

VIVÉ LA FORME

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU FITNESS



5 ETAPES
4 MINUTES
8 MESURES
1 FQSCORE



FitQuest

Le seul appareil à mesurer l'équilibre, la force musculaire, l'endurance, la capacité de vitesse et les conditions cardiovasculaires.

POUR LES MEMBRES

Mesurer ses progrès
Partager ses résultats
Améliorer son entraînement

POUR LES COACHS

Suivre les progrès de ses clients
Analyser les mesures
Identifier de nouveaux clients

POUR LES MANAGERS

Récolter des données sur les membres
Suivre les performances des coachs
Intégrer FitQuest à son système

FITQUEST France - APSARA
www.fitquest-france.com
01 60 62 23 41 - fitquest@orange.fr

f @fitquest_fr

PUBLICITÉ

UNE EXPÉRIENCE DE C



SKILLBIKE™

Premier vélo stationnaire avec commande de vitesse REAL GEAR SHIFT (brevet), SKILLBIKE™ défie vos talents de cycliste lors de véritables courses de côte et de parcours célèbres grâce à sa MULTIDRIVE TECHNOLOGY™ (brevet). Améliorez votre vitesse de course, votre puissance, votre endurance et votre agilité avec SKILLATHLETIC TRAINING: technogym.com/skillbike

Intégré à Garmin, Strava et Zwift

COURSE AUTHENTIQUE



REAL GEAR SHIFT
BREVET

TECHNOGYM[®]

The Wellness Company

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 premiers comités d'entreprises



Edito

Se regrouper pour mieux s'étendre

La tendance serait donc à la concentration. Au regroupement. L'exemple récent du rachat de ses concurrents directs : Amazonia, Gigagym et Wideclub, par L'Appart' Fitness en est un parfait exemple. En à peine 10 ans, l'enseigne fondée par Patrick Mazerot est entrée dans le Top 5 des réseaux de fitness en France. Aujourd'hui, pour exister il faudrait être « gros ». L'exemple vient certainement de l'étranger, avec les enseignes qui se mettent en ordre de bataille à coups de rachats. Le dernier en date étant celui, aux Pays-Bas, de Fitlane par l'ogre orange Basic-Fit. Le low cost a encore frappé. Aux antipodes (et chez nous), c'est le CMG qui a fini par trouver un repreneur, mais pour tirer vers le haut de gamme. C'est Ken Group, leader du fitness de luxe, qui associé à Accor investit pour redorer le blason de l'enseigne vieillissante (voir les infos en page 20). Entre les deux, low cost et luxe, le groupe Moving se regroupe lui aussi autour de son fer de lance : Fitness Park. Chez les « jaunes » on ne parle plus de low cost mais de modèle fitness haut de gamme à prix accessible (lire l'interview de Jean-Philippe Ferrier en page 26)...

Regroupement encore mais cette fois-ci non plus pour s'étendre, mais pour se détendre. C'est le cas des « Barefiiters » qui vont s'éclater à la rentrée prochaine en fitness et en musique sur les plages de Sète (lire en page 24). Regroupement toujours, mais entre filles, pour une pratique qui libère, qui donne confiance, celle du Krav Maga (page 46). Regroupement enfin côté zen pour une détente absolue ou tout au moins son apprentissage avec les leçons de méditation offertes par un expert Stéphane Larouche, qui nous mène vers le calme mental (page 50).

C'est aussi à un regroupement d'idées et de forces vives que vont se livrer tous les acteurs du fitness durant l'été pour aborder la rentrée prêts à s'étendre et à se détendre... En attendant n'oubliez pas de prendre quelques jours de vacances, c'est aussi cela le regroupement (familial, amical...) et la détente !

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

SOMMAIRE

06 Bien-être

- 06 A l'ouest du nouveau : hôtel thalasso & spa Côte Ouest
- 50 Apprendre à méditer
- 54 L'ayurveda pour les sportifs
- 56 Les villes les plus zen de France

10 Actualités

- 10 Body Fitness 2019, le bilan en chiffres et en images
- 16 Etablissements de remise en forme et surveillance
- 18 Retour sur le FIBO
- 20 L'actualité du fitness
- 22 La deuxième Barefiit dans les starting-blocks
- 58 Librairie, l'actualité des livres

36 Rencontres

- 26 Jean-Philippe Ferrier (Fitness Park)
- 28 Carine Deby et Bruno Bériot (Body Concepts)
- 29 Franck Koutchinsky (Méthode Feldenkrais)
- 30 Laurent Ait-Lhadj (Sportigo)

32 La Vie Des Clubs

- 32 On Air Maisons-Alfort (94)

35 Expertise

- 35 Sport-santé, à fond les réformes
- 36 Le billet de Franck Koutchinsky
- 38 Booster son métabolisme
- 40 Devenir coach sportif aux USA
- 42 La chronique de la FFHM

44 Tendances

- 44 Enquête Harris/Interactive : Les Français et leurs corps
- 46 Le Krav Maga au féminin
- 48 Coaching et référencement

Directeur de la Publication : Michel FILZI

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

Publicité : Marie BERNARD-DOBLER - marie.bernard-dobler@reedexpo.fr - Tél. : 01 47 56 65 44

Couverture : Crédit photo © Apsara

Crédits Photos : Stéphane de Bourgies - DR

Equipe Rédactionnelle : P. Geiss - F. Koutchinsky - Christian Guérin - 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 ROTO CHAMPAGNE

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 autres 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-a127-a22efb1eb768>

MATRIX



GLUTE TRAINER

UNE *PERFORMANCE* DE HAUTE QUALITÉ

Matrix Fitness France



Côte Ouest (Les Sables d'Olonne)

LE BIEN-ÊTRE EN LIGNE DE MIRE

L'hôtel Côte Ouest (4 étoiles) propose une Thalasso et un Spa. Un ensemble entièrement dédié au bien-être et à la remise en forme.



La détente en un seul mot



Une cabine de cryothérapie

Depuis 1989, Côte Ouest embarque ses passagers à bord de son paquebot. Ici tout est organisé comme une croisière bien-être, à commencer par le décor...

Côté forme, le capitaine se nomme Régis (responsable de l'Espace Forme). Il encadre six personnes, deux dédiées à la

surveillance et à l'animation des bassins et quatre coachs : «Si la partie Spa est plutôt destinée aux soins et à la beauté, nous sommes clairement une destination sport pour les autres propositions. Les séjours thalasso sont orientés forme et bien-être : "Détox", "Dos & Harmonie du Corps", ou carrément "Destination Sport"..."»



L'excellence du Hammam



Le parfumeur du Spa

Sauna-Hammam-Balnéo-Massage-Parfums d'ambiance

contact@camylle.com

Ouvert aux « extérieurs »

Une orientation valable aussi bien pour les séjours classiques d'une semaine que pour les courts séjours (week-end). Ici, l'accent est mis sur l'accompagnement : « Nous ne proposons pas de cours collectif, mais un encadrement de tous les instants. Qu'il s'agisse des espaces cardio-training ou de de musculation, situés face à la mer (équipés avec des matériels Technogym et Matrix), il y a toujours un coach à disposition. » La trentaine d'appareils est d'ailleurs régulièrement utilisée par les clients de l'hôtel ou encore par les membres extérieurs, qui ont fait de Côte Ouest leur club de fitness : « Nous comptons environ 180 abonnements extérieurs. Il s'agit d'une clientèle locale, qui vient bénéficier des équipements, dont la piscine de 20 m de longueur, qui permet des cours d'aqua-fitness, mais aussi de venir faire des longueurs. Côte Ouest se place ainsi sur le terrain des clubs locaux comme les deux Orange Bleue ou Fitness Park. Le positionnement est haut de gamme par le service et les installations, mais il se distingue encore par l'équipement : Nous travaillons avec des kinés pour des bilans de condition physique ou de réathlétisation, grâce à notre appareil isocinétique. » L'Espace forme est également équipé d'une cabine de cryothérapie : « Un ensemble de matériels pointus qui nous permet d'accueillir les clubs pro de la région, comme les équipes de football professionnelles, SCO d'Angers ou les canaris nantais, pour ne citer qu'eux. »



La piscine intérieure, pour faire des longueurs (20 mètres) également équipée d'un parcours hydromarin

Spa marin

Des séances de yoga, d'ostéopathie, un parcours santé, des cours de Pilates, un sauna et un hammam oriental complètent le parcours hydromarin, dans une piscine d'eau de mer chauffée à 32°. Si les cours collectifs ne sont pas de mise, le coaching particulier reste au programme...

C'est finalement un univers de 1500 m² à l'esprit feutré et ses 26 cabines de soins, qui permettent de vivre pleinement sa pause bien-être.

Demandez le programme !

- **Hôtel**** ouvert toute l'année**
- **97 Chambres et Suites climatisées**
- **1 Restaurant**
- **1 Bar Lounge**
- **1 Thalasso**
- **1 Spa**
- **1 Espace Forme**
- **Appareil de Cryothérapie**
- **Piscine intérieure (Parcours hydromarin)**



Les cols de cygnes du parcours bien-être hydromarin

- **Piscine extérieure à fond de sable**
- **1 Cinéma Privé**
- **Plage privée**
- **Terrasses et solariums vue mer**
- **Pinède privée de 3,7 hectares**
- **Univers séminaires et événements privés**
- **Parcours Santé**
- **Location de vélos**



Vue sur l'océan

www.hotel-coteouest.com/fr



SMART
FOCUS

BHFITNESS



PASSEZ À L'EXPÉRIENCE DU FITNESS CONNECTÉ

Avec *SmartFocus*, offrez à vos adhérents une expérience fitness connectée (apps, musique, TV, internet...) tout en leur permettant de définir et suivre leurs objectifs sur leur compte personnel.

Gérez facilement votre salle de sport à distance en analysant la fréquence d'utilisation des machines et communiquez avec vos adhérents en créant des messages personnalisés depuis la plateforme Central Station.

**VOTRE SALLE DE SPORT
100% CONNECTÉE**

Pour en savoir plus, contactez-nous :
bhpro@bhfitness.com

BODY FITNESS PARIS 2019 : UNE NOUVELLE ÉDITION RICHE EN BUSINESS, EN INNOVATIONS ET UN PUBLIC TOUJOURS AUSSI PASSIONNÉ !



Pendant les 3 jours, les visiteurs ont pu expérimenter et découvrir les équipements, concepts, formations et produits à l'honneur. Un salon marqué par la nouveauté et le succès des différents espaces mis en place.

Malgré un week-end perturbé par des grèves et manifestations à Paris et dans toute la France, le salon Body Fitness Paris a attiré un visitorat professionnel toujours de qualité et un grand public passionné sans cesse en quête de nouvelles expériences fitness !

33^e
EDITION

SALON

BODY FITNESS PARIS

13_14_15 MARS_2020

PAV. 5.2/5.3/6
PARIS PORTE DE VERSAILLES
9:30_19:00

QUI SONT LES VISITEURS DU SALON ?

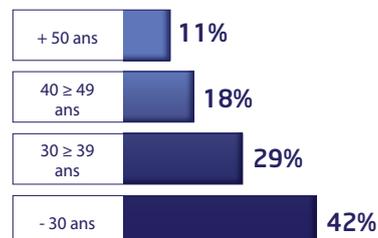
PROVENANCE GÉOGRAPHIQUE DES VISITEURS



RÉPARTITION ENTRE HOMMES ET FEMMES



ÂGES DES VISITEURS



RÉPARTITION DES VISITEURS



TYPOLOGIE DES VISITEURS PROFESSIONNELS



* - Directeurs de complexe et résidence de vacances
- Directeurs d'hôtel, dirigeants de complexe et centre de rééducation, de thalassothérapie, de thermalisme et de bien-être, instituts de beauté et spa...
- Masseurs-kinésithérapeutes, professionnels de santé
- Promoteurs immobilier, architectes, architectes d'intérieur

RÉPARTITION DES VISITES JOURNALIÈRES

32.500 visiteurs

23%
VENDREDI

43%
SAMEDI

34%
DIMANCHE

HALLS 5.2-5.3

UNE AMBIANCE 100% BUSINESS !

Au 1^{er} étage, dans une ambiance très propice au business, les visiteurs professionnels ont pu rencontrer les grandes marques d'équipements et accessoires de sport, sportswear, de formation et découvrir toutes les innovations du marché.



CONFÉRENCES FIT'PRO



Un espace transformé et agrandi pour répondre aux attentes des professionnels experts du marché qui ont partagé leurs expériences et analyses dans le cadre d'un programme de conférences exclusivement dédié au thème du Sport-Santé : plus de **2 200 auditeurs** ont été recensés pendant les 3 jours.

STUDIOS TENDANCES



Pour cette édition, le salon a mis à l'honneur les disciplines les plus pratiquées et demandées du moment avec les 3 studios tendances : **Studio Functional, Studio Cycle et Studio Zen.**

Ces 3 nouveaux espaces ont suscité l'intérêt de **plus de 1 200 participants** pendant les 3 jours.



HALL 5.1

ANIMATIONS ET RENCONTRES FITNESS

Toutes les marques de nutrition sportive et leurs athlètes en démonstration, ainsi que les enseignes de sportswear et le traditionnel podium Body Fitness ont investi le hall durant les 3 jours. Les visiteurs toujours aussi enthousiastes ont participé en nombre aux animations et ont rencontré leurs influenceurs préférés.





DES COURS COLLECTIFS ANIMÉS PAR LES MEILLEURS TRAINERS DU MONDE !

Le pavillon 2.1 dédié aux conventions fitness « Les Mills » et « Total Freestyle » a connu lui aussi un record de fréquentation. Sur un espace de plus de 2 000 m² et dans une ambiance de folie, les incontournables cours de fitness ont été animés par les meilleurs master trainers internationaux de chaque discipline.



SALON
BODY
FITNESS
PARIS

Retrouvez toutes les photos du salon sur www.salonbodyfitness.com, rubrique Salon et revivez les moments forts et les interviews sur notre chaîne YouTube **Body Fitness Paris** !

Rendez-vous pour Body Fitness Paris 2020
les 13, 14 et 15 mars 2020, à Paris - Porte de Versailles



ETABLISSEMENTS DE REMISE EN FORME ET SURVEILLANCE

Les salles de remise en forme sont soumises à de nombreuses réglementations dépendants de différents codes (consommation, santé, travail, pénal, de la construction etc.), instructions, décrets, normes.

Les obligations communes aux EAPS sont connues elles portent sur

- Obligation d'hygiène et de sécurité ; L.322-2 du code du sport (CS)
- Obligation d'assurance ; L. 321-7 du CS
- Obligation d'honorabilité de l'exploitant ; L. 322-1 du CS
- Obligation d'affichage ; R. 322-5 du CS
- Obligation de disposer d'une trousse de secours, d'un moyen de communication et d'affichage d'un tableau d'organisation des secours ; R. 322-4 du CS
- Obligation d'informer le Préfet en cas d'accident grave ou de « presque accident ». R. 322-6 du CS
- Obligation d'informer le pratiquant, par tout moyen, des capacités requises pour la pratique d'une activité physique ou sportive organisée par l'établissement ; A. 322-3 du CS
- Obligation générale de sécurité ; L. 421-3 du code de la consommation.

Le code du sport ne propose pas de garanties d'hygiène et de sécurité définies par voie réglementaire, au sens des articles L. 322-2 et R. 322-7, spécifiques pour les salles de remise en forme. Il existe cependant une instruction ministérielle (n° DS/DSB2/2012/175 du 24 avril 2012) relative aux dispositions applicables aux salles de remise en forme qui définit les règles s'imposant, avec notamment des précisions sur la qualification de l'encadrement, les nouvelles dispositions applicables aux activités et la norme AFNOR d'application volontaire.

La norme XP S52-412 « Salles de remise en forme :

- Exigences de conception et de fonctionnement » publiée par l'AFNOR en janvier 2011, a été créée pour aider les exploitants des salles de remise en forme à usage public à assurer une sécurité maximale des pratiquants. Bien que d'application volontaire, elle constitue une référence pour les juridictions dans le cadre d'un litige opposant une victime au gestionnaire de la salle⁵. Aussi la norme permet, pour partie, de répondre à l'obligation générale de sécurité (article L. 421-3 du code de la consommation). Il est à noter qu'avec la parution en juillet 2019 de la norme Européenne la norme AFNOR devrait de fait devenir caduque

La surveillance des salles de remise en forme en accès libre

Le code du sport n'impose pas la présence d'un encadrement répondant aux critères de l'article L.212-1.

Cependant, concernant la surveillance du public, il convient de souligner que :

- l'obligation générale de sécurité qui s'applique à tout professionnel proposant un produit ou un service⁶ et peut signifier, pour les salles de remise en forme en accès libre, l'obligation de porter secours dans les meilleurs délais et se traduire par la présence d'un personnel ou d'un dispositif de surveillance adéquate ;
- la norme XP S52-412 d'application volontaire qui prévoit que « l'accès doit être contrôlé par une personne présente physiquement susceptible de porter les premiers secours et/ou d'alerter les secours en cas de besoin » [section 6.3] et ce, s'agissant d'une pratique encadrée ou non encadrée [accès libre].

L'article R. 123-11 du code de la construction et de l'habitation qui réglemente la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public et qui prévoit que : « l'établissement doit être doté.../...d'un dispositif de surveillance et de moyens de secours contre l'incendie appropriés aux risques ». Et l'arrêté du 25 juin 1980 concernant le règlement de sécurité (article R. 123-12 du CCH). Donc, de la conjonction de ces trois textes, il ressort, qu'une salle de remise en forme doit être surveillée par un personnel ou un responsable physiquement présent sur les lieux sauf :

- Si sa capacité maximale d'accueil est inférieure à 20 personnes sans « locaux à sommeil » ;
- Ou, si une convention est passée avec un ou des utilisateurs pour organiser la surveillance des locaux mis à leur disposition (cas d'une association ou d'un groupe constitué), que la pratique soit encadrée ou non encadrée [accès libre].

Recommandations en direction des salles de remise en forme en accès libre

Le gestionnaire de la salle de remise en forme est tenu d'une obligation contractuelle de sécurité, de prudence et de diligence envers les pratiquants exerçant une activité dans ses locaux et sur des installations mises à leur disposition, quand bien même ceux-ci pratiquent librement cette activité.

En conclusion de ces textes il ressort que pour garantir la pratique dans les salles de remise en forme d'accès libre les agents de contrôles s'appuient sur une lecture élargie des différents codes et principalement ceux de la consommation et de la construction pour imposer une surveillance pendant les heures d'ouverture aux salles d'accès libre.

Pour en savoir plus :

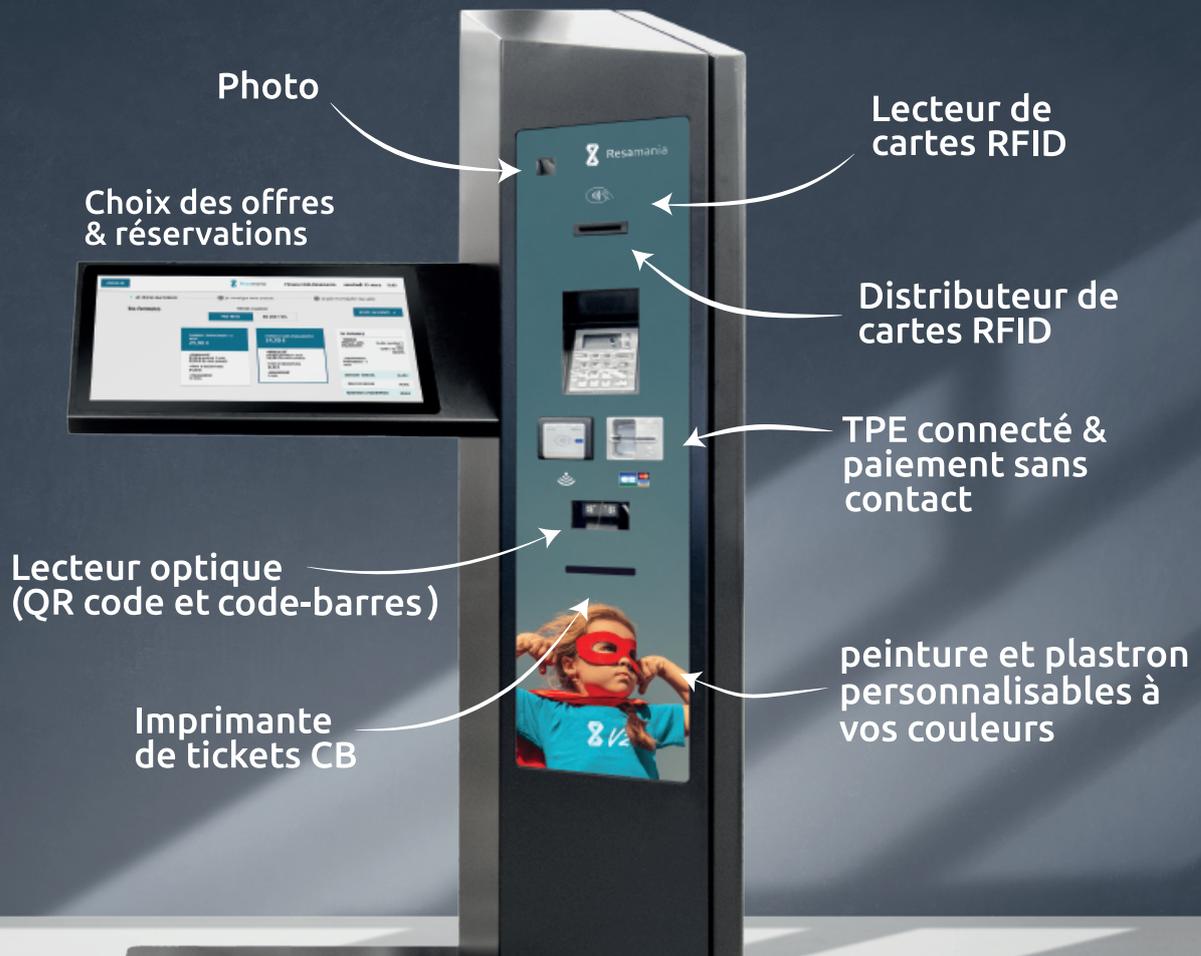
http://www.var.gouv.fr/IMG/pdf/ddcs_var_sport_etablissements_de_remise_en_forme.pdf
www.conseil-sport-sante.com



Resamania
Le logiciel 100% fitness

LA VENTE 100% DIGITALE

Vos commerciaux font du chiffre, pas de l'administratif !



Le parcours digital de votre club débute dès la vente : le client choisit sa formule, saisit ses coordonnées et son IBAN, prend sa photo, valide son contrat et le signe électroniquement, paie en CB son premier mois d'abonnement et récupère directement sa carte valide pour entrer dans le club. La Borne Full Option : la vente simple, autonome et digitale.



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

✉ contact@resamania.fr

☎ 01 84 17 33 70



Resamania



Par Pascal Turbil

FIBO

UNE FRÉQUENTATION EN AUGMENTATION

Du 3 au 5 avril derniers se tenait la traditionnelle foire de Cologne. Trois jours de folie sous le signe du fitness, qui marquent une plus grande internationalité et un public accru.

145.000 visiteurs venus de 133 pays participaient au dernier FIBO.

C'est le business qui fait venir la branche mondiale du fitness à la FIBO à Cologne. C'est ainsi que le résumé d'un exploitant de studio de Miami. On ne peut guère dire mieux : car avec des visiteurs professionnels de 133 pays (année précédente : 122), la FIBO a souligné de façon impressionnante qu'il est le rendez-vous le plus grand et le plus important au monde de la branche, où sont présentées les tendances et où sont réalisés des investissements de plus de 2 milliards d'euros. « Here's the beef », déclare l'homme de Floride, avec un large sourire.

Un pouvoir d'achat de plus de 2 milliards d'euros

Une somme rapidement atteinte quand, comme cette année, 145.000 visiteurs, 2000 de plus que l'année précédente, viennent à Cologne. Dont plus de 84.000 visiteurs professionnels venus du monde entier afin d'examiner les nouveautés, sonder le marché et réaliser du « big business » pour équiper leurs studios, installations et cabinets. Un bon tiers des visiteurs professionnels vient avec des intentions d'investissements concrètes et signe des contrats. Le volume moyen des achats se monte à 77.000 euros. Chez les visiteurs privés il est de 125 euros en moyenne.

La place de marché la plus importante au monde pour la branche

« Le FIBO est l'endroit le plus important au monde pour le secteur », affirme la directrice du FIBO Silke Frank, l'organisateur Reed Exhibitions. « L'objectif d'augmenter encore le caractère business du FIBO par le développement de son internationalité a été pleinement atteint. La liste des pays représentés à Cologne est impressionnante. L'importance du salon augmente d'année en année. » La liste des pays représente un tour du monde entier : de l'Australie au Brésil et aux États-Unis en passant par la Chine, la Thaïlande et l'Inde, elle traverse l'Europe depuis la Suède jusqu'en Sicile, et de là par le Kenya jusqu'en Afrique du Sud.

Un salon international

L'internationalité élevée – synonyme de haute compétence décisionnelle – a été ressentie aussi par les 1.105 exposants venus au bord du Rhin depuis 49 pays, et qui occupaient jusqu'à la dernière place les 160.000 m² de surface d'exposition disponible. Plus de la moitié des entreprises – 57 pour cent exactement – viennent de l'étranger et soulignent là aussi le rôle de la FIBO en tant que salon leader international. Loin devant dans le classement par pays se trouvent ceux qui donnent le rythme mondial du marché du fitness – l'Allemagne (478 exposants), la Chine (103), les États-Unis (52), les Pays-Bas (44), la Pologne (43), ainsi que la Grande-Bretagne (37), l'Italie (36) et l'Espagne (27). La France également présente reste encore timide par rapport au reste de l'Europe. « Dans le cadre de notre stratégie internationale avec des manifestations du FIBO en Chine, aux États-Unis, en Afrique du Sud et au Mexique, nous mobilisons également des clients internationaux pour le FIBO à Cologne », dit Hans-Joachim Erbel, CEO de l'organisateur Reed Exhibitions Deutschland, pour la clôture du salon, dont le dernier jour – le 7 avril – était, c'est révélateur, la Journée mondiale de la santé. « En même temps », souligne Erbel, « les conditions sont réunies : le climat pour les investissements est bon, l'évolution du marché continue d'être dynamique, la disposition à dépenser de l'argent pour sa santé et son fitness augmente. » Une évaluation partagée par les dirigeants de la branche. Ils arrivent, c'est désormais traditionnel, un jour avant l'ouverture du FIBO et se rencontrent au European Health & Fitness Forum (EHFF), qui lors de sa sixième édition est définitivement devenu le Davos de la branche. L'Executive Event, organisé par la fédération européenne EuropeActive, était complet jusqu'à la dernière place, avec 500 participants. Les CEO de tous les fabricants leaders mondiaux d'appareils d'entraînement et d'exploitants de studios acteurs internationaux sont venus à Cologne. On y apprenait notamment que l'industrie



du fitness se porte toujours aussi bien. Si à l'ouest, la croissance marque le pas, à l'est il y a tout à faire. En ce qui concerne la France, après le fort développement des grandes villes ces 3 dernières années, le marché va logiquement s'orienter vers les plus petites villes de notre pays.

Un chiffre d'affaires européen de 27,2 milliards d'euros

Les participants au congrès sont confiants en l'avenir, même s'ils voient souvent d'un œil critique la pression sur les prix à laquelle sont exposés les exploitants de studios. Mais la situation globale du marché continue d'évoluer de façon positive. Avec un chiffre d'affaires du secteur de 27,2 milliards d'euros, l'Europe est entre-temps devenue le plus grand marché de fitness du monde, devant les États-Unis. 62,2 millions d'Européens sont membres d'un studio de fitness. Cela représente 3,5 pour cent de plus que l'année précédente. C'est le résultat du « European Health & Fitness Market Report 2019 » rédigé par EuropeActive et Deloitte et présenté traditionnellement dans le cadre de l'EHFF. L'Allemagne plus grand marché d'Europe. En Allemagne aussi, le nombre de membres d'un studio de fitness a encore augmenté. 11,09 millions de personnes au total (année précédente : 10,61 millions.) y possèdent une carte de membre d'un des 9.343 studios de fitness. Ainsi, presque un Allemand sur sept est membre d'un studio. Ce sont les chiffres clefs 2019 de l'économie du fitness allemande relevés par la DSSV, et qui seront présentés à partir de 2020 sous le patronage du FIBO.

La prochaine édition du FIBO aura lieu du 2 au 5 avril 2020 au parc des expositions de Cologne.

Note : Les chiffres de visiteurs, exposants et surfaces de la FIBO sont relevés et certifiés selon les définitions unifiées de la FKM – Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen.

miha bodytec

#ActivateYourBody



Efficacité

Fiabilité, gain de temps, atteinte des objectifs.



Motivation

Suivi personnalisé, performance, changement global et durable.



Sécurité

Formations, pratique responsable, technologie étudiée et établie.

Par **Pascal Turbil**

> Le « Sprintbok » optimisé

Pour souligner son style, le flan de ce tapis de course sans moteur est désormais proposé en bois massif et décliné dans toutes les essences du catalogue (frêne, merisier, noyer ou chêne). Le



design et la conception du châssis ont également évolué. Le fabricant y a ajouté un écran tactile qui intègre l'application Sprintbok pour plus d'infos et de possibilités d'entraînements. Vitesse, Temps, Distance, Allure etc. – Fréquence cardiaque, calories. Programmation d'entraînements simples ou complexes. Propositions de séances, historique...

> Magsys, le nouveau système modulaire de BH Fitness pour les entraînements fonctionnels

Magsys offre la possibilité de créer des espaces d'entraînement collectifs, fonctionnels et modulaires, tout en préservant les espaces au sol dont vous avez besoin pour vos cours de yoga, GAP et autres cours collectifs. Il s'agit d'une alternative modulaire qui permet à chaque responsable de salle d'optimiser les espaces d'entraînements et une complète versatilité de l'espace grâce aux multiples accessoires. 100% adaptable à l'espace d'entraînement disponible dans votre établissement, Magsys deviendra le centre d'attention de votre espace qui attirera et motivera vos clients.



> Matrix Ride

Le programme d'entraînement exclusif et original de Matrix - permet aux coaches d'animer et de dynamiser les cours de biking pour les pratiquants confirmés et les débutants. Il offre la possibilité de s'entraîner en se concentrant sur des paramètres significatifs tels que les watts, la fréquence cardiaque, le rythme, la distance ou encore les calories. Matrix Ride offre une programmation clé en main complète, qui comprend des ateliers en direct, un manuel d'utilisation, des plans de séances. L'objectif : donner aux coaches tout ce dont ils ont besoin pour créer des séances qui se démarquent ! Les



entraîneurs apprendront à configurer les vélos, à les adapter aux différents types de morphologies, à guider les participants dans différentes positions d'entraînement et à garder le groupe motivé tout en augmentant la cadence.

> Le Postural Ball®, du "sport santé bien-être"

En contact permanent avec un gros ballon, le Postural Ball® se pratique en fluidité par des postures statiques, d'étirements passifs et de relaxation. La méthode consiste à se concentrer sur 3 principes fondamentaux, une codification et des transitions précises pour permettre d'améliorer la posture, de renforcer les muscles profonds, de libérer les tensions et de relaxer le corps et le mental. Depuis sa création, de plus en plus d'experts du sport, de la danse, de la santé et du bien-être, reconnaissent et recommandent les bienfaits du Postural Ball®.

Formations : Devenez instructeur Postural Ball®

Offre d'affaire : il est désormais possible d'exporter la méthode Postural Ball® à travers le monde. Rejoignez notre équipe.

Renseignements :
posturalball31@gmail.com
<https://posturalball.fr/>



> Fitness européen, un marché toujours plus fort

Le rapport sur le marché européen de la santé et du fitness, publié chaque année par EuropeActive en coopération avec Deloitte, analyse l'industrie européenne du fitness. L'édition 2019, confirme la forte croissance du marché en 2018 avec un nombre total de membres de clubs de fitness qui a augmenté de 3,5%, pour atteindre 62,2 millions d'inscrits. Le nombre d'ouverture de club en Europe a augmenté de 4,6% pour atteindre 61 984 clubs au cours de l'année. De plus, le chiffre d'affaires total des clubs de fitness européens est de 27,2 milliards d'euros en 2018, soit une augmentation de 3,4% par rapport à 2017. Le rapport cite 24 transactions majeures des grands groupes de fitness sur le marché. En effet les 30 meilleurs groupes européens de club de fitness représentent maintenant 15,4 millions de membres, soit 24,8% de l'ensemble des inscrits. Cela représente une augmentation de 11,2 % des parts de marché de ces derniers par rapport à 2017. En ce qui concerne la pénétration du marché, 7,8% de la population totale européenne sont membres d'un club de fitness, avec un taux de pénétration de 9,4% pour les personnes de 15 ans et plus. Le pays ayant le taux de pénétration le plus élevé en 2018 était la Suède, avec 21,6% de la population totale inscrit en club. Les autres pays avec un taux de pénétration élevé du marché des clubs de fitness sont : la Norvège (21,4 %), le Danemark (18,6 %), les Pays-Bas (17,1 %), la Finlande (17,0 %), le Royaume-Uni (14,9 %), l'Allemagne (13,4 %) et enfin la France (8,9 %). McFit avec 1,95 million d'adhérents en 2018, est le plus grand groupe européen concernant le nombre d'inscrits dans leurs clubs juste devant Basic-Fit (1,84 million), Pure Gym (1,01 million), The Gym Group (0,72 million) et Clever fit (0,72 million). De plus, Basic-Fit, qui a ouvert plus de 630 clubs dans les pays du Benelux, en Espagne et en France, a enregistré la plus forte croissance annuelle du nombre d'adhérents sur le marché avec 316 000 membre. Enfin selon le rapport nous remarquons des ouvertures de clubs de petites et moyennes tailles, qui s'ouvrent au plus près de l'endroit où les personnes vivent et travaillent. Cela permet de rendre les clubs de fitness de plus en plus accessible à tous. De ce fait le rapport prédit que d'ici 2025, nous pourrions compter 80 millions d'adhérents européens dans des clubs de fitness.



Infos

Par **Pascal Turbil**

> Le CMG Sports Clubs change de mains

CMG SPORTS CLUB

C'était en pourparlers depuis un moment, c'est désormais officiel, KenGroup a racheté, le 15 avril dernier, CMG Sports Club. Le groupe familial (famille Benzaquen) déjà propriétaire du KenClub, du Klay et de Blanche, a repris 100 % des

titres du réseau CMG Sports Club. Objectif pour les repreneurs des 21 clubs parisiens, opérer une montée en gamme de l'enseigne grâce à un plan d'investissement pour rénover les salles de 100 millions d'euros. KenGroup, s'appuie sur un partenariat avec Accor, qui participe au financement de manière minoritaire, mais qui compte bien intégrer cette nouvelle offre (Ken-CMG) au sein de ses établissements.

www.cmgsportsclub.com

> Basic-Fit toujours plus gros

En Hollande, les 37 clubs Fitland sont passés sous pavillon Basic-Fit. Les 56.000 membres et les 21 millions d'euros de chiffre d'affaires, viennent ainsi renforcer le poids de Basic-Fit, la plus importante enseigne européenne. Ce qui porte le volume de l'opérateur « orange » à 200 clubs aux Pays-Bas.



www.basic-fit.com

> Keep Cool® intègre la solution MoovLab



Moov n' Play By Keep Cool®. La nouvelle expérience sportive interactive et gamifiée avec capteurs connectés. À tester en exclusivité au sein de la salle de sport Keep Cool Aix-en-Provence La Rotonde. Moov n' Play by Keep Cool®, le concept en quelques mots : « Jouer au fitness » !

- Une expérience de fitness interactive, connectée et ludique en totale immersion studio, à suivre seul ou en groupe de 3 personnes avec des bracelets et des dalles connectés qui mènent virtuellement les joueurs au cœur d'aventures sportives (échoué sur une île déserte, en bateau pris dans une tempête, ou encore à la recherche d'une cité perdue, ...).
- Des capteurs de mouvements intuitifs mesurent l'activité physique en temps réel, évaluent si l'utilisateur effectue correctement les postures demandées, et mesurent les performances (vitesse, amplitude, rpm, ...).
- Une intelligence artificielle représentée par le coach virtuel fait progresser l'utilisateur dans sa mission sportive.
- 9 Circuits Training connectés d'une durée de 20 min chacun avec 3 niveaux d'intensité (débutant, intermédiaire, confirmé)
- Un jeu vidéo exclusif qui permet de faire du sport tout en s'amusant via une amélioration de la performance.

www.keepcool.fr

> Sport santé

La FFEPGV a rejoint le Groupement des Fédérations Affinitaires et Multisports – Scolaires et Universitaires unies pour disposer d'une part de voix notable dans la nouvelle gouvernance du sport. Le 19 mars dernier, s'est tenue l'Assemblée Générale exceptionnelle du Comité National Olympique et Sportif Français (CNOSF) afin de voter les statuts de l'Agence Nationale du Sport et de désigner ses représentants. Patricia

Morel, Présidente de la Fédération Française Éducation Physique et de Gymnastique Volontaire (FFEPGV) a été élue pour siéger à l'ANS, au titre de représentante suppléante des fédérations affinitaires et multisports, aux côtés de Véronique Moreira de la fédération USEP, Emmanuelle Bonnet Ouladj de la fédération FSST, et de Nathalie Costantini de l'UNSS.

www.sport-sante.fr



> Stage d'été

Le fitness prend de la hauteur. Créés en 1991 par Christophe Andanson, les stages d'été se déroulaient d'abord au Club Med, avec les rendez-



vous de Pompadour. L'évènement estival a bougé, évolué pour rassembler jusqu'à 500 passionnés de fitness. Après une pause, Planet Fitness réinvente le concept et propose désormais le « Summer Fitness Festival. Un programme dense du 6 au 10 juillet à Valmeinier 1800, une station-village de Savoie.

www.planet-fitness.com

BAREFIIT 2019

PLAGE, MUSIQUE ET FITNESS

La deuxième édition de la Barefiit se déroule les 21 et 22 septembre sur la plage du Castellàs à Sète. Objectif devenir la fête « officielle » de la rentrée fitness.



Ils étaient 3000 l'an dernier, dont plus de 1000 professionnels, à fouler le sable fin de la plage de tous les efforts. Cette année, fort d'une expérience accrue et d'une brochette de 40 ambassadeurs aussi toniques que célèbres, et une trentaine de partenaires, ce chiffre devrait exploser. Le dépassement de soi et la cohésion d'équipe

sont actuellement au cœur des philosophies sportives, avec des disciplines comme le fitness, les courses à obstacles et les courses ludiques. La Barefiit est un événement sportif, festif et convivial, pensé pour fédérer les participants autour des valeurs qui fondent l'ADN du groupe Corpo'Events : entraide, solidarité, esprit d'équipe, performance. Ce nouveau concept se distingue par la nature des épreuves, l'originalité du terrain de jeu, mais surtout par l'ambiance qui s'en dégage...



Entre Koh-Lanta et Ninja Warrior

Le participant est directement plongé au cœur d'une aventure Humaine sans précédent, un défi unique à la Koh-Lanta qui permet de s'amuser et de lâcher prise le temps d'un séjour festif les pieds dans l'eau ! Au total, ce sont plus de 5 M de followers qui ont été touchés avant, pendant et après l'événement. Une cible ultra-qualifiée, CSP++ et hyper connectée. Suite à son partenariat avec le groupe TOHAPI, le concept BAREFIIT évolue et propose une nouvelle formule all-inclusive. Directement intégré au camping 4* Le Castellàs situé à Sète, l'événement s'installe entre la Méditerranée et l'étang de Thau, dans un parc de 24 ha au cœur d'une magnifique pinède. Avec un accès direct à la plage, un espace aquatique, un espace enfants (4 à 11 ans), plusieurs points de restauration et des mobil-homes tout confort, l'établissement offre aux Barefiiters une unité de lieu qui leur permettra de passer un week-end hors du temps, sur la côte Languedocienne.

La course

3 parcours entre sable et mer :

Speed / 5 kms + 15 obstacles de jour
Team de 4

Trash / 10 kms + 25 obstacles de jour
Team de 2

Night / 5 kms + 15 obstacles de nuit
En solo

Zone de départ et d'échauffement animée par nos coaches

- Epreuves +chronométrées, temps cumulé par équipe
- Pénalité collective si non franchissement d'un obstacle
- 2 vagues de niveaux : starter et performance

Le village Innovasport

- 1 village animé constitué de tentes éphémères
- 40 influenceurs web et sportifs de haut niveau
- 30 exposants innovants, experts dans leur discipline
- 1 zone de cours collectifs : yoga, cross training, défis
- 1 showroom avec du matériel sportif dernier cri
- 1 zone de restauration healthy avec animations culinaires + 1 festival électro animé par des DJ le samedi soir

L'accompagnement

- Un espace Barefiiter avec conseils nutri, vidéos et planches d'entraînement préparatoires à la course
- Des trainings tout au long de l'année, dans plusieurs grandes villes de France
- Une équipe de professionnels proche des participants et des partenaires/sponsors

Détails et inscriptions sur : www.barefiit.com

SPRINTBOK

rejoint officiellement la gamme



VOS JAMBES COMME UNIQUE MOTEUR !

SPRINTBOK le nouveau tapis de course non-motorisé en bois massif doté d'un écran avec l'application Sprintbok intégrée.

Pas de limite de vitesse : **marchez**, **courez** ou **sprintez** grâce à sa forme incurvée unique et son mécanisme innovant!



Toute notre gamme fitness sur:
www.waterrower.fr



3 questions à **Jean-Marc Charpentier**, directeur Hitech Fitness France

LE FITNESS INTERACTIF, OUTIL DE FIDÉLISATION ET DE DIFFÉRENCIATION



Jean-Marc Charpentier

Dans quel univers évolue Hitech Fitness ?

Hitech Fitness est spécialisé dans la distribution d'équipements ludiques et interactifs aussi nommés « Exergaming » (mot Anglais, contraction d'Exercice et de Jeu). Nous nous adressons aux marchés du Fitness, des Seniors, des Enfants, de la rééducation, de la performance et de l'éducation. Nos équipements s'adressent à tous les publics, âges et conditions physiques. L'objectif reste de s'amuser en pratiquant une activité physique. Notre premier marché est aujourd'hui le marché du Fitness avec 2 produits phares, le vélo de cardio interactif Espresso, présent dans plus de 300 clubs et le système de biking interactif Spivi déjà utilisé dans une centaine de salles.

Quels sont les nouveautés proposées aux clubs de Fitness ?

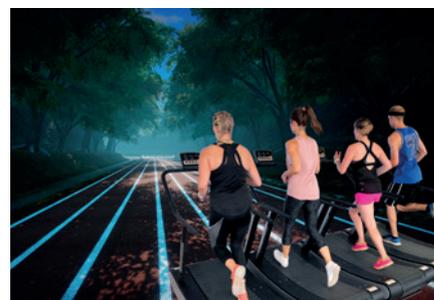
Nous avons présenté pendant le salon Body Fitness, 3 nouveaux produits.

Le runBEAT : ce système permet de rendre interactif les tapis de course et de courir sur des distances allant de 100 m à 10 000 m. jusqu'à 10 tapis peuvent être reliés et en courant sur le tapis, vous aller faire avancer votre avatar a l'écran. Cela permet de faire des courses en groupe, de se challenger et peut être utilisé pour du small group training et aussi pour la création de challenges comme des relais par équipe.

L'iWall : ce système pour 2 joueurs est composé de 2 écrans et d'une camera qui va détecter les mouvements des joueurs. Vous aller diriger votre avatar a l'écran sur un jeu de parcours, courir, sauter, se baisser, éviter les obstacles ou de yoga où vous allez tenir la position montrée par votre maitre pour ne citer que 2 des jeux sur la dizaine de disponible.

Le Sisyfox : ce système s'inspire du mythe de Sisyphé et vous aller aider votre avatar a rouler son rocher en haut de la colline en faisant tourner sur son support un medecine-ball. La rotation va durcir en fonction de la pente.

Nous allons également avoir une grosse mise à jour du système de biking interactif Spivi avec de nouveaux graphismes et paysages et également, des cours de cardio sur le vélo interactif Espresso en individuel ou en groupe. Nous proposons également l'Impact Wrap qui permet de gamifier le sac de frappe et une gamme très complète de Cross fit et de machines pour les Abdos.



Quels intérêts une salle de fitness a-t-elle d'utiliser vos produits ?

L'intérêt est multiple ; le marché du fitness en France est en pleine croissance avec l'arrivée d'enseignes Low Cost, l'ouverture rapide de nouveaux clubs et l'hyper segmentation du marché. Nos équipements permettent aux clubs de « sortir du lot », de se différencier en proposant des équipements innovants, se démarquer le leurs concurrents. Ils permettent de fidéliser leur clientèle et également d'en acquérir une nouvelle grâce au fun et a l'aspect ludique de nos équipements. Il ne faut pas oublier que le taux de pénétration en France est en dessous de la moyenne européenne, le potentiel de développement est énorme.



www.hitech-fitness.com

runBEAT

Qui franchira la ligne d'arrivée en premier ?

LUDIQUE • IMMERSIF • DIFFÉRENCIANT • FÉDÉRATEUR • FIDÉLISATEUR



Un système innovant

Top départ pour une course en groupe !
Jusqu'à 8 tapis connectés et un kiosk de contrôle pour sélectionner la distance de la course (de 100 à 10 000 m).



Un outil de fidélisation

Le plaisir du sprint ou du demi-fond proposé de façon ludique aux adhérents de votre salle de fitness.



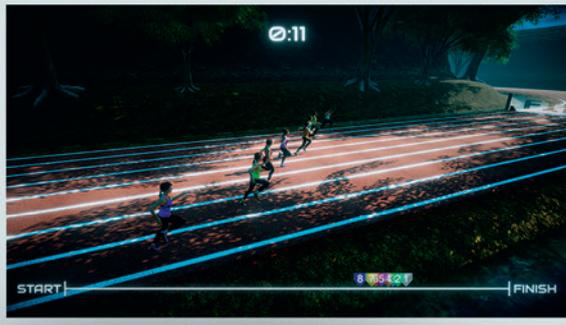
Une utilisation simple et intuitive

Prise en main immédiate : écran tactile pour sélectionner la distance, validation de la piste en marchant, course au top départ.



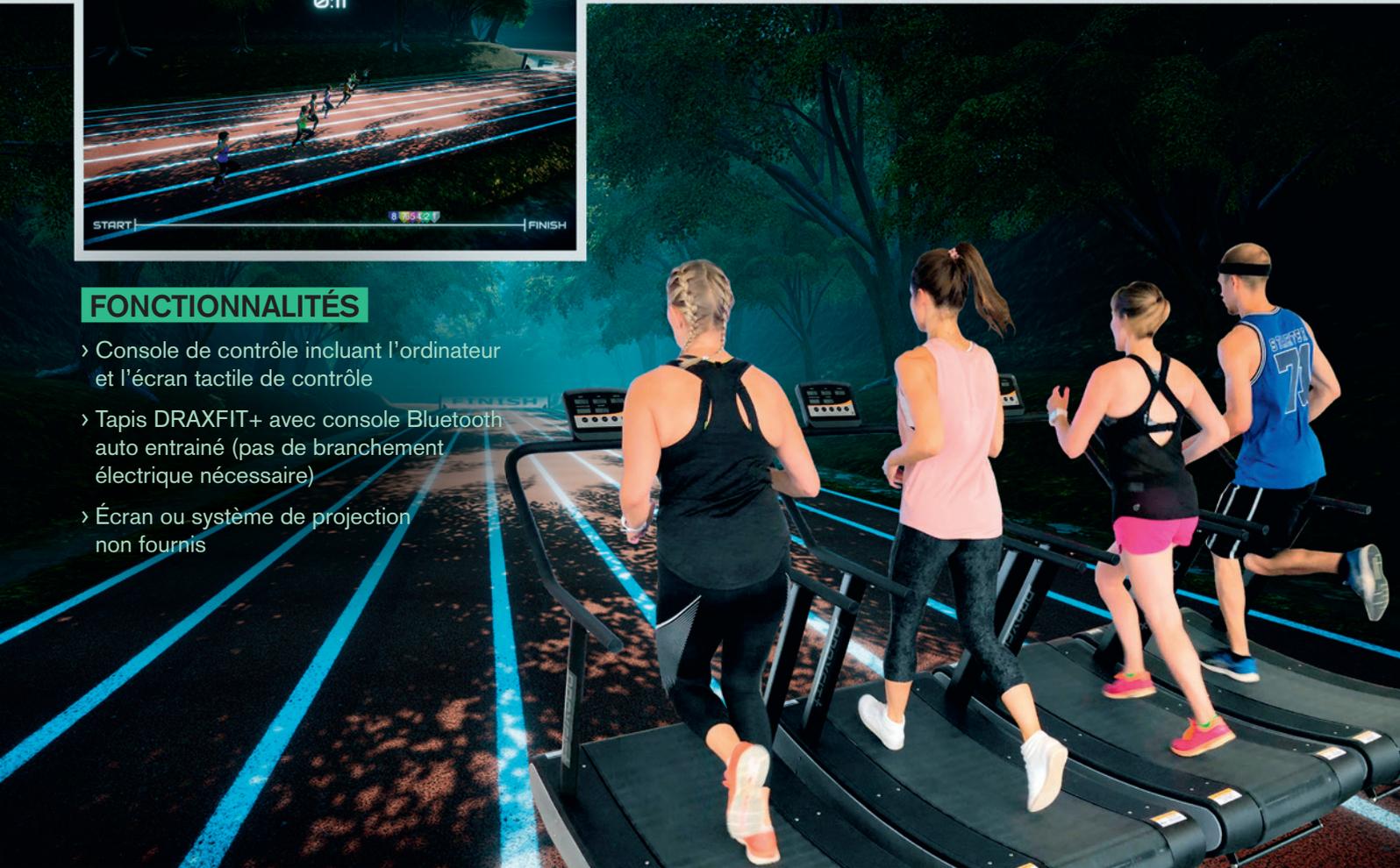
Une entraînement fédérateur

Permet de créer des challenges, de motiver les adhérents et d'en acquérir de nouveaux.



FONCTIONNALITÉS

- › Console de contrôle incluant l'ordinateur et l'écran tactile de contrôle
- › Tapis DRAXFIT+ avec console Bluetooth auto entraîné (pas de branchement électrique nécessaire)
- › Écran ou système de projection non fournis



PRENEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE !

runBEAT révolutionne la course sur tapis en permettant de proposer des courses en groupe.

Distribué par
HITECH FITNESS



www.hitech-fitness.com

Pour en savoir plus,
contactez :
info@hitech-fitness.com
Tél. : 06 07 51 60 34

Par Pascal Turbil

Interview de Jean-Philippe Ferrier

« LA GUERRE EST DÉCLARÉE ! »



Jean-Philippe Ferrier

Jean-Philippe Ferrier, 35 ans, a rejoint Fitness Park au poste de Directeur Marketing & Communication. Diplômé en Informatique et Management, il dispose d'une solide expertise dans les médias, la publicité et la communication ; domaines dans lesquels il a exercé durant 12 années notamment chez Pixmania.com et au sein de l'Agence Evolve où il exerçait la fonction de Directeur Adjoint Opérationnel (Clients : Groupe Seb, Groupe Bosch, Artisanat de France, Pierre et Vacances, Center Parcs), avant de rejoindre le Groupe Moving.

Le Groupe Moving se renforce. Des forces vives (jeunes). Parmi les nouveaux arrivants : Thomas Massé, directeur technique (33 ans) ; Mohamed Rahmoune (42 ans) et Jean-Philippe Ferrier (35 ans) nouveau directeur marketing et communication qui confirme : « *Le staff se muscle !* » Et d'une manière générale, avec le changement de siège social (de la rue Miromesnil à la rue de la Boétie), l'effectif est passé de 22 à plus de 60 salariés... Et l'importance des missions va de pair : « *Mes missions sont multiples. Il s'agit de définir et piloter la stratégie Marketing et Communication du Groupe Moving Fitness Park. Poursuivre notre axe de communication pour l'enseigne et déjà penser à re-marketer le concept pour demain.* » Il entend ainsi faire rayonner l'enseigne auprès du grand public, des investisseurs et des entrepreneurs, tout en accompagnant l'ensemble du réseau (plus de 180 clubs) dans ses actions locales et nationales : « *Fitness Park vit aujourd'hui un développement très important. Avec son ADN de marque qui lui est propre et la dynamique du réseau, participer à cette aventure pour confirmer le leadership de la marque sur le marché du fitness m'a séduit !* »

Un homme du sérail

Avant d'accepter ces missions, Jean-Philippe Ferrier connaissait déjà la marque Fitness Park : « *Je travaillais pour l'agence Evolve, qui a créé la nouvelle identité de marque de Fitness Park. Il était presque logique que j'intègre le Groupe Moving.* » Impliqué depuis plusieurs années dans le développement de l'enseigne leader du Groupe, il est également un passionné de sport : « *Je suis un pratiquant assidu des salles de sport et je suis un fondu de course à pied, notamment des marathons. D'une manière générale, j'ai le goût du challenge.* »

Un goût qu'il sait devoir aiguïser pour relever les défis qui arrivent : « *L'objectif annoncé est de dépasser le nombre symbolique de 200 clubs à la fin de l'année 2019, soit pour être encore plus précis, ouvrir 50 salles. Nous savons que la guerre est déclarée. Nous allons être attaqués de toutes parts, mais nous disposons de la puissance du réseau. Nous pouvons faire face à des concurrents plus modestes (de type On Air nldr), comme les plus gros (Basic Fit nldr).*

*Nous demeurons confiants en la qualité de notre produit qui fait entre autres de Fitness Park la marque de fitness préférée des Français**»

Le Groupe se dit prêt pour la bagarre, il compte et rassemble ses forces : « *5 en face contre 3 chez nous dans une même zone, cela ne nous fait pas peur...* » Des zones de chalandises qui dépassent déjà les frontières de l'hexagone et qui vont poursuivre selon cet axe : « *En dehors de la France, l'international est en ligne de mire, avec l'ouverture d'un premier club au Portugal, notamment.* » mais toujours selon le principe qui fait recette, des prix bas pour les adhérents et du matériel haut de gamme. Un créneau qui n'est ni low cost, le terme n'est plus de mise chez le Groupe Moving Fitness Park, mais qui ne se prétend de luxe non plus : « *Le luxe n'est pas notre créneau. C'est encore une autre catégorie. Mais nous constatons un essoufflement du modèle dit moyen-haut de gamme, qui doit impérativement se renouveler. Chez nous, nous parlons désormais d'un modèle haut de gamme à prix accessible.* »

FITNESS PARK



Fitness Park, un modèle haut de gamme à prix accessible

Jean-Philippe Ferrier est pleinement conscient de l'évolution de son secteur. Il en scrute le développement pour s'adapter, voire devancer le marché : « Parmi les segmentations, nous avons identifié le phénomène des boutiques gym, mais il ne concerne principalement que les grandes villes. Pour répondre à ces modèles à haute intensité, nous avons lancé nos propres « Parks », comme les « Fight Park », des cours coachés de sports de combat ou encore les « Burning Park », un cours d'interval training 100% coaché de 45 minutes à haute intensité. Ce sont des offres à tiroirs, que les adhérents peuvent choisir en option, afin de ne pas casser notre modèle à prix accessible. Notre principe est de proposer de la valeur ajoutée pour 20 € par mois et non pour 20 € par séance comme le pratiquent les boutiques gym. L'objectif principal reste bien la satisfaction client. »

Des clients qui sont mis à l'honneur, y compris dans la communication : « Nous avons débuté depuis déjà l'an dernier une manière propre de s'adresser à nos membres autant qu'à nos prospects en ne fonctionnant exclusivement qu'avec nos adhérents. Nos égéries, comme nos influenceurs sont tous membres de Fitness Park. Et même si nous prévoyons de

de changer le format « Égéries » pour l'année 2020, le principe de nos seuls adhérents comme vecteur de communication demeure. C'est aussi une façon de s'assurer une forme d'exclusivité, nous sommes certains qu'aucune autre enseigne ne pourra présenter les mêmes images que les nôtres. » Des images, comme des films qui sont diffusées en interne, sur les réseaux sociaux, mais qui servent également de publicité à la télévision : « Là encore, nous mesurons l'évolution de notre secteur du fitness, qui s'affiche désormais sur les médias de masse. Lorsque nous passons sur NRJ 12, nous sommes certains que notre cible est atteinte. »

L'autre grand axe de communication tient aux influenceurs : « Nous connaissons bien l'importance de ces nouveaux vecteurs et relais d'influence. Ils sont aujourd'hui capitaux. D'ailleurs, d'autres relais du secteur du fitness, comme le Body Fitness Paris l'ont bien compris aussi. L'évolution du salon, que nous suivons depuis toujours, s'oriente également dans ce registre. La venue des influenceurs au salon fait désormais partie des raisons de son succès public. »

*Source : Etude réalisée par Qualimétrie en novembre 2018 sur l'image des salles de fitness, auprès d'un échantillon de 1010 répondants de 18 à 35 ans. Base : Répondants connaissant les salles FITNESS PARK.



Interview de **Carine Deby et Bruno Bériot, fondateurs de Body Concepts**



Carine Deby et Bruno Bériot

Apprendre à pêcher plutôt que donner un poisson...

Carine et Bruno sont deux personal trainers belges, fondateurs de Body Concepts Training, un réseau qui accompagne les coachs francophones.

Que propose Body Concept Training ?

L'idée de créer Body Concept Training a germé en 2003 et nous sommes maintenant plus de 60 Personal Trainers répartis en Belgique, France et Luxembourg.

C'est bien plus qu'un simple réseau de coachs, c'est une famille de Personal Trainers qui se soutient, qui échange, qui se motive chaque jour et surtout comme toutes les familles, grandit ensemble. Comme dit le proverbe, on ne leur donne pas un poisson pour manger un seul jour, mais on leur apprend à pêcher pour toute leur vie ! Nous sommes très différents d'une plateforme, celle-ci vend une visibilité en échange d'un pourcentage sur les prestations. Nous, nous sommes disponibles quotidiennement pour eux, afin de répondre à leurs questions et ainsi augmenter sans cesse leur expertise professionnelle pour qu'ils puissent vendre une valeur ajoutée et non un prix ! De notre côté, nous nous engageons à travailler chaque jour sur les 3 piliers essentiels à leur réussite : la visibilité, la crédibilité et la notoriété ! Tout ça pour un investissement rentabilisé en moins d'une demi journée par mois, oui vous avez bien lu, 1/2 journée par mois ! Il est aussi utile de dire, que le mot coach est utilisé pour tous les

métiers différents du fitness : prof de cours collectif, moniteur en salle, instructeur fitness, coach sur plateau muscu et cardio, éducateur, entraîneur de CrossFit, enseignant de yoga... Alors qu'au sein de Body Concept Training, nous parlons de Personal Trainer en fonctionnel training (sans dévaloriser les autres métiers) et principalement à domicile.

Comment s'est déroulé le salon Body Fitness 2019 ?

Avec une partie de la team, nous sommes présents chaque année depuis 2015 sur le salon du Fitness de Paris. L'ambiance y est conviviale et propice à faire naître des vocations ! De bons contacts sont noués et cela est productif sur le long terme pour nous. Notre but n'est pas d'avoir un maximum de coachs, mais que notre équipe soit de grande qualité. Nous ne vendons rien sur le salon, c'est surtout une bonne visibilité et notre notoriété se bâtit auprès de nos partenaires qui nous disent : « Ils sont encore là les petits belges ! » On est là pour durer et je pense que notre sérieux et notre rigueur font que de plus en plus de gens souhaitent collaborer avec nous.

Quels sont les besoins des Coachs ?

Sur le plan compétence professionnelle, si ils sont déjà formés, ils ont souvent un bon bagage sur les méthodologies d'entraînements. Par contre sur le plan « comment je fais pour commencer mon activité ? », ils sont seuls et ne savent bien souvent pas par quoi commencer : comment ils se positionnent sur le marché ? Qui et où sont leurs clients ? On est là pour les booster et faire en sorte que leur business décolle plus vite et qu'ils soient très rapidement rentable grâce à des outils et des stratégies que nous utilisons depuis bon nombre d'années maintenant et qui ont fait leurs preuves !

Y-a-t-il une différence de mentalité entre les coachs français et les coachs belges ?

Ah oui clairement ! En Belgique, on tutoie très vite nos coachés pour que la relation et la fidélisation s'installent alors qu'en France, on a l'impression qu'une certaine distance est de rigueur ! Et aussi par rapport au statut de « coach » qui ne nécessite pas un accès à la profession chez nous en Belgique.

Interview de **Franck Koutchinsky**



Franck Koutchinsky

TOUT EST DANS LE MOUVEMENT

Chroniqueur de Vive la Forme, Franck Koutchinsky est aussi praticien de la Méthode Feldenkrais et auteur du livre : « Sport, de la conscience gestuelle à la performance- par la Méthode Feldenkrais »

Vous avez récemment publié votre dernier livre chez Amphora, éditeur n°1 sur le sport, quels en sont les premiers retours de terrain ?

Sortir un tel livre génère une aventure exceptionnelle ! Les premiers résultats s'avèrent particulièrement positifs sous différents aspects. En premier lieu ce livre se classe dans le Top 100 des ouvrages de sa catégorie et les deux premiers mois plus de 1000 exemplaires ont été vendus (ce qui en fait la meilleure vente de livres sur la méthode Feldenkrais !). Par ailleurs cet ouvrage permet de mieux faire connaître ou découvrir la méthode Feldenkrais dans l'ensemble des pratiques sportives, de loisir comme de haut niveau. Sur ce dernier point, des premiers contacts sont pris avec des Fédérations sportives dans la perspective des J.O. de Paris 2024, afin d'apporter notre expertise pour réussir la moisson de médailles française.

Vous étiez présent chaque jour, au sein de l'espace zen, du salon Body Fitness pour des cours de démonstration. Quel bilan en tirez-vous ?

Le fait que tous les cours aient été complets, dès le premier jour, démontre le large besoin et le grand essor de la méthode Feldenkrais dans l'univers des pratiques sportives. Quant aux participants, dont une grande majorité de coaches, ils et elles vraiment impressionnés de percevoir, si vite, les effets de cette technique : des mouvements plus amples, plus doux, plus déliés ont été ressenti par chaque participant, comme une forme de libérations des carcans musculaires imposés par toutes les activités sportives. Un détail qui ne trompe pas : de nombreuses ventes du livre ont suivi les cours !

Comment les coaches et les professionnels du sport peuvent-ils mieux découvrir tous les bienfaits de la méthode Feldenkrais ?

Outre ce livre, et tous les cours et ateliers dispensés partout en France par plusieurs centaines de mes collègues praticiens partout en France, nous organisons une semaine de découverte de la méthode Feldenkrais réservée aux professionnels des activités corporelles, physiques et sportives. Elle a lieu à Paris du 5 au 11 Juillet. Lors de cette formation professionnelle j'aurai le plaisir de vous faire découvrir les multiples bienfaits et les adaptations de cette méthode par de nombreux cours collectifs (comme ceux dispensés au salon Body Fitness) ainsi que des développements, des conférences et des échanges basés l'observation des mouvements, et la meilleure voie pour les faire évoluer. La vision développée par la méthode Feldenkrais permet à chacun une meilleure vision, une analyse plus affinée et une sensation plus fine de tous mouvements corporels et de la manière de les améliorer.



Plus d'informations sur : www.espacefk.com

Par Frédéric Pfeferberg coach sportif diplômé en nutrition sportive Université Paris V

Interview de **Laurent Ait-Lhadj**



Laurent Ait-Lhadj

CONNECTIVITÉ ET CLUBS, L'EXPERTISE AVANT TOUT

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur d'étude et de développement informatique Laurent Ait-Lhadj compte aujourd'hui 10 ans d'expérience. Il débute sa carrière en tant que développeur informatique, et gravit rapidement les échelons au sein d'une importante Fintech française. Il consacre ses 2 dernières années au pilotage de projets et à l'animation d'équipes en tant que Directeur de Projet. Il vient de lancer « Sportigo ».

En quoi consiste votre projet d'équipement des salles de fitness en connectivité ?

L'explosion des applications mobiles permet de voir apparaître de nouveaux outils flexibles simple d'utilisation, capables d'automatiser certaines tâches chronophages et sans valeur ajoutée (ex : l'inscription, la facturation, les paiements, les relance des impayés etc.). Avec mon associé, lui-même gérant de plusieurs salles de sport parisiennes, et après avoir testé les principaux logiciels du marché, nous nous sommes rendu compte que les outils étaient souvent surdimensionnés, trop chers, vieillissants ou encore bien trop compliqués d'utilisation. Nous avons donc décidé de développer notre propre solution basée sur ces critères : Simplicité, Modernité et Accessibilité. Sportigo est la première plateforme de gestion pensée par un gérant de club. Elle se concentre sur les tâches essentielles de la gestion et l'animation d'une salle de sport ou d'une association. Bénéficiant des dernières avancées technologiques, Sportigo permet de piloter à distance votre club depuis votre tablette ou de votre smartphone.

Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ?

Grâce à sa rapidité de prise en main, sa simplicité d'utilisation et ses choix technologiques Sportigo est en avance sur tous les outils présents actuellement sur le marché. Nous sommes en mesure de proposer une plus large gamme de fonctionnalités que nos concurrents qui eux, peinent à faire évoluer leurs logiciels.

Comment voyez-vous l'avenir des clubs de fitness temps en matière de pratique que de connectivité ?

Notre société évolue et elle prend conscience qu'une bonne hygiène de vie passe par une bonne alimentation mais également par la pratique régulière d'une activité physique. C'est donc un marché qui continuera sa croissance selon moi, mais qui devra vivre avec son temps et s'adapter. Ainsi, toutes les salles même petites seront équipées d'un logiciel comme Sportigo afin de s'affranchir des tâches chronophages et sans valeur ajoutée...

Faites-vous une distinction entre les salles dites low cost les indépendants, et les grands groupes ?

Tout à fait, le niveau d'automatisation des tâches n'est pas le même entre une salle low cost et un indépendant. L'indépendant continuera à privilégier les échanges humains alors que les salles low cost ont pour but d'être complètement autonomes.

Nous avons donc décliné notre produit avec différents niveaux d'automatisation :

- un pack Essentiel plutôt destinée à des micro salles ou des associations
- un pack Business pour les salles standard indépendantes ?
- Un pack Business Supervision pour les franchises et les grands groupes

Nous avons aussi la volonté d'accompagner les nouveaux clubs et de les aider à se développer en leur offrant des conditions spécifiques.

Comment placez-vous aujourd'hui l'adhérent au milieu de la structure avec toute la technologie qui lui est mise à disposition ?

Notre objectif premier a été de développer un outil pour simplifier la vie d'un gérant de club, cependant le client final a toujours été au centre de nos réflexions. L'apport des nouvelles technologies permet de simplifier la vie des adhérents en leur proposant une inscription simple et rapide, au club ou de chez eux, des réservations de cours en ligne. La mise à disposition d'une application mobile leur permet de rester connectés en permanence avec leur club. Pour cette génération connectée tout doit pouvoir se faire depuis un smartphone y compris l'accès à la salle (fini l'oubli du badge).

Quel avenir pour Sportigo ?

Dans 5 ans Sportigo sera, sur le marché français, un des logiciels leader pour la gestion et l'animation d'une salle de fitness d'un club de sport ou d'une association.

L'international est également dans notre roadmap, là notre stratégie sera plutôt dictée par les opportunités de marchés qui se présenteront.



COURSE À OBSTACLES SUR LA PLAGE, + VILLAGE FITNESS « INNOVA SPORT »

Code Promo 10%

BODYFIT10



foodspring®

InBody



Infos et Inscriptions
www.barefiit.com

BAREFiIT soutient :



21 & 22 SEPTEMBRE 2019

CAMPING 4* LE CASTELLAS - SÈTE

On Air

L'OFFRE MILLENNIALS



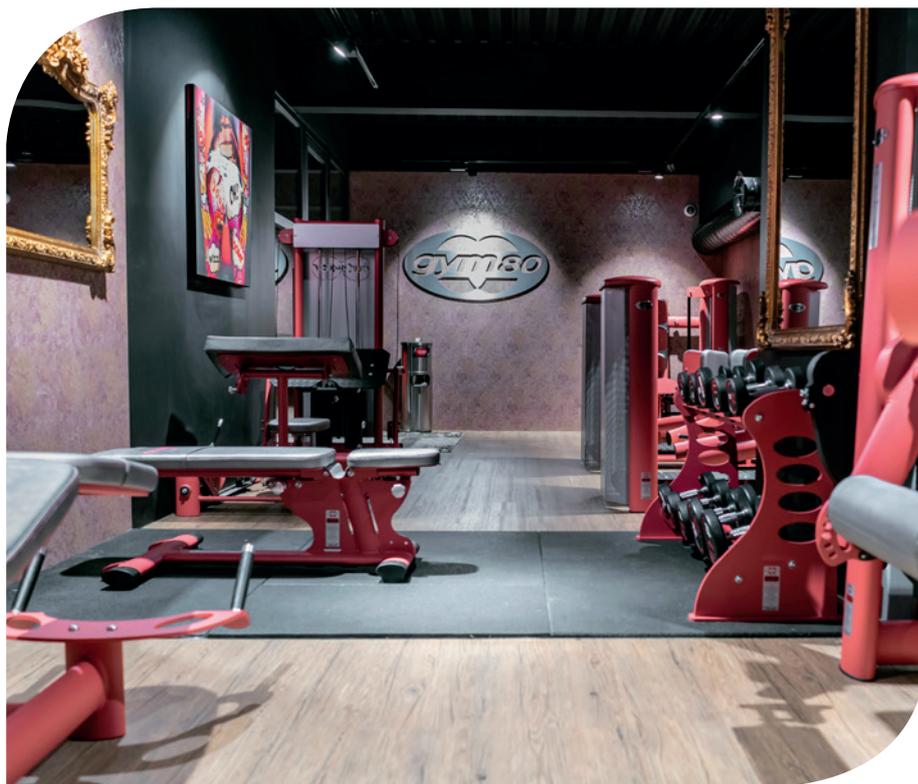
DJ, ambiance boîte de nuit, déco digne des restaurants branchés, design...

Tout chez **On Air**, change les codes de la salle de fitness (à commencer par le nom) et appelle les jeunes gens à s'inscrire et à adopter un concept parfaitement packagé pour les fameux « **millennials** ».

C'est la dernière enseigne arrivée sur le marché, mais avec de grandes ambitions. Le 7^e clubs était inauguré au mois de janvier 2019 reprend tous les codes de ce concept packagé pour les jeunes. Pour la direction de l'enseigne, il s'agit de se différencier. Avec l'univers visuel d'abord (couleurs : noir et rouge) ; une ambiance musicale (On Air est l'inscription en haut des portes d'un studio de musique ou de radio) ; un design urban work façon loft industriel. Certains espaces sont carrément installés dans de réels containers et un très bon matériel : Technogym, Gym 80 et Hammer Strength.



Nous existons dans le fitness depuis 20 ans. Et c'est fort de cette expérience que nous proposons aujourd'hui une nouvelle génération de clubs. Ne serait-ce qu'à Maisons Alfort, nous subissons la concurrence de Fitness Park, à 800 mètres de chez nous, de Basic Fit et des clubs locaux... Mais nous jouons notre rôle d'outsider en nous distinguant. Le décor, la qualité des infrastructures (Cross Training, Espace Force, Espace Cardio, Parcours Ninja, Espace Femme ambiance baroque, Ring de boxe...) et des activités mais aussi l'offre commerciale attractive nous permettent de cibler les hyper-connectés.



Plutôt masculin

Des codes qui parlent parfaitement aux jeunes hommes qui fréquentent l'enseigne à 60% contre 40% de femmes. Et qui s'y plaisent puisque les clubs de l'enseigne enregistre un taux de fidélisation flatteur de 70%. Pour l'instant On Air s'est principalement développé en région parisienne. Les autres clubs se trouvent dans l'Essonne (5 clubs) et un autre à Annecy. Le dernier club en date Maisons-Alfort (94) est installé dans un ancien garage et s'étend sur 1.700 m². Il compte 2000 adhérents et il en vise 5000. Le directeur général du groupe, Frédéric Vallet, revient sur son concept jeune, mais rappelle, que ses concepteurs ne sont pas des novices :

« Nous existons dans le fitness depuis 20 ans. Et c'est fort de cette expérience que nous proposons aujourd'hui une nouvelle génération de clubs. Ne serait-ce qu'à Maisons Alfort, nous subissons la concurrence de Fitness Park, à 800 mètres de chez nous, de Basic Fit et des clubs locaux. Mais nous jouons notre rôle d'outsider en nous distinguant. Le décor, la qualité des infrastructures (Cross Training, Espace Force, Espace Cardio, Parcours Ninja, Espace Femme ambiance baroque, Ring de boxe...) et des activités mais aussi l'offre commerciale attractive nous permettent de cibler les hyper-connectés. »

La vie des clubs

Par **Pascal Turbil**



« Notre élément le plus différenciant reste la musique. Nous avons un dj maison qui crée des playlists qu'il place ensuite sur Deezer, ce qui permet aux adhérents d'y avoir accès à volonté. Ces sons sont restitués en club via des enceintes particulières. Dans chaque club nous mettons un soin particulier à travailler avec un dj dédié. Et bien sur cet espace musical permet d'organiser de vrais concerts. »



Des concerts "club"

Car si comme pour la plupart des clubs de sa catégorie, On Air propose un abonnement à 29,95 € par mois (avec un premier mois à 19,95 €), l'enseigne le fait sans engagement et avec une carte partageable avec la famille. Et puis il y a le plus caractéristique de la marque : « Notre élément le plus différenciant reste la musique. Nous avons un dj maison qui crée des playlists qu'il place ensuite sur Deezer, ce qui permet aux adhérents d'y avoir accès à volonté. Ces sons sont restitués en club via des enceintes particulières. Dans chaque club nous mettons un soin particulier à travailler avec un dj dédié. Et bien sur cet espace musical permet d'organiser de vrais concerts. » Un argument de poids pour la jeune génération. D'autant qu'une application est déjà à disposition des adhérents. Le matériel est lui aussi connecté et le wifi est gratuit pour les adhérents...

Frédéric Vallet compte bien multiplier rapidement le nombre de ses clubs : « Nous en comptons 7 aujourd'hui pour 20.000 adhérents, la prochaine ouverture à lieu à Chilly-Mazarin (1000 m²), mais l'objectif est de rester sur un rythme de 5 à 10 franchises et une succursale par an et atteindre ainsi les 80 clubs dans les 5 à 6 années à venir. »

Devenir franchisé

La marque On Air s'adresse aux zones de chalandises de plus de 50.000 habitants.

La taille minimale d'un club est de 800 m².

Le coût pour un futur franchisé se décompose comme suit :

- 1,2 million € : 360.000 € d'apport personnel + 900.000 € de financement
- 25.000 € de droit d'entrée
- 4% de redevance annuelle
- 1% de redevance publicitaire



Par Preston-Lee Ravail

SPORT-SANTÉ A FOND LES RÉFORMES

Depuis 1984 et la loi Buffet jamais le sport n'avait connu une telle réforme de ses instances.
En quoi consiste cette réforme ?

- 1 La mise en place d'une stratégie nationale sport-santé qui constitue le cadre de la future politique de santé en France celle-ci est définie par le gouvernement et se fonde sur l'analyse dressée par le haut conseil de la santé publique
- 2 La création de l'Agence du sport pour répondre à une organisation du sport français jugée caduque, dans laquelle les fédérations n'avaient aucune autonomie et où il n'y avait pas suffisamment de coordination entre l'ensemble des acteurs du secteur. Au sein de ce nouvel organisme l'Etat, les collectivités territoriales, le mouvement sportif et le monde économique vont travailler ensemble de manière collégiale et concertée.

Le sport santé est donc devenu un enjeu national dans ce contexte de nombreux textes, études, rapports, enquêtes sont rendus publiques, je vous propose d'évoquer ici principalement la Stratégie nationale Sport Santé 2019-2024. La ministre des sports Roxana Maracineanu a présenté le 25 mars 2019 les grandes lignes de la stratégie nationale sport santé. Fruit de la collaboration du ministère des sports avec le ministère de la santé d'Agnès Buzyn cette stratégie Nationale sport santé se définit autour de 4 principaux axes. La promotion de la santé et du bien-être par l'activité physique. L'enjeu est d'encourager la pratique d'une activité physique et sportive tout au long de la vie et de manière durable, régulière et adaptée et de lutter contre les comportements sédentaires dans la vie quotidienne. Avec comme principales actions la promotion de l'APS via des campagnes de

communication, développer des offres de pratiques ciblées pour chacun des publics (écoles, entreprises, seniors...) déployer des maisons sport santé sur l'ensemble du territoire etc. Le développement et le recours à l'activité physique adaptée à visée thérapeutique, l'enjeu est de reconnaître le rôle majeur de l'APA dans un parcours de soin pour les traitements des maladies chroniques avec comme principale action la formation des médecins à la prescription de l'APA ; la protection de la santé des sportifs et le renforcement de la sécurité des pratiques quelle que soit leur intensité. L'enjeu est d'informer l'ensemble des acteurs sur les bonnes pratiques et d'alerter la population générale sur les risques engendrés par une pratique mal maîtrisée ainsi que sur les bonnes pratiques. Avec comme principales actions la formation des encadrants sur le thème de la réglementation et des bonnes pratiques dans le sport, sensibiliser les professionnels et les adhérents aux risques liés à la consommation des produits dopants etc. Le renforcement et la diffusion des connaissances. Documenter et diffuser les connaissances relatives aux bénéfices et aux impacts de la pratique sportive sur la santé et la condition physique l'enjeu est de promouvoir les bienfaits de l'activité physique auprès du grand public, des acteurs institutionnels et privés concernés. Les principales actions : favoriser l'observation et la recherche permettant d'évaluer l'impact de la sédentarité et de l'inactivité physique en termes économiques.

Plus d'infos sur :

<https://pole-sante.creps-vichy.sports.gouv.fr/>

L'Agence du sport

Cette agence d'appui, de financement et d'évaluation assurera deux missions la haute performance et le développement des pratiques. Présidée et animée par Claude Onesta la mission haute performance aura pour objet d'accompagner les athlètes vers le haut niveau. La partie développement des pratiques passera par une action plus efficace vis-à-vis des publics et des territoires, des mesures de soutien aux projets fédéraux ainsi que par le financement d'initiative portées par des associations non fédérales. L'Agence du sport prendra la forme d'un Groupement d'intérêt public (GIP) dans lequel siègera. L'Etat, le mouvement sportif, les collectivités et le monde économique. Au sein de cette Agence y seront décidées des orientations et des règlements d'intervention. Elle sera présidée par Jean Castex, Délégué interministériel aux jeux Olympiques et Paralympiques, et financée au départ par le Centre National du Développement du Sport (CNDS amené à disparaître) ainsi que du programme sport destiné au financement des fédérations. Plus d'infos sur : <http://www.sports.gouv.fr/accueil-du-site/a-la-une/article/La-Ministre-annonce-la-creation-de-l-Agence-du-sport-18553>

Pour en savoir encore davantage :

- Sur le plan Priorité prévention ; rester en bonne santé tout au long de sa vie : <https://solidarites-sante.gouv.fr/systeme-de-sante-et-medico-social/strategie-nationale-de-sante/priorite-prevention-rester-en-bonne-sante-tout-au-long-de-sa-vie-11031/>
- Recommandations relatives à l'alimentation, à l'activité physique et à la sédentarité pour les adultes : <http://santepubliquefrance.fr/Accueil-Presses/Tous-les-communiqués/Sante-publique-France-presente-les-nouvelles-recommandations-sur-l-alimentation-l-activite-physique-et-la-sedentarite>
- Activité physique : Prévention et traitement des maladies chroniques
- Ce document présente la synthèse et les recommandations issues des travaux du groupe d'experts réunis par l'Inserm dans le cadre de la procédure d'expertise collective pour répondre à la demande du Ministère chargé des sports concernant la prévention et le traitement des maladies chroniques par l'activité physique. Sortie en janvier 2019 la dernière version date de 2008
- <https://www.inserm.fr/index.php/information-en-sante/expertises-collectives/activite-physique-prevention-et-traitement-maladies-chroniques>

Franck Koutchinsky

Président du Club M Paris 13, Consultant fitness, Coach et Praticien Feldenkrais

ILLUSION

Illusion : 1) Interprétation fautive de ce que l'on perçoit... 2) Apparence dépourvue de réalité... 3) Opinion fautive, croyance erronée qui trompe par son caractère séduisant... (Extrait du Dictionnaire Robert Illustré 2019)



La 32^{ème} édition du Salon Bodyfitness qui s'est récemment déroulée a fait honneur à notre profession par de superbes stands, des offres très diversifiées et des solutions d'avant-garde. Tous les ingrédients s'y trouvaient réunis pour offrir l'image d'une profession à la pointe de l'innovation et de la performance.

Pourtant, au détour de conversations avec différents acteurs du secteur, la question devient légitime : notre marché ne repose-t-il pas, aujourd'hui, sur une grande illusion ? Question ô combien provocatrice, j'en conviens !

Toutefois, quel contraste peut-on observer entre les équipements de plus en plus sophistiqués (et donc coûteux), et la capacité d'investissement des opérateurs. Ou, pour le dire autrement : combien de clubs disposent de la confiance de leur banquier pour acquérir de tels équipements ? En effet, en raison, d'un trop grand nombre de clubs (ce qui pèse sur les recettes de chacun d'entre eux), la rentabilité se trouve si fortement réduite que, rares sont ceux qui peuvent encore investir. Et voici comment se creuse le fossé entre l'image donnée d'une profession et sa réalité quotidienne. L'illusion que de superbes équipements existent mais de trop nombreux clubs ne peuvent se le permettre.

Ce sentiment d'illusion se décline aussi dans la relation club/clients. Et la question se pose, plus forte encore avec la féroce concurrence : que peut-on offrir pour 20€/mois ? Osons répondre : RIEN, cela serait plus honnête. Oui, bien sûr, pour ce tarif-là vous pouvez toujours pédaler, courir, et pousser de la fonte. Mais, une fois la TVA payée (toujours à 20%, surnaturel dans un pays qui va organiser les J.O. !) que reste-t-il pour les salaires et les cotisations afférentes, le loyer, les frais de fonctionnement et le leasing du matériel ? Et bien : rien.

Et l'on peut vraiment s'interroger, en l'absence de toute logique économique : certains clubs

fonctionnent-ils volontairement à perte ? Le deal paraît alors illusoire entre une grande masse de consommateurs avides de prix bas et des clubs prêts à les accueillir à perte : la grande illusion !

D'autant qu'avec l'arrivée récente de fonds cette illusion prend une autre dimension, encore plus réelle. A croire que leurs dirigeants répondent sérieusement à la blague qui circule désormais :

« - Savez-vous comment l'on devient millionnaire dans le fitness aujourd'hui ?

- En arrivant milliardaire !!! »

Leur politique consiste en un incroyable effet de mode, et donc d'illusion, par la valorisation des centres de fitness en fonction du pourcentage exclusif d'abonnements payés par mensualisations ! Ou l'art et la manière de se tirer une balle dans le pied et déstabilisant, dans un joli suicide, tout un marché et son propre investissement. Car, ces dernières années, tout a été donné aux clients : les prix bas, les facilités de paiement par prélèvements, et la liberté de stopper son contrat quand ils le souhaitent. Autant d'avantages qui marquent une relation totalement disproportionnée, intégralement au seul bénéfice du client et au détriment des clubs. Ces gros inconvénients doivent être masqués par des comptes bien habillés afin de perpétuer l'illusion et revendre le joli tour de magie à un autre fond, qui devra faire... de même !

Plus grave encore, les clubs existants, peinent à faire souscrire des inscriptions et deviennent, trop souvent, de simples étapes d'un parcours sportif et de loisir de plus en plus diversifié. Les Millénials notamment, utilisent les clubs de fitness très ponctuellement, au travers d'applis, qui leur proposent une multitude de sports différents. L'utilisateur s'interroge alors : faut-il souscrire à un seul club (ou un réseau, ce qui revient au même) ou préférer une offre multi activités ?

La réponse est sans illusion : ceux qui s'inscrivent à une fitness club constituent, le plus souvent, le noyau dur, c'est-à-dire ceux qui majoritairement surconsument les clubs ; ils ont fait leur compte et savent d'avance qu'ils font ainsi une bonne affaire. Malheureusement, les autres, les plus nombreux, qui assuraient la base large des

inscriptions des fitness clubs, choisissent des formules multi activités, et ne souscrivent plus directement dans les clubs. La conséquence financière en devient alors double :

- Le club fonctionne uniquement pour des « sur-consommateurs » qui creusent les frais de fonctionnement pour leur usage quasi exclusif.

- Les clubs perdent alors un soutien financier d'un public bien plus large de clients qui utilisaient leurs prestations de manière normale (une à deux fois par semaine en moyenne) et qui s'orientent alors vers des solutions de zapping d'activité.

En devenant un lien de pratiques ponctuelles les clubs de fitness y abandonnent une partie importante de leur chiffre d'affaire et se fragilisent encore davantage. Pourront-ils encore tenir à l'avenir ou se berceront-ils d'illusions ?

Et aussi grave, par cette pratique : le fitness se transforme en une sorte de gesticulation. On y vient, de temps en temps avec un(e) ami(e), on y pédale, on y court, on y sue, puis tchao et rendez-vous, peut-être dans 15 jours. Alors que différentes techniques de mesure de la progression deviennent de plus en plus présentes dans les clubs, simples à utiliser pour structurer des entraînements en fonction d'objectifs spécifiques et accessibles à tous, ce zapping nuit aux résultats d'une pratique régulière. Grande illusion, là aussi, de faire croire que l'on obtient des résultats en ne venant que 3 ou 5 fois par mois ; alors qu'il devient si facile de mesurer et de valoriser les progrès : quel gâchis !

Je vous imagine très en colère à la lecture de ce billet d'humeur, et vous en avez le droit. Mais êtes-vous sûr que tout est faux ; qu'aucun fait réel n'y figure, que vous n'avez jamais rencontré une telle situation ? Heureusement, des solutions existent dans de nombreuses situations et elles ont toutes un point commun :

Sélectionner une spécialisation à développer, une cible à définir, et des prestations à décliner. Tous les outils vous attendent. Vous sortirez alors de l'illusion pour rentrer dans le service.

Très bel été à tous, excellentes vacances bien méritées.

L'ORANGE BLEUE : ON A TOUS BESOIN D'UN COACH !



Avec **400 salles de remise en forme en France**, le numéro 1 du fitness propose sa propre vision du sport en salle. Oubliez ici les cours vidéo et l'utilisation autonome des machines cardio et musculation...

A L'Orange Bleue-Mon Coach Fitness ce sont **1 200 coachs diplômés d'état** qui sont en club pour vous accompagner et vous dispenser plus de **50 cours par semaine** dans la bonne humeur.



Qui a déjà vu un coach invisible ou un écran corriger une mauvaise posture à un adhérent ? Personne ! Et c'est là toute la différence de L'Orange Bleue-Mon Coach Fitness avec une philosophie simple, motivante et sécuritaire : offrir du sport de qualité sans exploser le budget et surtout sans coût additionnel ! Tous les abonnements donnent accès à l'ensemble des services en illimité. Des salles à taille humaine avec une salle dédiée aux cours Yako® accessibles à tous (Pump, aéro, step, baila, combat, boxing, attitude...), une salle de biking avec des vélos RPM, un plateau musculation équipé de machines guidées (parfaites pour les débutants) et un espace dédié aux poids libres. Enfin, un espace détente et même un sauna... C'est aussi l'état d'esprit que cherche à cultiver l'Orange Bleue tout au long de l'année : un club où tout le monde se tutoie, familial, convivial et surtout où chaque adhérent n'est pas un numéro mais bien une personne reconnue.

Côté tarifs : L'Orange Bleue propose un rapport prestations/prix difficile à battre à partir de 19,90€/mois.

Le réseau offre aussi exclusivement à ses 400.000 adhérents une carte de fidélité avec plus de 150.000 offres promotionnelles locales et nationales. De A à Z, l'enseigne au nom rappelant les vers de Paul Eluard propose les meilleurs services possibles aux membres de sa communauté. Et la famille prévoit de s'agrandir avec une centaine d'ouvertures d'ici fin 2019 notamment dans des zones rurales en apportant un véritable service de proximité. De plus, le développement se poursuit en Europe avec l'ouverture de clubs en Espagne, au Maroc et au Portugal notamment.

Depuis 23 ans, l'enseigne a su mettre au point des outils et des méthodes spécifiques mais a su aussi s'entourer de véritables experts, ce qui lui confère aujourd'hui une technique de haut niveau.

POUR PRÉPARER L'ÉTÉ
ON A TOUS BESOIN D'UN COACH

à partir de **19€90** par mois

l'Orange bleue Mon Coach Fitness
UNIQUE ET N°1

Nouveauté : le Yako 360 ! Inspiré de la tendance du « Small Group Training » (entraînement en petit groupe), le YAKO 360 est un circuit composé de 8 stations et 16 ateliers d'entraînements qui offre plus de 360 possibilités d'exercices. Adieu la routine sportive ! Le YAKO 360 s'articule autour de 4 grandes thématiques : Cardio/Renforcement musculaire, HIIT (High Intensity Interval Training), Force/Puissance et Balance/Équilibre



Par **Frédéric Pfeferberg**, coach sportif (CESA Paris) diplômé en nutrition Université Paris V.
Directeur Body VIP La Varenne Saint-Hilaire

BOOSTER SON MÉTABOLISME

Le métabolisme de base est le rythme au repos qui permet à votre corps de Subsister sur ses fonctions vitales, à savoir être au minimum de ses capacités concernant cœur, cerveau, respiration, digestion, maintien de la température du corps, via des réactions biochimiques qui utilisent l'ATP.

Bien sûr il est fonction de la taille, du poids, du sexe, mais aussi de l'âge. Notons que plus nous avançons dans la vie plus le rythme de votre corps s'abaisse, et moins les besoins sont importants. Métabolisme de base 100 ans par une activité réduite, à savoir dormir manger, manger, dormir... Si l'on veut augmenter son métabolisme, donc augmenter la dépense calorique, il va falloir créer de l'activité. C'est ce que l'on appelle le métabolisme au travail ou le métabolisme tout court, qui va être l'addition du catabolisme et anabolisme. Ainsi le simple faite de se lever le matin, de préparer son petit déjeuner, et de partir au travail va créer une consommation d'énergie et une augmentation du métabolisme. Cependant, pour les personnes en surpoids, il va y avoir une distorsion entre les calories consommées et les calories dépensées. La nature pourra faire le reste et favoriser certaines personnes, mais l'activité physique régulière voire sportive va permettre une régulation dudit métabolisme par les entrées et les sorties. C'est ainsi qu'un nutritionniste et un préparateur physique, voire les deux mettront en place une stratégie alimentaire et sportive permettant à la personne en question de perdre, de prendre du poids, ou de maintenir et stabiliser le métabolisme. L'unité de mesure étant la calorie la plus simple et la plus répandue, nous avons aussi le joule.

D'un métabolisme au repos, nous passons ainsi à un métabolisme de travail ou d'effort, notons que nous avons un métabolisme postprandial qui est la réalisation d'une digestion après repas, nécessitant aussi la production de calories indispensables à l'organisme pour assimiler et rejeter le surplus.

La question de l'exercice approprié, par exemple pour la perte de poids va permettre à votre métabolisme de monter. Métabolisme au travail ce que l'on appelle en fait catabolisme, et métabolisme de repos ce que l'on va appeler anabolisme, Il est intéressant d'observer que lorsque l'on fait du travail intensif, plutôt court ce que l'on peut appeler « fractionné » ou « hit », le corps brûle énormément de calories sur un instant plus court. Cependant l'après effort continue à utiliser les graisses, le glycogène pour reconstruire cette perte d'énergie. C'est pourquoi, il est intéressant de ne pas ingérer de glucides au cours des deux heures qui suivent l'entraînement pour continuer à activer la perte de poids. L'autre stratégie à mettre en place qui peut être aussi complémentaire consiste en un travail d'endurance un rythme assez soutenu mais plutôt long pour permettre le recrutement des lipides pendant l'effort via le cycle de Krebs. Bien sûr le travail à haute intensité ne peut être conseillé que des sujets déjà sportifs et bien entraînés, même s'ils sont en surpoids et souhaitent affiner leur silhouette ou se préparer pour une compétition et être affûtés. Il y a plusieurs façons de calculer le métabolisme de travail ou d'effort, des formules plus ou moins complexes, mais pour résumer le tableau ci-dessous permettra de comprendre en moyenne ce qui se passe.

Sur des sujets plutôt nerveux, actif bien sûr le métabolisme sera plus élevé car ils brûleront plus de calories. Ce qui est compliqué aussi c'est une personne en surpoids de lui faire perdre du poids car elle a quand même des besoins assez élevés par rapport à son poids mais il faudra lui apprendre petit à petit à savoir endurer l'effort, et à se priver de quelques calories par jour pour créer un déficit, une déplétion glycogénique aussi à l'effort, qui tout cela combiné permettra à terme une baisse des kilos sur la balance. Une stratégie doit être mise en place sur le long terme, car à court terme les kilos perdus ne correspondent pas forcément à une diminution de la masse grasseuse. Aussi pour quelqu'un de sportif ou un sportif de haut niveau qui souhaiterait se préparer lors d'une compétition, l'augmentation du métabolisme, la difficulté et la dureté de sa préparation feront aussi qu'il aura des besoins supplémentaires à étaler sur la journée, mais aussi pendant les séances d'entraînement pour recharger les batteries et permettre à son corps de pouvoir fonctionner normalement. Comprendre le métabolisme de chacun relève d'une analyse très particulière, à savoir l'écoute de la personne, mais aussi la mesure de ses efforts, et de son alimentation pour pouvoir établir une stratégie gagnante et répondre aux objectifs de celui-ci. Il s'agit d'un travail de spécialistes, mais aussi de quelqu'un dans la compréhension et le discernement.

Besoins caloriques quotidiens moyens estimés en fonction de l'activité (pour un MB de 1650 kcal environ)

Activité	Mode de calcul	Kilocalories
Homme et femme sédentaires	Métabolisme de base x 1,37	2261
Homme et femme actifs	Métabolisme de base x 1,55	2558
Homme et femme sportifs	Métabolisme de base x 1,80 [voire x 2]	2971



LE VÉLO CONNECTÉ OUTDOOR LE PLUS INNOVANT DU MARCHÉ

UNE INNOVATION INÉDITE

Le vélo est conçu pour résister à tous les types de temps et au vandalisme potentiel. Son écran est aussi solide et robuste que celui d'un distributeur de billets automatique. Dédié à l'utilisation en extérieur, ce vélo se fond à tous types d'environnements et est utilisable par tous et à tout moment (7j/7 24h/24). Du cycliste amateur au cycliste confirmé, ce vélo convient à tous les niveaux de pratique. Il se décline en 3 formes : le City Bike, le Sport Bike et le Arm Bike également idéal pour les personnes en fauteuil roulant.



UN VÉLO CONNECTÉ À UNE APPLICATION MOBILE

Le vélo est doté d'un écran optionnel qui relève le niveau de l'expérience en donnant aux utilisateurs diverses informations instantanées (vitesse, distance, cadence, calories brûlées et le temps). Le fonctionnement automatique adapte la résistance en fonction de la vitesse de pédalage des utilisateurs mais peut également être réglée manuellement depuis l'écran. Sans l'écran, l'utilisateur peut télécharger et se connecter via Bluetooth à l'application mobile **KOMPAN Cardio** afin d'accéder à des vidéos d'instructions motivantes, enregistrer ses activités et la partager sur des plateformes externes tels que Strava, Apple Health et Google Fit. Elle peut également se connecter à d'autres applications telles que Vescape et Zwift, où les utilisateurs peuvent rendre leur expérience plus ludique, emprunter des routes virtuelles et se mesurer à des cyclistes du monde entier.

UN FONCTIONNEMENT ERGONOMIQUE

Les utilisateurs peuvent régler la hauteur de la selle et la résistance afin d'adapter l'équipement à leur posture personnelle et leur niveau de forme physique. Son moteur électrique est auto-alimenté par l'action de pédaler. Son guidon multi-poignées possède un revêtement en polyurea qui assure une bonne adhérence et isolation. Et pour la toute première fois sur un vélo fitness d'extérieur, il est possible de suivre ses performances et d'atteindre des objectifs personnels.



DEVENIR COACH SPORTIF AUX USA ?



La majorité de stagiaires et professionnels désirant devenir Coach Sportif s'est un jour posée la question d'exercer son métier en dehors de l'hexagone. Il faut bien avouer que le vieux rêve américain reste d'actualité : exercer en Californie, à New-York ou en Floride par exemple. Sans être exhaustif, le chemin initiatique pour arriver au graal reste complexe et surtout très différent du modèle français.

En premier lieu, le paradigme culturel est très différent : la France prône le « tout Diplôme » et la certification d'Etat comme seul garant de la compétence. Ainsi, tout « certifié » non diplômé d'Etat est considéré comme « non compétent à l'exercice » par l'Administration au regard des lois en vigueur. Il peut être techniquement compétent, expérimenté mais, sans le sacré saint « Diplôme d'Etat », l'autorisation d'enseigner contre rémunération est tout simplement interdite. Il encourt même jusqu'à 6 mois d'emprisonnement et 15.000 euros d'amende. Cette condamnation peut paraître sévère mais nul n'est censé ignorer la loi. Tel est le paradigme culturel français.

Aux Etats-Unis, la compétence, c'est avant tout la spécialisation. Si le « certificate » en est le support, sa crédibilité passe moins par le tampon de l'Etat Fédéral que par le nom de l'école spécialiste, ou encore la spécialité mentionnée. Enfin, importance est mise sur l'actualisation des certificats : l'expérience professionnelle est valorisée en lien avec un « update » ou supplément au certificat initial. Il n'est d'ailleurs pas rare d'observer des certificats à durée limitée. Lorsque l'on désire s'installer aux Etats Unis, et outre la problématique du Visa de travail, le

professionnel français découvre en premier lieu que tous ses beaux Diplômes d'Etat ne valent (presque) plus rien ... Il faut tout reprendre à zéro. Il est vrai que le manque d'image de marque de ces derniers n'aide pas son possesseur à obtenir une équivalence. Dans ce domaine, le détenteur d'un Master 2 ou d'un Doctorat aura plus de chance qu'un diplômé BPJEPS uniquement.

Des débuts semblables

Comme en France, ce métier s'aborde dès 18 ans donc, en étant encore mineur aux Etats-Unis (puisque la majorité est à 21 ans). Le chemin commence similairement : être titulaire d'un certificat à une formation de secourisme. La formation de secourisme est un pré-requis obligatoire comme en France. Il n'y a aucune équivalence préétablie entre les formations françaises (et européennes) et celles des Etats-Unis, et, inversement d'ailleurs. Le secourisme sans geste paramédical est appelé basic life support (BLS). Mais, pour espérer entrer en formation aux Etats-Unis, vous devrez passer le « CPR certificate », CPR voulant dire « Cardio Pulmonary Resuscitation » [« réanimation cardio-pulmonaire »].

On suit une formation relative à l'étouffement, à l'état d'inconscience et aux mécanismes conduisant à l'arrêt cardio- respiratoire vu dans l'AFPS (devenu caduque) et le PSC1 (Prévention et Secours Civique de niveau 1). Mais, vous devez aussi suivre une formation pour obtenir l' « AED certificate », signifiant « Automated External Defibrillator ». Il permet d'acquérir les techniques de manipulation et de défibrillation. Attention : la plupart des programmes exigent que vous soyez titulaire du Baccalauréat (le « High School Diploma » aux Etats-Unis) ou le GED (« General Educational Development »), voire une équivalence au « High School Diploma » pour nous français (tout diplôme de niveau IV comme un Baccalauréat, un Brevet d'Etat ou un autre BPJEPS par exemple).

Des formations privées, courtes et souvent online

Dans le champ de la formation professionnelle aux Etats Unis, il existe des milliers de formation selon les Etats Fédéraux. Un diplôme floridien n'est pas obligatoirement reconnu en Californie et ainsi de suite.

Pour se diriger et choisir une formation « reconnue », vous pouvez vous tourner

vers les formations enregistrées aux NCCA (National Commission of Certifying Agencies). Le principe reste le même que notre RNCP (Registre National de Certifications Professionnelles). Ne soyez pas surpris de constater que la majorité des formations se présentent en format cours et souvent « online ». Là encore, ces dispositifs tranchent avec les vieux dispositifs français imposant des centaines d'heures en présentiels, des stages obligatoires et des épreuves encadrées par l'Etat. Aux Etats Unis, vous serez souvent évalués par des quizz en ligne après une formation à temps libre et souvent courte. Nous voyons déjà la critique s'élever dans nos rangs. Et pourtant, il suffit de passer quinze jours aux Etats Unis et s'entraîner dans une salle de sport pour constater le professionnalisme des « Personal Trainers » américains. La raison en est simple : une actualisation constante des compétences par un contrôle du maintien de l'activité réelle, et des formations complémentaires très spécialisées amenant à des suppléments de diplômes.

Les Ecoles : privées, oui mais ...

Quelles écoles ? Vous pouvez en réalité choisir n'importe quelle école privée... et pourquoi pas française d'ailleurs. Dans ce cas, vous préférerez avoir un diplôme traduit en anglais. Les terminologies employées sont importantes : le terme « Coach » sur un diplôme, malgré son étymologie anglo-saxonne, n'est pas la plus caractéristique au métier. Le terme « Personal Trainer » « Strength Specialist » ou « Athletic Trainer » sont davantage usités. Le « Personal Trainer » correspond à un Coach

Sportif tandis que le « Strength Specialist » est un Educateur Sportif classique en France (titulaire d'un BPJEPS Force ou d'un BEES HACUMESE par exemple). « L'Athletic Trainer » est plus proche du Préparateur physique de haut niveau au profil Bac +4/5 (avec des bases fortes en réathlétisation et rééducation post médicale). Si vous êtes sur place, voici quelques écoles reconnues sur le territoire américain : La National Strength and Conditioning Association (NSCA) (www.nasca.com) ; la National Academy of Sports Medicine (NASM) (<http://www.nasm.org>) ; la National Exercise Trainer Association (NETA) (<https://www.netafit.org>) ; la National Federation of Personal Trainers (NFPT) (<https://www.nfpt.com>) ; L'American Council on Exercise (ACE) (<https://www.acefitness.org>) entre autres. Pour plus d'informations, la NCCA recense 13 certifications intra muros reconnues aux Etats Unis. Vous les retrouverez sur leur site internet (<http://www.credentialingexcellence.org>).

Question coût, comptez entre 400 et 2000 dollars pour financer votre « certificate » aux premiers secours (CPR et AED). Quant aux formations professionnelles de « Personal Trainer » (Coach Sportif), les prix varient de 200 dollars à 3000 dollars avec plus ou moins de justifications. Attention aux formations à bas prix. La durée de validité du diplôme est souvent courte et les suppléments (obligatoires à celui-ci) seront souvent onéreux par la suite. N'oubliez pas que le « business » est roi. Un diplôme périmé n'est plus valable et vous devrez alors le repasser ! L'important est de viser l'adéquation entre vos besoins réels et vos objectifs professionnels.

Pour conclure ...

Les temps de formation sont assez courts : de quelques jours à quelques mois pour devenir « Personal Trainer », la majorité des formations ne dépassant guère un an. Mais le plus dur est de conserver son statut. C'est pourquoi, il est important de bien choisir son école afin de pouvoir continuer sa formation avec elle. Elle revalidera votre diplôme et vous apportera vos spécialisations. Un mot pour ceux qui veulent jouer la carte de l'équivalence des diplômes : sachez qu'il n'existe pas d'équivalence établie avec nos BPJEPS. Les instances américaines ne savent même pas ce que signifie cet acronyme à la traduction incompréhensible. En réalité, du montage du dossier jusqu'au résultat final, en passant par les délais des commissions, vous pouvez attendre plusieurs mois voire années avec des frais significatifs d'avocat ... Cette démarche dépend beaucoup de votre CV : un coach sportif français détenant un Brevet d'Etat accompagné d'un MASTER 2 « entraînement sportif » par exemple ou d'un Doctorat STAPS aura plus de chances d'obtenir une équivalence (grâce à ses diplômes universitaires en définitive), tandis qu'un coach sportif français titulaire d'un BRJEPS AF aura intérêt à se diriger vers un nouveau parcours américain de formation.

Le rêve américain est en partie à ce prix, le prix que chacun est prêt à « payer » pour entrevoir une rémunération dépassant à moyen terme les 5.000 dollars par mois. Mais, ceci est une autre histoire ...

Par **Emmanuel HAESSLER**, conseiller technique national chargé du Développement

LANCEMENT DU CIRCUIT FIT FFHM



La Fédération Française d'Haltérophilie - Musculation (FFHM) poursuit l'ambition de mettre son expertise reconnue dans le sport olympique au service du plus grand nombre.

C'est dans cette dynamique que nous vous présentons aujourd'hui le Circuit Fit FFHM !



Il s'agit du premier concept de cours collectif de la fédération, qui se décline sous la forme d'un circuit training.

L'objectif de ce programme est de permettre à vos pratiquantes de tonifier l'ensemble des muscles de leur corps. Elles en observeront les effets grâce à un affinement de leur silhouette, et elles en ressentiront les bénéfices dans leurs gestes et activités du quotidien. Pendant une saison complète, vous pourrez donc proposer un programme évolutif de circuit training. Chaque séance durera une heure maximum, et sera composée de huit exercices avec des objectifs précis :

- trois pour le bas du corps : squats et sauts, fentes, fessiers ;
- trois pour le haut du corps : dos et épaules, poitrine, triceps ;
- un pour le gainage ;
- un pour le cardio.

Faciles à mettre en place, ils nécessitent uniquement du petit matériel.

Au bout de quelques semaines, les exercices changeront, pour offrir de la variété à vos adhérentes, garante de plaisir et progression.

Vous présenterez ainsi six cycles différents au cours de l'année. La FFHM revendique une pratique de qualité et conviviale au sein de ses structures !

Le Circuit Fit FFHM sera ainsi encadré par un coach diplômé et spécifiquement formé à ce programme. Il sera à l'écoute de vos adhérentes pour les accompagner dans leur progression, à leur rythme et en fonction des spécificités de chacune. Enfin, son animation leur permettra d'enchaîner les exercices sans qu'elles s'en rendent compte, dans un cadre convivial et dynamique !

Le programme Circuit Fit sera intégralement disponible sur la nouvelle plateforme digitale de la FFHM, au même titre que les autres produits de formations et concepts que la fédération propose à ses membres. Les coaches y trouveront toutes les informations nécessaires pour mettre en place les séances, optimiser les effets des exercices ou adapter ceux-ci grâce aux nombreuses variantes et options proposés lors de tutoriels dédiés à chaque exercice.

Vous souhaitez proposer dans votre salle un programme exclusif conçu par des spécialistes reconnus pour leur technicité ?

Vous voulez parfaire votre enseignement des mouvements de musculation pour une grande maîtrise technique synonyme de sécurité, d'efficacité et de plaisir ?

Vous souhaitez renforcer l'identité d'expertise technique et de convivialité de votre structure ?

Alors devenez un club affilié FFHM, profitez de ses nombreux avantages, et lancez le Circuit Fit dans votre salle dès septembre 2019 !



6^e CONGRÈS FITNESS CHALLENGES

FITNESS CHALLENGES
MAGAZINE, FORMATIONS & CONGRÈS

13 & 14 juin 2019
Aix-en-Provence

JEUDI 13 JUIN

- 14h-15h** **Donner envie : émotions et performance !**
MATTHIEU SINCLAIR
Illusionniste et formateur en psychologie de la perception.
- 15h-16h** **Innovier comme les boutiques gym !**
EMMA BARRY (BPhEd)
Membre fondateur du groupe Les Mills International et consultante pour les secteurs du fitness mondial.
- 16h30-17h30** **Développement durable : l'enjeu des clubs de fitness de demain !**
ALEXIS L. LEROY
Chief Executive Officer du groupe ALLCOT.
- 17h30-18h30** **Une équipe qui gagne !**
ANTONIN GAUNAND
Expert en leadership et management. Intervient auprès des entreprises (EDF, Veolia, AXA, Meetic...).
- 20h** **Le traditionnel dîner Wine & Fitness Clubs**
(en option)

VENDREDI 14 JUIN

- 9h-10h** **Comment devenir et rester une marque forte dans les services**
SYLVIE LLOSA
Professeure des universités - IAE Aix-Marseille Graduate School of Management.
- 10h30-11h30** **Débat surprise entre les congressistes et un plateau d'invités**
- 11h30-12h30** **La vente, une histoire d'émotions...**
STÉPHANE FERNANDEZ
Auteur du livre : La Vente, une histoire d'émotions. Aujourd'hui, se fascine pour les techniques de vente dans toutes leurs diversités.
- 14h-15h** **Le service client à l'ère numérique : 5 stratégies gagnantes pour surpasser les attentes**
FRED HOFFMAN
Formateur, consultant et conférencier dans près de 50 pays sur 6 continents.
- 15h-16h** **Les mots qui tuent la relation client**
THIERRY SPENCER
Expert de la relation client, directeur associé de l'Académie du Service.
- 16h-17h** **La vente pour fidéliser !**
VANESSA JODAR
A occupé pendant six ans le poste de Global Sales/Customer Experience Director Les Mills International.

LES TARIFS

RÉSERVATION

395 € HT

Ces tarifs comprennent les sessions professionnelles du jeudi 13 et du vendredi 14 juin, ainsi que les déjeuners.

En partenariat avec



Inscription sur :
fitness-challenges.com



« ENTRETENIR SON CORPS, NATUREL POUR LES FRANÇAIS ? »

Les zooms de l'observatoire Cetelem s'arrêtaient au mois d'octobre dernier sur l'apparence et le corps comme vitrine de soi.



Le corps est une vitrine de soi complexe. Spontanément, les Français, hommes comme femmes, évoquent leur corps par le biais de la santé, de la forme et du bien être. Rapidement et à tous âges, ils se montrent inquiets de leur vieillissement avant d'autres considérations liées à la beauté ou au poids. Alors même que la majorité d'entre eux (71%) affirment se sentir bien dans leur corps, nombreux sont ceux (60%) qui reconnaissent également avoir des complexes (les femmes et les jeunes particulièrement). Les hommes et les Français les plus jeunes se montrent plus attachés à leur corps, déclarant davantage l'apprécier et davantage se trouver beaux, quand c'est le cas d'un Français sur deux seulement (52%). Très largement, les Français déclarent préférer leurs yeux à toutes les autres parties de leur corps (42%) et apprécier le moins leur ventre (42%). Rapidement, les perceptions des hommes

et des femmes divergent néanmoins, les unes se montrant plus fières de leurs cheveux et plus gênées par leurs cuisses, les uns appréciant particulièrement leurs mains et redoutant davantage leurs cheveux. On note dans l'ensemble que les parties visibles et exposées au regard sont plus souvent préférées aux autres, les Français se sentant largement plus à l'aise avec leur corps lorsqu'il est habillé (82%) que lorsqu'il est à nu (17%). Finalement, les Français mettent l'accent sur le fait qu'ils attendent de leur corps un appui à tous les niveaux : physiquement, il doit leur permettre d'effectuer toutes les actions qu'ils désirent (95%), esthétiquement, il doit leur plaire (91%), et dans une moindre mesure, plaire aux autres (59%) et moralement, se doit de refléter leur identité profonde (81%).

En fonction de leur genre ou de leur âge, les Français mettent plus ou moins l'accent sur certaines dimensions qui sont moins chères à d'autres

Pour vous, chacun des éléments suivants est-il important ou pas important ?

- À tous, en % -

Si tous conservent le même ordre de priorité concernant ce qu'ils attendent de leur corps, certaines catégories s'attachent plus que d'autres à certaines dimensions :



Femmes

Que leur corps sente bon
Que leur corps leur plaise à elles
Que leur corps soit entretenu
(coiffure, épilation, rasage, etc.)



Un corps vécu comme de l'apparat, mais d'abord, pour soi-même



Hommes

Que leur corps plaise aux autres
Que leur corps soit musclé/athlétique



Un corps démonstratif



Moins de 35 ans

Que leur corps leur plaise à eux
Que leur corps reflète qui ils sont
Que leur corps plaise aux autres
Que leur corps soit musclé/athlétique

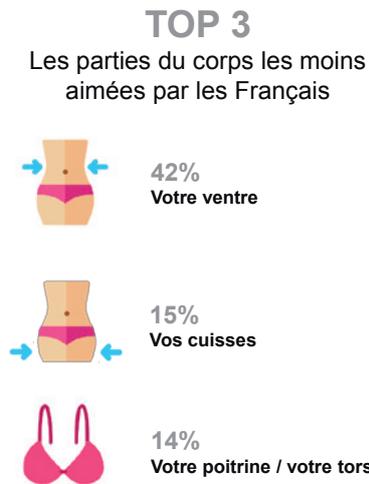


Un corps reflet d'une identité

Le ventre est la partie du corps que les Français disent aimer le moins chez eux (42%) devant les cuisses (15%) et la poitrine / le torse (14%)

Et plus précisément chez vous, quelles sont les parties de votre corps **que vous aimez le moins** ?
 Réponses données à l'aide d'une liste - 3 réponses possibles

- À tous, en % -



Le corps est associé par les Français, hommes et femmes, à la santé et au bien-être plutôt qu'à la beauté et par ailleurs ils en redoutent le vieillissement.

71% déclarent se sentir bien dans leur corps

Hommes : 78% Font du sport de manière hebdomadaire

59% affirment aimer leur corps

Hommes : 70% Personnes en couple : 62% Font du sport de manière hebdomadaire : 68%

52% revendiquent qu'ils se trouvent beaux

Hommes : 57% Moins de 35 ans : 63% Font du sport de manière hebdomadaire : 59%

Mais 60% reconnaissent qu'ils ont des complexes

Femmes : 70% Moins de 35 ans : 72% Personnes seules : 64% Font peu ou pas de sport : 68%

Une apparence qui obsède

76% des Français déclarent accorder de l'importance à leur apparence, un souci qui occupe particulièrement les femmes (81%) et les Français les plus jeunes (82% chez les moins de 35 ans). Ils sont pourtant un peu moins nombreux à déclarer y consacrer du temps (62%) et ce sont finalement 46% des Français qui affirment consacrer de l'argent à prendre soin de leur apparence. Dans cette quête esthétique, les Français sont-ils guidés par des modèles ou des canons de beauté ? 78% affirment que les modèles de corps qui sont présentés dans les magazines ou dans la publicité ne les affectent pas et qu'ils n'ont pas de désir d'y ressembler. Néanmoins, chez les plus jeunes, ces icônes semblent avoir une grande importance, 46% des 18-24 ans déclarant avoir envie que leur corps ressemble à ceux des magazines. Si aujourd'hui, 41% des Français notent une plus grande diversité dans ces modèles présentés par la société, ils sont plus nombreux encore (62%) à espérer que les magazines et la publicité fassent davantage de place à des corps différents, de toutes tailles, âges, formes, etc.

Prendre soin de son corps, une évidence pour les Français

En ce qui concerne les pratiques de soins, qu'ils soient réalisés à domicile ou par des professionnels, hommes et femmes se distinguent très largement, la gent féminine ayant un recours plus fréquent, plus divers et plus intense à des pratiques comme les soins du visage (76% contre 26% chez les hommes), l'épilation (78% contre 19%) ou encore les soins cheveux (69% contre 23%). Néanmoins, les pratiques des hommes, si on les considère en elles-mêmes, témoignent d'une certaine appétence pour les pratiques de soin, et ce, notamment chez les plus jeunes d'entre eux. 75% des Français déclarent ainsi avoir recours au moins de temps en temps aux services de professionnels de soin en salons ou instituts (83% chez les femmes), qui bénéficient d'une très bonne image auprès d'eux, malgré des prestations considérées comme chères. A cet égard, les personnes qui se rendent chez des professionnels de manière régulière (au moins une fois tous les deux mois) déclarent y consacrer un budget d'environ 49€ par mois, auquel s'ajoute un panier moyen de 29€ pour les produits et accessoires utilisés à la maison. Aujourd'hui, le commerce des produits de soin apparaît encore dominé largement par les magasins physiques et plus particulièrement les supermarchés, dans lesquels 46% des Français déclarent acquérir la majorité de leurs produits.

Steve Schmitt & Alexandrine Alexandrine Barthomeuf

LE KRAV MAGA AU FÉMININ



Steve Schmitt, directeur technique de la fédération européenne de Krav Maga et la blogueuse « mode et DIY », Alexandrine Alexandrine Barthomeuf publie un livre intitulé le Krav Maga au féminin. L'occasion de revenir sur la discipline et sur leurs motivations.

Comment est né le Krav maga ?

Le Krav Maga est né pour survivre face à la violence. Son fondateur, Imi Lichtenfeld a développé les prémices de sa méthode lorsqu'il devait faire face à la montée du nazisme dans les années 1930 en Tchécoslovaquie. Puis, durant 20 ans au sein de l'armée Israélienne en tant qu'instructeur en chef au combat et en éducation physique Imi a élaboré le Krav Maga (Combat Contact littéralement) poussant la quête d'efficacité à son paroxysme. Pas de philosophie, pas de recherche d'esthétisme ou d'un quelconque côté spectaculaire, seul ce qui fonctionnait sur le terrain fut retenu. Les techniques ont été mises à l'épreuve lors de situations réelles durant 20 ans, ajustées, affinées, réfléchies, testées. Les soldats ayant survécus aux attaques étaient interrogés, ce qui ne marchait pas fut rejeté. Cela a mené Imi à créer une méthode extrêmement pragmatique basée sur des principes qui font son efficacité : mouvements réflexes, simples, rapides, gestes

naturels, contre-attaque simultanée... En 1964 le Krav Maga s'est ouvert aux civils et il est arrivé en France en 1987 avec Richard Douieb fondateur de la Fédération Européenne de Krav Maga (FEKM) qui l'a enseigné plus de 10 ans au GIGN et qui l'a popularisé dans toute l'Europe.

Qu'est-ce qui distingue le Krav Maga, d'autres techniques de self-défense ?

Vu de l'extérieur, le Krav Maga peut sembler plutôt simpliste. En fait c'est une méthode de self défense très fine. Voici quelques points qui font du Krav Maga une méthode novatrice et unique. D'abord ses principes. Le Krav Maga dont l'objectif est l'efficacité est régit par un ensemble de principes. Il ne s'agit pas seulement de connaître des techniques. Chaque méthode de combat possède des techniques qui lui sont propres. Mais les techniques utilisées en Krav Maga sont particulières. A la Fédération Européenne de Krav Maga nous nous attachons à ce que les

élèves comprennent et utilisent ces principes. Par exemple privilégier le mouvement le plus court, la ligne droite. Une technique peut être efficace dans une situation précise mais s'avérer inefficace dans une situation légèrement différente. Alors qu'un principe reste toujours valable. Prenons le cas d'un agresseur face à nous qui nous donnerait un coup de poing direct du droit au visage. Une technique de base du Krav Maga consiste à dévier l'attaque avec la paume gauche (en gros donner un coup de paume sur l'extérieur de l'avant-bras qui attaque pour le dévier). Cela fonctionne très bien si on est en garde ou en position neutre face à l'agresseur car c'est le geste le plus court, et le plus direct. Mais si au moment de l'attaque nous sommes légèrement de profil ou si notre main gauche se trouve vers le centre du corps (mains jointes par exemple) vouloir faire la même défense nous obligerait à faire un mouvement circulaire et long, en 2 temps, diminuant nos chances de succès. Alors qu'en privilégiant le geste le

Par **Pascal Turbil**

plus simple, le plus naturel, nous faisons une autre technique qui est parfaitement adaptée à la nouvelle situation (Ici en déviant l'intérieur du bras droit qui attaque avec le dos de notre main gauche). Technique différente, principe identique (geste le plus court). Comprendre les principes permet de s'adapter à un très grand nombre de situations et d'utiliser la technique la plus efficace. C'est tout le génie du fondateur : avoir créé une méthode de self-défense efficace, simple, basée sur des principes. Quelques principes permis d'autres : mouvements réflexes, simples, privilégier les gestes courts, naturels, défendre et attaquer en même temps, réagir le plus vite possible, attaquer l'attaquant, enchaîner le plus vite possible... Un des principes forts du Krav Maga est donc la simplicité. En situation de stress intense comme nous pouvons l'être en cas d'agression, nos réactions sont automatiques. Les gestes compliqués ne ressortent pas. Seuls les mouvements les plus simples sont reproduits. Pour cette raison le Krav Maga est basé sur les réflexes. Par exemple lorsqu'une personne se fait étrangler un réflexe courant est d'agripper les mains de l'agresseur (là où l'air est bloqué) pour lui faire lâcher prise. Malheureusement ça ne marche pas. La technique enseignée en Krav Maga est basée sur ce mouvement mais améliorée. Il s'agit de faire le même geste mais au lieu de saisir les mains, de les dégrafer avec un geste solide et rapide. La vitesse permet cette fois de se libérer de l'étreinte. En même temps la victime donne un coup de genou aux parties génitales (contre-attaque simultanée). Donc au départ un geste naturel, réflexe, amélioré et répété jusqu'à ce que la nouvelle version devienne automatique. Pour être capable d'enseigner le Krav Maga les moniteurs de la Fédération Européenne de Krav Maga sont formés en 6 ans techniquement et pédagogiquement. Le Krav Maga est extrêmement complet. Tout ce qui sert à la self-défense y est abordé. Cela va de comment savoir tomber sans se blesser à comment utiliser les objets autour de nous pour se défendre, en passant par les défenses contre toutes les saisies possibles, contre des coups etc. Les enseignants expliquent le pourquoi du comment de chaque technique.

Pourquoi publier un livre sur le Krav maga au féminin ? Est-il différent du Krav Maga classique ?

Nous avons décidé de publier ce livre avec Alexandrine parce que nous constatons que bien que le Krav Maga soit également parfaitement adapté aux femmes (la méthode reposant sur des mouvements réflexes rapides, et non pas sur la force) beaucoup d'entre elles n'osaient pas venir essayer. Ce livre volontairement grand public adresse un message à toutes les femmes, sédentaires ou sportives, introverties ou extraverties, courageuses ou inquiètes : vous pouvez apprendre à vous défendre à l'aide d'une méthode simple, vous pouvez développer votre confiance en vous, le Krav Maga est aussi fait pour vous ! Ce livre est une porte d'entrée vers le Krav Maga. Le Krav Maga est un outil qui peut s'adapter à tous les publics. Qu'ils s'agisse d'un soldat ou d'un policier d'élite, d'une infirmière, d'un garde du corps, d'une femme chef d'entreprise sédentaire ou d'un jeune homme sportif, et aussi d'une personne handicapée, dans tous les cas ils apprendront le même Krav Maga. La différence portera surtout sur la pédagogie et le choix des techniques enseignées et il est parfois nécessaire d'adapter les techniques aux contraintes éventuelles (handicap, équipement, législation...); c'est simple si vous avez compris les principes. Pour les femmes par exemple, certaines situations leurs sont plus spécifiques : se faire arracher son sac à main, se faire poser la main sur la cuisse etc. Situations que l'on retrouve dans le livre.

Pour aller plus loin

Pour être sûr de trouver un instructeur correctement formé rapprochez-vous de la **Fédération Européenne de Krav Maga** (www.krav-maga.net) qui est dirigée par **Richard Douieb**, pionnier du Krav Maga depuis 1987 en Europe.

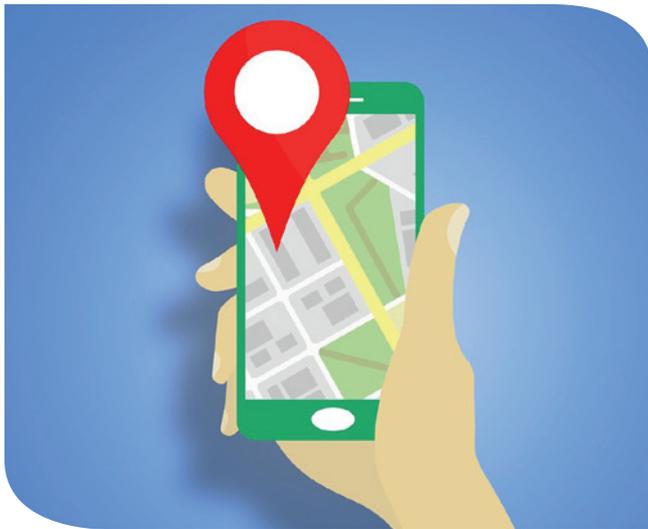
Dans votre livre il n'y a pas que des techniques de combat...

Oui en effet, nous avons choisi d'aborder d'autres thèmes liés à la pratique du Krav Maga. Certains graves comme la gestion de la peur en cas d'agression. Nous expliquons l'importance de la posture, de la communication non verbale, nous donnons des exercices de respiration, de méditation. Pourquoi ? Parce que plus nous cédon's au stress et à la panique, plus nous gaspillons notre énergie et plus nous perdons notre lucidité. Quelques réflexes simples comme se redresser, ouvrir la cage thoracique, ralentir sa respiration et respirer par le ventre, accepter la peur plutôt que de la combattre, focaliser son esprit sur les solutions plutôt que des scénarios catastrophe anxiogènes peuvent changer beaucoup de choses. Nous insistons également beaucoup sur la prévention. D'autres thèmes abordés sont plus légers mais néanmoins importants comme des conseils pratiques liés à la tenue, à la récupération. C'est à 100% le domaine d'Alexandrine qui est une blogueuse très et pratiquante passionnée de Krav Maga. Nous avons souhaité faciliter l'approche des cours pour celles qui se laisseront tenter : quelle est la tenue ? comment se coiffer pour ne pas être gênée en cours ? Est-ce qu'on risque de se faire mal ? Comment se passe l'échauffement ? Comment s'étirer ? Comment se préparer à l'effort ? Etc. C'est véritablement un guide pratique.



Coaching sportif

MISEZ SUR LE RÉFÉRENCIEMENT LOCAL POUR TROUVER DES CLIENTS



La pratique d'un sport seul ou en petit groupe sous la houlette d'un coach sportif est en plein essor. Cependant, sur le web, les petites structures font face à des concurrents plus gros, plus connus (clubs sportifs, centres de fitness, etc.), avec plus de moyens pour occuper le terrain des moteurs de recherche.

Comment les coachs sportifs peuvent-ils être visibles sur le web ?

Pour trouver leurs clients, ils ont tout intérêt à jouer la carte du local. Dans les tendances qui se dessinent, « la localisation devient un élément-clé : la meilleure façon pour les petites structures et le coach sportif de proximité de battre la concurrence au cours des prochaines années est de concentrer leur attention sur les petites communautés » (Source Superprof magazine, 2016).

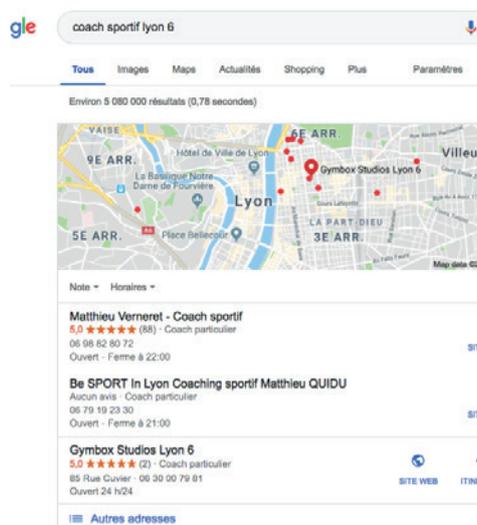
Voici quelques pistes à suivre pour développer sa présence locale sur Internet :

1) L'enjeu : être présent dans le « pack local » de Google

En réponse à une recherche locale, Google présente les résultats locaux en premier dans la page des résultats (sous les liens payants), par liste de 3. C'est pour cette raison qu'on parle de « pack de 3 » Google.

Sur Desktop, c'est à cet emplacement que se font plus de 20% des clics (source Google) : l'enjeu, pour être vu par les internautes, est donc d'apparaître dans le local pack Google. Vaste programme !

Exemple sur la recherche « coach sportif Lyon 6 » :



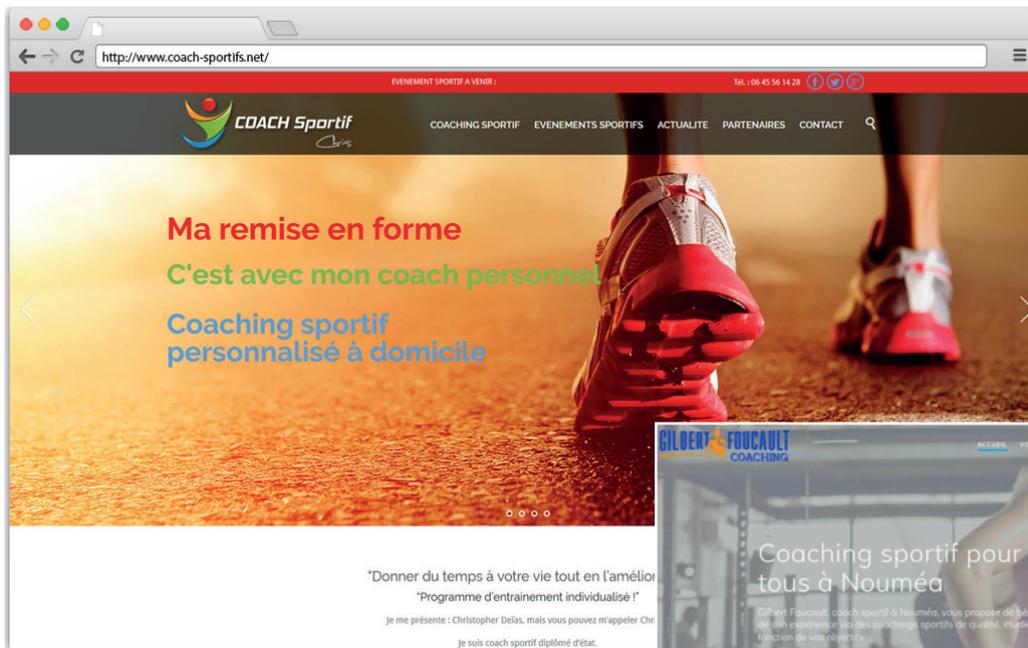
2) Vous avez un site pour votre activité de coaching sportif ? Travaillez le référencement local.

46% des recherches sur Google ont une intention locale (source GoGlobe 2016). Si vous avez un site web, faites donc en sorte qu'il soit référencé localement.

Quelques exemples d'actions simples à mettre en place :

- Créez une page contact ou à-propos avec vos données de contact et l'adresse de votre activité. Ajoutez des boutons cliquables « Se rendre à » ou « Appeler » afin d'engager les visiteurs à prendre contact.
- Créez des pages qui correspondent à votre (vos) zone (s) d'activité (« coaching sportif Boulogne-Billancourt », « coaching sportif Sèvres », etc.). Ces pages n'apparaissent pas nécessairement dans votre menu de navigation, mais sont des pages de destination pour les internautes en provenance de Google. Attention à ne pas dupliquer le contenu des pages purement et simplement, c'est contre-productif pour Google.
- Rédigez des articles de blog qui font référence à des événements sportifs locaux.
- Votre site doit impérativement être responsive (s'adapter à toutes les tailles d'écran), d'autant plus que 70% des recherches locales se font sur mobile (source Google 2017).
- Plus technique (adressez-vous à votre webmaster). Utilisez les données structurées pour les Googlebots

Tendances



Le savoir-faire et l'expérience d'un sportif de haut niveau à votre écoute

Athlète connu et reconnu, maintes fois médaillé, Gilbert Foucault vous propose de bénéficier de son savoir-faire et de son expérience pour vous accompagner dans vos objectifs :



REMISE EN FORME POUR TOUS

Le capital santé doit être préservé, et entretenu. Gilbert Foucault vous propose différents programmes de remise en forme, adaptés à tous, et permettant d'augmenter son endurance, ses muscles...



SURPISSE

Le surpoids touche beaucoup de personnes en Nouvelle-Calédonie. Gilbert Foucault, votre coach sportif à Nouméa, vous propose de bénéficier d'un programme spécial, avec un objectif : faire aimer le sport même aux plus réticents !

3) Incontournable pour le référencement local : soignez votre page Google My Business

Avoir une page Google My Business (GMB) vous permet de maîtriser les informations qui sont diffusées sur votre société/ votre activité sur Google. C'est aussi une des clés du référencement local.

Une fois votre compte validé, complétez votre page avec soin (horaires, lieux, lien vers votre site, catégorie d'activité, etc.), ajoutez des photos, des vidéos et le contenu qui vous semble pertinent.

Mettez à jour régulièrement ces informations et veillez à ce qu'elles concordent avec ce qui apparaît sur votre site.

4) Soyez présent sur les annuaires locaux

Votre objectif doit être d'apparaître sur les annuaires ou les sites qui recensent les activités comme la vôtre dans votre zone d'activité. Demandez-vous lesquels sont les plus consultés dans votre ville ou votre région. Interrogez vos réseaux, vos clients, pour savoir où ils effectuent une recherche pour trouver une activité sportive ou un coach sportif – ou plus globalement une activité de loisir. Ces sites ne sont pas nécessairement payants. Par exemple, demandez à apparaître sur le site de la mairie ; sur un blog recensant les activités de loisirs dans votre région, etc.

Veillez à la cohérence des informations affichées sur les différents médias, Google y est sensible !

5) Créez une communauté locale sur les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux peuvent vous être utiles pour développer votre présence locale. Choisissez les réseaux à privilégier en fonction du profil de vos clients (ou de vos futurs clients) : demandez-leur quels réseaux ils privilégient. Facebook ? Instagram ? YouTube ? Un conseil : ne soyez présent que sur le ou les réseau(x) avec le(s)quel(s) vous vous sentez à l'aise.

N'en ouvrez pas trop à la fois, car à moins d'adorer cet exercice vous allez vite vous épuiser à essayer d'être présent partout !

Or le succès d'une présence sur les réseaux sociaux dépend en grande partie de sa constance et de sa régularité.

Une fois votre compte ouvert, parlez-en autour de vous et encouragez la formation d'une communauté locale. Vos premiers followers seront vos clients actuels, votre réseau local, puis progressivement, par capillarité, les réseaux de votre réseau.

Vous pouvez inviter vos clients à partager des photos ou des témoignages (leurs progrès, leurs impressions...) : l'idée est d'engager une conversation à double sens, et non à sens unique. C'est ce qui crée la base d'une communauté. Répondez, commentez, partagez également, restez toujours authentique. Une règle d'or : délivrez du contenu utile pour vos prospects, du contenu qui répond à leurs questionnements ou leurs problématiques. N'utilisez pas les médias sociaux pour faire de l'autopromotion.

N'hésitez pas à entrer en contact avec des blogs influents, à forte portée locale, pour organiser des événements ou obtenir un « backlink » (lien entrant) qualitatif.

Enfin, avec un budget raisonnable, vous pouvez également mettre en place une stratégie d'acquisition de followers en utilisant les outils de ciblage.

L'important est de se lancer. Commencez petit, ajoutez des briques progressivement, amusez-vous, testez...et que le web soit avec vous !

Apprendre à méditer

VERS LE CALME MENTAL

On reconnaît de plus en plus les bienfaits de la méditation et ce, à plusieurs niveaux. Que ce soit pour ses bienfaits au niveau émotionnel, psychologique ou même pour la réduction des problèmes de santé, de plus en plus de personnes se dirigent vers la méditation pour améliorer leur vie. Mais qu'en est-il de la méditation réellement? Est-ce simplement une méthode permettant de faire le vide en soi ou une technique permettant d'apaiser les tensions, ou est-ce plus que ça? Le moine bouddhiste du Québec Tenzin Gawa (Jason Simard) ordonné par S.S. le Dalaï-Lama et étudiant du maître tibétain Lama Samten nous explique le sens de la méditation selon la philosophie bouddhiste tibétaine.

Dans cet article seront présentés les éléments essentiels de la pratique de méditation de concentration qui permettent d'atteindre le calme mental. Ainsi, le sens réel de la méditation étant la familiarisation de l'esprit avec les qualités spirituelles comme la compassion, l'amour, la compréhension, etc., elles-mêmes toutes incluses dans le calme mental et la vision supérieure. Il est donc possible de méditer à tout endroit et à tout instant. Pour progresser, on doit en effet devenir habile à

s'imprégner des qualités spirituelles au travers de toute situation de la vie en général. Bien entendu, certains autres éléments pourront contribuer à cette atteinte du calme mental, comme c'est le cas dans le cadre d'une séance de méditation formelle. C'est pour cette raison que ces éléments importants tels que les préparations à la méditation, les conditions favorables, les obstacles et les antidotes ainsi que les neuf étapes du cheminement vers le calme mental seront présentées simplement.

Se préparer à la méditation

Plusieurs éléments préparatoires sont mentionnés afin de permettre le développement du calme mental, mais ici seront présentés les plus fondamentaux.

1 - L'endroit

L'endroit dans lequel on s'apprête à méditer devrait être inspirant, agréable et propre. De cette façon, le désir de méditer sera très fort et ce sera même une condition favorable permettant une progression plus rapide. Que ce soit dans la nature, chez-soi ou dans un temple, l'endroit devrait être inspirant et doté d'une belle énergie agréable. Les grands maîtres soulignent l'importance de nettoyer cet endroit avant de faire la pratique proprement dite. Nettoyer l'endroit avant de méditer prépare l'esprit en ce sens que cela élimine de notre esprit les obstacles perturbateurs tels que pensées conceptuelles, les émotions agitées ou autres voiles sombres qui bloquent l'accès au calme mental. Les récits historiques parlent d'un moine qui vécut à l'époque du Bouddha et qui était de faibles capacités intellectuelles et qui avait une mémoire très pauvre. On dit qu'après avoir consacré beaucoup de temps à nettoyer le monastère à chaque jour tout en pensant qu'il éliminait de son esprit les obstacles à sa progression, il atteint des niveaux de réalisation très élevés. Il est donc dit au sein du bouddhisme que la personne qui comprend vraiment la manière de pratiquer arrive à intégrer celle-ci dans chaque situation de sa vie personnelle.



Pratique

2 - La posture



Les textes bouddhistes parlent de la posture en tant qu'un élément contribuant à l'atteinte d'états d'esprit très profonds. Bien que la motivation soit l'élément le plus important dans la méditation (comme dans toute activité d'ailleurs),

prendre une posture appropriée favorisera notre progression dans la méditation. La posture suggérée est celle du Bouddha Vairocana, car celle-ci représente le corps complètement purifié des éléments nuisant à la souplesse et au bien-être. En bref, cette posture n'est ni trop confortable, ce qui prévient ainsi le relâchement, ni trop inconfortable, prévenant la tension due à une posture douloureuse.

Celle-ci comprend 7 éléments (ou 8, selon la circonstance), qui sont :

Les jambes :

on peut s'asseoir les jambes croisées dans la posture du lotus ou si cela nous est impossible, les



jambes croisées simplement, ou bien encore, si on ressent un inconfort à s'asseoir ainsi, s'asseoir confortablement sur une chaise droite

Le dos : il devrait être droit car si le dos est droit, les canaux d'énergie qui suivent la colonne vertébrale et les voies respiratoires le seront aussi. Comme notre esprit est véhiculé par ces courants d'énergie qui circulent dans les canaux du corps subtil, cela



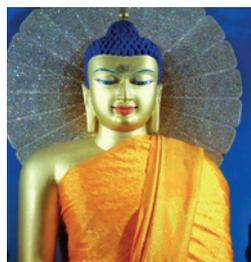
permettra une concentration et la génération d'un esprit positif plus facilement. Il importe de bien comprendre que tous ces éléments

concernant la posture sont secondaires par rapport à la motivation. En effet comme c'est l'esprit qui médite, c'est avant tout la qualité de notre motivation qui fera la qualité de la méditation.

La tête : elle devrait être légèrement penchée vers l'avant, exerçant une légère pression sur la pomme d'Adam.



Les yeux : ils devraient être ni complètement fermés, ni complètement ouverts. Les laisser complètement ouverts favorisera la dispersion



de l'esprit vers ce qui se trouve dans notre champ visuel. Les fermer complètement peut favoriser la venue d'une certaine noirceur, la léthargie et le sommeil, qui sont des obstacles à l'obtention d'un esprit clair et calme. Si nous n'étions pas soumis à ces obstacles, les laisser ouverts ou fermés ne causerait pas problème.

Les épaules :

devraient être légèrement haussées.



Les deux mains :

devraient être placées juste sous le nombril, la main droite sur la main gauche, les paumes vers le haut. De plus, les deux bouts des pouces se rejoignent : ceci symbolise l'union de la méthode et de la sagesse, les deux éléments principaux de la voie vers le bonheur.



La bouche :

fermer la bouche en faisant simplement rejoindre les lèvres et les dents en plaçant le bout de la langue au palais empêchera l'assèchement de la bouche et l'écoulement de la salive.



La respiration : le huitième point est la respiration, qui doit être considérée seulement dans le cas où l'esprit serait fortement perturbé. Le Bouddha a enseigné que de porter l'attention au souffle prévient la distraction de l'esprit et l'établit plus facilement dans la sérénité avant la méditation.



Technique 1 : On peut utiliser la technique du compte de la respiration, en comptant « 1 » pour l'inspiration, « 2 » pour l'expiration, etc. jusqu'au compte de « 7 » par exemple ou de 9, 11, 15 ou 21, en maintenant l'esprit concentré

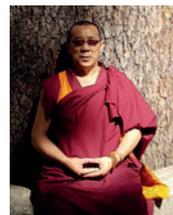


intérieurement autant que possible. On dit qu'il s'agit de la meilleure technique pour faire cesser la dispersion mentale.

Technique 2 : Si les pensées agitées sont tenaces, on peut aussi ajouter une visualisation toute simple à la respiration en imaginant une lumière blanche qui accompagne l'inspiration, et une fumée noire avec l'expiration. Un peu comme un échange entre le positif et le négatif au même titre que l'oxygène qui pénètre dans nos poumons et le dioxyde de carbone qui s'en échappe.



Technique 3 : Dans le cas où les perturbations mentales seraient coriaces, les maîtres bouddhistes proposent une technique avancée mais qui pourra être très utile pour les débutants afin de purifier les vents énergétiques perturbés dans les 3 canaux subtils principaux, soit celui du centre (bleu), et ceux de droite (blanc) et de gauche (rouge) plus petits. Il s'agit de la technique des neuf respirations. Les trois premières respirations commencent en expirant de la fumée noire par la narine droite, et en inspirant de la lumière blanche par la narine gauche par trois fois. Ensuite on inverse en expirant par la narine gauche et en inspirant par la narine droite en alternance trois fois. Finalement, on expire et inspire trois fois avec les deux narines. Cela devrait permettre à l'esprit de mieux se calmer et de se positionner vers l'intérieur pour débiter la séance de méditation dans les meilleures conditions.



Pratique

Par **Stéphane Larouche**

3 - Disposer les supports de méditation

Il est aussi très favorable de placer les supports de méditation qui nous permettront de mieux focaliser notre attention sur notre objet de méditation. En effet, si notre lieu de méditation est agrémenté de supports visuels inspirants pour notre esprit, cela favorisera l'atteinte de la sérénité intérieure. Dans la tradition bouddhiste par exemple, comme le Bouddha est à l'origine des enseignements que nous étudions afin de parvenir au bonheur de l'éveil complet, on place dans les lieux de méditation une représentation du Bouddha. En voyant ce support, on se rappellera son message de sérénité, de compassion, d'amour et de sagesse et cela inspirera l'esprit à rester mieux placé en concentration. Vous pouvez donc disposer dans l'endroit dans lequel vous méditez certains supports qui vous inspirent. On peut également disposer certains éléments tels que des fleurs, des fruits, de l'encens, des chandelles, etc. qui, de façon symbolique sont des offrandes qu'on fait non pas spécifiquement au Bouddha ou à quelqu'un d'autre, mais plutôt comme un exercice permettant de libérer notre esprit de l'égoïsme, de l'attachement et de l'avarice qu'on a habituellement envers nos possessions. Afin de libérer notre esprit des facteurs perturbateurs qui sont les causes principales de souffrance, on présente ces substances en imaginant qu'on s'en détache et qu'on les offre aux autres. Cela agit également à titre de méditation, habituant notre esprit au lâcher-prise et au détachement.



Le Centre Paramita

Il s'agit d'une organisation charitable fondée par le maître de méditation Lama Samten, moine bouddhiste tibétain vivant au Québec depuis 1997 et Guéshé (Docteur en Philosophie Bouddhiste), qui se consacre entièrement à la préservation et au partage des enseignements de la philosophie bouddhiste tibétaine, mais se spécialise surtout dans les formations sur la méditation du Calme Mental - pour le grand public - au sein d'un vaste programme d'études et de pratiques couvrant tous les enseignements du Bouddha. Le Centre Paramita de Paris est une initiative combinée de Stéphane Larouche, un canadien, et de Françoise Daniélo qui est française, qui sont également enseignants de la méditation du Calme Mental formés par le maître bouddhiste tibétain Lama Samten. Des formations < Apprendre à Méditer > vers le Calme Mental sont offertes pour tous à Paris sur une base régulière.

Apprendre à méditer ne nécessite pas de devenir bouddhiste, c'est une pratique libre et universelle accessible pour tous peu importe nos origines, la seule condition est d'avoir la motivation personnelle de faire des efforts positifs dans son propre développement vers la paix intérieure.

www.centrepamita.fr/activites

Pratique

Par **Stéphane Larouche**

4 – Se concentrer avec la visualisation

La technique permettant d'atteindre le calme mental est décrite comme le maintien de l'esprit sur un support de méditation par l'aide de l'attention et la vigilance (ceux-ci seront expliqués dans un article ultérieur). Le support de méditation sur lequel on tente de maintenir l'esprit doit être un objet interne (et non un objet sensoriel, perceptible par les sens), pour la raison que ce support sera plus stable pour l'atteinte de la concentration.

On parle alors ici d'une visualisation d'un objet qu'on imagine comme présent réellement devant soi et sur lequel on tente de placer notre esprit. Les textes bouddhistes parlent de prendre appui sur le corps du Bouddha, mais tout autre objet imaginé conviendra, pour autant qu'il ne soit pas source de perturbations de l'esprit. Tout ceci sera mieux décrit dans un article à venir, mais disons que les éléments principaux sont de maintenir une clarté et une stabilité d'esprit lorsqu'on médite.



ipms
INSTITUT PROFESSIONNEL
DES MÉTIERS DU SPORT

FORMATIONS

Brevet Professionnel de la Jeunesse,
de l'Éducation Populaire et du Sport (BP JEPS)
Diplôme d'État d'éducateur sportif délivré
par le Ministère chargé des sports

Classe Préparatoire au BP JEPS Avec ou sans Bac



**Formation préparatoire
à l'entrée en BP JEPS**

3 stages de 3 semaines en immersion pro



BP JEPS AAN

Activités Aquatiques et de la Natation

Maître-nageur sauveteur

Formation en alternance



BP JEPS AF

Activités de la Forme

Options (A) cours collectifs et
(B) musculation / haltérophilie
Coach sportif, préparateur physique, moniteur fitness

Formation en alternance



BP JEPS APT

Activités Physiques pour Tous

Educateur et animateur multisports

Formation en alternance



TOURS
02 47 20 86 60 - info@ipms.fr

PARIS-NANTERRE
01 46 95 49 25 - contact@ipms.fr

NANTES
02 40 47 67 28 - nantes@ipms.fr

www.ipms.fr



LE MAL DE DOS n'est pas une fatalité !

Adhérer à la franchise
avec la création
d'un Centre DOS-STRESS

Méthode gymnique efficace
pour les problèmes liés
au mal de dos.

Contact : Bernard Lemée
Tél. : 02 41 60 20 21 • 06 72 46 56 32

www.dos-stress.com



FORMATION GARUDA 2019

GARUDA FUNDAMENTAL
du 1 au 5 Mai à Genève
ou du 26 au 30 Juin à Bordeaux
ou du 18 au 22 Septembre à Ramatuelle ou Nice.

GARUDA Seated Standing
du 15 au 19 Mai à Ramatuelle
ou du 2 au 6 Octobre à Paris

GARUDA Barre Fundamental
du 28 Mai au 2 Juin à Ramatuelle
ou du 6 au 10 Novembre à Genève
ou du 20 au 24 Novembre à Paris

GARUDA Seated Standing Avance avec James
d'Silva du 6 au 10 Juin à Ramatuelle

GARUDA Barre Avance
du 28 Aout au 1 Septembre à Ramatuelle

GARUDA Apparatus Foundation A
du 25 au 29 Septembre à Ramatuelle ou Nice

GARUDA Brique
du 6 au 8 Décembre à Ramatuelle ou Nice

INSPIRATION DAY GARUDA avec James d'Silva
Samedi le 5 Octobre à Paris

DATES FORMATION PILATES 2019

Senior et Prénatal 3 Mai à Ramatuelle

Dos et Posture 4 & 5 Mai à Ramatuelle

Examen 8 Mai à Ramatuelle

Reformer Cadillac 1
du 23 au 25 Août à Ramatuelle

PILATES DAY au Loft le 15 Juin !
6h de cours de Pilates avec l'équipe Le Loft
Pilates

Fundamental et Petit Equipement
du 10 au 13 Octobre à Ramatuelle ou Nice
ou du 24 au 27 Octobre à Toulouse

Répertoire d'Origine et One to One
8 au 11 Novembre à Toulouse

Reformer Cadillac 2 et Spine Corrector
du 1 au 3 Novembre à Toulouse ou
du 15 au 17 Novembre à Nice ou Ramatuelle

Anatomie et Physiologie
23 & 24 Novembre à Nice ou Ramatuelle

A partir de Septembre 2019, les formations se dérouleront dans notre nouveau Studio
«Le Loft Garuda Pilates» à Nice ou à Ramatuelle.

eva.winskill fitstudioloftpilates

Programme complet sur le site www.fitstudio.net OU DEMANDEZ nos brochures complètes par email

FIT STUDIO – Le Loft, 162 Rue du Colombier, 83350 Ramatuelle - Tél: 06 08 71 72 81- fitstudio@wanadoo.fr - www.fitstudio.net

Par **Julie Couëron** (praticienne ayurvédique)

Décryptage

L'AYURVEDA ET LES SPORTIFS

L'Ayurveda est la Médecine millénaire venue d'Inde. Riche de plus de 5000 ans de pratique, elle apporte aujourd'hui un éclairage différent sur l'humain, liant le corps à l'esprit. Science védique et soeur du Yoga, l'Ayurveda vise à permettre à chacun d'être équilibré dans son corps et dans sa tête pour accéder à sa vraie nature et utiliser son plein potentiel.



Julie Couëron, praticienne ayurvédique, travaille en collaboration avec les coaches pour optimiser les performances des sportifs

Pratique holistique, elle propose de rééquilibrer l'individu tant sur le plan physique, physiologique, qu'émotionnel en proposant des solutions naturelles et personnalisées. La diététique, l'hygiène de vie, l'usage de plantes ayurvédiques sont les solutions que l'Ayurveda propose pour retrouver son équilibre et se reconnecter à sa réelle nature.

L'Ayurveda permet de soulager des troubles chroniques comme des troubles ponctuels. Ses techniques et son usage au quotidien agissent entre autres sur la perte de poids, la détox, la gestion du stress, la confiance en soi.

L'Ayurveda au service des métiers du sport !

Le sport, est un « outil de rééquilibrage du quotidien » utilisé par l'Ayurveda. Il permet d'évacuer le stress. Il favorise un tempérament énergique et une belle silhouette. Il contribue aussi au maintien d'une bonne digestion. Néanmoins, nos différences physiques, mentales, physiologiques ne nous permettent pas les mêmes exploits sportifs. Selon l'Ayurveda,

chaque personne est dotée d'un terrain, c'est-à-dire d'un mode de fonctionnement qui lui est propre. Ce mode de fonctionnement ou « doshas » en sanskrit va impacter votre silhouette, votre digestion et votre tempérament. La vie, le stress et l'âge installent des déséquilibres que la médecine ayurvédique vise à diminuer. C'est en cela que cette pratique est intéressante à intégrer dans les domaines sportifs. Pour ma part, j'utilise l'Ayurveda comme un outil pour aider les professionnels du sport à :

- **Personnaliser leurs programmes sportifs** afin de mieux comprendre le mode de fonctionnement de leurs clients et connaître leurs limites. Connaître la constitution ayurvédique et les déséquilibres de vos clients vous permet d'adapter le programme sportif soit avec une activité très cardio ou plus douce !
- **Pérenniser les programmes sportifs grâce aux conseils holistiques ayurvédiques.** Un programme diététique sur-mesure permet d'installer une nouvelle hygiène de vie et d'accroître le potentiel sportif. Par une amélioration du système digestif

et le rééquilibrage global de vos clients, l'Ayurveda les aidera à atteindre leurs objectifs sportifs et maintenir leurs bienfaits dans le temps.

- **Compléter les programmes sportifs.** Accompagnant l'individu dans sa globalité, la médecine indienne propose des solutions pour aider à soulager les douleurs musculaires avec le massage mais aussi l'usage des plantes ayurvédiques pour plus de bien-être.
- **Accélérer les programmes de remise en forme.** Elle est intéressante pour dynamiser un individu en début de programme sportif ! On a souvent envie de se remettre au sport mais le corps ne suit pas toujours ! L'Ayurveda offre des programmes de détox personnalisés basés sur des régimes alimentaires adaptés et l'usage des épices notamment !

Ecoute et personnalisation

Ma pratique est fondée sur la personnalisation et l'écoute de chaque individu. En utilisant les outils de l'Ayurveda, j'accompagne chacun vers un équilibre qui lui est propre. Je l'aide à diminuer ses

déséquilibres (Vikriti) pour retrouver sa vraie nature, son équilibre originel (Prakriti).

Je propose des bilans ayurvédiques personnalisés. Ils sont réalisés en synergie avec vos coachs sportifs afin d'établir le programme le plus adapté en fonction des objectifs à atteindre. Ces bilans consistent en un échange de 1h30 pour identifier le mode de fonctionnement et les déséquilibres de vos clients. A l'issue, un programme complet, concret et sur mesure est délivré avec des tableaux d'aliments recommandés, des recettes, des conseils en hygiène de vie et des plantes. Ce bilan permet d'identifier la bonne pratique sportive avec sa bonne fréquence ! Le yoga et la respiration font aussi parti de mes « outils de rééquilibrage ». Ces conseils sont aussi adaptés à chaque saison pour maximiser les chances de réussite !

Les massages ayurvédiques font partie intégrante de mes recommandations et de mes pratiques pour rééquilibrer et accompagner chaque client. Des massages à l'huile ou à sec, des ventouses, des massages des points énergétiques permettent de faire circuler les énergies et



de rééquilibrer l'individu.

Je réalise aussi des conférences et des ateliers, dans des centres de Yoga (Om Yoga Vannes), des hôpitaux (Hôpital Bichat), où j'expose de manière pédagogique les grands principes de l'Ayurveda. Chacun peut ainsi s'identifier et commencer à mettre en place des conseils. Les thématiques sont très variées comme identifier sa constitution de naissance ou apprendre à mieux gérer sa digestion.

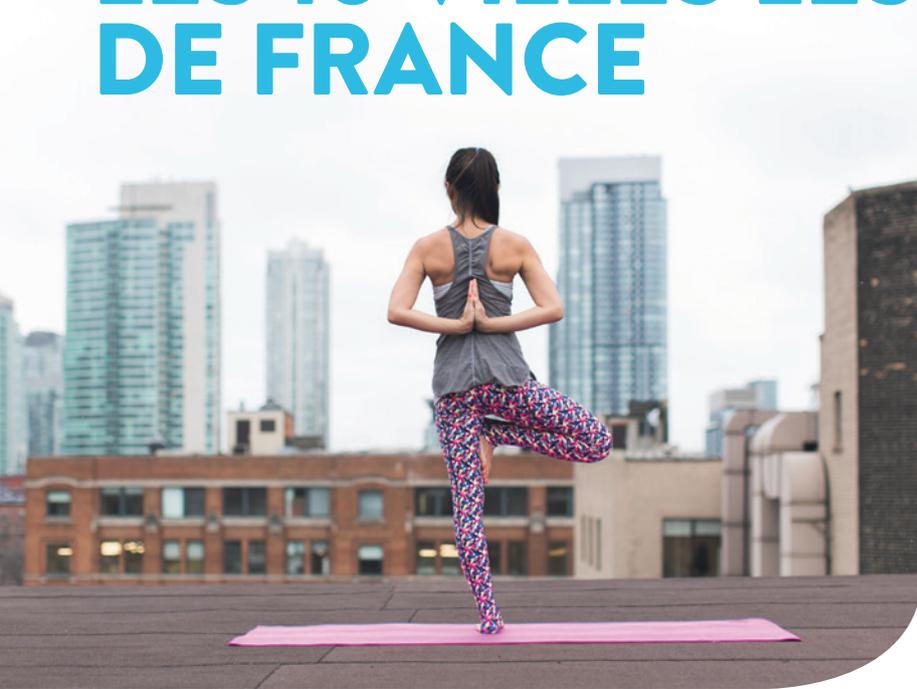
L'écoute est indispensable en Ayurveda pour réussir à identifier la cause des troubles de

chacun. Le psychologique et l'émotionnel sont souvent à l'origine des déséquilibres. Etre à l'écoute par le dialogue permet de faire émerger les bons questionnements. La mise en conscience des difficultés de la personne l'aide à retrouver le chemin de son équilibre. L'Ayurveda est une source extraordinaire de connaissances de l'humain qui mérite d'être utilisée. Plus qu'une thérapie, c'est un mode de vie au service de l'Homme qui peut faire partie intégrante de vos programmes de remise en forme.



Yoga

LES 10 VILLES LES PLUS ZEN DE FRANCE



Le palmarès des villes françaises les plus zen est élaboré à partir des cités qui comptent le plus de studios de Yoga. Histoire de prendre soin de son esprit et de son corps. Nous le devons à Holidu un moteur de recherche de locations de vacances.

Le yoga, école de philosophie indienne de plus de 4000 ans, ne cesse de prendre de l'ampleur dans un monde qui se dématérialise et où l'humain est plus que jamais en quête de repères et d'identité. Cet art de cultiver le corps, l'esprit et l'âme, semble être l'un des meilleurs remèdes contre les deux fléaux de la société occidentale : le stress et la sédentarité. Un baume salvateur, une pratique accessible à tous, ne nécessitant pas d'investissement particulier à l'exception d'un simple tapis.

Un grand nombre de célébrités le pratiquent depuis longtemps : David Beckham, Jessica Biel, Jennifer Aniston... Hatha, Ashtanga, Kundalini... à chacun son yoga.

Certains inconditionnels sont allés jusqu'à y associer leurs chiens et ont donné naissance au Doga, l'une des variantes les plus originales. Une quête de bien-être au quotidien, un véritable engouement qui se prolonge les week-ends et pourquoi pas à l'occasion d'un « city break », la découverte d'une autre ville ?

Holidu, le moteur de recherche de locations de vacances, a recensé et classé les meilleures villes françaises pour un weekend yoga et méditation, en utilisant les données de Google.

1. Bordeaux - 2,3 studios / 10 000 habitants - Note moyenne : 4,9

Au sommet du palmarès, Bordeaux, l'épicurienne renommée pour son vin (le plus prestigieux au monde ?) mais aussi pour son impressionnante cathédrale gothique, ses immenses parcs fleuris sur les bords de la Garonne. A cette douceur de vivre, s'ajoutent les 58 studios de Yoga, recensés par Google, qui font officiellement de Bordeaux, la ville la plus Zen de France.

Coin « Zen » : Les rives de la Garonne pour une séance en plein air. Sur fond de délicat son de l'eau et délicieux air frais. On s'y voit déjà...

Studio recommandé : Yoga with you. En studio avec encadrement professionnel pour un large éventail d'activités de développement personnel adapté aux différents objectifs : Pilates, Ashtanga, Hatha, Yaatra Yoga (ou yoga du voyage), etc.

2. Grenoble - 2,2 studios / 10 000 habitants - Note moyenne : 4,8

Située au pied des Alpes, entre le Drac et l'Isère, Grenoble, ville écoresponsable, se retrouve à la deuxième place de ce classement avec 36 studios pour 160 000 habitants. Une offre qui fait de cette ville déjà naturellement riche en activités sportives de montagne, une destination bien-être de choix.

Coin « Zen » : Avec l'arrivée des beaux jours, on ne pense plus qu'à profiter du plein air. Le parc des Champs Elysées est le cadre parfait pour méditer au son des oiseaux.

Studio recommandé : pour les sessions en groupe avec un encadrement approprié, le studio Happy Shala Terre semble remporter la préférence des internautes. Des cours adaptés à tous les goûts et niveaux sont proposés tout au long de la semaine et du week-end.

3. Montpellier - 2 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,8

Ville universitaire, centre de savoir, Montpellier se place à la 3^{ème} place du podium avec une moyenne de deux studios de yoga par 10.000 habitants. Une ville idéale pour se cultiver l'âme et l'esprit.

Coin « Zen » : Le Parc du Domaine de Méric est le lieu rêvé pour s'échapper du tumulte de la ville et méditer bercé par le chant des oiseaux et le bruit de la rivière qui coule.

Studio recommandé : Le Shakti Association de Montpellier fait l'unanimité auprès des internautes - note moyenne de 5.

4. Rennes - 1,8 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,7

La ville aux cent jardins et maisons aux colombages colorés se classe à la quatrième place avec 40 studios pour 215 000 habitants. La « zen attitude » est de mise dans la deuxième ville la plus « verte » de France.

Coin « Zen » : Rendez-vous au Parc du Thabor, à la belle saison, pour démarrer la journée par une séance de Yoga au doux parfum de rose et se purifier l'esprit.

Studio recommandé : Environnement Zen et entourage professionnels au Yoga Shala Rennes.

5. Toulouse – 1,7 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,9

La ville rose, bercée par la Garonne, se trouve en cinquième position avec en moyenne 1,7 studios pour 10 000 habitants. Elle fut la capitale du royaume des Wisigoths et aujourd'hui capitale de l'aéronautique, Toulouse est une ville dynamique et culturelle où il fait bon vivre.

Coin « Zen » : La Garonne est bordée de pelouses et de petits parcs idéaux pour les séances de Yoga en plein air.

Studio recommandé : Si le soleil n'est pas de la partie, le studio Yogaventure est certainement la meilleure alternative au plein air, avec une moyenne de 4,9 sur Google.

6. Nantes – 1,7 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,8

Ville électrique avec un agenda culturel qui ne désemplit pas de l'année, Nantes se retrouve à la sixième place des villes les plus Zen de France. Entre concerts et événements, il faut prendre le temps de se détendre et choisir l'un des 52 studios de Yoga (pour 303 382 habitants) de la ville.

Coin « Zen » : Le magnifique jardin japonais l'île de Versailles. Qui dit mieux ?

Studio recommandé : l'Association Pournayoga Pour une séance de yoga, méditer ou s'offrir un massage.

7. Lille – 1,6 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,8

Lille, centre culturel et universitaire du Nord de la France offre également un excellent choix de lieux pour méditer et pratiquer le Yoga, si l'on en croit le nombre de studios installés.

Coin « Zen » : Le parc de la citadelle le long de la Deûle incite à la méditation en plein air.

Studio recommandé : C'est le studio en brique de Yoga Lite qui emporte le cœur des internautes avec une moyenne de 5.

8. Nice – 1,5 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,9

La ville qui a vu naître Henri Matisse, réputée pour son ensoleillement, les baignades et sa gastronomie, confirme sa réputation de lieu où il fait bon vivre avec son classement à la huitième place des villes les plus Zen. Quoi de mieux qu'une séance de yoga matinal sur la plage au lever du soleil ?

Coin « Zen » : au réveil, se balader sur la plage ou dans le jardin Albert 1^{er}, ouvrir ses chakras avec une séance de méditation au lever du soleil.

Studio recommandé : Walter Malatesta, la salle de sport la mieux référencée de Nice sur Google propose également des cours de Yoga. Possibilité de la visiter en 3D sur le site avant d'y aller.

9. Lyon – 1,3 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,8

Située au confluent du Rhône et de la Saône, Lyon se découvre au fil de l'eau. La richesse de ses traditions, de son histoire et de sa gastronomie, fait de Lyon une destination séduisante pour un week-end. Après avoir visité le vieux Lyon, les inconditionnels de la méditation retrouveront avec joie, l'apaisement d'un studio de Yoga.

Coin « Zen » : L'un des plus grands parcs urbains de France se trouve à Lyon : le Parc de la Tête d'Or. Un véritable poumon d'air frais dans la ville.

Studio recommandé : Orezen Yoga & Ayurvéda avec l'excellente moyenne de 5 sur Google et un vaste choix de cours pour adultes, enfants, handicapés.

10. Paris – 1,3 studios / 10 000 habitants – note moyenne : 4,7

Bien que très engagée sur le plan écologique (bus électriques, tram...), ses préparatifs pour les JO et son grand nombre de parcs, la capitale est dernière de ce classement. Ce sont néanmoins 276 studios de yoga répartis dans toute la ville.

Coin « Zen » : Le Jardin des Tuileries, en plus d'être situé dans l'un des plus beaux quartiers de Paris, un véritable paradis pour se promener et s'aérer. Pour les amoureux des chiens, rendez-vous sur les terrasses, pour les voir jouer tous ensemble.

Studio recommandé : Les bons studios de Yoga ne manquent pas à Paris, mais si l'on doit n'en recommander qu'un, ce sera Beyoga dans le 14^{ème} qui se distingue avec une moyenne de 4,8 sur Google.

Villes	Pays	Densité de studio /		Nombre total de	
		10000 habitants	Population	studios	Note moyenne
Bordeaux	france	2,32	249712	58	4,92
Grenoble	france	2,24	160649	36	4,79
Montpellier	france	2,05	277639	57	4,77
Rennes	france	1,86	215366	40	4,71
Toulouse	france	1,72	471941	81	4,93
Nantes	france	1,71	303382	52	4,83
Lille	france	1,59	232741	37	4,83
Nice	france	1,55	342522	53	4,97
Lyon	france	1,34	513275	69	4,85
Paris	france	1,25	2206488	276	4,67
Dijon	france	1,03	155114	16	4,48
Angers	france	0,99	151520	15	4,87
Toulon	france	0,96	167479	16	4,17
Saint-Étienne	france	0,82	171057	14	4,81
Nîmes	france	0,80	150672	12	4,7
Marseille	france	0,68	861635	59	4,94
Reims	france	0,54	184076	10	4,94
Strasbourg	france	0,54	277270	15	4,75
Le Havre	france	0,46	172366	8	4,85

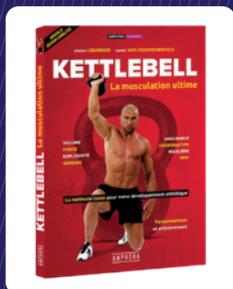
Méthodologie :

Le classement a été effectué avec les données extraites de google en février 2019.

Plus d'information sur
www.holidu.fr

Librairie

Par Pascal Turbil.



LA MÉTHODE RUSSE

Adoptées par les forces armées et les athlètes russes durant la guerre froide, les kettlebell arrivent aux États-Unis au début des années 2000. Depuis, les résultats impressionnants qu'elles permettent d'obtenir ont convaincu de nombreux athlètes européens qui y ont recours dans le cadre de leur préparation athlétique. Contrairement à la musculation traditionnelle avec charge, les kettlebell permettent notamment de développer la force fonctionnelle, que l'on peut directement exploiter au quotidien et dans son sport. Daniel Van Craenenbroeck, préparateur physique et instructeur kettlebell depuis plus de 10 ans, et Jérôme Lebanner, adepte de longue date des kettlebell, véritable star et athlète aux performances athlétiques exceptionnelles, donnent enfin accès à cette musculation ultime. L'occasion de développer son volume musculaire et sa force, améliorer son explosivité, sa coordination et son endurance, travailler son gainage, son équilibre et son grip...

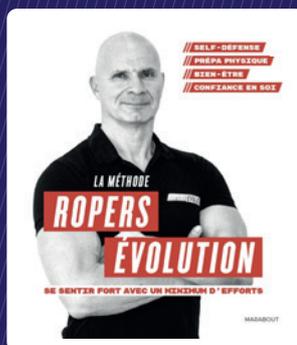
Le premier guide français entièrement consacré à cette méthode pour découvrir les fondamentaux et les mouvements spécifiques et concevoir vos séances. Inclus, des programmes spécifiques « clés en mains » proposés en fin d'ouvrage et les nombreuses photos explicatives réalisées avec Jérôme Lebanner.

Kettlebell, la musculation ultime, par Jérôme Lebanner et Daniel Craenenbroeck, éditions Amphora, 18 €

67 RECETTES POUR SPORTIF

Adoptez les conseils d'une diététicienne, sportive de haut niveau. En tant que sportifs, vous vous posez des questions sur la façon de vous alimenter. Vos partenaires d'entraînement auront d'ailleurs peut-être chacun un petit conseil à vous donner pour vous embrouiller davantage ! Juliette Benedicto, à la fois diététicienne et sportive, vous explique comment équilibrer au mieux votre assiette et, surtout, comment bien répartir votre alimentation en fonction de vos exercices physiques. Que vous pratiquiez une activité physique pour votre bien-être ou que vous soyez dans une démarche de perfectionnement sportif, vous trouverez dans ce livre : des conseils santé et des astuces pour comprendre la nutrition du sportif et son importance lors d'un effort physique ; les grands principes sur l'équilibre des repas avant, pendant et après le sport. Les 67 recettes sont déclinées en petits-déjeuners, entrées, plats et desserts pour le bonheur de vos papilles et pour bénéficier d'une forme olympique !

Mon Alimentation santé facile, par Juliette Benedicto, éditions Jouvence, 5,90 €



SE SENTIR FORT(E)

Face à la multiplication de la violence et des agressions en tous genres, il devient urgent d'apprendre à se défendre seul(e). Quels que soient votre sexe, votre taille, votre poids ou votre âge, soyez au top de votre forme en moins d'une heure par semaine grâce à une méthode qui s'adapte à vos objectifs et à votre emploi du temps. Le livre de Franck Ropers propose d'évacuer la pression et le

stress de la vie quotidienne avec des techniques aussi simples qu'efficaces (respiration, posture, relâchement). Refusez de subir, osez sortir de votre zone de confort, soignez votre estime de vous-même et votre relation aux autres. L'idée maîtresse est de relever la tête et prendre le contrôle. Maître de nombreux arts martiaux et sports de combat, fort d'une longue expérience dans le milieu de la sécurité et du sport de haut niveau, Franck Ropers a mis à profit toutes ses connaissances pour créer sa méthode. Articulée autour de quatre piliers fondamentaux, elle est accessible au plus grand nombre.

La méthode Ropers Évolution, par Franck Ropers, éditions Marabout, 19,90 €



#TEAMNOEXCUSE

Avec son tout dernier ouvrage (déjà best-seller), Valérie Orsoni (www.lebootcamp.com) plante le décor immédiatement. La promesse est marquée dessus : Objectif ventre plat ! A quelques semaines du maillot de bain, ça parle ! Mais elle fait encore mieux avec sa promesse : « 5 minutes par jour pendant 1 mois ». Avec Valérie Orsoni, on arrête les cours d'abdos de 1 heure, qui, elle l'assure, souvent, nous font plus de mal que de bien et on y consacre que 5 minutes pendant 1 mois. Un programme abdos express et basé sur les dernières recherches en physiologie et comportement des fibres musculaires qui marche. Parmi les raisons du succès, on retient également qu'il est accessible à tous les niveaux. Qu'une séance par jour de 5 minutes, ni plus ni moins, sont suffisantes. Qu'elle propose 27 exercices inédits qui ciblent tous les muscles abdominaux, grand droit, obliques et le transverse à coups de 30 secondes, 1 ou 2 minutes. Qu'elle propose des menus et recettes spécial ventre plat.

Et enfin qu'il n'est besoin d'aucun matériel spécifique. Ceux qui ne se pient pas n'ont désormais plus aucune excuse... Ancienne ronde, Valérie Orsoni est la créatrice de la fameuse méthode de bien-être du BootCamp. Sa communauté sur le site représente près d'1,5 million de pratiquantes dont 700 000 francophones. Facebook : 250 000 followers.

Objectif ventre plat, par Valérie Orsoni, éditions Hugo, 12,95 €

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



LA RÉÉDUCATION
en
mouvement

Reduca
PARIS

3.4.5 OCTOBRE 2019
PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES - PAVILLON 4

UPGRADE
YOUR CLUB

HAMMER STRENGTH®

by VALCKE
GROUP

LA RÉFÉRENCE



Hammer Strength France : Valcke Group - 01 82 88 30 50 - fitness@valckegroup.com



LifeFitness

**HAMMER
STRENGTH**

SCYBEX

escape 

FUNXTION
INTERACTIVE DIGITAL FITNESS