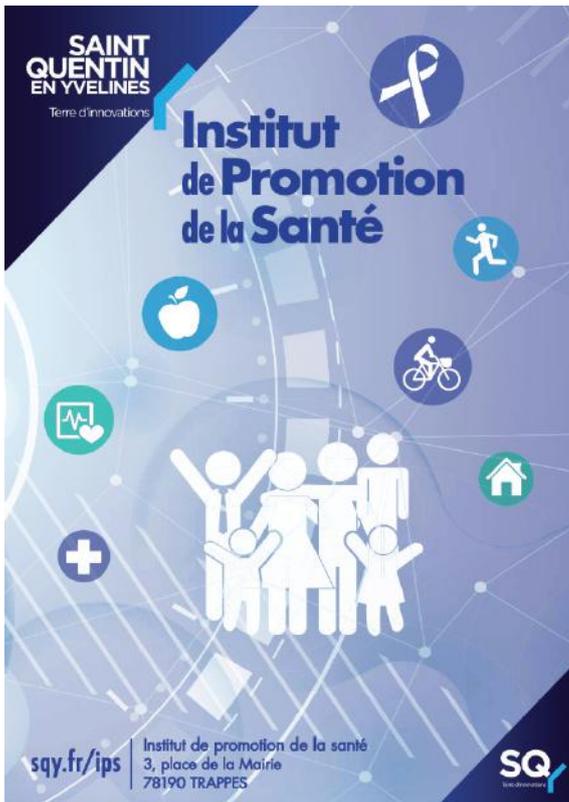
La télé-activité, que ce soit pour le travail, les apéros ou la consultation de son médecin s'est largement installée à la suite du confinement. Les pratiques présentielles ont repris, mais il s'agit de s'interroger sur son bien-fondé, c'est à dire la valeur spécifique de ces interactions entre personnes. Les consommateurs continuent à commander en ligne les produits « fonds de placard » tout en appréciant l'accueil personnalisé des commerçants du quartier pour le frais. Le télétravail est de mise pour éviter les trajets quotidiens, mais rien de mieux que des réunions d'équipe physiques pour favoriser le sentiment d'appartenance. Ainsi pour le sport il s'agit d'un côté de développer des offres digitalisées et de l'autre de travailler la qualité des interactions humaines. Une relation privilégiée avec le personnel (animateurs et accueil) et une ambiance stimulante entre pratiquants. En quoi ces relations humaines pourraient-elles être spécifiques à votre enseigne ?



**Monique Large, conseil en innovation et tendances socio-culturelles**  
[www.pollenconsulting.com](http://www.pollenconsulting.com)

# SPORT SUR ORDONNANCE

## L'EXEMPLE DE SAINT-QUENTIN EN YVELINES



Depuis deux ans, Saint-Quentin-en-Yvelines soutient activement le dispositif national « Sport sur ordonnance ». Fort du succès rencontré, il s'élargit progressivement aux communes du territoire.

[www.saint-quentin-en-yvelines.fr](http://www.saint-quentin-en-yvelines.fr)  
[www.sqa.fr/ips](http://www.sqa.fr/ips)

L'agglomération est le terrain d'expérimentation privilégié du dispositif national « Sport sur ordonnance ». Porté localement par l'Institut de Promotion de la Santé (membre du réseau français des villes santé OMS et du groupe de travail national « sport sur ordonnance ») et la Direction des Sports, le dispositif permet aux médecins de prescrire une activité physique à des patients souffrant de maladies chroniques, de surpoids ou d'hypertension artérielle.

### Les bienfaits du sport pour les malades

Les bienfaits du sport sur la santé ne sont aujourd'hui plus à prouver. L'OMS identifie ainsi l'inactivité physique comme le 4e facteur de risque de mortalité au niveau mondial, représentant 6 % des décès.

À Saint-Quentin-en-Yvelines, le dispositif a permis d'accompagner 98 personnes en 2018 et 133 en 2019, créant à la fois du lien social et une nouvelle dynamique thérapeutique pour tous ces patients.

### Une pratique sportive sécurisée et encadrée

Le dispositif « Sport sur ordonnance » permet aux patients de suivre des programmes de séances d'Activité Physique Adaptée (APA), encadrées par des éducateurs sportifs spécialisés.

Prescrite par leur médecin, les Saint-Quentinois concernés peuvent pratiquer l'activité Physique Adaptée à Maurepas, Élancourt, Magny-les-Hameaux, Trappes ou Les Clayes-sous-Bois, et depuis septembre 2020 à Voisins-le-Bretonneux et Plaisir. Celles-ci se déroulent en salle ou en milieu aquatique et sont proposées gratuitement, dans un cadre sécurisé.

L'Institut de promotion de la santé de SQY poursuit son action d'information et de prévention à destination des communes qui n'ont pas encore rejoint le dispositif et auprès de tous les habitants. En France, une cinquantaine de villes portent le dispositif « Sport sur ordonnance ».



Par **Pascal Turbil**

# MMAFIT

## UNE NOUVELLE ACTIVITÉ FITNESS ENTRE PAS DE DANSE ET MOUVEMENTS DE COMBAT



Bertrand est un sportif de haut niveau dont le palmarès a de quoi faire pâlir les plus aguerris : Judoka, champion de France Juniors, champion de France séniors, médaillé européen, vice-champion d'Europe par équipe de Nation à deux reprises, vainqueur de la coupe d'Europe des clubs avec le PSG Judo et vainqueur des Jeux Méditerranéens. Après une non-sélection aux JO de Barcelone où il sera présent en tant que remplaçant, il décide de se lancer dans une carrière en Ju-Jitsu Combat qui durera quatre saisons quatre années d'invincibilité. Il deviendra champion d'Europe, trois fois champion du monde et vainqueur des World Games. Répondant à l'invitation de la plus prestigieuse organisation de MMA au Monde de l'époque, le Pride FC, et après avoir mis fin à sa carrière six ans plus tôt, il remporte son combat au Pride Bushido 3, le 23 mai 2004 par KO au 2<sup>e</sup> round et il devient le seul français à avoir remporté un combat dans cette prestigieuse organisation japonaise. Il passe 16 années comme Président de la commission française de MMA et de directeur de la Fédération internationale de MMA avec ce formidable résultat de légaliser le MMA, en France en obtenant la reconnaissance du MMA par le Ministère des Sports. Également danseur et passionné de musique, il décide de mixer ses deux passions et après de nombreux mois de travail, ses clients testent les cours de MMAFIT... L'enchantement est

La dernière nouveauté côté cours est une création concoctée par Bertrand Amoussou : le MMAFit. Des cours que les coaches peuvent s'appropriier via les formations et que les clubs peuvent intégrer à leur planning.

général, le succès est au rendez-vous ! Le MMAFIT est né ! Cette nouvelle activité fitness allie des pas de danse et des mouvements de sport de combat rythmé par des sonorités Afro Beat. Le concept du MMAFIT tient en deux mots « INTENSITY & FUN ».

Le concept MMAFIT se décline en plusieurs disciplines afin de proposer des cours pouvant plaire à tous les types de profil et à toutes les tranches d'âges adaptés aux attentes de chacun.

- **MMAFIT PUNCH** : Avec un sac de frappe (Mix de danse et de mouvements de MMA).
- **MMAFIT SHADOW** : Sans sac de frappe (Mix de danse et de mouvements de MMA).
- **MMAFIT POWER** : 100% Cardio, pour les amoureux de préparation physique généralisée.
- **MMAFIT GROOVE** : 100 % Danse, pour les amoureux de la danse et du rythme.
- **MMAFIT HIT** : 100 % mouvement de MMA, pour les amoureux des sports de combat.
- **MMAFIT ZEN** : 100 % Yoga/Taïchi, pour une démarche plus interne.
- **MMAFIT KIDS** : 100 % pour les enfants.

Après un voyage et des rencontres fortes en Polynésie Bertrand Amoussou crée un Haka qui sera la signature du concept MMAFIT. Les pratiquants réaliseront un Haka au début et à la fin de chaque séance MMAFIT en guise de salut comme on le fait dans les arts martiaux.

### FORMATIONS

L'objectif du MMAFIT est de démocratiser le plus large possible, ce concept unique. Pour cela, Bertrand Amoussou a conçu un modèle économique accessible à tous les clubs et à tous les coaches. Il y a trois niveaux.

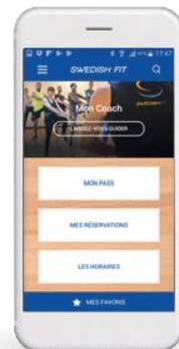
1. **Coach MMAFIT** : Chaque discipline fait l'objet d'une formation MMAFIT, au prix unique de 289 € (HT). Tous les deux ans, une formation de remise à niveau sera prévue.
2. **MASTERS COACH MMAFIT** peuvent à leur tour, après une formation et de l'expérience devenir formateurs.
3. **SALE MANAGER MMAFIT** par le biais d'un contrat de licence être le responsable de région, pour promouvoir et manager son réseau MMAFIT.

### UN MARKETING SUR MESURE

Une large couverture médiatique, réseaux et influenceurs attendent le feu vert pour lancer le MMAFIT.

L'agence Philicom, en charge de la communication et du marketing met également en place de nombreux supports de communication, studio design MMAFIT intégré, revêtements sol, décorations murales WALLTOP®. Tous ces supports seront présents sur les réseaux et dans les clubs et personnalisables avec le logo des clubs. Une large gamme de produits, tenues, accessoires, goodies seront proposés sur site ou en boutique gym.

Malgré la pandémie du Covid 19 qui impacte le secteur, le MMAFIT doit être officiellement lancé en France en janvier 2021. La nature de l'activité nous permet heureusement de pouvoir dispenser des cours de MMAFIT tout en respectant une distanciation sociale de manière à éviter les risques de contamination. Les clubs et les coaches peuvent d'ores et déjà se signaler sur le site en indiquant leurs coordonnées, ainsi que le type de discipline souhaité afin de connaître les dates et lieux de formation.



# **PARTENARIAT INGENICO ET SWEDISH FIT, PAIEMENT SANS CONTACT, UN EXEMPLE À SUIVRE ?**



Ingenico accompagne Swedish Fit pour le paiement en ligne des cours de sport en toute sécurité. Ingenico Group, leader mondial des solutions de paiement intégrées, soutient le créateur scandinave de cours de sport alternatifs, Swedish Fit, dans sa volonté de révolutionner le secteur de la remise en forme dans le monde entier.

La crise liée au COVID-19 a mis à rude épreuve le secteur du sport et du bien-être. La réouverture des salles de sport (quand elles n'ont pas fermé à nouveau), soumise à des règles sanitaires strictes de distanciation physique, se doit d'être accompagnée de solutions répondant aux besoins des clients. Aujourd'hui, les clients ont le choix, puisqu'il est maintenant possible de poursuivre avec l'expérience Swedish Fit Studio (cours en ligne) et les cours sur place directement en salle. Grâce à son partenariat avec Ingenico, Swedish Fit propose la réservation en ligne qui évite tout paiement avec contact, et permet d'anticiper sur la capacité d'accueil des clients en salle. De plus, l'offre de séances 100% en ligne, proposée gratuitement pendant le confinement, positivement reçue par les participants, est désormais disponible sous abonnement. Originaire de Suède et arrivée en France il y a plus de vingt ans, la société Swedish Fit est née de la passion d'une famille souhaitant promouvoir la santé de manière ludique, et sans esprit de compétition. L'entreprise est en pleine expansion et est aujourd'hui aidée grâce aux solutions de paiement en ligne d'Ingenico.

## **Un développement exponentiel**

Swedish Fit avait un objectif principal : rendre le sport accessible à tous. Pour ce faire, l'entreprise a voulu étendre sa présence internationale. Swedish Fit a été l'une des premières entreprises du marché du bien-être à s'implanter en ligne et ainsi offrir à ses clients la possibilité de réserver les cours de leur choix, à tout moment, n'importe où et en un seul clic. Cette stratégie a permis à Swedish Fit de se développer rapidement, passant de 1 000 clients en 2000, à 10 000 en 2010, puis à 25 000 en 2019. Lorsque l'entreprise s'est implantée hors de France,

au Royaume-Uni, en Suisse et en Belgique, les volumes de transactions en ligne ont bondi de 30 000 en 2010 à 115 000 en 2019. Les ventes en ligne représentant désormais 95 % du chiffre d'affaires de Swedish Fit, ses dirigeants ont eu besoin d'un partenaire de paiement qui pouvait continuer à soutenir leur base de clients croissante, tout en garantissant la conversion, la fiabilité et le suivi des paiements en temps réel sur les marchés transfrontaliers. En s'associant à Ingenico, Swedish Fit a bénéficié d'une solution conçue pour augmenter son taux de conversion et veiller à ce qu'aucun client ne soit frustré par une transaction refusée. Grâce à un outil de reporting simplifié, Swedish



Fit peut facilement suivre en temps réel la performance de ses paiements, assurant une gestion optimale au quotidien. Swedish Fit prévoit de s'implanter prochainement sur le marché allemand et l'offre de paiement en ligne d'Ingenico soutient son expansion à l'international en permettant d'adapter l'expérience client aux moyens de paiement locaux les plus plébiscités. Frédéric Coury, Directeur Général de Swedish Fit, déclare : « Nous avons la chance d'être accompagnés par un partenaire comme Ingenico, qui a la capacité de s'adapter entièrement à notre environnement. Nous disposons désormais d'une solution de paiement tout-en-un,

avec une plateforme qui nous permet de suivre tous nos flux quotidiennement et instantanément. En nous appuyant sur la plateforme de paiement en ligne d'Ingenico, nous avons pu nous adapter aux situations inédites comme celle que nous vivons actuellement, et proposer notamment la mise en place des séances de fitness 100% en ligne. Par ailleurs, nous sommes ravis de poursuivre notre partenariat à l'échelle internationale. » De son côté Violaine Rigaut, Directrice Commerciale Europe du Sud, SMB Online, Ingenico, ajoute : « Nous sommes heureux de soutenir Swedish Fit dans ses ambitions de croissance. C'est une entreprise familiale, passionnée par ce qu'elle fait, et sa mission de rendre l'exercice physique convivial nous parle véritablement. Nous nous réjouissons de soutenir son expansion à l'international avec une solution qui rend l'expérience de paiement aussi appréciable que les cours qu'elle propose. »

Poursuivant l'objectif à long terme de pouvoir proposer des cours Swedish Fit à tout instant et partout dans le monde, les frères qui dirigent l'entreprise ont désormais l'ambition de proposer le paiement en ligne via l'application pour smartphone. Soutenue par Ingenico, cette offre permettrait aux clients de payer facilement leurs cours depuis leur téléphone portable lorsqu'ils sont en déplacement. Ingenico travaille en étroite collaboration avec les PME et met à leur service toute son expertise dans les paiements pour leur offrir assistance et flexibilité, ainsi que l'ensemble des moyens de paiement internationaux leur permettant de se développer en fonction de leurs objectifs et de leurs besoins. Pour en savoir plus sur l'expansion à l'international de Swedish Fit et l'accompagnement d'Ingenico.



Statistic Graph

Mon  
Tue  
Wed  
Thu  
Fri  
Sat  
Jan

April May June July August September

100  
60  
40  
20  
0

**SALON**

# BODY FITNESS

Musclez votre business - Boostez votre quotidien

[salonbodyfitness.com](http://salonbodyfitness.com)

Par Pascal Turbil

## FITNESS & DIGITAL

# LA CRISE SANITAIRE COMME ACCÉLÉRATEUR DE PARTICULES

Ce qui restait hier encore, pour beaucoup, un vœu pieux, est devenu la réalité de chacun. Même les patrons de salles les plus réticents ont sauté le pas de la digitalisation.

Voici comment les acteurs, notamment ceux qui proposent des solutions, décryptent le phénomène...



Lesmills-on-demand, une solution prisée des clubs abonnés...

A chaque chose malheur est bon ! D'accord le malheur a tendance à durer et que ce n'est bon pour personne... Il n'empêche, lorsque l'on demande à Pierrick Limouzin (Key Konsult), son point de vue sur la digitalisation



**Pierrick Limouzin (Key Konsult) : C'est la peur qui empêche d'avancer !**

des clubs, le constat est sans appel : « Il y a encore peu de temps, avant la crise COVID, les gérants de salles tenaient un discours assez uniforme, que je résumerai à Nous, c'est l'humain... Aujourd'hui que leurs clients pratiquent en extérieur, puisque les clubs sont majoritairement fermés, ils donnent des cours en ligne. »

### LA PEUR PARALYSE

Pour Pierrick Limouzin, c'est la peur qui empêche d'avancer : « Il faut accepter le progrès. Lorsque les applications de rencontres sont arrivées sur le marché, tout le monde s'est dit que cela allait tuer les vraies relations humaines. Finalement c'est le contraire. Pourquoi un outil digital serait forcément un frein au caractère social des relations ? L'important est de savoir créer de la valeur ajoutée à cet outil. Le digital ne fait plus peur dès qu'on le maîtrise. C'est ainsi que des clubs réticents sont aujourd'hui passés à tout digital pour leurs solutions de paiements et de réservations... »

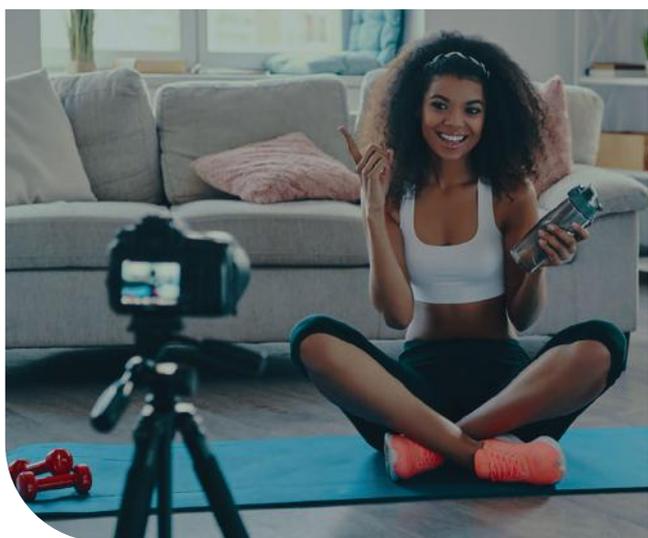


MéliSSa Serfaty

Le secteur du fitness ne serait donc pas si « à la traîne » que cela, notamment comparé à d'autres. C'est de toute

évidence le constat de MéliSSa Serfaty, cofondatrice de la société Artur'In qui propose depuis un an et demi des solutions digitales de community management aux clubs de fitness : « Les clubs de fitness français ont une appétence pour le digital, grâce notamment aux influenceurs de leur secteur. Ils ont rapidement constaté l'importance des réseaux sociaux et ce que certains pouvaient en faire. Ils sont désormais convaincus que le digital est incontournable, mais il leur manque les solutions. Si je compare ce secteur à certains autres avec qui nous travaillons (immobilier, assurances, automobile, optique, services comptables), je retiens qu'il n'y a pas d'évangélisation à faire. Ils sont persuadés du bien-fondé du digital, contrairement à d'autres responsables de secteurs différents. A tel point que notre offre concernant le fitness ne cesse d'évoluer au gré des demandes. Là où, à partir de l'intelligence artificielle, nous

Par **Pascal Turbil**



propositions d'être leur community manager, il y a un peu plus d'un an, nous leur proposons aujourd'hui d'être leur directeur marketing digital. Ce qui signifie des offres à tiroirs comme la gestion des « avis », la gestion des publicités sur Google ou Facebook, la création de contenu, les news letters ou la mise en place de webinars, de groupes de discussions ou d'ateliers digitaux... ».

### UN SECTEUR QUI ARRIVE À MATURITÉ



Caroline Arnau, responsable des partenariats de la même entreprise, précise : « Le fitness représente environ 20% de notre portefeuille

clients. Ce secteur, qui digitalise désormais ses cours arrive à maturité. Il est très agréable de travailler avec les gens du fitness, car ils sont à l'écoute et particulièrement demandeurs. » Caroline prend l'exemple de l'un de ses partenaires (Planet Fitness), pour illustrer son propos.

Ainsi, d'une manière générale, l'activité sportive qui semblait, à première vue, ne pas totalement pouvoir se digitaliser, a su se réinventer et a trouvé de nombreux adeptes.

D'autres ont saisi l'opportunité du digital en proposant directement des cours structurés en ligne. C'est notamment le cas de Fit Play, dont le slogan : « Mon club de sport s'invite chez moi, en direct et avec les cours à la demande » ne laisse aucun doute sur le contenu (plus de 250 séances en illimité renouvelées régulièrement et adaptées à tous les niveaux).

Toujours plus précis dans l'intitulé, avec Symbiosis « l'application allée des clubs et salles de sports fermés pour cause de Covid-19 ». Il s'agit cette fois d'une application pour maintenir une activité physique à distance qui permet de pratiquer en "live" et en simultané une activité physique entre plusieurs personnes (de 2 à 6 utilisateurs) tout en se voyant, en interagissant et en visualisant les données de chacun. Une possibilité supplémentaire proposée aux gérants de

salles de sport, gymnases, clubs de fitness et les salles de danse, les entraîneurs et professeurs, mais aussi les coaches sportifs de rester en contact avec leurs adhérents ainsi que de superviser (à distance) le programme d'entraînement personnalisé qu'ils auront concocté pour 2 à 6 participants dans ce contexte sanitaire si particulier. « On se dit qu'une fois, la « tempête » passée, les clients retrouveront avec plaisir le chemin des salles et clubs de sport, car avec Symbiosis, les professeurs et coaches les auront aidés à rester en forme pendant cette période de fermeture. Leur savoir-faire et leur professionnalisme feront le reste, nous en sommes persuadés. Même si elle a été imaginée bien avant la pandémie, notre application s'avère être un outil efficace pour aider les professionnels du sport à passer ce cap difficile », expliquent Nicolas Foulquier et Christopher Vaudout, les créateurs de l'application.

Plus d'informations sur :  
[www.keykonsult.com](http://www.keykonsult.com)  
[www.arturin.com](http://www.arturin.com)  
<https://fitplay.lady-concept.fr>  
[www.symbiosis-touch.com](http://www.symbiosis-touch.com)

Par **Pascal Turbil**

# FITNESS & DIGITAL L'EXPERTISE DE VANESSA JODAR (CEO Planet Fitness Group)



Passer au digital. Offrir aux adhérents une offre à 360°. Des notions répétées en boucle dans tous les séminaires et articles de magazines professionnels depuis 5 ou 6 ans. Et pourtant, il aura fallu le COVID et le confinement en France pour faire réagir les Managers de Club, les amener à réinventer leur offre pour devenir plus qu'un lieu physique d'entraînement, un vrai partenaire fitness. Pourtant, depuis toutes ces années, les nombreux exemples étrangers auraient pu donner des envies créatrices à beaucoup, tant en termes de proposition de contenu que de modernisation du parcours client. Réservations en un clic au travers d'appli & hyper-personnalisation de la communication dans la plupart des boutiques, cours de vélo en streaming à volonté à la maison pour 49\$ par mois chez Peloton, packages de personal training et d'accompagnement en ligne, miroirs connectés, solutions technologiques pour les clubs pour proposer des cours en livestreaming de type « Forte », etc.

Autant de signes très forts et très clairs que le client final est à la recherche d'une offre fitness moins limitante, plus accessible et plus moderne.

Le fait qu'une majorité de clients des clubs appartiennent aujourd'hui aux générations Y et Z auraient dû également accélérer cette réflexion. Pourtant, en bon français, nous nous sommes accrochés à notre approche et nos commentaires habituels : « ça ne marchera pas » ; « rien ne peut remplacer le live » ; « les gens ne sont pas dupes » ; « personne n'achètera un vélo à 2000\$ » ; « les cours en ligne vont vider les clubs » ; « les gens veulent du social et on ne peut créer une communauté uniquement en ligne » ; « c'est trop difficile, on y arrivera pas »... Autant de croyances qui ont limité la transition et qui ont accentué la violence et l'impact du premier confinement pour les opérateurs de fitness. Depuis, et ce sera sûrement l'un des effets positifs de cette crise, tout le monde s'agite, opérateurs et fournisseurs, pour adapter leur offre et enfin, coller aux besoins du consommateur final. Qu'en est-il de Les Mills, le leader mondial des cours collectifs... ?

### Trois solutions LES MILLS simples et efficaces sont en place

#### 1° - Livestreaming

Tous les clubs proposant des programmes Les Mills dans leurs clubs sont autorisés sans coûts supplémentaires à proposer ces mêmes programmes sur un double planning : en live en club et en livestreaming en ligne. À condition que ces cours soient diffusés sur un espace fermé réservé aux adhérents et que les instructeurs utilisent la playlist musicale réservée à cet usage pour chaque édition. Les replay des cours (vidéos des coachs avec musique restant en ligne pour visionnages multiples) ne sont en revanche pas autorisés, sauf accord très spécifique, à la fois avec Les Mills International et la SACEM. Le digital implique des règles rigoureuses dont les clubs n'ont pas idée. On ne peut pas faire ce que l'on veut en ligne. À partir du moment où l'on s'appuie sur des musiques sur lesquelles des auteurs et des maisons de disques ont des droits, ainsi que sur la ou les marques de quelqu'un d'autre, le business model se complexifie et les coûts montent en flèche. Il faut bien se faire accompagner dans la modélisation de son offre, ceci pour éviter de se confronter rapidement à des problèmes importants...

#### 2° - Vidéos On Demand

Pendant le confinement, plusieurs centaines de clubs ont pu proposer à leurs adhérents un accès gratuit aux vidéos proposées sur la plate-forme Les Mills On Demand. À partir de Novembre, ils peuvent proposer ce même contenu directement sur l'application ou le site de leur club, soit en intégrant le contenu dans leur propre environnement digital, soit en passant par notre partenaire Club Connect. Son appli disponible pour les clubs en marque blanche permet en effet de proposer aux adhérents des clubs clients un accès direct aux contenus Les Mills On Demand. Le modèle est très intéressant pour les clubs. Ils vont pouvoir intégrer l'accès aux vidéos on demand dans un abonnement plus cher (s'ils le désirent), et à un tarif beaucoup plus bas que ce que le consommateur pourrait trouver en ligne sans passer par le club. Le club paiera uniquement pour les utilisateurs qui consomment, donc tout le monde en retire des bénéfices. Les clubs partenaires Les Mills peuvent ainsi très facilement proposer un abonnement 360° à leurs adhérents, ainsi que l'accès aux meilleurs cours de fitness du monde de 4 manières

différentes, pour un maximum de flexibilité, de confort et de plaisir :

- Dans leurs clubs, en live avec leurs instructeurs et, en virtuel avec Les MILLS Virtual et le player Music Gallery
- « At home », en livestreaming avec leurs instructeurs et, On Demand, au travers des vidéos officielles Les Mills.

#### 3° - Formations des instructeurs

Tout est maintenant délivré en digital : formations pour devenir instructeur dans un programme, modules avancés, formations trimestrielles, etc. Nous avons investi beaucoup pour proposer une expérience top niveau et recréer en ligne ce qui a fait la force de Les Mills en live : des contenus et intervenants de grande qualité mais aussi des interactions super enrichissantes, des émotions fortes et un accès à une communauté très engagée, et très engageante.

D'autres nouveautés arriveront en 2021, le monde bouge et nous devons bouger avec...

Par Pascal Turbil

## FITNESS & DIGITAL

# STÉPHANE BOISNAULT

## « Le fitness n'est pas à la pointe de l'innovation »



Allez, soyons honnêtes et transparents : le fitness n'est pas à la pointe de l'innovation digitale comme d'autres secteurs peuvent l'être (l'hôtellerie par exemple).

A une époque où la quasi-totalité des consommateurs va chercher ses informations sur le Net, quel club investit dans un SEO de qualité ? Combien vendent leurs abonnements en ligne ? Permettent à leurs clients de réserver leurs séances de chez eux ? Présentent leurs formules d'une tablette numérique ou d'un écran tactile placé à l'entrée du club ?

En interne, le rôle de nos commerciaux a évolué : la prospection est désormais du ressort du service marketing, avec toute l'automatisation nécessaire du marketing digital (calcul du taux d'ouverture, du taux de clic, de transformation, le coût d'acquisition, etc.) avant de passer la main au vendeur, celui-ci conservant la qualification et le closing. N'ayant plus de mission de « défrichage », le commercial va être attendu sur un domaine d'expertise avancé. Et c'est cette incidence du digital qui pêche bien souvent dans nos clubs. De plus, la

digitalisation ne repose pas seulement sur les outils internes, c'est d'abord et surtout la réservation : aujourd'hui, 50% du chiffre d'affaires de tous les hôtels du monde sont générés par Booking.com, avec 17 à 20% de commission sur chaque transaction. Dans le Fitness, le 1er réseau de salles au monde s'appelle Gympass : 1700 salles partenaires et pas une seule salle en nom propre. Va-t-on suivre le chemin tracé par Uber, Airb&b et consorts ?



### LES CONSEILS DE DEKLIC

Tout d'abord avoir un site Internet qui vous assure un trafic suffisant à l'atteinte de vos objectifs. Faites-vous accompagner pour une communication digitale efficace (avec Google Ads et Facebook Ads) et faites un audit SEO avant toute chose. Pour recevoir des prospects surinformés et avertis, automatisez vos process commerciaux (tablettes de présentation commerciale, signature digitalisée) pour dédier votre staff de vente à une VRAIE prise en charge-client. Changez de prisme et mettez votre client au centre de votre stratégie. Offrez à vos clients de nouvelles façons de s'entraîner et de consommer leur abonnement. Pensez aux cessions « On Demand » pour s'entraîner quand et où bon leur semble.



Proposez des activités « virtuelles » (en cours collectifs) pour toutes les raisons que l'on connaît (primo-accédants, timides, heures creuses, planning de son choix, éventail d'activités). Enfin, ne laissez plus passer toutes les ventes additionnelles que vous pourriez réaliser avec un tel flux de visiteurs. Intéressez-vous aux bornes tactiles et digitales qui vous permettront, après une vente, d'augmenter votre « panier moyen » comme l'a si bien fait MacDo avec ses bornes (+20% de CA et plateau moyen + 15%) avec des produits liés au Fitness (vêtements, accessoires, nutrition).

Par **Pascal Turbil**

Interview de **Geoffrey Godvin**

# TIMERSPORT, LA MISE EN RELATION N'EXCLUT PAS LE COMMERCE



Timersport est une start up créée en 2019 par deux coachs sportifs, Geoffrey Godvin et Mélanie Drezen. Tous deux passionnés de sport, leur idée est de rendre la pratique du sport accessible à tous... Un concept largement axé sur les nouvelles technologies, dont les circonstances actuelles ont contribué à la progression de cette jeune entreprise.



Geoffrey Godvin, 24 ans,  
fondateur et gérant de Timersport est  
coch sportif et entraîneur de judo.



Mélanie Drezen, 24 ans,  
directrice et co-fondatrice de Timersport est  
spécialiste de boxe et de natation.

Le projet Timersport est de mettre en relation des professionnels du sport, du coach fitness dans les salles de remise en forme aux éducateurs sportifs auprès des collectivités ou encore des entraîneurs de judo en associations. Le répertoire de l'entreprise regroupe des professionnels aux profils vérifiés et expérimentés.

Afin de diversifier son activité, l'entreprise se positionne également en tant que revendeur de matériel sportif. À travers des partenariats avec des grandes marques reconnues dans le monde du sport, Timersport souhaite fournir à ses clients du matériel de qualité. A travers leur entreprise, Geoffrey et Mélanie unissent leurs efforts pour offrir la meilleure solution à leurs clients. Ils misent notamment sur la qualité des matériels qu'ils proposent et l'efficacité de leur réseau. Et pour l'instant cela fonctionne plutôt bien.

### Entre passion et effet d'aubaine

Si les deux coachs, à l'origine de la start-up sont indubitablement des passionnés de leur activité, il n'en demeure pas moins que les circonstances liées au virus, à la fermeture des salles et à l'ambiance délétère ont également contribué au développement de leur entreprise. Pour Geoffrey, il n'y a aucun doute : *« La deuxième activité de Timersport a véritablement décollé durant le premier confinement. Et d'une manière générale, la digitalisation des clubs nous sert beaucoup. Les gérants de salles pilotent de plus en plus leur entreprise depuis leurs ordinateurs, encore une nouveauté liée directement à la Covid 19. Ce qui était impensable pour eux, il y a encore quelques mois, est devenu un impératif. Comme l'essentiel de notre activité est lié au digital, les entreprises comme la nôtre en tirent directement les bénéfices. Ces constats nous obligent à toujours rechercher la performance dans la notion de service. Du coup, nous sommes déjà en train de mettre en place une application, qui va venir compléter notre offre et ajoutera toujours plus de digital à notre secteur d'activité. »*

Les jeunes entrepreneurs (24 ans), tous deux détenteurs d'une licence des métiers de la forme, avec un diplôme d'éducateur sportif en plus pour Geoffrey Godvin, comptent aujourd'hui un petit millier de clients : *« Nous travaillons aussi bien avec les professionnels qu'avec les particuliers. La répartition est logique, nous comptons environ 750 clients particuliers et 150 clients professionnels (clubs et associations). »*

Par Pascal Turbil



Et s'ils ont pour l'instant chacun, conservé leur métier de coach, ils comptent vivre de leur entreprise le plus rapidement possible. Même si la concurrence est rude : « Notre activité de mise en relation de coachs avec des clubs, des particuliers associations n'est pas encore soumise à une trop rude concurrence. C'est surtout l'activité liée à la distribution de matériel qui est sur un secteur encombré. Je citerai dans la première activité MaSalleSport.com, et dans l'activité de distribution, les incontournables que sont les centrales d'achats ou encore le géant Leaderfit. » Il n'empêche, Timersport prospère tranquillement avec la vente en ligne de ses articles : « Les plus vendus, côté petit matériel, sont sans surprise les tapis, les Power band et les rouleaux de massage. » Mais côté plus gros matériel, Timersport compte également des grandes enseignes au nombre de ses clients : « Nous travaillons avec Fitness Park, Giga-Fit ou Magic Form,

nous leur fournissons des équipements de cross training, de Pilates, de musculation ou de yoga, grâce aux accords que nous avons passés avec des fabricants et distributeurs, comme Hoist, Fitness de Luxe ou Zeltus. »

Si l'activité de distribution de matériels s'exerce dans toute la France, celle de mise en relation des coachs avec les particuliers, les associations ou les clubs est encore limitée à l'Île-de-France : « Nous disposons d'une grosse centaine de coachs, ce qui est suffisant pour couvrir la région IDF, mais pas pour la France entière. Notre projet de développement prend aussi cet aspect des choses en considération. Dès 2021, nous souhaitons pouvoir couvrir l'ensemble du territoire. Cette formule plaît beaucoup aux coachs, car ce sont eux qui fixent leurs tarifs, ce qui nous permet de les rémunérer à leur juste valeur. »

Timersport   [contact@timersport.fr](mailto:contact@timersport.fr)

Faites-vous connaître.  
Coach, Salle de sport, Clubs

Relations  
Mise en relation  
entre les professionnels du sport

Référez-vous en tant que coach  
Et bénéficiez de notre clientèle

Commandez en ligne.  
Tout votre matériel de sport

Boutique  
Équipement et matériel de sport  
professionnel

Commandez votre matériel de sport

[contact@timersport.fr](mailto:contact@timersport.fr)  
Pour effectuer votre commande ou  
nous demander conseil

[Je me réfère](#) [Je visite la boutique](#)

**Dans la pratique,** le service est gratuit pour les particuliers. Il est également pour les coachs dans la formule de base.

Le service devient payant (premium) pour les coachs qui souhaitent pouvoir être contactés directement par les salles de sport.

De leur côté, les clubs et associations ont le choix selon différentes formules d'abonnements qui vont de 49€/an à 89 €/mois.



em.

# Créez la différence, VENEZ sur TABLETTE

GAGNEZ DU TEMPS ET DE L'ARGENT



**SIMPLE**  
D'UTILISATION

Moins de formules à apprendre et une trame commerciale simple et efficace.



**GAIN**  
DE TEMPS

Les fiches prospects sont directement synchronisées avec le logiciel d'accès.



**CONTRÔLE**  
ET SUIVI

Mesurez les performances de votre club en temps réel.



**AUGMENTEZ**  
VOTRE RENTABILITÉ

Des performances commerciales améliorées et du temps gagné.



Resamania



Deciplus



**05 57 96 83 03**

Easy Members

[contact@easy-members.com](mailto:contact@easy-members.com)

# HIGHTECH CONCEPT

*La technologie à portée de main.*



## SOLUTIONS DE GESTION ET DE SÉCURITÉ DÉDIÉES AU SPORT ET BIEN-ÊTRE

LOGICIEL DE GESTION



LOGICIEL DE VENTE

easymembers®

ET UNE GAMME DE MATÉRIEL



ALARME ANTI-INTRUSION



VIDEOSURVEILLANCE



CONTRÔLE D'ACCES



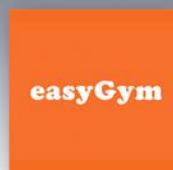
TRIPODE



DÉFIBRILLATEUR

Déjà plus de 500 structures nous font confiance...

### Pourquoi pas vous ?





### Résumons Philippe Faber

J'ai 51 ans, diplômé de la Faculté de Sciences Economiques de Nancy et titulaire du Brevet d'État Culture Physique. Après avoir ouvert une salle dans les Vosges en 1993, je suis entré chez Technogym France en tant que responsable commercial Est en 1997

### Vos différents postes et fonctions vous ont amené aussi bien en France qu'à l'étranger, quelles différences avez-vous constatées entre ces différents pays pour exercer votre métier ?

Après avoir oeuvré en tant que simple commercial, j'ai progressivement gravi les échelons aux côtés d'Orlando Ferrario (PDG de Technogym), pour finalement occuper le poste de Sales Manager BtoB chez Technogym France. Puis en 2018, on m'a proposé une expérience à l'international, aux Émirats. J'ai saisi l'opportunité et j'y ai découvert un tout autre environnement. Bien entendu, l'approche du Fitness est complètement différente de ce que nous connaissons ici en Europe. Principalement parce que les hôtels de luxe y occupent la place de clubs, avec des espaces très haut de gamme et par conséquent des tarifs élevés. Dans ces cités de l'opulence, le Fitness Low Cost est logiquement totalement absent. D'un autre côté, les services publics (Éducation, Armée, Police...) possèdent tous des structures suréquipées, agissant comme un véritable poumon économique pour les fabricants de matériel.

## Philippe Faber

# « PLACER LIFE FITNESS SUR LE PODIUM EN FRANCE »

Le mercato d'été a connu un changement significatif. Philippe Faber a quitté son enseigne (Technogym) où il officiait depuis 20 ans (dernièrement en poste à Dubaï), pour rejoindre la division Fitness du Groupe Valcke.

Philippe occupe désormais le poste de directeur commercial chez Life Fitness France. Objectif avoué pour le Groupe : positionner la marque (numéro 1 mondiale) à sa juste place en France.

### En tant que sportif, comment positionnez-vous le fitness ?

En tant qu'ancien handballeur, au départ j'ai toujours considéré le fitness comme un complément essentiel pour améliorer ses performances. Aujourd'hui avec la diversité de l'offre proposée, c'est une pratique sportive à part entière, synonyme pour moi de santé et de longévité, car peu traumatisante si elle est pratiquée dans les règles de l'art.

### Quel est l'état d'esprit « fitness » en France ?

Par rapport à Dubaï, la marque de fabrique du fitness à la française, c'est la qualité de l'encadrement, ce n'est pas l'ancien CPC que je suis qui le contredira. Aux Émirats, pour être coach, il suffit de télécharger une application...

### Les clubs français sont-ils sensibles à la qualité, ou préfèrent-ils acheter un prix ?

À une époque, lorsque le fitness en France relevait plus de l'artisanat, les patrons de salles achetaient au fur et à mesure, finissant souvent par se faire « plaisir » en s'offrant des équipements premium. Depuis que le marché s'est structuré et professionnalisé, il y a une petite dizaine d'années, notamment avec l'apport

d'investisseurs extérieurs à notre milieu, l'approche est plus pragmatique. L'acheteur va investir par rapport à son projet, en respectant une logique économique. Aussi, celui qui veut se différencier du marché actuel ira naturellement vers une marque comme la nôtre, même si l'on doit parfois lui montrer la voie...

### Après plus de 20 ans chez Technogym, quel est le challenge qui vous a attiré ailleurs ?

Je conçois que travailler plus de 20 ans (23 ans exactement) pour la même entreprise peut paraître atypique aujourd'hui. Aux Émirats, mon principal concurrent était Life Fitness, véritable leader au Moyen-Orient. Aussi j'ai décidé de rencontrer le CEO de Valcke Group, Henri Valcke, lequel avait déjà initié un plan de restructuration. J'ai pu lui exposer ma vision du marché et lui expliquer mes intentions : positionner Life Fitness sur le podium des fabricants de matériel de fitness. En somme l'idée est de créer un binôme, l'un insuffle son énergie, l'autre apporte son expérience.

### Comment présenteriez-vous le Groupe Valcke en quelques mots ?

Le Groupe est à l'image de son PDG, c'est-à-dire plein d'ambitions pour l'avenir, mais

## Rencontres

Par **Pascal Turbil**

surtout à l'écoute de ses clients, ce qui est fondamental pour moi. J'ai toujours positionné le client comme le centre de toutes mes attentions. Nous avons l'avantage d'être une structure familiale, avec de vraies qualités humaines. Une politique initiée par le père d'Henri, Luc Valcke. C'est très important aujourd'hui. C'est ce qui m'avait attiré lors de ma précédente expérience... Cette qualité, que je retrouve aujourd'hui, s'étant peu à peu diluée avec le temps et la croissance... Valcke Group, de par sa jeunesse et son organisation, est très proactif et s'adapte rapidement à toutes les demandes, une autre qualité que j'apprécie.

### **Vous avez toujours évolué dans le secteur haut de gamme de la distribution, comment segmentez-vous le marché de la distribution de matériels en France ?**

Par le passé, partant du principe que l'on ne peut pas travailler avec tout le monde, j'ai toujours pris garde de respecter un plan de marche précis. Aujourd'hui, il y a 2 gros fournisseurs qui se partagent 80% du marché, en équipant toutes les catégories de club sans exception. Notre objectif est différent : nous voulons offrir aux clubs qui souhaitent se différencier la possibilité de travailler avec le numéro 1 mondial. Parce que nous ne sommes pas tributaires de « la croissance à tout prix », nous sommes plus dans une approche chère à Hugo, notre responsable marketing : Le Partenariat, le gagnant-gagnant. Grandir ensemble en somme.

### **Quels rapports entretenez-vous avec l'ensemble de cette concurrence ?**

C'est un petit monde, collègues un jour, concurrents le lendemain. L'important est de se respecter. À la fin, les vrais professionnels finissent toujours par s'entendre, car nous sommes là pour développer le secteur, c'est primordial.

### **Quels sont les objectifs de Life Fitness en France ?**

Rendre ses lettres de noblesse à cette grande marque dans l'Hexagone. C'est comme s'il y avait Audi et BMW et qu'il manquait Mercedes en France. Il faut réparer cette anomalie.

### **De quels moyens disposez-vous pour les atteindre ?**

Avec Life Fitness, Hammer Strength, Cybex et ICG, nous avons toutes les marques leader, que demander de plus ?... Et bien des hommes, une équipe soudée pour faire face aux problèmes. C'est là que réside le nerf de la guerre. Vendre une Mercedes ce n'est pas le plus difficile, c'est de satisfaire son propriétaire sur le long terme qui est délicat. Aujourd'hui c'est le service qui fait la différence, et donc l'humain. Pour y arriver, nous avons une équipe de passionnés qui mettent tous du cœur à l'ouvrage, du commercial au technicien, du back-office au RH. Évidemment, le financement est déterminant pour se développer. Désormais, nous sommes en capacité d'apporter des solutions de leasing à nos clients grâce à un partenaire extrêmement réactif. Enfin, nous disposons d'un siège 5000 m<sup>2</sup> entièrement rénové et doté d'un magnifique showroom, qui n'est qu'à une encablure de la Métropole Lilloise et j'invite tout le monde à visiter.

### **Quels sont les produits phares de la marque, sur lesquels vous comptez pour relever ce challenge ?**

Nous sommes déjà bien présents sur le marché grâce la gamme Hammer Strength que l'on ne présente plus, mais les appareils Life Fitness, véritable Rolls du cardio-training pour paraphraser un ami, sont une arme redoutable qui nous permettra de faire la différence face à nos concurrents. N'oublions pas que le tapis de notre gamme « Integrity » est le tapis de course le plus vendu dans le monde depuis des décennies. Bref, amener en France le véritable fitness à l'américaine, avec toutes ses composantes : technologie, fiabilité, robustesse...

### **La crise actuelle du Coronavirus et l'activité ralentie des clubs impactent-elles votre travail en particulier et le marché de matériel en général ?**

Dire le contraire serait mentir, nombres de projets sont reportés à Q1 ou Q2 2021. Cela étant dit, la restructuration de notre division « Fitness » m'a beaucoup occupée



*« Le tapis de la gamme « Integrity » est le tapis de course le plus vendu dans le monde depuis des décennies. »*

jusqu'alors. Cependant, au vu de notre taille actuelle, je pense que nous sommes un peu épargnés.

### **Quelles suites voyez-vous pour notre secteur ?**

Naturellement optimiste et confiant dans la science. J'espère qu'une parade durable au virus sera trouvée très prochainement, nous permettant ainsi de redémarrer notre marche en avant. Après quelques années de tâtonnement, je n'ai connu que des années de croissance consécutives (mis à part 2008). Autant dire que nous sommes une des rares industries qui a le vent en poupe. Il est probable qu'une des leçons de cette crise sera qu'une bonne condition physique est un bouclier extrêmement efficace face à ces agressions virales. Pratiquer une activité physique est gage d'équilibre mental, cela impacte tous les domaines de notre existence, augmentant notre productivité au travail, notre empathie et notre capacité d'écoute en famille, parfois même notre sociabilité. Aussi, je crois dans une profonde prise de conscience, incitant les gens à pratiquer, en club et probablement chez eux, grâce aux cours à la demande et aux diverses applis. N'oublions pas qu'avant d'être un espion célèbre, Sir Sean Connery qui nous a quittés récemment, participa à Mr Univers et sa forme physique fit des envieux pendant très longtemps.



# SPORT-SANTÉ

Par **Preston-Lee Ravail**, membre de la Société Française de Sport Santé  
[www.linkedin.com/in/preston-lee-ravail-9391b2189/](http://www.linkedin.com/in/preston-lee-ravail-9391b2189/)

## Du sport comme traitement de l'asthme

Pour améliorer la prise en charge des patients, mais aussi leur qualité de vie et briser les inégalités, un Livre Blanc « Asthme & Inégalités, le pacte pour les patients » vient d'être publié. Au total 33 propositions ont été élaborées. 2 associations de patients, 5 sociétés savantes, la Fédération Française de Pneumologie ainsi que le Fondation du Souffle présentent 33 propositions concrètes pour une meilleure prise en charge de l'asthme.

### LES AXES MAJEURS DU LIVRE BLANC SONT :

- Améliorer le parcours de soins des personnes asthmatiques
- Renforcer la lutte contre le tabagisme pour les patients asthmatiques
- Promouvoir l'éducation thérapeutique et la formation du patient
- Favoriser la pratique sportive et l'activité physique des patients asthmatiques et lutter contre les idées reçues
- Développer une culture et une connaissance de l'asthme au sein de la communauté éducative
- Lutter contre les facteurs environnementaux

Pour en savoir plus :

<https://splf.fr/asthme-inegalites/>

## Du sport comme traitement du diabète

Un traitement du diabète par l'activité physique et le suivi nutritionnel va être expérimenté pour les patients en ALD. 3,3 millions de personnes sont traitées pour le diabète, dont 92 % des cas sont des diabètes de type 2, pour un coût estimé à 8,5 milliards d'euros. Pour cette maladie chronique, les effets positifs, significatifs et rapides de l'activité physique adaptée sur le traitement de ces affections sont reconnus de manière incontestée par la littérature médicale et scientifique. L'activité physique adaptée permet ainsi de diminuer le coût de la prise en charge, notamment par la baisse de la consommation de médicaments. Des amendements déposés après l'article 34 du PLFSS 20201 par la majorité et adoptés le 23 octobre 2020 visent à expérimenter un parcours d'activité physique et des consultations de suivi nutritionnel et psychologique pour les personnes atteintes de diabète de type 2. À titre expérimental et pour une durée de trois ans, l'État peut autoriser le financement par le fonds d'intervention régional mentionné à l'article L. 1435-8 du code de la santé publique de la mise en place, par certaines agences régionales de santé, d'un parcours soumis à prescription médicale visant à accompagner les personnes bénéficiant d'un traitement contre un diabète de type 2. Ce dispositif sera expérimenté par deux agences régionales de santé, dont celle du Grand Est. Un rapport d'évaluation du dispositif sera transmis au Gouvernement avant la fin de l'expérimentation.

Pour en savoir plus :

<http://www.assemblee-nationale.fr/dyn/15/amendements/3397/AN/1005>

## Du sport comme prévention de la santé

Le Canada vient de mettre à jour ses recommandations concernant l'activité physique chez les adultes. Les experts ont décidé de changer d'approche pour inciter les Canadiens à bouger plus tous les jours, mais aussi à diminuer leur temps d'écran et à améliorer leur sommeil. Les Directives canadiennes en matière de mouvement sur 24 heures à l'intention des adultes ont été élaborées par la Société canadienne de physiologie de l'exercice (SCPE), l'Agence de la santé publique du Canada, l'Université Queen's et ParticipACTION, entre autres. On y recommande toujours de faire 150 minutes de sport à intensité moyenne à élevée au cours d'une semaine, morcelées comme bon vous semble. La nouveauté est que les experts font aussi des recommandations précises en matière de sédentarité et de sommeil. Et concrètement, quelles sont les recommandations ?

### BOUGER PLUS :

- Les experts recommandent 150 minutes d'activité physique d'intensité modérée à élevée par semaine, idéalement, étalées sur plusieurs jours.
- La pratique d'au moins deux activités qui renforcent les muscles par semaine.
- L'ajout de plusieurs activités d'intensité légère.

### ÊTRE MOINS SÉDENTAIRE :

- Limiter le temps assis à 8 heures par jour;
- Limiter le temps d'écran récréatif à 3 heures maximum.

### BIEN DORMIR :

- Les adultes âgés de 18 à 64 ans devraient dormir entre 7 et 9 heures d'un sommeil de bonne qualité et les adultes âgés de 65 ans et plus, de 7 à 8 heures.

Pour en savoir plus :

<https://ici-radio--canada-ca.cdn.ampproject.org/c/s/ici.radio-canada.ca/amp/1741052/sante-recommandations-canada-24h-sedentaire-activite-sommeil>



## Avis et rapport sur l'évaluation in itinere du Plan national de santé publique

Les conclusions de la première année de l'évaluation in itinere soulignent que l'intitulé « Priorité prévention » devrait remplacer l'intitulé « PNSP », devenir une signature et que ses engagements devraient se poursuivre au-delà de 2022. Le positionnement de « Priorité prévention » devrait être clarifié et formalisé par rapport aux autres plans, mesures et actions en santé. Son enrichissement par de nouvelles mesures est une plus-value à formaliser, en particulier pour les mesures phares. Il faudrait intégrer la prévention dans la gestion de crises sanitaires. La gouvernance interministérielle et le portage par le Premier ministre sont déterminants. Élaborer une stratégie de communication sur « Priorité Prévention », et consolider sa coordination au niveau régional en intersectoriel est nécessaire, tout comme créer un répertoire national de l'ensemble des mesures et actions mises en œuvre. Une culture commune de la prévention et de la promotion de la santé reste à construire pour éviter les contributions en silo et privilégier une approche concertée.

Pour en savoir plus :

<https://www.hcsp.fr/Explore.cgi/avisrapportsdomaine?clefr=930>

## Du sport comme maintien dans l'autonomie

On peut par exemple stimuler des ressources motrices ou cognitives préservées, grâce à un environnement imitant une situation donnée : c'est ce qu'a révélé une étude immergeant virtuellement des personnes âgées dans un supermarché où d'autres personnes faisaient leurs courses. Et comparée aux programmes de rééducation classiques, la réalité virtuelle limite alors les risques d'abandon, augmentant donc le succès thérapeutique : le caractère innovant des séances pourrait susciter la curiosité de certains patients et les pousser à se motiver et s'impliquer dans la thérapie. Autre intérêt de la réalité virtuelle : elle permet d'agir à des fins thérapeutiques de façon ludique. Les classiques exercices longs et répétitifs des centres de rééducation peuvent en effet être réalisés sous forme de jeux, améliorant les performances du participant sans qu'il en ait conscience : c'est le cas, par exemple, de squats d'esquives de branches d'arbre dans une forêt virtuelle, qui remplacent avantageusement les exercices de renforcement musculaire préconisés à la suite d'un traumatisme du genou.

Pour en savoir plus : <http://jul.andre.free.fr/R%E9alit%E9%20Virtuelle/tome1.pdf>

## Du sport avant et après le cancer

Les facteurs nutritionnels (poids, alimentation, activité physique, alcool) sont identifiés comme des facteurs ayant un impact sur l'apparition de la maladie cancéreuse. Des données scientifiques, plus récentes et moins abondantes, montrent que c'est également le cas sur le pronostic de la maladie, la qualité de vie, les comorbidités, les récurrences ou les seconds cancers.

Pour en savoir plus :

<https://www6.inrae.fr/nacre/Le-reseau-NACRe/Outils-pour-professionnels/Rapport-INCa-impact-facteurs-nutritionnels-pendant-apres-cancer-2020>

Par **Frédéric Pfeferberg**, préparateur physique Diplômé du CESA. Diplômé universitaire en nutrition Paris V.  
Préparateur mental certifié



# SPORT, MUSCULATION ET FITNESS, OBLIGATION OU NÉCESSITÉ ?

On parle de plus en plus des bienfaits du sport sur notre quotidien, notre état mental, notre système immunitaire, le fonctionnement général de notre corps. Cela n'est plus à prouver aujourd'hui, ni même l'allongement de la durée de vie, les meilleurs résultats liés à des traitements divers en cas de pathologie. Aussi, avec la phase difficile que nous sommes en train de vivre, le sport doit rester partie inhérente de notre mode de fonctionnement, y compris avec peu de matériel, les salles étant fermées, de chez soi ou sur quel lieu qui s'y prête. À l'ère où les méthodes pullulent, les outils tels que les applications, les vidéos en tout genre, il n'y a plus de prétexte pour ne pas s'entraîner. Cependant, le rôle du coach, de l'homme en général, de l'éducateur, de l'accompagnant, bref de tous ceux qui peuvent se référer à l'humain, restent indispensables. Pourquoi ? Car l'empathie, la motivation et le contact favorisent l'épanouissement du sportif, que celui-ci soit débutant, moyen ou confirmé.

## La Musculation, facteur de développement

Ce que nous appelons chez l'enfant, le développement de la motricité, puis le travail à faible charge et à poids de corps pourra aider l'enfant à se déplacer dans l'espace, et à travailler le cognitif, c'est-à-dire cette mise en relation avec ce qui l'entoure. Le travail en salle peut se faire véritablement à partir de la puberté, c'est-à-dire au moment où le jeune va préparer à recevoir son corps d'adulte. L'important est de développer le facteur d'étirements, protéger les tendons, les articulations, le squelette, parler cartilage de conjugaison qui viendront se souder au squelette. Donc musculation oui, et contrairement à ce qu'on peut entendre, cela risque de stopper la croissance, cela n'est pas juste, cela peut simplement l'abîmer si celle-ci est mal faite. Donc l'idée est de travailler en maîtrisant ses charges, à l'aide de machines assistées, d'haltères légers, et surtout en contrôlant bien sa respiration et ses mouvements.

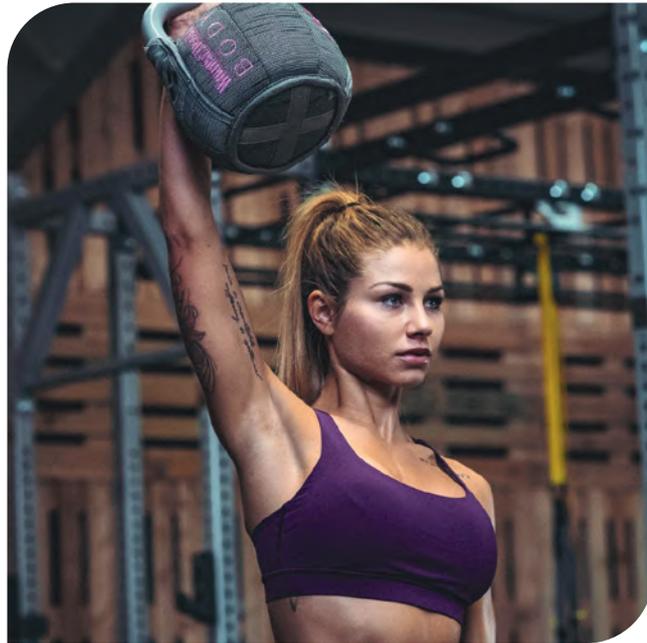
## La Musculation en tant que complément

La musculation est devenue l'outil indispensable à notre développement corporel, mais pas seulement, aussi à la préparation du corps, et de ses muscles, tendons, articulations, à l'effort de compétition. Donc tous les sportifs de haut niveau, aujourd'hui utilisent la musculation comme outil d'entraînement, en essayant de reproduire le geste lié au sport, en salle avec les machines correspondantes.

La musculation dans le cycle de travail de l'athlète, pour apprendre la forme soit d'exercices de base, comme l'haltérophilie ou la force athlétique, et aussi de travailler en circuit avec les machines, assister, pour compléter l'entraînement, et essayer de faire gagner à la tête de la force, de la puissance, voire de la masse musculaire.

Par **Frédéric Pfeferberg**, préparateur physique Diplômé du CESA. Diplômé universitaire en nutrition Paris V. Préparateur mental certifié

La musculation, comme le cardio-fitness peuvent servir d'échauffement à l'athlète de haut niveau.



### La Musculation et le fitness en salle

Comme on a pu le remarquer, le café, le restaurant, sont des lieux de rassemblement, et de lien social. On se retrouve après le travail, et leur fermeture fait que nous nous trouvons privés d'une partie de nous-mêmes. La salle de gym en fait aussi partie. Serait-ce bistrot ou salle de gym après le travail, ou bien les deux ? À une époque où nous avons concentré un maximum de commerces dans les métropoles, aux abords des villes, mais aussi dans les centres-ville par l'arrivée de franchises, le travail s'est individualisé, les habitations sont devenues beaucoup plus petites, par le prix au mètre carré dans ces lieux. Le métropolitain, le travailleur du XXIe siècle, a ce besoin de décompresser, de sortir de chez lui, et de se retrouver avec ce qu'il a choisi pour partager un moment convivial et refaire le monde. La salle de gym est devenue incontournable pour celles et ceux qui veulent communiquer, mais aussi sculpter leur corps et renvoyer une image positive à autrui. La société du paraître, mais aussi l'importance de refléter une image dynamique, positive et en bonne santé, permet un épanouissement au sein de la société.

### Obligation ou nécessité ?

La musculation ou le fitness peuvent être des activités à part entière et uniques.

On peut faire de la musculation toute l'année, mais à ce moment-là, on va travailler par cycle, en fonction de ses objectifs. On peut travailler la force, la masse, le volume, effectuer des cycles de six semaines, avec des phases de récupération au milieu d'une semaine. Bien sûr on peut y ajouter du cardio, et pourquoi pas le fitness, comme outils complémentaires. Ne distinguons plus musculation du fitness, ou l'habitude voudrait que les hommes soient en salle de musculation, et les femmes en salle de fitness. L'une et l'autre peuvent être associés, avec par exemple de la musculation en cours de fitness, comme le Body Pump ou le cardio en salle de musculation, avec le circuit training. Arrêtons de mettre des catégories, et restons plutôt en interaction d'une discipline vers l'autre. Par exemple l'haltérophilie ou la force athlétique sont issues de la musculation ou peut-être le contraire. On assiste aujourd'hui à des compétitions d'aérobic et de fitness. Ce qui compte aussi, c'est changer ses cycles et ses méthodes d'entraînement, afin de ne pas permettre au corps de ne pas s'habituer. De plus il peut y avoir un certain danger à pratiquer toute l'année la même discipline traumatisante comme peut l'être le Cross Fit, ou certaines méthodes que l'on trouve sur Internet plus ou moins violentes.

La musculation et le fitness peuvent servir de ritualisation de l'échauffement, pour l'athlète de haut niveau par exemple

qui va passer à la salle avant de rentrer sur le court ou le terrain. En respectant strictement le protocole de l'échauffement, à savoir monter la température, pratiquer l'échauffement articulaire, tendineux, cardiaque, cela peut avoir un intérêt, c'est de toujours effectuer le même protocole et les mêmes exercices pour permettre à celui-ci de se concentrer, à travers ce que l'on peut appeler une routine.

On voit donc bien l'importance du travail sur la musculation et le fitness, qui peut être en salle, à l'extérieur, et qui reste indissociable des autres sports, mais aussi de l'épanouissement personnel. Le club de fitness est devenu le deuxième bistrot après le travail, c'est pourquoi l'humain doit rester au cœur du site, et gardera ce pouvoir socialisant, mais aussi d'éducation grâce aux nombreux instructeurs, éducateurs sportifs, coach qui, bien souvent, insistent de manière impuissante à la transformation de ses centres.

Il ne faut pas avoir peur du progrès technique, mais apprendre à s'en servir, car nombreux sont les acteurs qui peuvent, grâce à tout ce qui est mis à notre disposition, améliorer notre savoir. Nécessité ou obligation, je dirais les deux, on s'en rend bien compte actuellement avec la période compliquée que nous traversons, après il faut juste trouver le plaisir dans la façon de pratiquer nos sports, car ce sont avant tout les émotions que procure le sport qui doivent nous guider.



Par **Christian Guérin**, Docteur en Sciences de l'Éducation et Sciences humaines, directeur Pédagogique diplômé INSEP en option « Ingénierie de Formation »

# LA FORMATION DE « COACH SPORTIF » EXISTE-TELLE ?

## LE MÉTIER DE COACH SPORTIF : UN COACH AVANT TOUT.

Le métier de coach sportif est socialement ancré dans notre société depuis plus de 30 ans : « socialement » ... car nous pourrions aisément admettre qu'il existe depuis des siècles. Mais, que signifie « coacher » ? Sans entrer dans une définition sémantique, une bonne approche consiste à employer des verbes d'action pour le définir. La question première reste : « que fait-il ? » Il aide, il accompagne, il fixe des objectifs, il démontre, il analyse, il contrôle, il évalue, il adapte, il motive, il explique, il écoute, il comprend, il planifie, etc. Une autre approche métier consiste à effectuer une recherche documentaire simple sur internet. Le site internet jobted le définit ainsi : « capacité d'adapter ses connaissances générales en fitness à chaque client et à ses caractéristiques physiques, mais aussi de lui fournir toute l'aide nécessaire, y compris la motivation, pour qu'il atteigne les objectifs établis ». Le coach sportif « recueille un ensemble d'informations sur le client : le coach sportif doit évaluer son état de santé et son historique sportif, comprendre ses motivations et ses objectifs, identifier sa disponibilité en termes de fréquence des entraînements (...) Il aide également à la motivation, afin que la personne termine les entraînements et qu'elle atteigne ses objectifs, il lui donne des conseils sur le style de vie et l'alimentation afin de l'orienter vers un style de vie plus sain et actif. »

Le site «regionjob» globalise tous les termes : personal trainer, préparateur physique, conseiller sportif... le coach sportif est tout cela à la fois ! (...) il accompagne les usagers dans leur pratique sportive, de manière individuelle ou en groupe, en tenant compte de leurs attentes spécifiques. (...) Au-delà de l'entraînement purement physique, il est aussi un préparateur mental, qui encourage son élève et l'éduque aux bonnes pratiques physiques et diététiques. C'est pourquoi Simon Azoulay de superprof.fr indique : « Devenir coach sportif ne s'improvise pas du jour au lendemain. On ne se réveille pas un matin en se disant « tiens, si je devenais coach sportif demain ? C'est une profession très réglementée qui requiert des qualités, mais aussi de vraies compétences et c'est pourquoi un diplôme d'État ou une carte voire une licence professionnelle est indispensable. De plus, devenir coach sportif demande de sérieuses qualités mentales et de la détermination. » Sur le marché professionnel, nous sommes allés à la rencontre de coachs sportifs en leur demandant quelles étaient les compétences professionnelles requises. La première réponse renvoie à la formation : une formation importante permettant d'endosser les responsabilités de prise en charge d'une personne : intégrité physique et mentale, responsabilité civile sur le plan de l'accident, responsabilité dans l'accompagnement, responsabilité dans la planification,

responsabilité dans les conditions de prise en charge (hygiène, sécurité, etc.). Les professionnels indiquent aussi un lieu de pratique déterminé : ils estiment que le lieu conditionne grandement la prise en charge du pratiquant : coacher dans un parc, dans un stade, dans un appartement ou en salle de remise en forme renvoie à des pratiques différentes. Certains parlent même de métiers différents selon le lieu de pratique... Autre « compétence » : le coach sportif doit présenter un physique entraîné: il doit montrer l'exemple, être en capacité de démontrer, voire d'accompagner physiquement son pratiquant. Le coach sportif est également un manager, un chef d'entreprise : il doit affronter les situations quotidiennes, adapter son emploi du temps en permanence, se déplacer, mais aussi gérer son administratif, communiquer avec ses clients, être très présent sur les réseaux sociaux, se former continuellement aux nouvelles approches de ce métier, etc. Les professionnels indiquent que ce métier s'appuie beaucoup sur des qualités j- humaines : savoir mener et diriger, savoir écouter, savoir motiver, être patient, rigoureux, tolérant et bienveillant avec l'autre, rester positif et optimiste en toutes circonstances, rester en lien avec les autres, etc. En réalité, le coach sportif s'intéresse aux autres. Il apprend à les connaître, construit une relation de confiance en fidélisant son client. Le coach sportif est avant tout un « coach ».

Le coach doit d'abord savoir établir une relation de confiance



### LA FORMATION DE COACH SPORTIF : ANIMER, ÉDUIQUER, FORMER

Comme nous l'avons vu, la formation de coach sportif doit avant tout être tournée vers une formation de Coach. C'est probablement la limite des diplômes actuels (BPJEPS, CQP, DEUST, etc.). Ces formations proposent une approche au monde professionnel d'hier. Par exemple, le BPJEPS pose sa formation sur un « référentiel professionnel » composé de clubs, d'associations, d'entreprises à la concurrence indirecte. Il donne au diplômé une réponse à ces acteurs en termes de « tâches » à accomplir. Ce n'est pas un Diplôme de métier, mais un diplôme technique d'activités demandées par les professionnels identifiés par ce référentiel. Par ailleurs, les évaluations liées au programme restent très en lien avec les exigences propres à ces structures : besoin d'animateurs en cours collectifs et de moniteurs surveillants en plateau musculation. C'est pourquoi les Unités Capitalisables 3 et 4 sont tournées vers l'animation et la démonstration technique. Aucune évaluation n'est tournée vers les techniques de coaching propre : communiquer en confiance ? Les techniques de suivi et d'accompagnement ? Comment motiver ? À cet écueil s'ajoutent des manques en termes de connaissances techniques : la préparation mentale, la préparation diététique par exemple.

Pour l'école C.M.S. par exemple, le coaching est présenté sous 3 angles :

1. Dans sa prise en charge avec un pratiquant débutant, le coach doit être capable d'animer, de démontrer en premier lieu, afin que son pratiquant travaille par imitation
2. Ensuite, le coach doit être capable d'éduquer son client dans l'exercice de sa pratique : lui inculquer les techniques en les explicitant, l'instruire sur les 2 règles en vigueur, lui apporter des connaissances techniques liées à sa pratique et à son objectif, etc.
3. Enfin, le coach doit être capable de former son client afin qu'il devienne autonome dans sa pratique. Ce n'est pas l'autonomie de pratique que le pratiquant atteindra son véritable objectif : non pas de l'atteindre une fois, mais de le maintenir par une discipline accomplie, maîtrisée, régulière. C'est pourquoi, au-delà du programme d'animateur sportif proposé par le BPJEPS et répondant aux acteurs du référentiel professionnel, certains modules sont en manque pour passer du métier « d'animateur sportif » au métier de coach sportif :

1. Un module complet sur les compétences de coach (la motivation, la communication en confiance, la préparation mentale, la gestion du stress, l'imagerie mentale, etc.)
2. Un module complet sur la création d'entreprise (comptabilité, gestion, management, installation, communication et réseaux sociaux, etc.)
3. Un module complet sur la rééducation physique (réathlétisation postmédicale, les principaux traumatismes)
4. Un module complet sur le complément diététique et la programmation

5. Un module complet sur la préparation mentale

C'est probablement dans cet appoint de programme que le métier de coach sportif trouvera toutes ses lettres de noblesse.

Concluons en mettant en relief la différence entre le métier d'animateur sportif et celui de coach sportif. Le premier remplit le métier « d'animateur » dans le monde de la remise en forme (Cours collectifs et musculation) dans un espace précis, sur une temporalité déterminée. Il répond à une clientèle de clubs, d'associations. Il donne de l'entrain, il anime, il démontre : il remplit la tâche que sa structure lui donne. Le second remplit le métier de « coach » dans plusieurs espaces, sur une temporalité plus longue. Il emploie des outils de communication élaborés liés à la préparation mentale, à la communication, au management, pour apporter une prestation plus technique, plus large, faisant appel à des connaissances plus poussées et polyvalentes. Il accompagne, il motive, il positive, il planifie sur le temps. Il met en actes diverses compétences afin de développer le plus souvent sa clientèle et sa propre structure.

Aujourd'hui, l'ensemble des Coachs sportifs officie avec un BPJEPS, un CQP ou un DEUST. Est-ce la bonne formation ? Est-elle suffisante ? Je vous laisse y réfléchir. Il en va de la professionnalisation de ce métier d'avenir au service des sportifs, des sédentaires, des personnes âgées, des enfants ... de l'homme en définitive.



Par **Guillaume Schroll**, consultant formation et vice-président FranceActive

# DES ESPOIRS AU DÉSESPOIR

La crise sanitaire que nous vivons est en train de terrasser tout le secteur du fitness. En cause, une gestion gouvernementale injuste et la non-reconnaissance de la place du sport dans notre société.

## ESPOIR

Lorsque les salles de sport avaient pu rouvrir le 2 juin 2020, c'était le soulagement pour toute la profession. L'espoir de sauver une année maussade était bien présent et chacun se projetait sur le mois de septembre pour relancer une dynamique quelque peu enrayée. L'industrie du fitness pouvait s'appuyer sur des statistiques très prometteuses qui attestaient depuis plusieurs années d'une croissance continue. En 2019, plus de 6 millions de pratiquants et un chiffre d'affaires de 2,58 Milliards d'Euros. Les prévisions pour 2020 montraient une nouvelle progression, mais c'était sans compter sur l'apparition de ce virus mondial.

## UNE INDUSTRIE À L'ARRÊT EN 2020

Le premier confinement avait été difficile, mais avait pu être absorbé grâce au Prêt Garanti par l'État (PGE) et au chômage partiel dans un contexte où la filière se portait plutôt bien, et donc avec une trésorerie solide. À l'occasion de la deuxième vague de fermeture, depuis fin septembre pour certaines zones, ces arrêts d'activité imposés par le gouvernement ont généré de lourdes pertes. L'érosion des inscriptions liées au premier confinement allait pouvoir enfin se combler grâce aux inscriptions de septembre et octobre, mais il en a été décidé autrement, le gouvernement privant nos entreprises de la période d'inscription la plus faste de l'année.

Ensemble et vent debout contre les décisions du gouvernement

Cette deuxième vague de fermeture a déclenché une vague de protestations sans précédent. Et pour une fois, c'est le secteur marchand qui a pris les devants de la scène, aspirant avec lui l'ensemble du monde du sport, qu'il soit associatif ou professionnel pour se plaindre de cette situation injuste. Le syndicat FranceActive a pris ses responsabilités et a attaqué les décisions préfectorales dès fin septembre avec 16 référés liberté déposés dans les départements qui venaient de prononcer les fermetures administratives du sport en salle. Ceci a permis au secteur de se faire entendre dans les médias, mais le gouvernement, lui, a fait la sourde oreille. Et malgré la faiblesse des arguments invoqués, dans la plupart des cas, les fermetures ont été maintenues. FranceActive saisit même le Conseil d'État, mais rien ne bouge.

## UN GOUVERNEMENT SOURD ET MUET

Il est frappant de constater que le sport a été le grand oublié de cette crise, pire, il a été pointé du doigt par le gouvernement avec ce message stigmatisant: «En faisant du sport, j'attrape le virus». Alors même que les acteurs du sport ont déployé d'énormes moyens financiers et logistiques pour s'adapter aux conditions sanitaires, ils sont punis sans arguments probants sur la propagation du virus dans les salles de sport. D'ailleurs, pendant tout le mois d'octobre, le virus a progressé de façon exponentielle alors que toutes les structures étaient fermées !

**Étude FranceActive-FNEAPL du 27/10/2020**

<b>Perte moyenne par club en 2020 avant la 2e fermeture</b>	181 000€	<b>Loyer moyen des salles de fitness</b>	8250 €
<b>Perte moyenne par club estimée à fin novembre</b>	282 000€	<b>Charges fixes moyennes d'une salle</b>	8500€
<b>CA de la filière 2018</b>	2,55 Milliards d'€	<b>Prévision 2020 avant COVID</b>	2,61 Milliards d'€
<b>CA de la filière 2019</b>	2,58 Milliards d'€	<b>Prévision 2020 suite deuxième fermeture</b>	1,33 Milliards d'€

Un protocole sanitaire renforcé rédigé par trois organisations patronales (FranceActive, COSMOS, USC) a été remis le 8 octobre au Ministère de la Santé pour analyse par le Haut Conseil à la Santé Publique (HCSP). Nous attendons encore l'avis du HCSP. Ne dit-on pas « qui ne dit mot consent ? » Le protocole sanitaire des salles de sport était-il tellement adapté qu'il valait mieux taire l'avis scientifique ?

**DÉSESPoir**

Désormais, c'est la désillusion, mais surtout le désespoir face à une situation qui perdure. Une grande partie des entreprises est mise en difficulté et d'ailleurs, une étude FranceActive du 27 octobre 2020 montre à quel point la crise sanitaire a impacté le secteur avec une perte cumulée de plus d'un milliard d'Euros et une perte moyenne par salle de 282 000 en 2020. (Voir encadré). Face à cette situation économique sans précédent, le syndicat majeur du fitness a demandé un plan de soutien en urgence au gouvernement pour sauver les entreprises de la faillite. Il est demandé en particulier, la mise en place d'un fond de soutien spécifique au secteur avec une adaptation aux structures juridiques pour que toutes les entreprises soient concernées. À l'heure où j'écris ces lignes, nous ne savons pas encore quelle sera la prise en compte de ces demandes.

**LE SPORT, C'EST BON POUR LA SANTÉ ?**

Dans la gestion de cette crise sanitaire, nous pouvons légitimement nous poser la question. Alors qu'aucune preuve n'a été apportée que le virus se propageait davantage dans les salles de sport, des millions de Français ont été privés de leur pratique sportive hebdomadaire. Le premier confinement avait déjà eu des répercussions négatives sur la santé des Français avec prise de poids, mais aussi des dépressions en hausse, cette deuxième vague va enfoncer le clou. Sans nier l'existence du coronavirus, n'y aura-t-il pas plus de dégâts liés au manque d'activité sportive ? La sédentarité étant l'une des causes de mortalité majeure dans le monde. On le voit bien, le sport n'est pas un sujet pour le gouvernement, et finalement notre ministre des Sports est bien à plaindre, car totalement impuissante dans sa fonction. Aveu de faiblesse à moins de quatre ans des Jeux Olympiques ! Alors que le sport aurait dû être valorisé, mis en avant comme une solution pour lutter contre ce virus grâce à son effet positif sur les défenses immunitaires, il a été pointé du doigt et interdit ! Quel joli message envoyé aux Français !

# LE RETOUR DE L'EXPERTISE

La formation professionnelle en sport jouie, progressivement et depuis une décennie, d'un dynamisme rafraîchissant.

En effet, les innovations successives des modes de formation ont fait basculer peu à peu la formation initiale vers une formation modulaire tout au long de la vie.

Dans un univers aussi changeant que celui du Fitness, c'était sans doute une bonne chose : les techniques, sciences et modes peuvent en effet totalement bouleverser le cœur de métiers des coaches sportifs, rendant leur formation initiale caduque presque du jour au lendemain.



## LE GÉNÉRALISME AGILE

Lorsqu'à la fin de l'année 2019 nous avons entendu parler pour Ainsi nos vieux BE (Brevet d'état pour les plus jeunes d'entre vous), ont-ils laissé la place à des Brevets Professionnels, plus courts et appelant à des modules complémentaires et extensions de formation tout au long du parcours professionnel de coach sportif.

Les appellations de formation évoluent de concert, et les Unités d'Enseignement héritées des « BE » semblent laisser de plus en plus la place... à des BLOCS de COMPÉTENCE. Tout est dit : l'avenir de nos diplômés est ainsi celui des certifications précises, spécifiques, qui complètent un socle commun. C'est le cas par exemple des formations COACH HALTERO et COACH MUSCULATION FONCTIONNELLE que je développe pour la FFHM, et qui permettent d'acculturer les généralistes à nos disciplines par des formations courtes, en partie digitalisées.

## L'EXPERTISE LAISSÉE DE CÔTÉ ?

Le principal point faible des BE est ainsi adressé frontalement : difficiles, longs, ils retardaient l'accès à l'emploi de nos jeunes professionnels, alors que les clubs de sport en avaient désespérément besoin. Pire : une fois la solide certification obtenue, beaucoup s'arrêtaient là, assis sur un solide paquet de connaissances... constamment menacé d'obsolescence.

Seulement voilà, il est parfois compliqué de ne pas tomber dans l'extrême opposé. Et, à trop raccourcir les formations, on finit par se retrouver en pénurie d'experts, en tout cas issus d'une formation initiale.

## LA PRATIQUE DE MASSE A LOGIQUEMENT PRÉVALU SUR LE SPORT COMPÉTITIF.

En fait, ce sont les sports de poids et haltères, institutionnalisés, qui dictaient les règles de formation des professionnels du secteur. En toute logique, les lauréats étaient ainsi spécialistes d'au moins un des sports compétitifs suivants : Haltérophilie, Force Athlétique, ou Culturisme. De cette masse de coaches pouvait alors émerger non plus que des professeurs, éducateurs ou animateurs mais aussi... des entraîneurs. En revenant sur des diplômes plus accessibles, la dimension sportive s'est ainsi inclinée face au fitness loisir de masse. Le point fort : des coaches plus nombreux, plus rapidement opérationnels sur le terrain. L'inconvénient : la machine de formation s'arrête là.

## LE D.E ET LES D.E.S. EN QUESTION

En effet, la marche suivante n'est pas le DE. Ce diplôme n'a pas vocation d'enseigner ou d'entraîner une activité physique sportive. La marche suivante, c'est le DES, ou diplôme d'expert sportif, en l'occurrence dans l'une des disciplines ci-avant mentionnées. Pour devenir entraîneur de compétiteurs ou professeur expert en poids et haltères, c'est en vérité ce diplôme qu'il faut obtenir.

Et, si la marche entre le BE1 et le BE2 se mesurait à une paire d'années de pratique et d'encadrement, celle entre le BP et le DES est immense. Ainsi le DES n'a-t-il jamais été organisé sur le territoire, laissant les sports de poids et haltères orphelins de jeunes experts.

Les BE HACUMESE encore en exercices (les derniers ont été certifiés il y a presque 10 ans), sont donc les gardiens du temple. Mais jusqu'à quand ? Et que se passera-t-il ensuite ?

## LA FORMATION FÉDÉRALE À LA RESCousse

Ainsi la FFHM a-t-elle lancé en 2017 un vaste plan de rénovation de sa filière de formation. La première option est ainsi d'alimenter directement le DES avec des entraîneurs Brevet Fédéral 3. En réactivant ce parcours, des jeunes entraîneurs pourront accéder sous peu à un DES en 3 saisons. C'est la voie de formation interne.

La seconde option est l'établissement d'un premier niveau de certification professionnelle spécifique. L'haltérophilie est ainsi le sport Olympique ne disposant pas d'un diplôme spécifique de niveau 4. Nous travaillons donc au développement d'une version professionnelle du Coach Haltero (Coach Haltero PRO), qui permettrait de certifier un premier niveau d'expertise. Les coaches Haltero pourraient alors directement enchaîner avec un DES.

S'il est évident qu'une partie de nos métiers nécessite des coaches très polyvalents et rapidement formés, l'explosion du Crossfit, du coaching individuel, ou encore des boutiques gym, nécessitent des spécialistes des poids libres et de l'entraînement fonctionnel. Tous, ou presque, aspirent à utiliser l'haltero en toute sécurité. Loin d'être insurmontable, une telle formation est bel et bien l'apanage d'experts.

Par **Pascal Turbil**, avec **Pierre Facon**, fondateur du Coin des Entrepreneurs

# JE VEUX REPRENDRE UNE SALLE DE SPORT



Pierre Facon

La reprise d'une salle de sport est une alternative à la création qui peut être intéressante. Vous disposez ainsi d'un outil de travail immédiatement opérationnel et avec une clientèle déjà constituée. En contrepartie, l'investissement financier sera plus conséquent.

Les candidats à la reprise d'une salle de sport peuvent revêtir de nombreux profils. Le prof ou le coach bien sûr, mais pas que. Les cadres de tous secteurs, les experts comptables, etc. sont autant de candidats potentiels. Si la mariée est souvent bien présentée, il faut néanmoins y regarder à plusieurs fois... Ne pas oublier non plus de prendre en compte le développement du marché français. Il est en retard au plan européen. Cela signifie au moins deux choses : il y a encore des places à prendre ou à se faire ; la concurrence est rude, pas seulement avec les autres clubs, mais également avec les associations sportives. Les opportunités parisiennes sont quasi inexistantes pour les indépendants (inabornables côté tarifs). Pour une reprise en province, les cabinets spécialisés indiquent des chiffres également conséquents : autour de 500.000 €. Dans tous les cas, les candidats à la reprise devront parfaitement étudier le ROI avant de se lancer, sachant que les taux de fidélisation excèdent rarement 50% et que la masse salariale représente le premier poste de dépenses...

Enfin, comment ne pas tenir compte de la situation sanitaire actuelle, qui contraint les clubs à fonctionner sur « trois pattes », sans avoir de réelle perspective d'avenir, tant elles sont liées aux décisions gouvernementales.

Néanmoins, si vous envisagez de reprendre une salle de sport et que vous avez trouvé une entreprise, plusieurs points doivent être impérativement analysés :

- L'état du bâtiment et les conditions du bail des locaux (loyer, durée restante, renouvellement...);
- L'emplacement géographique de la salle de sport, les conditions d'accès, les projets d'aménagement et de construction prévus aux alentours ;
- L'état des appareils de sport, leur entretien, les conditions de garantie, les renouvellements de matériel à prévoir... ;
- La composition de la clientèle : pourcentage de visiteurs occasionnels, pourcentage d'abonnés, durée moyenne des abonnements, âge moyen... ;
- Si la salle de sport est une franchise : le contrat de franchise, les conditions financières, les obligations du franchisé, l'échéance du contrat et les conditions de renouvellement, la réputation de l'enseigne ;

Pour sécuriser votre projet de reprise, la réalisation d'un audit d'acquisition pour un professionnel est recommandée avant d'entrer en négociation avec le cédant. Le « Coin des Entrepreneurs » propose, par ailleurs un guide pratique sur l'ouverture et la reprise d'une salle de sport ou de fitness (consulter le site)

## Les règles fiscales applicables aux salles de sport

En matière de fiscalité, la gestion d'une salle de sport n'est pas soumise à des dispositions particulières :

- Les tickets d'entrée et les abonnements sont soumis au taux normal de TVA à 20%.
- Les bénéfices réalisés par l'entreprise sont soumis à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu, en fonction du régime fiscal choisi par l'entrepreneur.
- Vous allez devoir payer chaque année la contribution foncière des entreprises, dont le montant dépend du lieu d'implantation et de la surface du local, et de la CVAE si votre chiffre d'affaires excède 500 000 euros par an.

## La réglementation à respecter pour ouvrir une salle de sport

Aucun diplôme n'est exigé pour pouvoir légalement ouvrir ou reprendre une salle de sport. Par contre, le personnel encadrant et les coaches qui interviennent doivent être titulaires d'un diplôme d'État pour exercer. Toute personne voulant exercer l'activité d'éducateur sportif doit effectuer une déclaration avant toute réalisation de prestation afin d'obtenir une carte professionnelle. Dans les 3 mois suivant l'ouverture de la salle de sport, il faut effectuer une déclaration à la préfecture du département en vue de l'établissement d'un recensement des équipements et de l'homologation de la salle. L'exploitant est également tenu de s'assurer de la qualité du matériel mis à disposition, et d'en assurer correctement l'entretien et la maintenance. Enfin, au niveau du bâtiment, il est nécessaire de respecter l'ensemble des normes de sécurité et d'hygiène imposées aux établissements recevant du public (ERP). La législation complète pour l'ouverture d'une salle de sport est précisée par l'administration : [Sports.gouv.fr](https://sports.gouv.fr) - équipements sportifs.

[www.lecoindesentrepreneurs.fr](https://www.lecoindesentrepreneurs.fr)

Voir aussi <https://www.my-business-plan.fr/dossier/salle-sport>

Par Pascal Turbil

# LES FRANÇAIS ET LE SPORT



Bon à savoir en ces périodes troublées pour notre secteur. Urban Sports Clubs a commandé une étude\* sur les pratiques et intentions des Français en matière de sport. Instructif, notamment concernant ces envies d'extérieur et le pli pris vis-à-vis du digital...

## BIEN DANS SON CORPS DONC BIEN DANS SA TÊTE !

L'année 2020 a définitivement marqué un tournant. Une chose est sûre, la place du sport dans le cœur des Français semble être plus importante que jamais.

89 %

des Français estiment qu'avoir une activité physique favorise le bien-être et fait du bien au moral

63 %

des Français considèrent le sport comme une véritable source de plaisir



## LE SPORT : COUPURE IDÉALE ENTRE VIE PRO ET VIE PERSO EN TÉLÉTRAVAIL

Depuis le confinement, le télétravail a pris une place prépondérante dans la vie des Français. Peu habitués, les Français ont souvent été à l'affût des conseils pour vivre au mieux ce nouveau quotidien. Le sport s'est certainement révélé être une distraction bienvenue dans ce contexte si particulier.

60 %

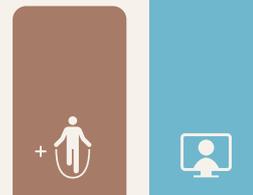
des Français voient le sport comme une soupape de décompression en confinement ou en télétravail.

Un chiffre particulièrement vrai pour les parents, qui sont plus de 2/3 à voir le sport comme un échappatoire.

43 %

des Français ont eu une activité physique plus importante en confinement

Et la palme d'or des plus sportifs en confinement est décernée aux milléniaux (les 18-34 ans) ! Ils sont 60 % à avoir eu une activité sportive plus intensive en confinement.



\* Etude réalisée en ligne du 29 au 31 juillet 2020 par l'Institut IFOP pour Urban Sports Clubs auprès d'un échantillon représentatif de la population française de 1002 personnes âgées de 18 ans et plus.

Par **Pascal Turbil**



Les millenials au coeur du « game »



### AVANT / APRÈS CONFINEMENT - CAP SUR LES BONNES RÉOLUTIONS

Les envies des Français ont également évolué dans ce contexte. Plus de liberté, du sport en extérieur et un accompagnement plus prononcé !

AUJOURD'HUI	DANS LE FUTUR
<b>20 %</b> des Français pratiquent aujourd'hui du sport en salle	<b>37 %</b> des Français envisagent de se rendre davantage en salle
<b>16 %</b> des Français vont en salle pour profiter des machines mises à disposition	<b>34 %</b> des Français souhaitent exploiter davantage les équipements mis à disposition
<b>16 %</b> des Français pratiquent le sport en extérieur avec un professionnel	<b>39 %</b> des Français seraient intéressés par cette activité
<b>40 %</b> des Français pratiquent le sport en extérieur seul ou à plusieurs comme le running	<b>61 %</b> des Français souhaitent se mettre aux sports en extérieur sans accompagnement

### LES MILLENNIALS, PLUS MOTIVÉS QUE JAMAIS

- 1** millennial sur **2** prévoit de continuer de se rendre à la salle de sport voire d'y aller davantage. Contre 26 % des 18-34 ans qui s'y rendent déjà régulièrement
- 52 %** des millenials souhaitent participer à des cours de sport en extérieur. Contre 23 % des 18-34 ans qui s'adonnent actuellement à cette pratique
- 71 %** des millenials aimeraient booster leur pratique sportive en extérieur, type running. Contre 42 % des millenials qui la pratiquent déjà.



### UN AVENIR SPORTIF PLUS CONNECTÉ !

Pratique, simple, partout, et tout le temps... Ce portrait semble être l'avenir du sport. Les Français expriment une volonté de liberté accrue quand à leur pratique sportive. Une volonté qui pourrait se traduire par une digitalisation du secteur.

**29 %** des Français prévoient de suivre des cours de sport en ligne.  
Une pratique que près d'1 millennial sur 2 souhaiterait intégrer dans son quotidien.

**36 %** des Français souhaiteraient avoir un abonnement unique leur permettant l'accès à différents types de sport sous divers formats (en ligne, en salle, en extérieur).

Les millenials sont friands des solutions simples et efficaces qui leur permettent la plus grande liberté sportive. 51 % des millenials envisagent de souscrire à un abonnement unique pour pratiquer plusieurs sports, indoor, outdoor ou chez soi.

**33 %** des Français aimeraient que leur entreprise propose un accès à des cours de sport.

Féru de sport, les millenials souhaitent que les entreprises donnent accès à des cours ou à des salles de sport. 48% des 18-34 ans imaginent une prise en charge d'une partie ou de la totalité de leur abonnement sportif, des tarifs préférentiels dans certaines salles...



Par **Pascal Turbil**

# LES EFFETS DU CONFINEMENT LE BOOM DU « HOME FITNESS »

Pendant le confinement, la filiale France d'ICON Health & Fitness, leader mondial du home fitness, avait enregistré près de 2.500 commandes de vélos ou de tapis de course entre mars et avril sur ses sites e-commerce, soit six fois le volume de l'année précédente. Depuis le déconfinement, la demande ne s'est pas relâchée. Les catégories de tapis de course, vélos, elliptiques et même rameurs connaissent des ventes records. Les taux de croissance masquent une pénurie bien réelle. La demande reste bien supérieure à l'offre. Le circuit de distribution fait lui aussi sa révolution. Le e-commerce devient le premier canal pour l'achat d'un équipement de home fitness. Zoom sur 6 faits marquants sur le marché français du home fitness.



## VARIATION DES COMMANDES DE HOME FITNESS PAR RAPPORT À N-1

PENDANT LE CONFINEMENT  
15 mars / 15 avril 2020

EN SORTIE DE CONFINEMENT  
15 avril / 31 juillet 2020

**+ 193 %**



**+ 107 %**

**+ 53 %**



**+ 96 %**

**+ 120 %**



**+ 65 %**

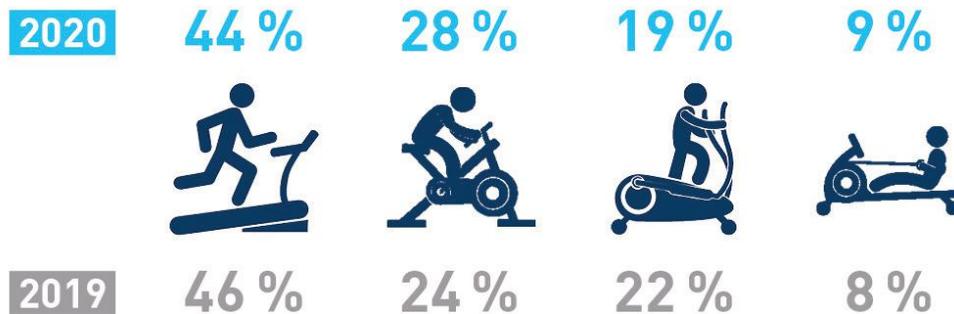
**+ 88 %**



**+ 46 %**

ICON Health & Fitness France continue d'enregistrer la plus forte croissance d'activité de son histoire depuis le confinement. Pendant le confinement, le volume de commandes avait été multiplié par 6. Depuis la sortie du confinement, il a plus que doublé. Entre mars et juillet, il a été multiplié par plus de trois. La demande d'équipements de home fitness se porte sur ses deux marques, NordicTrack et ProForm. Les catégories des tapis de course et vélos se taillent la part du lion. De nombreux Français investissent pour entretenir leur forme et lutter contre la sédentarité. Ils choisissent d'équiper leur intérieur d'appareils de home fitness. La progression, spectaculaire, déclenchée pendant le confinement, ne se dément pas depuis. Jugez plutôt : + 107% pour la catégorie vélos qui continue d'enregistrer le plus fort taux de croissance depuis de confinement, + 96% pour la catégorie rameurs, +65% pour la catégorie tapis de course, + 46% pour la catégorie elliptiques. Il faut toutefois pondérer ces éléments par les flux extrêmement tendus d'approvisionnement depuis le confinement. Cela concerne notamment les tapis et les vélos, produits les plus demandés. ICON Health & Fitness ne parvient plus à satisfaire la demande.

## RÉPARTITION DES VENTES EN VOLUME SELON LA CATÉGORIE DE PRODUIT ENTRE LE 15 AVRIL ET LE 31 JUILLET 2020 VS 2019



### Une demande plus forte que l'offre

Les stocks s'écoulent en quelques semaines, dès leur mise en ligne. La filiale France s'est résolue à développer un système de pré-commandes pour l'ensemble des produits en ligne. Il était jusque-là réservé aux produits à haute valeur ajoutée. Depuis début septembre, 60% des ventes sont en pré-commandes. La catégorie vélos grignote des parts de marché à la catégorie tapis de course depuis le confinement, gagnant quatre points par rapport à 2019. Est-ce le gain de place, l'amour des Français pour la petite reine, le fait que le vélo préserve les articulations ? Toutefois le tapis de course reste le porte-drapeaux d'ICON Health & Fitness. A noter, le rameur gagne 1 point de parts de marché. L'introduction de rameurs pliables, moins gourmands en espace, peut expliquer ce regain d'intérêt. Déjà observé pendant le confinement, le panier augmente pour les deux marques, NordicTrack et ProForm. Cela témoigne peut-être de la volonté d'investir sur le long terme et de bénéficier des dernières technologies.



Par **Pascal Turbil**



En 2019, la vente en magasin représentait 52% des ventes en volume d'ICON Health & Fitness France. En 2020 elle ne représente plus que 36%. Le confinement est passé par là et cette attitude d'achat devrait se pérenniser. Toucher un produit, obtenir des conseils de la part d'un vendeur ne semblent plus prioritaires. Selon la Fevad, 65% des cyberacheteurs déclarent que l'après-confinement ne changera rien à leurs habitudes d'achat en ligne, 35% reconnaissent que le confinement aura eu un impact sur leurs habitudes de consommation, ils achèteront davantage en ligne.

Perdre du poids, retrouver de l'énergie, se préparer à un événement sportif... Les motivations des acquéreurs de home fitness n'ont rien de nouveau. Simplement ces appareils sont le moyen qui leur garantit la liberté d'une pratique sans contrainte, en sécurité. Le home fitness s'affranchit des horaires, de la météo, des codes vestimentaires. Il peut aussi être une réponse au télétravail qui grandit...

### LEURS MOTIVATIONS



**34%**  
perdre du poids

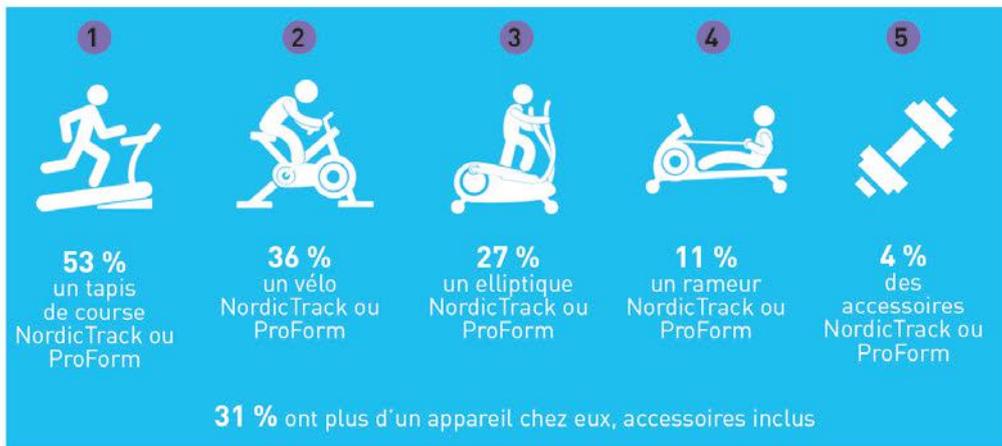


**33%**  
se maintenir en bonne santé,  
retrouver de l'énergie



**18%**  
s'entraîner pour une  
compétition

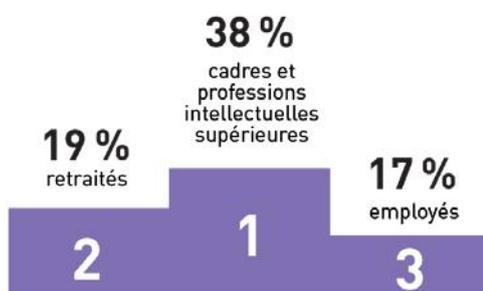
**ÉQUIPEMENT DE HOME FITNESS**



**83 % SONT SATISFAITS DE LEUR ACHAT**



**CATÉGORIE SOCIO-PRO ?**



**LIEU DE RÉSIDENCE ?**



Par **Pascal Turbil**

# GOBABYGYM LA FRANCHISE FITNESS DES TOUT-PETITS



La tendance est à la spécialisation, à la salle unique et autre studio à thème. Parmi tous ceux que l'on connaît déjà, une petite nouvelle entre dans le jeu, celle pour les très petits enfants. Une idée à suivre, si l'on en croit les chiffres exponentiels de progression du concept GoBabyGym...

La franchise GoBabyGym compte déjà une vingtaine de centres en France et une dizaine de projets d'ouvertures sont actuellement en cours... Au total, on recense plus de 3 000 happy kids de 10 mois à 10 ans partout en France ! Ce qui fait de l'enseigne la première chaîne nationale de salles de sport pour enfants de cette tranche d'âge.

Elle est spécialement conçue pour offrir un environnement sécurisé, organisé, attrayant et ludique favorisant l'épanouissement des tout-petits. Cela passe par des espaces dédiés et sécurisés. Les enfants ne risquent pas d'être embêtés par des plus grands ni de faire de mauvaises rencontres. Les locaux, à l'hygiène stricte, ont d'ailleurs une dimension adaptée qui permet de garantir le respect de la distanciation sociale. Des salles spécialisées en fonction des activités permettent aussi de fournir un cadre cohérent et sécurisant selon l'âge de l'enfant.

### **Un encadrement qualifié**

Le personnel est diplômé et spécifiquement formé pour s'occuper des tout-petits et mettre en place un programme pédagogique éprouvé. La méthode GoBabyGym, centrée sur l'enfant, s'appuie en effet sur les dernières recherches en psychomotricité et en apprentissages moteur.

En évolution permanente, elle vise le développement complet de chaque enfant en 3 niveaux : Grande motricité, Motricité fine d'ajustement, et Motricité d'expression. Le matériel pédagogique est original et développé en exclusivité pour GoBabyGym. Très ludique, il est à géométrie variable et connectable pour offrir des possibilités de jeux infinies. Résultat : les enfants ne s'ennuient jamais, car chaque cours est différent ! Les petits apprennent en jouant, sans s'en rendre compte. Le projet pédagogique est structuré et complet ; il met en scène des situations aménagées, rythmées par des musiques de fond appropriées. Les plus petits bénéficient d'une relation adulte-enfant dans un environnement sollicitant contact, prise en main et manipulations. Pour les plus grands, une organisation en mini-circuit et ateliers d'apprentissage permet de les initier au geste sportif.

Dans la pratique, l'accueil des tout-petits se fait à partir de 10 mois. Les enfants peuvent profiter d'activités variées : cours (judo, danse...), stages vacances, anniversaires... Les centres sont ouverts tous les jours, y compris les week-ends et durant les vacances. On trouve des centres dans toutes les régions de France et du matériel pédagogique est en vente via la boutique en ligne.

## tendances

Par **Pascal Turbil**

### Côté cours

**De 10 mois à 2 ans :** Gym Eveil. Découverte de la motricité de base pour les enfants de 10 mois à 24 mois, basée sur la relation parents-enfants. Cours pédagogiques d'une heure, une à deux fois par semaine en présence des parents.

**De 3 à 5 ans :** Baby Gym. Développement de la motricité globale complète, variée et équilibrée pour les enfants de 2 ans à 4 ans. Cours pédagogiques d'une heure, une à deux fois par semaine avec parents pour les 2 ans, sans parents à partir de 3 ans.

**Pour les 6 à 10 ans :** Go Cross Gym (multisports). Programme de dépense énergétique et de gestion de l'effort sous forme de challenges sportifs, aide à la confiance en soi et à la concentration. Pour les enfants à partir de 6 ans. D'autres activités sont également au programme selon les tranches d'âges.

**De 1 à 6 ans :** les après-midis d'anniversaires.

**De 2 à 4 ans :** Récréa Gym. Accès libre à la salle de jeux et à tous les équipements sous la responsabilité des parents.

**De 3 à 10 ans :** les stages vacances. Des journées bien remplies avec une alternance de parcours de motricité, d'ateliers créatifs, d'ateliers ludiques, d'ateliers d'expression, d'initiation sportive et de temps calmes. Au choix : à la journée, à la demi-journée, et à la semaine.

### Un marché d'opportunités

- La France est le pays qui détient le record d'Europe de natalité, mais se place en queue de peloton au niveau des capacités d'accueil pour la petite enfance.
- De plus la société actuelle s'oriente vers des activités de développement de la personne, et les parents se projettent de plus en plus dans la réussite de leurs enfants.
- Cela se traduit par un fort développement des structures d'aide et de soutien scolaire, mais rares sont les prestations visant le développement, la santé et la lutte contre l'obésité.



Plus d'informations sur : [www.gobabygym.fr](http://www.gobabygym.fr)



### François et Geneviève GABEL, les fondateurs

Derrière l'aventure GoBabyGym, il y a un couple passionné : François et Geneviève GABEL. François est professeur agrégé en éducation physique et sportive, formateur d'enseignants, et se spécialise dans la recherche et développement du matériel pédagogique pour les plus petits. Geneviève est animatrice sportive diplômée babygym. Ensemble, ils ont développé le concept GoBabyGym en s'appuyant sur leur histoire personnelle. Car tout débute en 1988, quand leur premier fils a deux ans. François l'emmène à ses entraînements de gymnastique et il lui aménage des petits parcours ludiques avec les moyens du bord. Voir son loulou s'éclater tout en gagnant en motricité est un véritable plaisir ! Alors dès 1989, François et Geneviève ouvrent le premier cours de babygym au sein de l'association "société de gymnastique de La Wantzenau", un petit village au Nord de Strasbourg. Ils développent eux-mêmes, sur place, le matériel qu'ils font ensuite fabriquer sur mesure par des prestataires spécialisés. Après 20 ans d'expérimentation, ainsi que plusieurs missions de consultants à l'étranger pour le développement des activités pour les enfants, le bouche à oreilles a fait le succès de cette activité et la demande se fait de plus en plus forte. Alors en 2008, Geneviève fonde la société GoBabyGym avec un double objectif : concevoir et distribuer du matériel, mais aussi organiser des formations. Elle est d'ailleurs actuellement cogérante en charge du suivi des formations. En 2011, François démissionne de l'Éducation Nationale à l'âge de 55 ans pour la rejoindre en tant que co-gérant et lancer le réseau de franchise GoBabyGym. Aujourd'hui, GoBabyGym compte une vingtaine d'unités, dont une à La Réunion et une à Tahiti. En phase de consolidation, le réseau continue de se développer et il ambitionne de s'étendre dans toutes les villes françaises puis à l'étranger (sous forme de master franchise).

## CrossFit Cycling Batignolles

# LA PRATIQUE SPORTIVE ACCESSIBLE À TOUS DANS UNE AMBIANCE FAMILIALE



La tendance des « boutiques-gym » se confirme avec le succès de la salle parisienne du 17<sup>e</sup> arrondissement. Avec son duo d'activités, CrossFit Cycling Batignolles, la bien nommée tire son épingle du jeu. Un an et demi après son ouverture et malgré des conditions plus que compliquées, son fondateur Sébastien Larrère, se félicite de ses choix, parfois audacieux. Visite guidée...



Le 18 juillet dernier, la salle de sport CrossFit Cycling Batignolles, de 650 m<sup>2</sup>, fêtait sa première année d'existence. Une année mouvementée qui a attiré de nombreux sportifs et sportives en quête de remise en forme et de convivialité.

Située au cœur du XVII<sup>e</sup> arrondissement de Paris, CrossFit Cycling Batignolles est composée d'une équipe de coachs passionnés. Ils amènent les adhérents à se dépasser dans une ambiance familiale et accessible à tous.

**Des cours qui parlent à tout le monde, à partir de 5 ans**

Athlètes débutants ou confirmés, les entraînements se font dans une ambiance familiale. Une volonté du fondateur

## La vie des clubs

Par Pascal Turbil

Sébastien Larrère qui souhaitait retranscrire ce qu'il a vécu lors de sa carrière de sapeur-pompier. Ainsi, des cours pour les enfants (5-10 ans) mais aussi les adolescents de 10 à 15 ans sont proposés le mercredi et le samedi matin. Les séances de CrossFit sont composées de 12 personnes maximum, encadrées par des coachs diplômés d'état et CrossFit Level 1 minimum. Ce sont des cours accessibles à tous retranscrivant les mouvements de votre quotidien. Par exemple, un squat équivaut au même mouvement quand on s'assoit. Le CrossFit permet de travailler la force, vitesse, coordination, mobilités au sein d'une véritable communauté.

### Le Cycling comme discipline complémentaire

En plus du CrossFit, le public peut également s'essayer à des séances de cycling indoor : « Une activité idéale pour évacuer son stress du quotidien au rythme de la musique et des jeux de lumière. Le Cycling permet une dépense énergétique maximale mais à faible impact sur les articulations. » Ancien coureur cycliste pro, Sébastien sait de quoi il parle, notamment au moment du choix des matériels. Il a opté pour des vélos Spinner Chrono Power : « Le top pour reproduire les meilleures sensations d'une sortie sur route. » Les coachs sont certifiés « Spinning ». Ce sont eux qui se chargent d'accompagner les amateurs ou les débutants au-delà de leurs limites et objectifs : « Perte de poids, amélioration de l'endurance et diminution



des risques cardio-vasculaires cette discipline séduit également par l'énergie positive partagée dans le groupe lors de chaque session. Et pour reprendre des forces ou tout simplement pour discuter autour d'un café notre espace restauration est juste à côté. » Il paraît même qu'il y a une boule à facettes...

Comme pour le CrossFit, cette activité est accessible à tous et encadrées par des spécialistes, des atouts qui séduisent de nombreux amateurs parisiens : « Le CrossFit et le Cycling sont complémentaires. » CrossFit Cycling Batignolles est la seule salle parisienne à ne proposer que ces deux pratiques... Et, à l'image de nombreux clubs, il est possible de s'inscrire sur le site pour une séance d'essai gratuite.

Côté horaires, là encore le club s'aligne sur un fonctionnement familial.

Pas question de 24h/24, 7j/7, mais plutôt d'une amplitude raisonnable : de 7h à 21h en semaine ; de 11h à 15h le samedi et de 11h à 13h le dimanche.



## Sébastien Larrère, fondateur du CrossFit Cycling Batignolles

Ancien cycliste professionnel (1997-1998), Sébastien Larrère entame une carrière de 19 ans au sein des sapeurs-pompiers de Paris. De 2014 à 2020, il devient coach sportif afin de proposer des séances de coaching personnalisées. En 2019, il fonde la salle de sport CrossFit Cycling Batignolles avec pour volonté de proposer des cours accessibles à tous dans une ambiance familiale. Un concept qui s'éloigne de la performance ou des « hiit-training » portant très en vogue dans les clubs actuellement. En jouant la carte familiale Sébastien Larrère assure néanmoins son retour sur investissement.

<https://crossfitcyclingbatignolles.com>

Par **Pascal Turbil**

### ***BodyHit***

# LES BOUTIQUES GYM DE L'ÉLECTRO-FITNESS

Avec 90 salles en France et 20.000 membres, BodyHit est devenu le numéro un de l'électro-fitness en France en seulement 2 ans. Autopsie d'un succès...



C'est à Paris, au cœur du Marais, que l'histoire BodyHit commence en avril 2017 avec l'ouverture de son premier studio. La machine est lancée, BodyHit grandit de manière exceptionnelle, et se lance en franchise dès février 2018 lui permettant de compter aujourd'hui 90 studios répartis dans toute la France dont 55 à Paris et en région parisienne. En seulement 2 ans, BodyHit s'impose comme le leader du coaching personnalisé et de l'électrostimulation. BodyHit continue son développement avec de nouvelles implantations comme Nice, Reims, Suresnes, Grenoble ou Avignon. Sur l'année 2020, l'enseigne s'est fixé un objectif de 50 nouvelles implantations. Fier du chemin parcouru, le réseau compte aujourd'hui 20.000 membres : ses meilleurs ambassadeurs.

#### **Les clés de la réussite**

BodyHit est arrivé sur le marché français du sport avec un concept novateur et dans l'air du temps : le sport « Haute Technologie » combiné à un coaching personnalisé. L'équipe BodyHit, formée en continu, reçoit dans ses studios tous types de profils dont une large proportion de personnes qui n'ont que peu de temps à consacrer à la pratique sportive. L'enseigne se positionne et répond à une demande de plus en plus forte en proposant des séances HIT c'est-à-dire des séances de coaching éclairs, accessibles et très efficaces, qui s'adressent aux personnes qui n'ont pas le temps ou l'envie d'aller 2h en salle de sport.

Selon le franchiseur : « Investir chez BodyHit, c'est aussi assurer un retour sur investissement rapide et profiter d'un réseau et d'une communication nationale. Un accompagnement qualitatif avec une formation initiale et continue pour tout le personnel, des outils de gestion interne simples, automatisés et technologiques qui assurent une cohésion entre les enseignes grâce à une boîte à outils marketing & communication collective. » BodyHit est aujourd'hui et en moins de 2 ans, leader en notoriété, en nombre de clubs et sur les réseaux sociaux avec plus de 11000 abonnés sur instagram. En février 2020, BodyHit a été sélectionné pour participer à la Finale des Révélations de la franchise 2020.

## La vie des clubs

Par **Pascal Turbil**

### Une enseigne à trois têtes

Derrière BodyHit se cachent 3 Brestois : les frères Kevin et Joshua Sanson, rejoints par Patrick Pinot, ami de la fratrie. Passionnés de fitness, de santé et de bien-être, ils s'associent en 2017 pour créer l'entreprise SANOTECH, une structure spécialisée dans l'entretien corporel en électrostimulation qui répond aux besoins d'un marché en perpétuelle évolution : le sport. En mettant à profit leurs parcours et leurs différentes expériences, les 3 amis ont relevé le défi de l'innovation en se démarquant avec un concept original et efficace.

Kevin SANSON est diplômé BPJEPS, en diététique du sport dès 2008. Pionnier du coaching EMS miha bodytec, il a su développer un réseau privilégié de clients VIP composé de stars mondialement reconnues issues de la Mode & du Cinéma qu'il continue de coacher régulièrement. Cette fulgurante ascension lui a servi de tremplin pour créer avec ses 2 associés la société SANOTECH. Il est nommé au titre de Président et dirige la société franchiseur.

Patrick PINOT est un spécialiste du coaching sportif, qu'il pratique durant de nombreuses

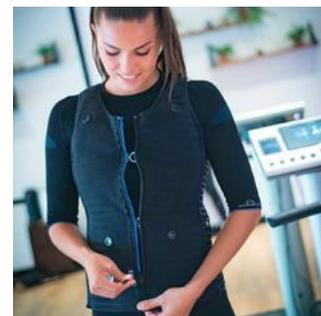
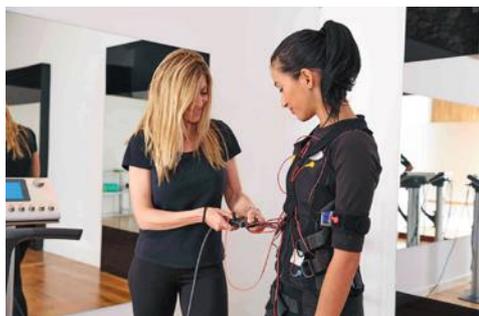
années au niveau national et international. Certifié Coach EMS miha bodytec, BodyJam et BodyCombat, il est en charge de la branche « technique et formation » et officie en tant que Directeur de la Formation chez SANOTECH. Joshua SANSON est en charge de la gestion de l'entreprise. Il est nommé Directeur Général après de nombreuses expériences dans le Revenue Management, le E-Commerce et dans différents groupes à l'international (le groupe hôtelier Accor, Melia Hôtels International, Booking.com, Lastminute.com).

### Un côté VIP

BodyHit accompagne également des personnes avec un projet spécifique comme des sportifs de haut niveau dans le cadre d'une préparation ciblée et de nombreuses figures de la mode (Caroline de Maigret par exemple), de la musique et du cinéma comme Leila Bekhti. En 2 ans, l'enseigne s'est associée à de nombreuses marques prestigieuses, des entreprises de poids (Accor Hôtels, Melia Hôtel, Production cinéma, etc.) mais aussi des professionnels de l'industrie de la Santé, de la Beauté et du Sport, ce qui ne cesse de renforcer son image corporate attractive.



Exclusivement chez BODYHIT, la cabine à ozone ! Parce que rien ne vaut plus à nos yeux que votre sécurité ! C'est pourquoi depuis mai, tous nos clubs sont équipés d'un vestiaire séchant et désinfectant par traitement à l'ozone. Cette technique permet une double désinfection des gilets, capable d'éliminer toutes les bactéries et de neutraliser les virus. Vous pouvez continuer à faire vos séances en toute quiétude.



## Devenir franchisé



APPORT PERSONNEL  
30 000 €



AIDE AU  
FINANCEMENT  
OUI



INVESTISSEMENT  
120 000 €



DROIT D'ENTRÉE  
20 000 €



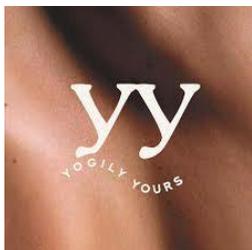
FORMATION  
OUI



CA RÉALISABLE  
À 2 ANS  
300 000 €

Par **Pascal TURBIL**

## Coaching zen



# YOGILY YOURS, LES YOGIS QUI DÉPANNENT



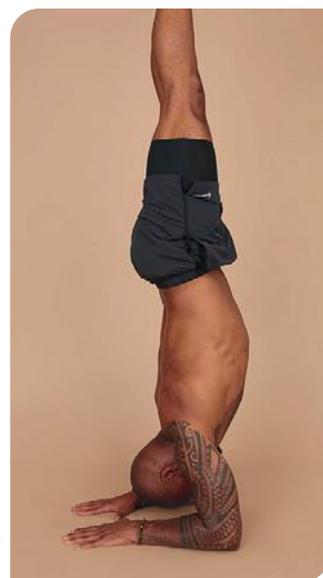
Le Yoga, dont les vertus ne sont plus à prouver, fait de nombreux adeptes et une foule de débutants vient, dans ce contexte, s'ajouter aux 3 millions de pratiquants français. Mais les disciplines sont nombreuses et les cours collectifs ne répondent pas toujours aux besoins et attentes spécifiques de chacun. Pas facile de trouver le cours qui convient, ni même le professeur adéquat.

Yogily Yours permet de trouver son professeur parmi une communauté finement sélectionnée, de déconnecter avec un cours de Yoga personnalisé à domicile ou par vidéo en direct. Un moment de lâcher prise dont on peut profiter seul(e) ou que l'on peut partager en petit comité avec ses proches. Un accompagnement bien-être sur mesure.

### **Un enseignement individualisé, centré sur les besoins de l'élève**

Yogily Yours est une communauté de professeurs de Yoga inspirants et expérimentés qui accompagnent les élèves personnellement dans leur pratique. Yogily Yours propose une approche centrée sur soi, sur ses envies et ses besoins. Il est possible d'opter pour un cours particulier pour une attention spécifique ou de partager ce moment privilégié avec ses proches, ses amis, ses collègues... jusqu'à 4 personnes. Et ainsi de diviser le prix pour un cours semi-privé au prix d'un cours collectif ! Le site propose 20 disciplines de Yoga, pour tous les niveaux. Du traditionnel Hatha Yoga au Power Yoga, en passant par le Yoga prénatal et le Yoga du visage. Un diagnostic permet aux internautes de définir la pratique qui leur convient le mieux. Marion Cas, fondatrice de Yogily Yours, explique : « L'accompagnement personnalisé, centré sur les besoins de nos clients, est au cœur de notre démarche. Plus qu'un simple cours de sport, c'est un coaching holistique que l'on offre, donnant au client les clés de son mieux-être. » Avec Yogily Yours, c'est le Yoga qui s'adapte à l'élève et non le contraire. Pas besoin de se plier à des horaires pas

toujours arrangeants, pas de transport : le professeur vient à la rencontre du client dans le lieu de son choix. Dans le confort de son domicile, au parc, au bureau. Les professeurs offrent aussi des cours par vidéo en direct, une formule idéale pour les emplois du temps chargés. Les équipes expliquent : « Nous vous transmettons le Yoga dans les meilleures conditions : les vôtres. Pour que vous puissiez vraiment déconnecter. » Côté client, on semble également satisfait de la formule : « Super plateforme proposant des cours particuliers de Yoga à domicile en présentiel ou en visio. Depuis le début j'ai choisi l'option visio qui est plus pratique pour moi. Cette formule est aussi idéale pour partager un cours à distance avec des amies. Les écrans interposés ne gênent en rien la pratique. J'ai pu pratiquer différents Yoga avec des professeurs disponibles et attentifs aux besoins des élèves.



Par **Pascal TURBIL**

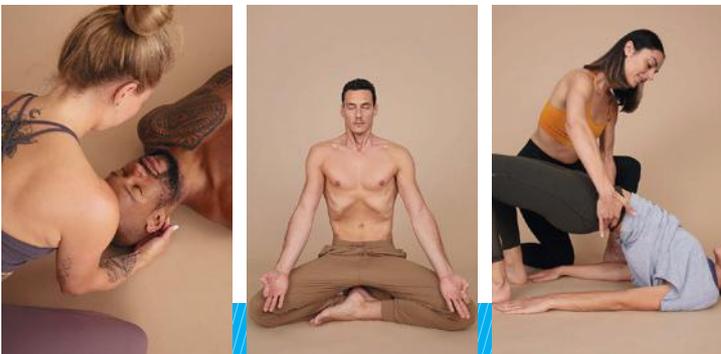
*Les cours sont d'une très grande qualité et les échanges avec l'équipe sont très agréables. Marion, la créatrice de Yogily Yours, et le reste de l'équipe sont extrêmement compétents, passionnés et bienveillants. Je recommande sans hésitation. »*

Marion Cas, professeur de Yoga passionnée, est à l'origine de Yogily Yours. Stupéfaite de l'impact sur le bien-être de ses élèves et convaincue qu'il faut l'enseigner de manière plus personnalisée que dans les cours collectifs, elle remarque combien il est complexe de trouver le professeur particulier idéal. Son idée est simple : « Et si l'on rassemblait des professeurs exceptionnels dans une plateforme, permettant de trouver son professeur, où et quand on le souhaite ? C'est ainsi que Yogily Yours naît. Marion part alors à la recherche des meilleurs professeurs de Yoga, suit leur enseignement, prend le temps de les rencontrer un à un avant de fonder une communauté à son image : bienveillante, attentive et empathique.

Yogily Yours s'adresse à tous ceux qui cherchent à prendre soin de leur corps et de leur santé, mais manquent de temps, parfois de motivation.

- Les personnes actives stressées, sur-sollicitées qui souhaitent se remettre en forme mais n'ont pas le temps de courir à la salle de sport ;
- Les jeunes mamans qui n'ont pas une minute à elles ;
- Les futures mamans qui souhaitent garder une activité physique pendant leur grossesse en toute sécurité ;
- Les yogis débutants qui n'osent pas pousser la porte du studio ;
- Et globalement tous les sportifs qui souhaitent progresser rapidement dans leur pratique du Yoga.

Pour sa fondatrice, Marion Cas : « *Yogily Yours est un agrégateur de talents d'exception pour mettre le bien-être au service de votre communication holistique. Notre ambition est de donner du sens, du cœur et du fond à votre marque, pour créer un lien durable avec votre communauté. »*



### Marion, un « Cas » d'école

Le yoga est entré discrètement dans le quotidien de Marion Cas, ex directrice marketing pour L'Oréal, qui y trouvait une manière de lâcher prise. Rapidement, la discipline devient son mode de vie et son deuxième métier. Professeur de Yoga passionnée par sa transmission, Marion est stupéfaite de l'impact sur le bien-être de ses élèves, et convaincue qu'il faut l'enseigner de manière plus personnalisée que dans les cours collectifs. À 30 ans, elle quitte son travail et fonde Yogily Yours avec une mission : rassembler les meilleurs professeurs de Yoga dans une communauté bienveillante au service du bien-être. Son ambition : proposer un accompagnement bien-être personnalisé toujours plus poussé, pour vraiment prendre soin de sa santé.

[www.yogilyyours.com](http://www.yogilyyours.com)



**Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et du Sport (BPJEPS)**  
Diplôme d'État d'éducateur sportif délivré par le Ministère de la Jeunesse et des Sports

---

**Classe Préparatoire au BPJEPS** Avec ou sans Bac

**Formation préparatoire à l'entrée en BPJEPS** 

3 stages de 3 semaines en immersion pro

---

**BPJEPS AAN** Formation en alternance

**Activités Aquatiques et de la Natation** 

Maître-nageur sauveteur

---

**BPJEPS AF** Formation en alternance

**Activités de la Forme** 

Options -A : cours collectifs  
-B : musculation / haltérophilie  
Coach sportif, préparateur physique, moniteur fitness

---

**BPJEPS APT** Formation en alternance

**Activités Physiques pour Tous** 

Educateur et animateur multisports

---

**PORTES OUVERTES SUR RDV**

TOURS	06/02/2021 - 06/03/2021 - 17/04/2021
NANTES	05/12/2020 - 30/01/2021 - 27/03/2021
PARIS	30/01/2021 - 27/02/2021 - 24/04/2021
LYON	23/01/2021 - 20/03/2021 - 17/04/2021
STRASBOURG	05/12/2020 - 23/01/2021 - 13/03/2021

**PRÉSENT EN SALONS :**

- Forum de l'orientation
- l'Étudiant
- Studyrama

**RENDEZ-VOUS SUR NOTRE SITE [IPMS.FR](http://IPMS.FR)**

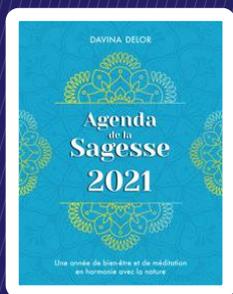
# Librairie

Par Pascal Turbil.

## UNE ANNÉE DE BIEN-ÊTRE ET DE MÉDITATION

Davina, éternelle complice de Véronique, fait à nouveau parler d'elle dans notre univers, sans pour autant quitter le sien. Elle publie l'Agenda de la Sagesse sorte d'amie qui vous accompagne tous les jours de l'année. Par ses conseils et ses encouragements, il vous guide sur le chemin de la joie et du succès au quotidien. Une nouvelle année marque un tournant dans l'existence de chacun, et pour que 2021 soit synonyme de réussite et de bonheur, cet agenda met à votre disposition un calendrier lunaire issu de l'exceptionnelle science astrologique tibétaine. Vous découvrirez ainsi votre animal symbolique, ainsi que les éléments et les combinaisons vous indiquant les moments favorables ou défavorables pour chaque mois. Vous trouverez également des phrases inspirantes pour commencer la journée, des conseils et des informations sur l'âme secrète de la nature, des recettes de santé et de bien-être, ainsi que des exercices de qi gong, garants de votre forme et de votre bien-être. Témoins de voyages au Tibet et d'explorations bucoliques, les photos sauront vous enchanter et satisfaire votre curiosité. Cet agenda est le vôtre, ne manquez pas d'en faire bon usage pour une merveilleuse année 2021 ! « Ceux qui expriment dès le réveil leur gratitude à la nature augmentent en eux l'amour et la lumière, et cet amour, cette lumière, influencent chaque moment de leur journée. » (Omraam Mikhaël Aïvanhov)

*Agenda de la Sagesse 2021*, par Davina Delor, éditions Mosaïque-Santé, 14,90 €



## QUE LA FORCE SOIT AVEC TOI !

Depuis qu'il a quitté le GIGN pour se consacrer à une carrière d'acteur, Philippe B. est devenu Aton, avec cette même rage de réussir et d'aller jusqu'au bout de l'aventure que celle qui lui a permis il y a quelques années d'obtenir le brevet n° 253 du GIGN.

Mais la rage ne fait pas tout. Comme pour chaque défi que propose la vie, il faut surtout savoir se projeter, se préparer physiquement et mentalement, accepter les épreuves et les échecs, se relever malgré la douleur et poursuivre sa route en dépit des doutes et des incertitudes. Pour cela, il faut réveiller la bête qui sommeille en nous et qui permet d'atteindre l'état féral - l'état sauvage que nous diluons trop souvent dans un confort quotidien.

Avec ce nouvel ouvrage, vous allez pouvoir suivre pas à pas le cheminement physique et psychique d'Aton, ainsi que les moyens qu'il s'est donnés pour atteindre ses objectifs d'intégrer une unité d'élite, de percer dans le cinéma, ou tout simplement d'avancer dans la vie. Et lui donner un sens.

Livre inclassable parce qu'il tient à la fois du récit, du document et du roman graphique, cet ouvrage est essentiel dans la mesure où il permet de révéler le potentiel qui existe en chacun d'entre nous.

*Féral, cette force qui est en vous*, par Jean-Luc Riva, éditions Nimrod, 24,90 €



## UNE SÉANCE ET AU LIT

Les difficultés d'endormissement et les insomnies concernent les trois quarts des Français. Ce livre propose deux séquences de yoga (une pour le soir, l'autre pour le matin) pour retrouver une bonne qualité de sommeil. Les postures sont accessibles, détaillées et illustrées. Une séquence « minute » à pratiquer dans son lit, de la méditation, des exercices respiratoires et de nombreux conseils (hygiène de vie, phytothérapie, nutrition) complètent le propos pour une approche holistique. Un ouvrage qui appartient à une nouvelle collection, co-éditée par Terre vivante et Esprit yoga, qui invite chacun à devenir acteur de sa santé de façon naturelle. Chaque ouvrage est consacré à un mal spécifique pour lequel sont proposés les postures de yoga adaptées, ainsi que des conseils de bien-être pour une approche holistique. Il s'agit de proposer aux lecteurs une solution naturelle, sans sur-promesse, mais en mettant en évidence les soubassements psychologiques, énergétiques et émotionnels de la pathologie. L'approche simple, concrète et centrée sur le yoga, enrichie par des conseils d'hygiène de vie, alimentaires et de médecines douces. La collection s'adresse certes aux pratiquants de yoga (débutants ou initiés), mais a été conçue plus largement pour tous ceux qui souhaitent devenir acteurs de leur santé. Ce sont des personnes intéressées par les médecines douces, les soins holistiques et les pratiques de bien-être.

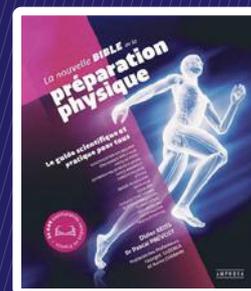
*Je retrouve un bon sommeil avec le yoga*, par Céline Antoine, éditions « Terre Vivante » 12,90 €



## PRÊT POUR LES PERFS

Déjà Vendu à plus de 30 000 exemplaires, ce livre est devenu une véritable référence pour les préparateurs physiques et tous les sportifs en quête de performance. Cette nouvelle édition a été enrichie, notamment les parties endurance, musculation, perte de poids, force, explosivité, hypertrophie et souplesse. Les explications sur la récupération ont fait l'objet d'une réactualisation en lien avec les dernières découvertes scientifiques, et un nouveau chapitre totalement inédit sur l'intelligence du mouvement a été ajouté. Enfin, un glossaire, quelques aides et une méthodologie pour rechercher de l'information vous apporteront un réel confort de lecture. Vous trouverez dans cet ouvrage de référence toutes les réponses aux questions que vous vous posez, quels que soient votre niveau, votre sport et vos objectifs. Endurance spécifique, perte de poids, musculation, force maximale, explosivité, vitesse, force endurance, masse musculaire, souplesse, équilibre, gainage fonctionnel, récupération... Chaque chapitre, qui traite d'une composante essentielle de la préparation physique, est découpé en deux parties : les connaissances actuelles et les données pratiques qui en résultent. Pour les aspects de terrain, des exemples sont donnés pour trois niveaux : le débutant, l'entraîné et le sportif qui cherche une aide supplémentaire pour sa préparation, mais qui ne veut pas faire de la qualité physique concernée un objectif principal. Les points abordés sont documentés et illustrés afin que vous compreniez au mieux les principes permettant d'atteindre les objectifs fixés, en toute sécurité et avec une efficacité avérée. Pour faciliter la lecture, les chapitres ont été traités de façon indépendante et peuvent donc se lire dans le désordre si le lecteur le souhaite.

*Le guide scientifique et pratique pour tous*, par Pascal Prévost et Didier Reiss, éditions Amphora, 39,95 €



# Reéduca

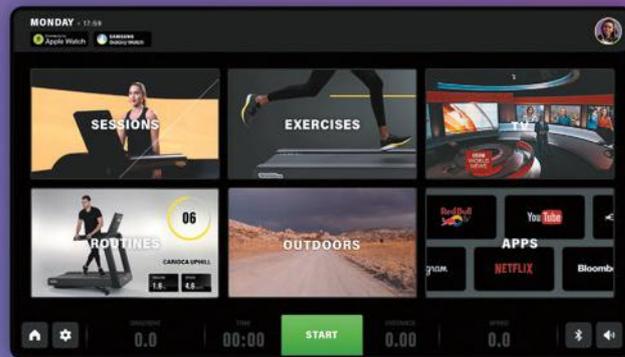
30 SEPT. - 2 OCT. 2021

PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - PAV. 4



LA RÉÉDUCATION  
*en*  
*mouvement*

L'ÉVÉNEMENT DE LA RÉÉDUCATION ET DE LA MASSO-KINÉSITHÉRAPIE



TECHNOGYM LIVE



Découvrez la nouvelle  
ligne Excite

# Precision Training Experience

La nouvelle ligne Excite offre à chaque utilisateur une expérience d'entraînement interactive et personnalisée grâce à la Plateforme Technogym Live.

- **Variété d'entraînement:** séances personnalisées et guidées en vidéo, multiples options de divertissement
- **Connectivité mobile:** personnalisez votre expérience en connectant votre smartphone ; chargez-le sans fil
- **Gain de place:** le tapis de course Run Excite a été repensé pour offrir -30% d'encombrement et +13% d'espace de course
- **Économie d'énergie:** la nouvelle ligne Excite représente la prochaine génération d'équipements durables

Plus d'infos sur [technogym.com/vivelaforme](https://technogym.com/vivelaforme)

**TECHNOGYM**<sup>®</sup>