

VIVÉ LA FORMÉ

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU FITNESS

AernoviR

AIR IS HEALTH



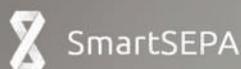
LE STERILISATEUR D'AIR PROFESSIONNEL

- Processus de stérilisation & purification de l'air ambiant
- Destruction des bactéries & désactivation des virus
- Dispositif médical de classe I
- Technologie Plasma Haute Intensité



Resamania
Le logiciel 100% fitness

AVEC LA NOUVELLE CAUTION CB SIMPLIFIEZ LE RECOUVREMENT DES IMPAYÉS



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

Payline

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

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



Gestion automatisée des prélèvements et des rejets.



Nouveau module RESAPAY

Traitement optimisé des impayés / Encaissements simplifiés.
0 papier - 100% Automatisé !



Réservation en ligne



Module de caisse



Contrôle d'accès



Base clients (CRM)



Communication automatisée

FORMATION, SUPPORT, MAINTENANCE, HÉBERGEMENT

Une offre à la carte, un service et un accompagnement au quotidien



Resamania



@ Contact@resamania.fr

☎ 01 84 17 33 70

www.resamania.fr

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

Le jour d'après

À ce jour, rien n'est moins sûr. Et comme je ne sais rien, je tiens à ce que tout le monde le sache...

Seule certitude, la grande question qui attise les convoitises et mène à toutes les hypothèses reste bien : à quand l'ouverture ? Le 15 juin circulait comme une rumeur à laquelle chacun s'accroche. Espérons que la réponse soit apportée au moment où chacun lira ces lignes. Mais ce n'est peut-être pas la plus importante. Car une fois la date fixée, arrive dans la foulée, l'autre question, tout aussi primordiale : comment ? Les deux sont intimement imbriquées, car selon les réponses, la salle, le club, s'en sortira... Ou pas.

Une chose reste certaine, on ne passera pas aussi facilement de l'océan rouge à l'océan bleu. Il y aura, à coup sûr, une zone grise, avec des dégâts et à minima, une réorganisation plus ou moins profonde. Les plus optimistes se pensent déjà dans une version mixée de leur offre, qui mêlerait du virtuel (digital) et du présentiel. De nombreuses perspectives et initiatives vont déjà dans ce sens et ils ont certainement raison...

Chacun réfléchi, imagine, envisage à son échelle. Et puis il y a les adhérents, qui réfléchissent, imaginent et envisagent à leur niveau. Nombre d'entre eux sont (aujourd'hui) toujours très frileux à l'idée d'un retour en salle... Ce sentiment, cette inquiétude est-elle suffisamment prise en compte dans la réflexion que mènent les dirigeants de clubs ?

Évidemment, ce numéro est essentiellement consacré aux jours d'après, avec des lettres ouvertes, des propositions, des témoignages, des initiatives... Sans pour autant se prévaloir d'une quelconque vérité. La seule certitude reste que les « experts » de votre magazine ont mené enquêtes et réflexions avec sincérité et nul doute, que cette édition puisse nourrir vos propres réflexions : les nouvelles formes de la forme (page 6) ; les offres du réseau Deklic (page 22) ; les nouveautés matériels ou textiles, les chroniques de vos experts et toujours les études qui prennent le pouls du pays. Car ceux qui seront le plus proche de la vérité seront certainement les chefs d'entreprises qui auront d'abord pris en compte les intentions de leurs adhérents. La réflexion entre chefs d'entreprises, patrons de clubs, d'enseignes est certes impérative pour sortir du marasme, mais elle ne vaudra que si elle intègre la tendance populaire. Vox populi, la voix des adhérents !

Pascal Turbil

Le Fitness, le sport de tous les sports !

SOMMAIRE

Actualités

- 04 Body Fitness se réinvente
- 06 Les nouvelles formes de la forme et du fitness
- 16 Formation, l'employabilité
- 18 Sécuriser la pratique des coaches
- 20 Un logiciel pour les clubs et les coaches
- 21 L'océan bleu version Hitech Fitness
- 22 Deklic, le réseau des indépendants s'installe dans le paysage
- 24 Les Maisons Sport-Santé, le fitness concerné
- 25 Partenariat : Basic Fit-Teddy Riner
- 26 L'actualité du fitness
- 28 Textile, BodyCross « drague » le fitness
- 33 Welfil, l'allié anti-courbatures
- 37 Physicare, le monde post-confinement
- 58 Librairie, l'actualité des livres

Rencontres

- 29 Denis Gargaud prépare les J.O. avec le TRX
- 32 Christophe Ruelle, le complément des salles de sport

La Vie Des Clubs

- 34 Healthcity devient RITM

Expertise

- 38 L'activité physique comme grande cause nationale
- 40 Les infos de la FFHM
- 42 Lettre ouverte à mes confrères
- 43 La solitude du sportif
- 44 Le fitness doit-il se réformer ?
- 46 Formation, être son éducateur autant que celui des autres

Tendance

- 48 Les commerces de proximité
- 49 Étude : le baromètre santé des Français
- 50 Étude, les Français et la marche
- 52 La Marche Nordique
- 53 Enquête, les Français et le confinement

Bien-être

- 54 Le sport en entreprise
- 58 Séjour, la forme en bons thermes chez Valvital
- 55 ZEN : Mer & Méditation

Directeur de la Publication : Michel FILZI

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

Publicité : Apolline LASNIER - apolline.lasnier@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 - 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 autre loi de protection des données, vous bénéficiez d'un droit d'accès, d'opposition, d'effacement et de rectification aux informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en cliquant sur le lien <https://app.onetrust.com/app/#/webform/0c3a1ef7-191f-4781-af27-a22efb1eb768>



NOTRE AMBITION ENCORE PLUS GRANDE POUR BODY FITNESS



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

Retrouvez le salon Body Fitness les 12, 13 et 14 mars 2021, halls 5.2/5.3 et 6 à Paris Expo Porte de Versailles !

Face à cette situation sans précédent, nous avons tous dû nous adapter afin de limiter au maximum la propagation du virus Covid-19 en suivant les différentes restrictions gouvernementales.

Notre industrie du fitness et sa dynamique en France ont été fortement impactées par cette crise sanitaire inédite.

Comment avez-vous géré cette situation en interne ?

Comme beaucoup d'entreprises, le salon Body Fitness a connu une période d'incertitudes quant à sa tenue.

Début mars, Reed Expositions et l'équipe du Salon avons reporté Body Fitness au 19 au 21 juin 2020 en à peine deux jours, fort du soutien d'un panel d'exposants, de nos partenaires et de notre comité d'experts. Nous étions confiants avec une mobilisation quasi générale de nos exposants, intervenants...

A la suite du discours de notre Président M. MACRON du 13 avril dernier, nous avons pris la décision d'annuler l'édition de juin 2020 ne souhaitant pas faire prendre le risque à nos exposants et aux visiteurs d'un autre report lors du 2^e semestre.

De l'annonce du report à celle de l'annulation, toute la team Body Fitness s'est mobilisée pour ses exposants et visiteurs en maintenant un contact étroit et quotidien par téléphone ou par email.

Nous avons travaillé activement avec tous les services de Reed (Direction, Administration des ventes, comptable, juridique...) pour répondre à nos exposants et partenaires. Des process de report, de remboursement... ont été travaillés, adaptés et validés...

Même si les délais ont été parfois longs, une grande majorité de nos exposants ont été compréhensifs.

Reed Exhibitions est un groupe international qui organise plus de 500 salons dans le monde,

dont plus d'une centaine ont dû être reportés et/ou annulés à date, depuis la fin février. Comme tout grand groupe, nous avons un certain nombre de procédures et obligations à respecter, et nous devons être très précis dans notre communication, ce qui explique ce timing.

Je profite de cette interview pour remercier nos exposants et partenaires du salon pour leur soutien et leurs apports constructifs !

Quels sont les enseignements que vous tirez de cette période inédite ?

Au-delà de l'évènement BODY FITNESS, c'est toute la filière du Fitness et de la remise en forme qui se mobilise afin de répondre aux besoins des Français surtout en cette période de confinement.

Chaque jour confiné, les clubs et leurs coachs, les fournisseurs d'équipements, de matériel, de produits diététiques sportifs... ont inventé, investi et communiqué au profit des adhérent(e)s et pratiquant(e)s (nouveaux et passionnés) via des applis, rendez-vous en ligne ou nouveaux services.

Des solutions disruptives se sont créées pour pallier ces restrictions et faire face à une économie en pleine mutation, voir révolution.

Fort de cela, nous mettrons en lumière ces nombreuses initiatives de notre communauté dans les prochains jours : exposants, fédérations, partenaires et visiteurs... qui

réinventent et s'adaptent sans cesse.

Nous souhaitons valoriser toutes les expériences qui ont permis, permettent et permettront de faire avancer l'industrie du fitness et de la remise en forme !

Comment vous réinventez-vous quotidiennement en cette période particulière ?

Avec l'équipe notre ambition est encore plus forte pour le Salon Body Fitness. Nous devons pérenniser notre proximité avec les exposants et les visiteurs en multipliant toujours plus les connexions physiques et virtuelles :

• Le digital au service de nos clients

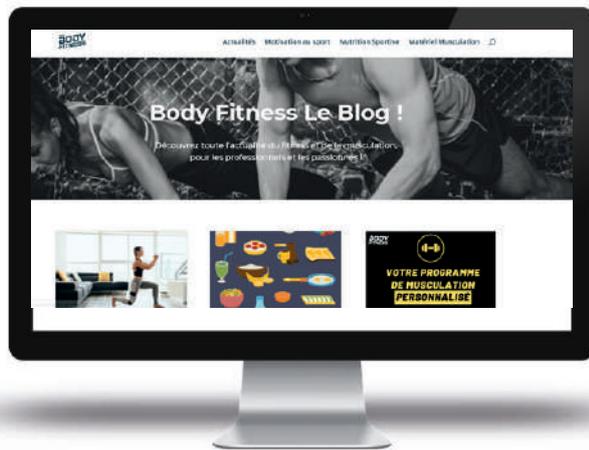
- Création d'un « annuaire fournisseurs » relié au blog Body Fitness, qui regroupera les nouveautés, vidéos, actualités de nos exposants et acteurs du sport, de la remise en forme et du bien-être.

- Digitalisation d'une partie du contenu de Body Fitness 2020 dès juin et ce tout au long de l'année.

RDV le 19 juin pour une conférence digitale sur les 1^{ers} retours d'expériences des salles et des clubs après réouverture fort d'interventions en lien direct avec la situation inédite que la filière connaît actuellement.

- Réunions exposants et prospects sous forme de rendez-vous virtuel dès le 2^e semestre 2020

- Mise en place d'une option « Match & Connect



by Body Fitness » pour tous nos clients : un programme de mise en relation directe avec les investisseurs, porteurs de projets et les offreurs pour des rendez-vous d'affaires planifiés pendant les 3 jours du salon (12-13-14 mars 2021)

• **Body Fitness s'inscrit dans la dynamique digitale avec ses pairs**

- Le salon a été invité lors du 1^{er} FIT Business online, que j'ai co-animé avec Vanessa JODAR et Christophe ANDANSON de Planet Fitness Group sur la thématique « TOUS UNIS POUR PRÉPARER L'APRÈS COVID-19 »
- Notre vision client a été expliquée auprès de personal-trainers où j'ai pu donner quelques tips avec Benoit FOUILLEUL de Basicfit lors d'un webinaire dédié.

• **Body Fitness vient à la rencontre des clubs dès le second semestre avec ses partenaires**



Nous lançons la « Fitness Coach Cup by Body Fitness », premier concours ouvert aux Coaches, Personal Trainer et Préparateurs Physique de France.

Un concours en plusieurs étapes avec l'ouverture des inscriptions dès juin, les demi-finales organisées en province d'octobre à décembre et la finale sur le salon Body Fitness 2021.

Les acteurs du sport, de la remise en forme et du bien-être auront l'occasion d'être partenaires en s'inscrivant aux côtés de cet évènement exclusif de la profession.

Cet évènement façon « roadshow » bénéficiera d'un format privilégié pour échanger et rencontrer les professionnel(le)s en province. Sur les 4 dates, d'octobre à décembre 2020, parallèlement aux demi-finales de la « Fitness Coach Cup by Body Fitness », organisées à Lyon, Toulouse, Rennes et Paris (programme en cours), les marques, les services et l'offre de nos partenaires seront mises en avant auprès des candidats et invités de chaque région.

Cela sera l'occasion de rencontrer et d'échanger avec les patron(ne)s de Clubs et prescripteurs qui viendront soutenir leurs coaches participant à ce challenge et tous les acteurs/actrices régionaux du Fitness, de la remise en forme et de la préparation physique.



Ce déploiement d'initiatives et notre dynamique sont à destination de nos exposants et visiteurs déçus par l'annulation du salon en 2020, et bien évidemment de toutes celles et ceux qui maintiennent leur confiance et fidélité au Body Fitness.

Très bonne nouvelle la plupart de nos exposants, experts et partenaires s'inscrivent dans ces nouvelles solutions et déjà au salon de mars 2021 à la Porte de Versailles.

Quelles sont vos ambitions pour l'édition 2021 ?

Notre objectif sera d'élargir nos secteurs d'activités et nos cibles visiteurs.

Proposer toujours plus de connexions aux décideurs et prescripteurs du fitness, de la remise en forme et du bien-être présents chaque année sur Body Fitness pour échanger, sourcer de nouveaux produits et solutions innovantes qui construisent l'ouverture du fitness de demain.

Fort de la mise en place de toutes les nouveautés 2020, nous comptons ouvrir le salon à de nouveaux segments comme celui de « nouveaux sports » connexes au Fitness comme les Sports de Combat, l'Outdoor/workout, le Wellness, les pratiques douces, toute la partie digitale et de digitalisation.

Par la même occasion, nous souhaitons élargir notre cercle de partenaires institutionnels en nous rapprochant de nouvelles fédérations, unions et associations des disciplines sportives au sens large. Ces partenariats se feront progressivement pour en compter un peu plus chaque année.

Mettre les réseaux et les clubs indépendants à l'honneur au cœur du salon via un espace réservé.

Aussi, les coaches, personal trainers et préparateurs physiques bénéficieront d'un dispositif dédié.

Enfin nos visiteurs tant professionnel(le)s que pratiquants profiteront de toutes ces nouveautés qui amélioreront leur expérience de visite. Nous travaillons sur de nouvelles compétitions et animations. Enfin, nous réfléchissons à d'autres projets majeurs, mais il est encore trop tôt pour en parler.

En conclusion, nous vous invitons dès à présent à bloquer les 12, 13 & 14 mars 2021 dans vos agendas pour vivre une expérience unique de visite !

Restons en contact sur les réseaux sociaux @SalonBodyFitness, notre blog et notre site internet.

Nous vous souhaitons beaucoup de courage pour la reprise de votre activité, prenez soin de vous, de vos familles et de vos proches.

Suivez l'évolution des nouveautés et de la programmation Professionnelle sur www.salonbodyfitness.com

Vos contacts privilégiés :

William SALINIÈRE
Directeur du Salon Body Fitness
01 47 56 65 14

Hélène SALAUN - Directrice de Clientèle
01 47 56 67 02

Anne-Laure PERRIN
Responsable Marketing et Communication
01 47 56 67 03

LES NOUVELLES FORMES DE LA FORME

Digitale, virtuelle, solidaire... La forme et ses clubs se sont tous mobilisés à leur manière pour rester proches de leurs adhérents. Tour d'horizon des idées développées durant le confinement. Sachant qu'au moment où nous faisons ce point (avant le 11 mai), rien n'est encore réellement sorti du chapeau. À suivre donc de très très près, tout en conservant la distance de sécurité...

C'est au pied du mur... Ce qui ne nous tue pas... Ce sont les épreuves qui forgent le caractère... Les maximes peuvent s'enfiler comme des perles, La réalité reste (à ce jour) encore bien incertaine. Mais, oui, tous les clubs, petits et grands, chaînes ou indépendants ; les coaches et d'une manière générale, les acteurs du fitness se sont mobilisés pour faire face à cette situation inédite de crise. Le mot d'ordre étant de « tenir », chacun s'est organisé. Personnellement et financièrement d'abord. La course aux prêts bancaires, la suspension ou le report des loyers ou la mise au chômage total ou partiel de ses salariés. Une fois à peu près sécurisé sur

le plan comptable, sans pour autant savoir quand et comment l'activité va reprendre, il a fallu s'occuper de ses adhérents. Les indépendants ont joué avec leurs armes, celles de la proximité.

Résultat, nombre d'entre eux à l'image de Body Vip / La Varenne (94) a pu maintenir les prélèvements de leurs abonnés. Frédéric Pferberg, le patron s'en explique : « 80% de mes adhérents ont compris l'enjeu et ont maintenu leurs prélèvements. Les autres ont demandé des compensations ou nous ont quittés. » La démarche n'est pas unique, elle a notamment été suggérée et codifiée par Stéphane Boisneault et son

réseau Deklic, dont les membres ont pu bénéficier des conseils et ainsi maintenir une trésorerie à flot.

Du côté des franchises et grandes enseignes, on s'est également organisé. On retiendra notamment deux grandes tendances. Les enseignes qui font un geste commercial. C'est par exemple le cas de Magic Form ou de Neones, qui vont prolonger d'autant les abonnements qui n'ont pu être consommés. Autre tendance suivie par Fitness Park ou Basic Fit : déporter la salle vers le domicile grâce à des applications gratuites pour les membres.

« Si tu ne vas pas à la salle, c'est la salle qui vient à toi »



Live de Justine Gallice



Frédéric Pferberg sur Facebook



Live de Julie Ferrez



Masques Under Armour



Technogym à domicile

C'est ce modèle, que nous appellerons « Lagardère » qui a permis aux clubs et aux coaches de conserver ce lien précieux (et pourquoi pas de convertir des prospects) avec leurs adhérents. Le Net déborde désormais de cours en ligne de toute nature (cardio, yoga, méditation, musculation, entretien physique, Zumba, nutrition...), le plus souvent gratuits. Des cours donnés en live sur Facebook, Instagram ou Youtube notamment avec des séances très suivies comme les rendez-vous biquotidiens Fred et Greg Pferberg (bodyvip la varenne) ou celui de Julie Ferrez lors de Facebook live (www.julieferrez.com) ; le « ConFITment de Valérie Orsoni (www.lebootcamp.fr) ; le duo toujours très pro de Move Your Fit

(Alexandre Mailler et Jessica Mellet ; www.moveyourfit.com) ; l'initiative sur Instagram de Justine Gallice (https://www.instagram.com/justinegallice/)... Ou encore les « live » de Sissy Mua sur son compte Instagram (@sissymua) qui rassemblent jusqu'à 50.000 personnes.

Le principe n'étant pas réservé aux seuls coaches, des fabricants (textile, matériels...) ont également pris leur part dans cette course à l'activité. Témoine cette application (https://www.myfitnesspal.com/fr) signée Under Armour ou l'initiative de Technogym pour s'entraîner avec des champions : Andrea championne de Moto #Dovizioso GP, s'entraîne à domicile : https://bit.ly/2JxKoAT.

Statistic Graph

Mon
Tue
Wed
Thu
Fri
Sat
Sun
Jan
April
May
June
July
August
September

100
60
40
20
0

SALON

BODY FITNESS

Musclez votre business - Boostez votre quotidien

**12.13.14
MARS 2021**

PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES

salonbodyfitness.com

> La salle de sport se réinvente à domicile

Les grandes enseignes déjà citées ci-dessus se sont rapidement adaptées pour basculer les abonnements payants via des applications (gratuites pour les adhérents) et maintenir un programme de cours tout à fait cohérent.

Les adhérents de L'Appart Fitness ont ainsi le choix entre 4 propositions 100% remboursées :

- Bénéficier d'une remise de 25% sur la mensualité pendant 4 mois ET profiter gratuitement d'une séance de coaching individuel dès la réouverture des clubs !
- 3 mois « cadeau » pour un proche : dès que les clubs seront de nouveau ouverts, faire profiter de 3 mois d'abonnement à un proche qui ne connaît pas L'Appart ! L'occasion de pratiquer le fitness à 2, après cette période d'isolement (toute relative, on est toujours avec vous !)
- Suspension temporaire de votre abonnement : activer l'option de mise en gel des prélèvements (valable un mois dans l'année)
- Tous solidaires ! : Maintien de son abonnement sans compensation. "Nous avons besoin de vous pour nous assurer de pouvoir rouvrir toutes les salles quand le confinement sera terminé." Apportez son soutien pour continuer à faire vivre le fitness près de chez soi et conserver les emplois des 1 000 familles qui vivent de l'activité du Groupe L'Appart.

Une idée que les plus petites structures se sont également appropriée, en passant notamment par Youtube comme L'arène du Crossfit à Fontenay-Sous-Bois (<https://www.larenecrossfit-fontenay.com/>).

Des formules en ligne qui ont particulièrement séduit le public confiné, et certainement au-delà des seuls adhérents des clubs traditionnels, puisque, d'une manière générale, les téléchargements d'applis de santé et de fitness en hausse de 85 % en France.

Des chiffres que l'on retrouve à l'échelle du monde entier, diffusés par App Annie, référence mondiale en données sur le marché des applications mobiles : « Les applis de santé et de fitness ont enregistré des records mondiaux en termes de téléchargements hebdomadaires et de dépenses consommateurs, avec 59 millions et 36 millions de dollars respectivement pendant la semaine du 22 mars 2020 - une croissance de 40 % et 10 % par rapport à la moyenne hebdomadaire de janvier et février 2020. C'est particulièrement impressionnant, car nous constatons généralement une augmentation des téléchargements et des dépenses en janvier en raison de la saisonnalité des résolutions du Nouvel An. En fait, la semaine record précédente pour les dépenses consommateurs était le 5 janvier 2020, avec 35,3 millions de dollars dans le monde entier. Les applis de santé et de fitness ont enregistré la plus forte croissance des téléchargements mondiaux pendant la semaine du 22 mars 2020 par rapport à la semaine du 29 décembre 2019. Ensemble, ces 10 applications ont enregistré près de 5 millions de téléchargements supplémentaires au cours de cette période, soit une croissance impressionnante de 60 %. Neuf des dix premières applications étaient des applications de fitness, dont cinq provenaient de l'éditeur ABISHKING et portaient sur des régimes d'amaigrissement de 30 jours à domicile. Le 21 mars 2020, Nike a annoncé l'accès gratuit à

la fonction premium du Nike Training Club, ce qui a contribué à alimenter sa hausse des téléchargements pour se classer au deuxième rang mondial par la croissance des téléchargements absolus au cours de la semaine suivant l'annonce. L'application de méditation Meditopia a complété le top 10, une indication que les consommateurs cherchent des moyens de faire face à l'anxiété et au stress pendant cette période sans précédent. »



BackUP!

LE MASSAGE SANS CONTACT

LOCATION
À PARTIR DE
349€ HT /MOIS

MATELAS MASSANT UTILISANT LA CHALEUR ET L'EMS*

RELAXATION ET THERAPIE DES TRAPEZES AUX LOMBAIRES

AUTONOMIE AVEC ÉQUIPEMENT MAINS LIBRES

*"80% des
utilisateurs
observent une
diminution des
maux de dos
après 1 à 3
séances"*



*EMS : Electromyostimulation

emsbackup.fr

01 60 54 54 70

contact@emsbackup.fr

[@emsbackup_fr](https://www.instagram.com/emsbackup_fr) 

> Initiatives caritatives



Le confinement sportif a également permis de belles initiatives issues du fitness. Là encore, pas question de toutes les citer, mais on peut signaler les cours de Postural Ball ([Nadine Garcia https://posturalball.fr](https://posturalball.fr)) qui félicite ses instructeurs : « Un grand merci aux 50 instructeurs qui ont participé jeudi 2 avril à une masterclass Postural Ball® en live privé, animé bénévolement par Nadine Garcia (Créatrice du concept). Un grand merci pour votre générosité, l'argent récolté dans la cagnotte sera reversé à la Fondation de France pour venir en aide aux personnels soignants et aux chercheurs. Belle solidarité... ».

Dans le même esprit, le #merciauxsoignants signé L'Orange Bleue qui a lancé un challenge chorégraphique en soutien aux personnels soignants. Egalement ce très caritatif et ciblé « SOS Ehpad » du 1^{er} mai organisé par MYF, #MYF24hNonStopFitness offrait gratuitement et à tous 24h de cours de fitness en ligne dispensés par une vingtaine de coaches du monde entier. L'opération vise à récolter des fonds au profit de « SOS Ehpad ». Dans la pratique chacun avait la possibilité de transpirer à grosses gouttes à la maison, en suivant une série de cours et d'exercices, allant du renforcement musculaire au cardio, en passant par le yoga, le Pilates ou encore la méditation. Transpirer tout en faisant un geste solidaire puisque le #MYF24hNonStopFitness en mobilisant la communauté Move Your Fit autour d'un appel un don au profit de nos aînés et du personnel soignant des EHPAD. « Bravo à Move Your Fit pour cette initiative originale et solidaire en faveur de SOS EHPAD. En cette période de confinement, il est important de

rester en forme pour préserver sa santé. Il est aussi nécessaire de penser à soutenir ceux qui sont en première ligne dans cette crise auprès de nos aînés. Rendez-vous le 1er mai pour ce bel événement ! » commente Olivier de Ladoucette, porte-parole SOS EHPAD. Toujours plus fort avec la récolte en faveur de l'Institut Pasteur : « Nous sommes extrêmement touchés par l'élan de solidarité de nos adhérents, qui, en seulement 7 jours, nous permet de faire un don de 200 000 € à l'Institut Pasteur pour l'aider dans ses efforts de recherche face à l'urgence de la lutte contre le coronavirus », se félicitait Thomas Monnier, Directeur Adjoint Keep Cool. Une somme directement issue de la bonne volonté des 375.000 adhérents de l'enseigne : « Pour chaque abonnement maintenu en avril par nos adhérents, nous nous sommes engagés à reverser 10 € à l'Institut Pasteur pour soutenir la recherche ! ».

Keep Cool qui était par ailleurs très présent sur l'ensemble des réseaux sociaux pour diffuser un large programme de cours à ses adhérents (<https://www.youtube.com/user/KeepCoolSport> ; https://www.instagram.com/keep_cool_officiel/?hl=fr ; <https://www.facebook.com/keepcoolofficial/>).

Autre action sportivo-caritative, celle de Urban Sport Club, acteur majeur de la filière avec plus de 1500 salles partenaires, qui a mis en place des cours de sport solidaires ! À chaque cours de sport en ligne, le partenaire est rémunéré par Urban Sports Club ! Et pour les partenaires qui ne peuvent donner des cours en ligne, Urban Sports Club les dédommage !

30' SÉANCE CARDIO ET MUSCULATION

00:14
REST



MOTEUR BIODRIVE™
(BREVET)

BIOCIRCUIT™ IT FITS YOU

BIOCIRCUIT est le premier système d'entraînement basé sur une méthode qui offre un entraînement personnalisé guidé, efficace et en toute sécurité. La technologie brevetée BIODRIVE garantit une biomécanique exceptionnelle pour des mouvements fluides et agréables.



The Wellness Company

> En attendant la reprise

La solidarité a également fonctionné au sein même du secteur du fitness. Ainsi (et encore une fois à titre d'exemple), les adhérents de France Active ont pu recevoir cette information qui soulage en période de crise : « C'est avec grande satisfaction que l'entreprise Hitech Fitness vient de répondre à notre sollicitation sur les aides qu'elle pouvait apporter au secteur de la remise en forme au vu de la crise actuelle. En effet cette société a décidé de suspendre ses prélèvements ainsi que leurs contrats de location de matériel par solidarité auprès des clubs de fitness... » France Active qui réalisait au cœur de la crise une enquête de situation auprès de ses entreprises adhérentes. Résultats : « 99 % de nos adhérents sont en arrêt total d'activité. 97 % des salariés sont en chômage partiel. 69 % de nos dirigeants de salles de fitness sont en statut de TNS. 50 % pensent à avoir besoin d'un crédit de trésorerie. 32 % ont obtenu un report du loyer auprès des bailleurs. 9 % n'ont pas pu négocier un moratoire loyer. »

Un contexte morose d'où émergeait 3 mesures majoritaires plébiscitées par les entreprises du secteur :

1 - Allègement des charges (69%)

2 - TVA à taux réduit (52%)

3 - Moratoire sur les loyers (48%)...

On estime aujourd'hui à plus de 3,1 milliards d'euros la perte pour les entreprises du secteur du sport en France sur le 1^{er} semestre 2020. Avec l'allongement du confinement, et une situation toujours plus floue pour les salles de sport, l'avenir des salles de sport est largement compromis ! Mais, comme on s'en aperçoit, le secteur ne reste pas les deux pieds dans le même sabot. Planet Fitness a par exemple organisé une réunion digitale (le matin du 24 avril) autour des thèmes d'organisation de confinement et de sortie de crise qui a rassemblé plus de 2000 participants. Un record à saluer. Au même moment, sur les ondes de RMC, un patron de groupe Arthur Benzaquen, propriétaire de Ken Group-CGM, participait au Grand Oral. Souriant, il reconnaissait que la salle de sport n'est pas un commerce ordinaire où il est compliqué de respecter les

distances et gestes barrières, même si les professionnels du fitness sont prêts à ouvrir dans les meilleures conditions. Le problème serait davantage d'ordre économique : « Les bailleurs et les assureurs font la sourde oreille, les banques sont rigides. Le 15 mars nous avons stoppé nos prélèvements, pas question de faire payer une prestation que nous ne pouvons pas offrir à nos adhérents. Depuis nous n'avons aucune rentrée. Nous n'allons pas prendre un prêt garanti par l'état pour simplement payer les loyers, mais pour participer au rebond de la crise... »

Il en profitait également pour rappeler les 11 cours quotidiens dispensés par son groupe et la cagnotte mise en ligne auprès de ses adhérents pour venir en aide aux personnels de l'APHP. Même état d'esprit pour Serge Palisser, dirigeant de Waterform, qui a suspendu les prélèvements des abonnements et accuse une perte nette de 20.000 € par mois. De son côté France Active (www.franceactive-fneapl.fr) rappelle la création d'une « avance de trésorerie remboursable » : « Malgré quelques difficultés inhérentes au nombre de dossiers à traiter en un temps record, et parfois la lourdeur administrative de certains réseaux bancaires, la mise en place du prêt garanti par l'État (PGE) s'effectue dans des conditions plutôt satisfaisantes. Cependant, certaines entreprises, notamment celles qui sont mal notées, se voient refuser l'accès aux emprunts bancaires. La création d'une « avance remboursable » annoncée ce matin par le ministre de l'Economie et des Finances, Bruno Le Maire, à l'intention des PME non éligibles au PGE et qui ne trouvent pas de trésorerie pour redémarrer est donc sur le principe une bonne nouvelle. Son remboursement devra toutefois être étalé dans le temps... »

En parallèle, il est impératif d'accélérer l'ouverture effective du PGE aux entreprises en redressement judiciaire. Par ailleurs, la CPME estime nécessaire de donner la possibilité aux entreprises ayant eu recours au PGE de passer le différé de remboursement à 24 mois et de permettre un amortissement sur 10 ans. En outre, il serait utile, par souci de transparence et de maîtrise des coûts, de connaître lors de la signature du prêt, le taux d'intérêt applicable dans le futur. »



Enquête flash COVID 19 – 25 mars 2020

Entreprises du sport et des loisirs

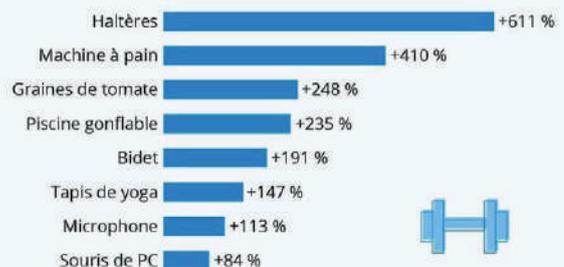
- 98 % de nos adhérents sont en arrêt total d'activité
- 70 % de nos dirigeants sont en statut de TNS
- 60 % des entreprises on fait appel au crédit bancaire
- 48 % pensent à avoir besoin d'un crédit de trésorerie
- 95 % des salariés sont en chômage partiel
- 80 % n'ont pas pu négocier un moratoire loyer

3 mesures majoritaires plébiscitées par les entreprises du secteur :

- 1- Allègement des charges
- 2- TVA à taux réduit
- 3- Moratoire sur les loyers

Ces produits qu'on s'arrache en plein confinement

Évolution de l'intérêt d'achat en ligne pour les produits sélectionnés au cours des 30 derniers jours (en date du 6 avril)



Données basées sur une analyse mondiale des comportements de consommation sur internet.
Source : Glimpse



DÉMARQUEZ VOUS



PRENEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE

UNE GAMME DE MATÉRIEL INTERACTIF

Tapis runBEAT

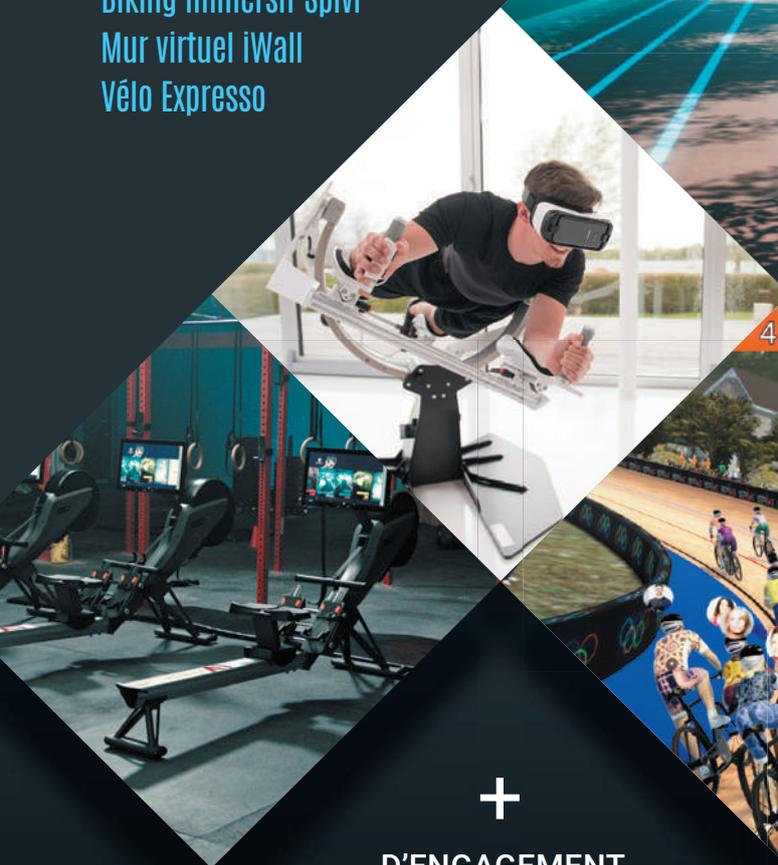
Rameur Aviron

Simulateur actif Icaros

Biking immersif Spivi

Mur virtuel iWall

Vélo Expresso



D'ENGAGEMENT
DE PERFORMANCE
LUDIQUE
DE PLAISIR

www.hitech-fitness.com

info@hitech-fitness.com – +33 (0)6 11 85 38 25

Leader des appareils de fitness interactifs



Par **Pascal Turbil**



Céline Rémy Wisseli

3 questions à **Céline Remy Wisseli,** **Co-fondatrice de** **Group Verona** **(Neoness et Episod)**

Comment l'enseignante a-t-elle communiqué et quelles actions ont-elles été mises en place pour faire face à la fermeture ?

Lors de l'annonce de la fermeture de nos clubs par le gouvernement, le 15 mars dernier, nous avons eu la nuit pour prévenir nos équipes en clubs que nos établissements seraient fermés au public à compter du lendemain, et informer nos clients par voie de mail et sur notre site internet. Le chômage technique a été activé immédiatement pour l'ensemble des salariés des clubs, et en grande partie pour les salariés du siège, dont le poste n'était pas indispensable à la conduite d'activité. En revanche, le Service Relation Clients a été renforcé pour traiter les très nombreuses demandes d'informations et de gestes commerciaux de nos clients dans des délais très courts. Nous avons aussi immédiatement activé le programme « ConFITment », sur les réseaux sociaux (Instagram / Facebook) pour animer des cours collectifs en ligne avec nos coaches ! Nous avons aussi ouvert notre application de coaching My NeoCoach à tous les Français, afin qu'ils puissent pratiquer gratuitement du sport à domicile, en cette période si particulière sur de grandes thématiques sur la santé, le sommeil, la résilience, notre chercheur en Sport et Santé Yann Lemeur répond à toutes les questions !

À combien les pertes sont-elles évaluées et comment y faire face ?

Nos pertes de Chiffre d'Affaires sont estimées à 30 à 50% sur 2020, en fonction de la date de réouverture, et les méventes de 2020 auront aussi un impact significatif sur le chiffre d'affaires 2021 et 2022, nos clients étant en moyenne abonnés sur 24 mois. Nous bénéficions, pour combler ces pertes, des aides d'urgence de l'Etat (PGE notamment), des mesures de chômage partiel pour nos salariés, et des mesures de report de charges et taxes. Nous sommes en négociation avec nos bailleurs pour qu'ils nous accompagnent sur les exonérations de loyers pendant la fermeture des clubs et sur la mise en place d'exonérations partielles pendant toute la période de reprise d'activité ! Évidemment, nous avons réduit nos investissements, et charges, toutes les fois où c'est possible. Si les clubs ne sont pas rouverts rapidement, il faudra envisager des aides additionnelles, sans quoi les salles seront en difficultés économiques majeures.

Comment s'organise la reprise : mesures d'hygiène, cours à distance, etc. ?

À la réouverture de nos salles, nous espérons au plus tard au mois de juin, nous souhaitons mettre en place des mesures concernant la pratique sportive :

- Nous sommes aujourd'hui en attente d'autorisations administratives pour animer des cours collectifs outdoor.
- Nous réfléchissons évidemment à pérenniser une offre digitale, permettant à ceux qui le souhaiteraient de pratiquer aussi à domicile.
- Nous proposerons des programmes et événements spécifiques pour accompagner nos clients dans leur reprise progressive de l'activité et leur redonner le goût pour le sport.
- Par solidarité, nous offrirons aussi aux soignants un mois d'entraînement gratuit dans nos clubs pour les remettre au sport après cette période particulièrement éprouvante !

Nous sommes prêts, dès le mois de juin, à accueillir nos clients dans les meilleures conditions possibles de sécurité, en faisant respecter les gestes barrières :

Une gestion maîtrisée des flux de clients en clubs

- Compte tenu de l'hétérogénéité des surfaces des clubs, nous proposons de ne limiter l'accueil des clients à 1 adhérent pour 5m², afin de garantir la distance minimum de 1m entre personne.
- Chez Neoness, nous proposerons à nos clients de s'inscrire préalablement sur notre site web sur des créneaux pour venir pratiquer !
- Nos contrôles d'accès automatiques à l'entrée des clubs et de la salle de cours collectifs seront hyper efficaces pour limiter le nombre de clients et respecter parfaitement ces ratios.

Des aménagements des clubs pour faire respecter les gestes barrières

- Marquage au sol des distances minimums entre les personnes à l'accueil des clubs.
- Une machine sur deux uniquement toutes les fois où cela s'avère nécessaire pour faire respecter la distance de 1 mètre.
- Aménagement des vestiaires avec fermeture d'un casier sur deux pour que les clients ne soient pas proches lorsqu'ils prennent leurs affaires.

Des mesures d'hygiène renforcées

- Masques et visières pour nos coaches et staffs accueil.
- Mise à disposition de gel hydroalcoolique pour tous les clients et le personnel.
- Renforcement des cycles de nettoyage, avec une attention particulière pour le matériel sportif.
- Communication renforcée auprès de tous les clients, sur l'importance des gestes barrières et sur le respect des mesures d'hygiène en vigueur.



BH FITNESS



OSEZ LA DIFFÉRENCE !

CHOISISSEZ VOTRE PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR VOTRE SALLE DE SPORT.

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

Choisissez le meilleur partenaire pour votre salle de sport.

<https://bh.fitness/fr/> | bhpro@bhfitness.com | 05 59 42 04 71

LES ENJEUX DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ANIMATEURS SPORTIFS EMPLOYABILITÉ ET QUALITÉ DE L'ENCADREMENT À LA FFEPGV

La Fédération Française d'Éducation Physique et de Gymnastique Volontaire (FFEPGV), 1^{ère} fédération de loisirs sportifs en France et reconnue d'utilité publique, propose plusieurs formations professionnelles multisports qualifiantes pour devenir animateur sportif. Dans un contexte où le gouvernement français encourage chaque citoyen à la pratique d'une activité physique et sportive, et a pour ambition d'atteindre les 3 millions de pratiquants en plus en 2024, il est essentiel de pouvoir continuer à proposer un encadrement adapté pour garantir une pratique physique et sportive de qualité, dispensée par des professionnels. Le Comité Départemental d'Ile-de-France propose diverses formations qui s'adressent aussi bien à des personnes en reconversion professionnelle, qu'à des personnes recherchant un métier à temps plein.

Les animateurs sportifs, le maillon fort du sport santé

La qualité de l'encadrement est clé puisque les français sont en attente d'une pratique sportive bien-être, adaptée à leurs besoins et à leurs capacités physiques. Depuis toujours, chaque animateur FFEPGV reçoit une formation diplômante lui permettant de s'appuyer sur 120 ans de recherche pédagogique et d'expertise unique de la Fédération. Chaque animateur devient alors un professionnel de la pratique physique et sportive et est à même de dispenser des cours personnalisés dans un objectif d'épanouissement personnel du pratiquant, tout en respectant les valeurs humanistes de la Fédération. Les formations permettent aux futurs animateurs de s'appuyer sur l'expertise et le maillage territorial fort de la Fédération (plus de 6000 clubs dans l'hexagone et 400 en Île-de-France), pour augmenter leur employabilité tout en élargissant leur champ de compétences.

La formation FFEPGV, un gage de qualité et d'employabilité

Il existe différents types de formations qualifiantes permettant d'exercer le métier d'animateur sportif. La principale est le CQP ALS (Certificat de Qualification Professionnelle d'Animateur de Loisir Sportif). La rénovation des diplômes sportifs, la restructuration des qualifications, et l'entrée des métiers du sport dans le droit commun du travail engagent la FFEPGV à inscrire ses qualifications fédérales dans une filière de formation professionnelle.

La filière de formation propose :

- des certifications professionnelles (CQP / BPJEPS),
- des certifications fédérales complémentaires (animation de publics, encadrement de programmes EPGV, animations spécifiques).

À l'issue de ces formations, grâce au maillage territorial de la FFEPGV, plus de 90% des diplômés trouvent des heures d'activité au sein d'un club.

L'animateur titulaire du CQP ALS (Certificat de Qualification Professionnelle d'Animateur de Loisir Sportif) est en mesure de mettre en place une animation pour tout type de publics. Il exerce son activité dans les différents milieux (aussi bien en intérieur qu'en extérieur de proximité et sécurisé). Ce diplôme professionnel multisports permet d'accéder à un emploi à temps partiel ou bien à temps plein. Le BPJEPS (Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et du Sport) est un diplôme qui permet à l'éducateur de travailler à plein temps. Celui-ci permet, en plus de la possibilité d'exercer le métier d'éducateur sportif pour des collectivités ou dans le privé, de travailler sur des événements ainsi que dans le milieu scolaire.

Focus sur les formations à venir en Île-de-France

Le COREG EPGV Île-de-France compte 400 clubs, 68691 licenciés répartis sur 8 départements et emploie régulièrement des animateurs pour délivrer de nouveaux cours. Depuis la rentrée 2019, il propose plusieurs formations, dont :

- Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et du Sport) option APT (activités physiques pour tous)
- Certificat de Qualification Professionnelle Animateur de Loisir Sportif (CQP ALS) option AGEE (Activité Gymnique d'Entretien et d'Expression) avec la possibilité de suivre la mention Handisport.
- Certificat de Qualification Professionnelle Animateur de Loisir Sportif (CQP ALS) option AGEE (Activité Gymnique d'Entretien et d'Expression)

Plus d'infos : www.coregepgv-sport.fr (rubrique « Formations »)

CXP

TARGET TRAINING CYCLE

MATRIX



75
RPM

275
WATTS

7
LEVEL

9
MILES

30:00

Matrix Fitness France
  

RÉSEAU PROACTIF SPORT SANTÉ POUR SÉCURISER SA PRATIQUE DE COACH

À l'heure où le sport-santé est inscrit comme priorité par les ministères concernés, il devient intéressant pour les coaches et les clubs d'afficher une certification adaptée. Le réseau « Proactif » en propose 6, ainsi qu'un maillage de coach formés et certifiés.

Pour que l'activité sportive soit bénéfique quels que soient le niveau et les antécédents médicaux, l'encadrement par un professionnel qualifié est une exigence. Alliés des praticiens du secteur médical, les coaches ProActif Sport Santé partagent connaissances et expériences pour améliorer au quotidien les capacités physiques des pratiquants. Les membres du réseau ont développé des compétences spécifiques grâce à une formation complémentaire et une pratique de terrain. Ces savoir-faire garantissent aux bénéficiaires une progression adaptée et un encadrement humanisé.



Trouver un coach en

- Pathologies rhumatologiques
- Pathologies neurologiques
- Cancers
- Handicaps mentaux
- Pathologies traumatologiques
- Pathologies cardiovasculaires
- Obésité et surpoids
- Handicaps moteurs
- Pathologies liées à l'âge
- Pathologies endocrinologiques



Les formations

Elles sont réservées aux éducateurs sportifs diplômés, les 6 modules de formations ont pour objectif de leur permettre d'acquérir des compétences complémentaires pour encadrer la pratique sportive des personnes atteintes de maladies chroniques ou de handicaps. Chaque module apporte aux professionnels des outils pour optimiser la prise en charge des publics atteints par ces pathologies à travers l'analyse des besoins (bilan de situation et définition d'objectifs), la mise en place de tests d'aptitude physique

(évaluation du potentiel de progression des personnes et qualités physiques à développer) puis la mise en place et la conduite de séances d'activités physiques en fonction des objectifs fixés préalablement. La pédagogie vise à développer non pas uniquement des savoirs mais des savoirs d'action pour rendre les stagiaires immédiatement opérationnels sur le terrain. Les formations se déroulent les samedis et dimanches avec pour chaque module l'étude de cas pratiques et une mise en situation professionnelles qui a lieu dans une salle de sport partenaire.



Les 6 modules de formation

- Pathologies traumatologiques
- Pathologies Rhumatologiques
- Pathologies Endocrinologiques
- Pathologies neurologiques
- Pathologies Cardiovasculaires
- Module Handicaps



20 ans d'expérience
Des solutions adaptées à
tous les Univers & Concepts
Fabrication sur mesure

Une gamme stratifiée : Design et 100% hydrofuge



Une gamme métallique : Moderne et à prix imbattable !



18 COLORIS pour mettre du **PUNCH**
dans vos **VESTIAIRES !**

Contactez-nous ! 02.37.64.35.35 - www.cvcsa.fr



HEXFIT : UN LOGICIEL POUR VALORISER LES CLUBS ET LES COACHS

Hexfit est un logiciel de suivi d'objectifs interprofessionnel dans le domaine de la santé qui permet de centraliser le dossier des clients entre différents intervenants, qu'ils soient dans la même entreprise ou non, permettant ainsi l'amélioration du processus d'atteinte des objectifs du grand public.



Pour Etienne Dubois, responsable de la distribution de la solution Hexfit pour la France et les pays francophones : « Il s'agit d'un logiciel qui se met au service des clubs et des coachs pour fidéliser la clientèle et non le contraire. Ce n'est surtout pas une application de « gamification » qui prendrait le relais du professionnel. Notre vision

va ainsi à contre-courant des tendances

actuelles du marché du fitness qui passe par des applications gamifiées sans professionnel pour promouvoir l'entraînement autonome. En effet, nous souhaitons mettre les professionnels de l'activité physique au cœur de la réussite des objectifs de leurs clients. Cette vision a permis à Hexfit de se développer dans plus de 21 pays et d'être utilisé par des Instituts Nationaux, des clubs de fitness, des professionnels indépendants, des écoles et plus. »

Une solution qui doit contrer la perte de motivation et le turn-over de la clientèle que connaissent bien les centres de remise en forme et les coachs sportifs. Plusieurs éléments entrent en jeu pour augmenter le taux de rétention de la clientèle. Toutefois, il est déjà connu que l'intervention d'un entraîneur ou d'une nutritionniste permet cette augmentation souhaitée. En effet, les points d'ancrage multiples et un coach, permettent aux clubs d'augmenter leurs taux de réabonnements. Il est donc primordial de mettre en avant des services de qualité pour sa clientèle aidant la réussite de son objectif. Avec cette vision viennent toutefois quelques défis :

La disponibilité. La gestion d'un grand nombre de clients nécessite d'augmenter sa disponibilité.

La personnalisation. Avec un volume de clients grandissant, le suivi personnalisé devient un enjeu que l'efficacité seule ne peut pallier.

Le timing. Féliciter et rappeler les clients au moment opportun.

Pour faire face à ces enjeux, le logiciel Hexfit permet de gérer les tâches quotidiennes combinées à une assistance intelligente.

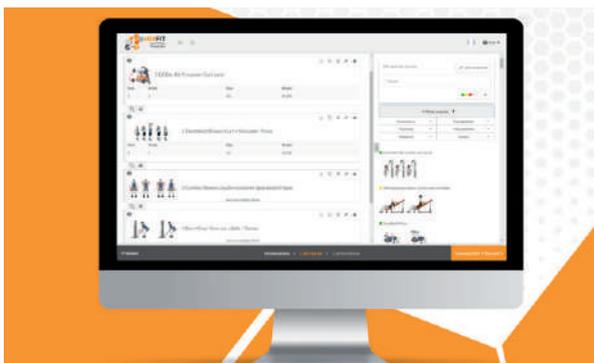
LES TÂCHES QUOTIDIENNES DU PROFESSIONNEL

Hexfit permet au professionnel d'utiliser son outil dans ses tâches quotidiennes pour augmenter en efficacité. Dans le logiciel, l'ensemble des fonctionnalités reliées à la mise en forme nécessaire pour les professionnels sont représentées :

- Création de programmes d'exercices ;
- +8600 exercices en images et en animations ;
- Tests physiques, bilans, questionnaires, etc. ;
- Suivi de la progression ;
- Application mobile pour faire le pont avec le client ;
- Création de plans alimentaires ;
- Journal alimentaire ;
- Banque de données d'aliments ;
- Import automatique des données de montres connectées ;
- Alertes intelligentes ;
- Envoi de questionnaires ;
- Messagerie ;
- Gestion des rendez-vous ;
- Rapports et statistiques.

LE SUIVI ET L'AFFICHAGE INTELLIGENT DES INFORMATIONS

Il est important de détecter plus tôt que trop tard des indices pertinents concernant l'atteinte des objectifs des clients. C'est pourquoi le professionnel peut, grâce aux informations sauvegardées, automatiser la personnalisation de son service. L'accessibilité et la structure de l'information permettent de traiter chaque client de façon individuelle efficacement. De plus, Hexfit intègre des fonctionnalités intelligentes permettant de détecter plusieurs éléments assistant le professionnel. Par exemple, la détection des clients dont la motivation diminue ou qui nécessitent d'être félicités en plus des optimisations possibles dans les interventions en cours. Sans énergie supplémentaire, il est aussi possible de suivre les habitudes de vie des clients pour permettre de maximiser l'atteinte des objectifs en optimisant les relances faites par le coach. Etienne Dubois précise : « Cette solution est déjà présente dans 21 pays, avec un taux de satisfaction de 95%. Son interdisciplinarité est particulièrement appréciée, puisqu'il est possible de partager les informations avec d'autres professionnels, comme son médecin ou son kiné. »



OCÉAN ROUGE, OCÉAN BLEU

Dans quelle mer souhaitez-vous évoluer ?

La stratégie Océan Bleu vise à relancer une activité sur un marché jugé saturé et hyper concurrentiel, appelé l'Océan Rouge, aux perspectives de croissance limitées.

Pour cela, il est important d'orienter sa stratégie pour abandonner l'obsession de l'affrontement, et chercher à créer et capturer une nouvelle demande.

Pour illustrer la performance de cette méthode stratégique, prenons un exemple : Nintendo Wii. Au début des années 2000, les 2 leaders du marché du jeu vidéo sont Sony et Microsoft. Nintendo, après les succès de la Gameboy et de la NES, est en perte de vitesse. Les 2 leaders se font une concurrence acharnée sur la performance technologique. Nintendo, avec sa nouvelle console Wii, son capteur de mouvement innovant et sa manette, introduit une console bon marché (moins de performance, donc moins chère à fabriquer) de jeux familiaux et intuitifs et de parties courtes. Son nouveau produit correspond parfaitement à un marché jusque-là non exploité : les familles, et va lui permettre de revenir sur le devant de la scène. Le résultat gagnant de sa stratégie Océan Bleu !

Qu'est-ce que la méthode stratégique Océan Bleu / Océan Rouge ?

Venons-en aux acteurs du Fitness. Aujourd'hui, un grand nombre d'entre eux naviguent dans l'univers sanglant de l'Océan Rouge : concurrence élevée, différenciation par les coûts, marché en vase clos. Certains acteurs existants, ou nouveaux, tendent à s'extraire de cet environnement féroce en repensant leur modèle économique ou leurs offres de service et produits : nouvelles formules d'abonnements, nouveaux services (barbier, restaurant diététique...). Mais d'autres pensent encore plus loin : comment sortir de cette compétition qui dégrade les tarifs, la rentabilité, et comment capturer un nouveau marché non existant et au potentiel énorme ?

Le marché des non-inscrits !

Et si nous faisons un peu de math (très simple, ne vous inquiétez pas) pour illustrer la taille de ce marché : la pénétration du marché du fitness en France est aux alentours de 8.5% ; en Angleterre ou en Allemagne, elle atteint 14%, soit une différence de 5.5%. Ce qui, ramené à la population active française, représente 4 millions de personnes, et donc

4 millions d'adhérents potentiels.

Alors comment les inciter à pousser les portes d'une salle de fitness ?

Nous avons appliqué à notre secteur la méthode Océan Bleu.

Il semble que c'est dans la manière de pratiquer l'exercice physique en salle que la différence soit attendue par ces potentiels nouveaux publics. Leurs attentes sont différentes, ce sont des sportifs « casual » et il faut leur trouver une motivation, un ressort pour les décider à franchir le pas (de la porte). Prenons d'autre part un autre chiffre clé : le pourcentage de la population adulte jouant à des jeux vidéo en France. Ce chiffre laisse rêveur : 66%, soit 2/3 de la population adulte française !!

Et si nous utilisons l'attrait naturel du jeu par 2/3 des personnes, pour démystifier l'exercice physique et le rendre accessible au plus grand nombre ? Pourquoi ne pas y ajouter du fun, du plaisir, du ludique ? Ce seront eux, les vecteurs puissants de motivation !

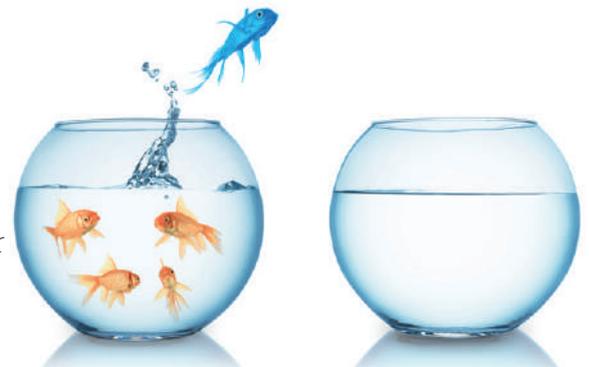
Les acteurs du fitness qui reconnaîtront que la solution est d'entrer dans l'ère du fitness interactif, grâce à des équipements intégrant une interactivité ludique avec l'utilisateur, capteront l'intérêt de ces nouveaux publics et créeront un nouveau marché : le SPORT + PLAISIR.

Sans rien perdre de leur marché existant mais en le consolidant : le FUN + PERFORMANCE

Et pour finir, prenons une autre valeur forte en cette période de crise sanitaire : la pratique du sport contribue activement à une meilleure santé et au renforcement des défenses immunitaires. Et si le sport c'est la Santé, le pratiquer reste la clé !

Quels sont les outils et stratégies à mettre en place pour inciter cette population à franchir les portes d'un club de fitness ?

Chez Hitech Fitness, et maintenant depuis plus de 10 ans, nous sommes persuadés que rendre les équipements de fitness ludiques permettra de naviguer dans cet Océan Bleu. Attirer une nouvelle clientèle, tout en apportant une motivation et un engouement



supplémentaire aux adhérents habituels en recherche de performance.

Nos solutions technologiques et nos équipements interactifs permettent de :

- Attirer une nouvelle clientèle grâce à leur côté ludique.
- Faire oublier l'effort grâce au plaisir du jeu, tout en se surpassant : on va plus loin, on s'améliore, on augmente sa satisfaction, l'envie de continuer et de recommencer.
- Séduire les adhérents en recherche de performance : le ludique n'enlève rien à l'effort, bien au contraire.
- Créer une communauté dans les clubs ou entre les clubs en organisant des challenges, compétitions, défis ou de participer à ceux que nous organisons ;
- Ajouter de la valeur aux coaches : nos appareils connectés enregistrent les performances des utilisateurs et s'inscrivent parfaitement dans un circuit d'entraînement ;
- Augmenter la satisfaction et la fidélisation des adhérents : ils s'amusent et le jeu permet de sécréter de l'endorphine, la molécule du bonheur, qui permet de réduire le stress, la fatigue, la douleur
- Attirer un nouveau public, le public Sport Santé en montrant que le sport est ludique
- Optimiser les espaces : une seule machine, comme notre vélo de cardio interactif Espresso, notre rameur Aviron, ou notre système RunBeat sur tapis de course, va attirer votre clientèle sportive à la recherche de progrès et d'efficacité mais aussi vos nouveaux adhérents.

Et pour les plus avant-gardistes, pourquoi ne pas pousser le concept un cran plus loin en créant une zone dédiée de « performance gaming ». Identité forte, signalétique, éblouissement assuré pour vos membres et vos prospects !

Si « bouger » est la meilleure manière d'être naturellement en bonne santé, « bouger en s'amusant » serait la manière la plus motivante d'y arriver.

Prêt à sauter du bocal ?

LES INDÉPENDANTS SE REGROUPENT ET S'IL SUFFISAIT D'UN DEKLIC ?

Le réseau Deklic récemment évoqué dans nos colonnes lors du portrait consacré à Stéphane Boisneault, a pris forme. Le groupement d'indépendants « Deklic » existe. Objectif : sortir les patrons de clubs de leur solitude et de leur isolement. Un réseau, à l'image de son animateur, qui s'appuie sur des valeurs, notamment humanistes. Une surprise dans un monde où l'on coure après le moindre euro, mais la proposition séduit de plus en plus d'indépendants. Car d'après Stéphane Boisneault, rentabilité et bienveillance ne sont pas incompatibles. Au contraire...



Au quotidien, les managers de centres de Fitness prônent et vendent de l'accompagnement, en cours collectifs ou sous forme de coachings particuliers.

Au quotidien, ils tentent de créer des communautés au sein de leur club pour rendre celui-ci encore plus attractif aux yeux de leurs adhérents, pour créer des liens.

Qui coache les patrons de clubs indépendants ?

La grande question de Stéphane de Boisneault est aussi simple qu'évidente :

Et eux, qui les coachent ? Qui les accompagne, les conseille, les motive, les écoute, les rassure, leur permet d'atteindre de meilleurs résultats ?

Et eux ? A quelle communauté autre que virtuelle appartiennent-ils ? Quand, où, combien de fois par an se retrouvent-ils regroupés, rassemblés pour évoquer leur structure, leurs certitudes ou

leurs doutes, leurs stratégies ou leurs questionnements ? Comment sortir de cet isolement, échanger ?

C'est pour répondre principalement à ces questions qu'est né le réseau Deklic. Pour que les managers français puissent ne plus jamais se sentir seuls, sans possibilité d'avoir à l'instant « T » des réponses à leurs questions, une vision peut-être différente de la leur au moment de prendre des décisions.

Surtout pas une centrale d'achats

Fruit des réflexions d'un des acteurs reconnus de notre univers professionnel, Stéphane Boisneault, ex Directeur Général Adjoint du groupe Planet Fitness, ce groupement commence à planter ses jalons dans le panorama des structures qui comptent en France.

La stratégie portée par Deklic est claire et ne souffre d'aucune ambiguïté. Le choix ne s'est pas porté vers l'orientation « centrale d'achats » mais là où le besoin, semble-t-il, se faisait sentir : dans l'accompagnement et le conseil. « Plus que des tarifs remisés, c'est de sentir une présence à leurs côtés qu'ont besoin ceux qui me rejoignent, de confronter leurs stratégies à de la contradiction, de pouvoir évoquer quand ils en ont envie leurs plans, leurs choix stratégiques, leurs offres commerciales, leurs problèmes de management, etc... » explique Stéphane.

Dans la réalité, ça donne quoi ? Des managers de clubs qui acceptent de remettre en cause leurs certitudes, leurs croyances et qui, à travers des rassemblements « en live » ou en visio-conférence, enrichissent leurs compétences managériales et enrichissent leur club.

Par Pascal Turbil.

Sur quels aspects le réseau Deklic se positionne-t-il ? Sur les deux premières clés de la réussite d'un club du 21^{ème} siècle : un bon positionnement, une véritable identité de marque et sur une « prise en charge-client » exceptionnelle. Stéphane est fermement convaincu de l'utilité des stratégies digitales, de ces fameux « funnel » marketing... mais pas avant d'avoir consolidé les « bases » : avoir un positionnement différenciant et unique et une force de vente ultra performante pour recevoir les prospects dans les meilleures conditions. « Une fois cela en place, on peut passer au stade d'après et accélérer le flux des visiteurs. Sinon, c'est un pansement sur une jambe de bois » insiste Stéphane.

Deklic est à l'image de son initiateur, il avance sans faire de vague, avec conviction, avec foi, regroupant des structures de toute taille, de business model parfois différent, et ses affiliés semblent tous être satisfaits de leur choix de se regrouper et des modalités d'accompagnement mises en place.

Parce qu'on peut vouloir conserver son indépendance sans se sentir seul, parce qu'on peut vouloir continuer à décider en écoutant, en partageant ou en se confrontant. Un concept qui a déjà séduit une quinzaine de clubs français, avec une grande marge de progression... C'est notamment le cas de Gwen Le Maguer, dirigeant de deux clubs « Ultimate Fitness » à Yuts (57) et Moulins-les-Metz (57) : « Avec Deklic je retrouve toute la personnalité de Stéphane, que je connais depuis plus de 15 ans. Je dirige 2 clubs en Moselle, actuellement sous franchise que je quitte à la fin de l'année. J'en ai fait le tour et j'ai notamment appris plus en 4 mois avec Stéphane qu'en 4 ans de franchise... Sans compter la disponibilité et donc ce sentiment rassurant de ne jamais se sentir isolé dans son coin. Et pour être concret, c'est Stéphane qui nous a aidé à proposer une communication auprès de nos adhérents pour qu'ils reconduisent leurs prélèvements durant la période de confinement. Résultat, plus de 80% de clients prélevés et qui le font avec plaisir, pour soutenir leur club. Quelques autres en discutant et en négociant et finalement seuls 5% qui refusent. Quand on a 4500 adhérents comme moi, c'est capital. »



L'offre Deklic en bref



Son animateur : Stéphane Boisneault

Sa mission : « Rassembler et accompagner tous les managers dans l'optimisation de leur process et stratégies, faciliter leur quotidien, rendre leurs centres plus prospères et leur vie plus sereine »

Ses valeurs : Partage, échange, écoute, audace et intégrité

Sa baseline : « Ensemble, osons plus grand »

Sa proposition de valeur : 3 rassemblements en « live » par an (dont un de 3 jours), de nombreux rdv par visio-conférence, la libre-circulation des adhérents de chaque club dans l'ensemble des clubs affiliés, un accompagnement personnalisé in situ ou à distance (en option), de nombreux supports digitaux entre affiliés pour une communication instantanée, un numéro de téléphone joignable pour toute question professionnelle.

LES MAISONS SPORT-SANTÉ LES CLUBS PRIVÉS SONT AUSSI CONCERNÉS

Le ministère des Sports et le ministère des Solidarités et de la Santé ont dévoilé la liste des 138 premières Maisons Sport-Santé certifiées. Si les Creps, Ufolep et autres Offices des sports en font bien parties, on y trouve aucune salle de sport privée...



Ces établissements sont destinés à accompagner les personnes souhaitant débiter ou reprendre une activité physique et sportive pour leur santé et leur bien-être. L'originalité des Maisons Sport-Santé réside dans la collaboration étroite entre professionnels du sport et de la santé pour offrir un suivi personnalisé et sur mesure prenant en compte l'âge, l'état de santé et le niveau de la personne à accompagner. On le sait, l'inactivité tue 10 fois plus que les accidents de la route et les bénéfices de l'activité physique et sportive pour la santé ont été prouvés scientifiquement. C'est pourquoi, les ministères des Sports et de la Santé ont développé un nouveau dispositif d'accompagnement à l'activité physique et sportive pour les personnes les plus éloignées de la pratique. Parmi les publics prioritaires figurent les patients qui se sont vus prescrire une activité physique adaptée par leur médecin. Dans le cadre de la Stratégie nationale sport santé, le ministère des Sports et le ministère des Solidarités et de la Santé ont ainsi publié à cet effet un cahier des charges visant au référencement des premières Maisons Sport-Santé en 2019.

500 MAISONS À L'HORIZON 2022

Suite à ce premier appel à projets, 138 Maisons Sport-Santé sont désormais référencées couvrant la quasi-intégralité du territoire français. Il y en aura 500 d'ici 2022 conformément à l'engagement présidentiel. Ces espaces, qui peuvent être des structures physiques intégrées au sein d'une association, d'un hôpital, d'un établissement sportif ou des plateformes digitales, s'adressent notamment à des personnes en bonne santé qui souhaitent (re)prendre une activité physique et sportive avec un accompagnement spécifique ainsi qu'à des personnes souffrant d'affections longue durée, de maladies chroniques, cancers nécessitant, sur prescription médicale, une activité physique adaptée sécurisée et encadrée par des professionnels formés.

En lien avec les collectivités territoriales et les acteurs de la société civile, elles contribueront au développement de réponses adaptées de proximité et permettront également l'atteinte de l'objectif de 3 millions de pratiquants sportifs supplémentaires d'ici 2022.

Sont concernés :

- Les plateformes Internet ou dispositifs numériques
- Les structures portées par des collectivités locales
- Les structures itinérantes
- Les centres hospitaliers (CHU)
- Les établissements publics (Creps ; cliniques du sport...)
- Les associations sportives (ateliers APA, Ufolep, etc.)
- Les sociétés et salles de sports privées



Retrouver la liste complète de ces premières Maisons Sport-Santé :
www.sports.gouv.fr ; <https://solidarites-sante.gouv.fr>

PARTENARIAT BASIC-FIT ET TEDDY RINER S'ENGAGENT À PROMOUVOIR LA PRATIQUE DU SPORT ENSEMBLE

Basic-Fit, et Teddy Riner, le décuple champion du monde de judo et double champion olympique, ont annoncé la signature d'un partenariat de cinq ans afin de promouvoir la pratique du sport.



« Nous sommes très fiers de démarrer cette année 2020 par la signature de ce partenariat avec le grand champion Teddy Riner, l'un des sportifs et personnalités préférés des Français, avec qui nous partageons une grande mission : celle de promouvoir la pratique du sport. Avec plus de 350 clubs partout en France et un abonnement à prix accessible, nous permettons à tous d'exercer une activité sportive régulière », déclarait Susanne de Schepper, Directrice des Opérations Basic-Fit France.

Même son de cloche du côté du champion, Teddy Riner qui annonçait : « Je suis très content de rejoindre l'aventure sportive Basic-Fit et je me réjouis des belles choses que nous allons réaliser ensemble pour donner à tous l'envie de faire du sport. »

Les deux partenaires se sont retrouvés autour de cette volonté de rendre le sport accessible à tous, mais aussi autour d'autres valeurs

communes, tel le goût de la performance et la loyauté. Durant les cinq prochaines années Basic-Fit sera aux côtés de Teddy Riner, qui se prépare actuellement en prévision de Tokyo. Teddy Riner s'engage à relever le défi de partager ses meilleurs conseils avec les membres Basic-Fit. Ainsi, ces derniers pourront bénéficier de son expertise grâce à différents programmes spécifiques disponibles dans plus de 350 clubs du réseau en France ou via l'application mobile Basic-Fit. Teddy Riner réalisera des sessions d'entraînements haute intensité HIIT qui seront partagées tout au long de l'année pour le plaisir des amateurs de fitness. Il partagera également des conseils motivants au travers du nouveau format d'entraînement Audio, guidant oralement les membres dans leur exercice.

Enfin, il animera avec enthousiasme un cours collectif virtuel GXR, en exclusivité pour les membres Basic-Fit.

Pour mémoire

Basic-Fit est la plus grande chaîne de fitness en Europe, avec plus de 750 clubs dans 5 pays et 2.1 millions de membres. Basic-Fit propose un modèle d'adhésion simple, une expérience basée sur une offre au meilleur rapport qualité / prix, à destination de toutes les personnes actives qui prennent soin de leur santé et de leur forme.



Teddy Riner, le partenaire poids lourd

Si Teddy Riner aborde pour la première fois le fitness, sur un plan professionnel, il reste est un habitué des partenariats et du sponsoring. Côté sport, il est déjà ambassadeur de l'équipementier Under Armour, mais son portefeuille va bien au-delà. Après s'être testé avec : Brioche Pasquier (Pitch), P&G, Powerade (Coca-Cola), Renault, Cloudwatt, Adidas ou encore Brossard, le champion a enchaîné avec : Candia, Crédit Agricole, Orange Business Services, Habitat, Audemars Piguet, Thomson Computing, Ford, Maisons Pierre ou AccorHotels... Une image « poids lourd » qui se vend bien, à tel point qu'il s'est également associé à l'école Paris School of Sports, du groupe MediasCool, pour les étudiants et les sportifs en reconversion...

Infos

Par Pascal Turbil.

> Patrick Chouvet aux commandes de e-Gym France

C'est officiel depuis le début du mois d'avril, Amélie Altner-Donce lâche les manettes de e-Gym France. Une entreprise qu'elle a lancée sur le territoire et qu'elle a transformé en acteur majeur du fitness en seulement 5 ans, en faisant progresser au passage, la digitalisation du secteur. Elle laisse une image forte liée à l'efficacité. C'est désormais à Patrick Chouvet (ex-Precor), qui après un rapide tour chez TRX Europe, de prendre en mains la destinée de la marque en France. Une passation qui s'est effectuée dans la plus pure harmonie, puisque les deux acteurs collaboraient déjà ensemble depuis de nombreux mois.

<https://egym.com/fr/>



> Keep Cool passe sous pavillon Belge



Guy Deville, fondateur de Keep Cool, a vendu l'essentiel de son enseigne au Groupe Belge, Group3S, pour Services dans le Sport et la Santé. Soit les 270 salles réparties dans toute la France : « A l'exception de 4 d'entre elles, qui conservent également l'enseigne Keep Cool, que je vais gérer avec mon fils » précise Guy Deville. De son côté le groupe Belge ambitionne de devenir un leader européen des salles de sport dans les cinq prochaines années. Group3S propose des services dans le secteur du Bien-être au sens large, via l'exploitation de centres de profit, sur un modèle de franchise, avec notamment les marques, LeFive, Body Hit et Sequoia et Keep Cool depuis le mois de janvier dernier. La société est active dans les départements d'Outre-mer français, dans l'Ouest de la France métropolitaine, et en Belgique. L'enseigne est désormais gérée par Guillaume Clément (directeur général).

www.keepcool.fr

> La nouvelle console Led connectée signée Precor

La gamme Experience® d'appareil cardio-vasculaire se modernise toujours puisque la console P31 est maintenant disponible. Cette nouvelle console Led, plus design, avec son esthétisme noir et élégant, est connectée à Preva Business Suite. Plus de distinction entre les appareils d'un même club, le suivi et la gestion du plateau cardio sont complets.

www.precor.com/fr



> WELFIL : décontractant musculaire & anti-courbatures



De plus en plus reconnues pour leurs vertus positives sur le corps et l'esprit, l'efficacité des huiles essentielles n'est plus à démontrer. Ces dernières font désormais partie intégrante de notre quotidien et Welfil vous propose une formule inédite et unique pour les utiliser. Comment ? En combinant magnésium, arnica et huiles essentielles. Ce parfait mélange apportera tout le bien-être nécessaire à votre corps et offrira à vos muscles le plaisir de ne plus avoir mal. Présentation de cette nouveauté en page 33 et découvrez un produit qui répondra à toutes vos attentes, que vous soyez sportifs (débutants ou confirmés) ou simplement adepte de bien-être et de relaxation. Bonne détente à tous.

> Le « tracking » selon Matrix

Le Workout Tracking Network permet de gérer facilement les pass d'invités, les notifications push, les calendriers associés aux cours et à l'établissement, les défis entre adhérents et bien plus encore. Il est également possible d'avoir un aperçu en temps réel des activités des adhérents et vérifier chaque mois les rapports pour voir si ces adhérents sont intéressés par votre offre.

<https://fr.matrixfitness.com/fr>



> Bootsy, le « Netflix » du coaching en ligne

L'objectif de Bootsy est de faciliter la vie de celles et ceux qui se perdent dans ce flot de vidéos et lives d'experts bien-être, en les aidant à faire leur choix ; en particulier pour les lives, en forte augmentation ces dernières semaines ! Bootsy propose une sélection des meilleurs coachings en ligne, elle regroupe sur une seule plateforme en ligne - et gratuitement pendant le confinement - un grand nombre de programmes & séances lives donnés par des coaches professionnels de renom. Fitness, méditation, nutrition, développement personnel, recettes... Tous les domaines du bien-être au sens large y sont référencés. Une plateforme organisée, accessible gratuitement, réunissant la crème des coaches professionnels, des meilleurs entraînements & conseils bien-être, disponible sur tous les appareils connectés : c'est ce que la start-up Bootsy propose aujourd'hui en France !

<https://www.boosty.coach>



Infos

Par Pascal Turbil.

> #ramecheztoi

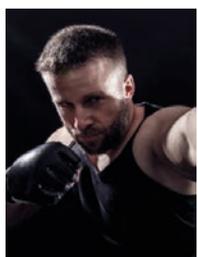


La FFAviron et MAIF proposent de ramer à domicile au travers de nombreux défis et exercices. Ce programme s'adresse donc à ceux qui ont un rameur Concept2 chez eux ou qui ont pu en récupérer un avant de se confiner. Deux dispositifs sont proposés, selon que l'on souhaite rester en forme ou se challenger. Le RoWning est le dernier né des programmes d'aviron indoor développé par la FFAviron. Les séances sont initialement destinées aux clubs qui proposent des séances d'AviFit (aviron fitness). Durant le confinement, la FFAviron a donc décidé de proposer gratuitement des séances accessibles à tous, licenciés ou non licenciés, partout dans le monde et disponibles en ligne. Accro à l'ergomètre ou à la recherche d'une activité pour maintenir une forme physique, cette séance à faire et refaire, est un bon moyen de pratiquer une activité physique pendant cette période difficile.

<https://ffaviron.fr/pratiquer-aviron/activite/rame-chez-toi>

> L'Appart Fitness lance son concept de boxe

Le binôme Patrick Allouard, directeur Sportif et coach professionnel, et Alexandre Saporito, professionnel de la boxe, a créé un concept entre fitness et arts martiaux accessible à tous dans tous les clubs L'Appart Fitness. L'objectif de la création de son propre concept, L'Appart Boxing : être reconnu comme parmi le meilleur au monde. Les cours sont préparés par de vrais professionnels experts reconnus dans leur discipline. Que ce soit sur les chorégraphies, les musiques choisies ou tout ce qui forme les cours, c'est un travail minutieux qui est réalisé pour le plaisir de tous les sportifs : aussi bien les amoureux du fitness que ceux en quête de nouveauté !



www.l-appart.net/concept

> Fitness Park s'ouvre au monde

L'enseigne jaune et noire souhaite accélérer son développement à l'international via la « master franchise ». Un virage stratégique pour l'enseigne aux 200 clubs qui souhaite exporter son modèle au-delà de nos frontières. La stratégie est pilotée par la directrice générale, Georgia Cadudal, qui accueille d'ores et déjà les candidatures d'entrepreneurs locaux.

www.fitnesspark.fr

> iCaros Pro, voler en travaillant son corps

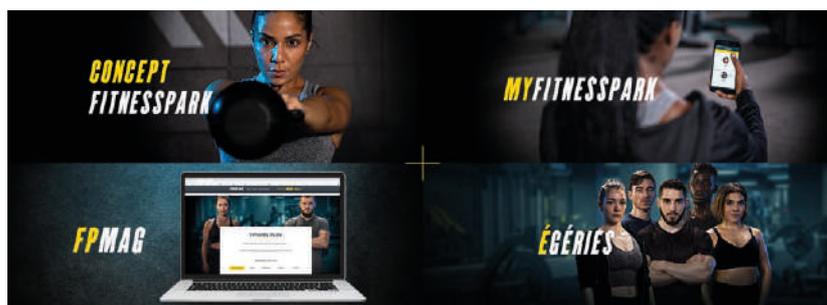
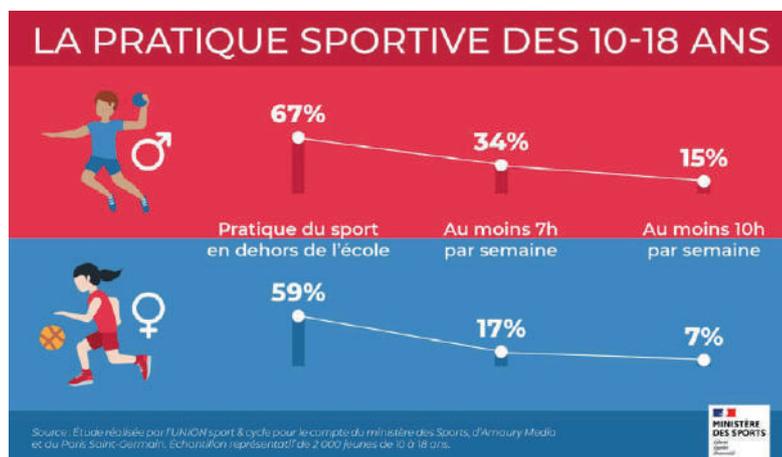
L'équipement proposé par Hitech-Fitness permet de renouveler l'intérêt et la motivation des adhérents, de se différencier de ses concurrents et d'acquérir une nouvelle clientèle en montrant que le travail musculaire et abdominal peut être fun. Scientifiquement prouvé, iCaros Pro permet de consolider les muscles dorsaux, lutter contre le mal de dos et est 100% plus efficace qu'un exercice de Plank classique. Une solution qui augmente également la dépense calorique de 30% permettant une meilleure circulation sanguine. L'appareil permet de travailler également la coordination, les réflexes et l'équilibre. Il s'adresse à tous publics (âge, sexe, aptitude) et toute condition physique, chacun va à son propre rythme et choisit son niveau de difficulté, différents niveaux de difficultés sont proposés mais également, il est possible de durcir le débattement de l'équipement pour rendre les premières prises en main plus faciles. Il y a la possibilité de mettre un écran incurvé ou une tablette à la place du casque de réalité virtuelle et 2 machines peuvent être connectés ensemble pour jouer et voler en groupe.



www.hitech-fitness.com

> Les jeunes et le sport

Plus ça va, moins ça va...



Équipement technique

BODYCROSS POUR DÉPASSER SES LIMITES !

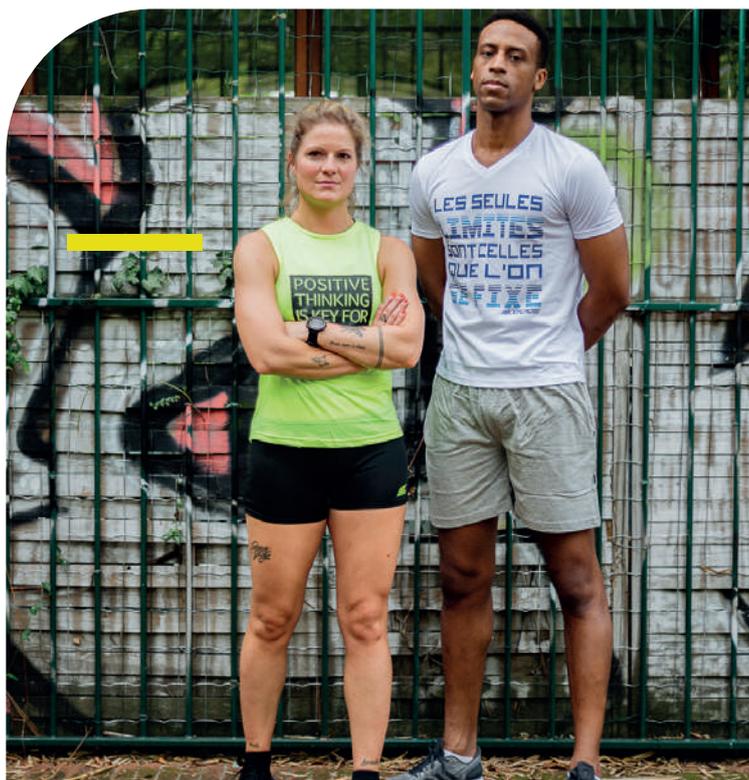
BodyCross est une marque française née en 2014. Sa volonté est de proposer à tous les sportifs des vêtements techniques de qualité, aptes à les accompagner dans tous leurs entraînements et compétitions.

BodyCross est la marque française qui monte... Depuis quelques années, elle équipe les sportifs, quels que soient leurs niveaux, pour leur proposer des vêtements techniques qui bénéficient des dernières avancées technologiques en matière de tissus, coutures et découpes.

Son slogan « beyond your limits » incite au dépassement de soi... La gamme BodyCross couvre le running et le training, elle permet donc à tous les athlètes de pratiquer leurs sports favoris. Que ce soit en salle ou en extérieur, il y aura forcément une tenue pour vous accompagner !

Pour BodyCross, l'important est de proposer des produits techniques avant tout dans lesquels les sportifs auront à cœur de se dépasser !

La marque est partenaire d'événements prestigieux d'envergure mondiale comme le Marathon des sables, ou nationale avec la corrida de Houilles, l'EcoTrail de Genève et Madrid, les marathons de la Loire et du Futuroscope.



Les tenues à la loupe

Brassière Gaia

Les femmes ne sont pas en reste chez BodyCross. Elles disposent d'une collection conséquente qui permettra à toutes les femmes quel que soient leurs âges et leurs niveaux de disposer de tenues techniques et féminines.



La brassière Gaia a été conçue pour la pratique sportive. Sa fermeture à glissière frontale vous permettra de l'enfiler rapidement, sous la fermeture se trouve une protection pour éviter l'irritation de votre peau. Les bonnets matelassés amovibles vous offrent un soutien maximal pour la pratique du fitness et du running. Le dos de la brassière est en mesh pour laisser votre peau respirer lors de vos entraînements. Cette brassière bénéficie du traitement antibactérien et anti-odeur. La brassière est composée à 92% de polyester et à 8% d'Élasthanne, le dos mesh est 100% Polyester. Ce modèle est disponible en 3 coloris.

Legging Paula

Ce pantalon 3/4 est idéal pour vos sorties running ou les entraînements de fitness. Les coutures plates vous procurent des sensations de confort et de liberté dans vos mouvements tout en respectant votre peau. Une petite poche Zippée se trouve au niveau du dos sur la large ceinture.

Un large logo signature en vertical au niveau de la jambe gauche, et un petit logo noir apparaît sur le devant de la ceinture. Ce legging technique de BodyCross bénéficie du traitement anti-odeurs et de la protection antibactériennes. Le legging est composé à 90% de polyester et à 10% d'élasthanne. Ce modèle est disponible en 3 coloris.



Short Roly

Ce short sera votre compagnon pour les sorties running ou les séances intenses de Crossfit. D'un grand confort, ce short offre une liberté dans vos mouvements.

Grâce aux coutures plates, les irritations sont éliminées. Une petite poche zippée se trouve au niveau du dos sur la large ceinture. Un petit logo élégant apparaît sur le devant de la jambe gauche. Ce short technique bénéficie lui aussi du traitement anti-odeurs et de la protection antibactérienne ce qui représente un vrai plus pour les utilisations intensives. Le short est composé à 90% de polyester et à 10% d'élasthanne. Ce modèle est disponible en 3 coloris.



Par **Pascal Turbil**

3 questions à **Denis Gargaud**



Denis Gargaud, champion Olympique de canoë-kayak

“JE ME PRÉPARE AUX J.O. AVEC LE TRX”

A l'occasion de la sortie du Guide TRX, présenté au Front de Seine (Paris 15) en présence de John Hutchinson (président TRX), de Patrick Chouvet (directeur TRX Europe) et du staff Planet Fitness, le champion Olympique de canoë-kayak, Denis Gargaud explique comment et pourquoi il travaille avec le TRX dans sa préparation aux J.O. de Tokyo...

Quand et comment avez-vous découvert le TRX ?

Je connais le principe depuis 2012. Je l'ai découvert en Australie. J'ai rapidement compris ce qu'il pouvait apporter à une discipline comme la mienne. Mais cela ne fait qu'un an que je l'utilise au quotidien. Je l'ai complètement associé à ma préparation physique.

A quel moment de votre préparation utilisez-vous le TRX ?

Il est utile à toute étape d'une préparation car il est fonctionnel et sans traumatisme. Je m'en sers notamment après une blessure. Mais d'une manière générale, je l'utilise partout et tout le temps ! Je passe l'essentiel de mon temps en voyage. C'est un outil pratique et léger que je peux emporter partout et surtout, je peux m'en servir quand je le souhaite. Je le fixe à la porte quand je suis à l'hôtel. Mais surtout, je m'en sers également lorsque je suis chez moi. Le TRX est devenu un réflexe quotidien.

Comment l'utilisez-vous ?

En fait c'est un outil formidable. Il sert à tout. Pour l'échauffement ou comme une véritable séance de travail musculaire, car en fonction de l'inclinaison décidée, on peut travailler selon plus ou moins d'intensité. Ce qui en fait un appareil accessible à tous. Personnellement je l'utilise pour l'échauffement, mais aussi, ponctuellement pour travailler différents groupes musculaires en endurance ou en explosivité, capitale dans ma discipline. Mais dans tous les cas j'en fais 5 minutes par jour pour travailler les étirements. C'est un rituel immuable. Car l'autre avantage du TRX, c'est qu'il n'y a pas besoin d'en faire des heures pour être efficace.

Le guide officiel du TRX

Le premier guide complet de renforcement musculaire grâce au TRX avec plus de 100 exercices détaillés issus de la méthode originale. Au fil des années, le suspension Training n'a cessé de gagner en popularité. Issu de la gymnastique traditionnelle, l'entraînement en suspension tire ses avantages des lois physiques naturelles pour améliorer la condition physique. En utilisant les principes de base de la physique, l'entraînement en suspension permet à l'utilisateur de manipuler la résistance créée par son propre poids pour fournir les facteurs de stress physique nécessaires au développement et au maintien de la santé et de la condition physique. Il peut être utilisé pour développer la force du core, la mobilité, la force et l'intégrité des articulations, et la force fondamentale, ainsi que pour cibler des objectifs de force spécifiques. Il peut servir de programme d'entraînement à lui seul ou être utilisé avec un autre programme d'entraînement. En ayant une bonne compréhension des principes fondamentaux, le TRX (ou Suspension Training), accessible à tous va plus loin et se révèle être un moyen efficace d'améliorer sa santé, sa forme physique générale ainsi que ses performances sportives. Vous retrouverez dans cet ouvrage des dizaines de conseils pour travailler vos postures, maîtriser les angles de tirage et gagner en efficacité.

Le Guide Complet du TRX (pour une musculation de l'ensemble du corps), 192 pages couleur, par Jay Dawes, éditions « 4 Trainer », 24,90 €





easymembers®

OUBLIEZ LE PAPIER VENDEZ SUR IPAD

Un prospect entre dans votre club, vous le renseignez sur une tablette avec EasyMembers, et place à la vente digitale !

Après un ciblage des objectifs et des intérêts de vos prospects, EasyMembers propose des abonnements personnalisés et adaptés ainsi que de la vente additionnelle.

Votre client se sent unique, son choix est simplifié et la vente réussie !



VOUS ALLEZ GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT



SIMPLE D'UTILISATION



PRÉSENTATION INTERACTIVE



AUGMENTATION DU PANIER MOYEN



SIGNATURE ÉLECTRONIQUE



SYNCHRONISATION AUX CRM



05 57 96 83 03

 www.easy-members.com
 contact@easy-members.com

HIGHTECH CONCEPT

La technologie à portée de main.

**Rassurez vos adhérents avec
nos solutions de mesure
de la température du corps**

Efficace, visible et en temps réel



Par **Pascal Turbil**

3 questions à **Christophe Ruelle**

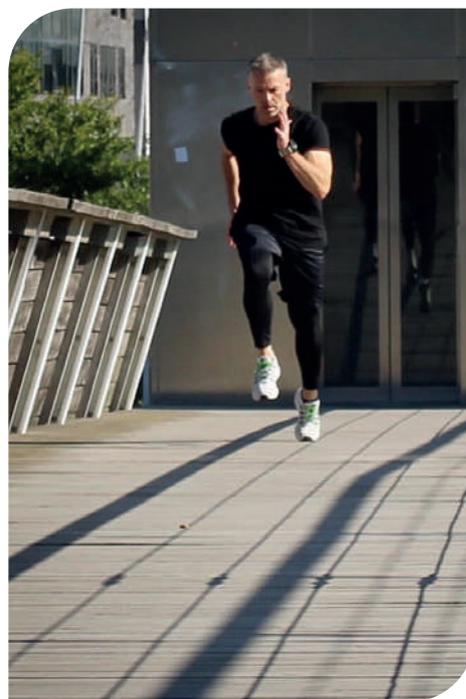


Christophe Ruelle

LE COACH DES PERSONNALITÉS LANCE UN PROGRAMME SPORT SANTÉ

Professionnel du sport depuis plus de 15 ans, spécialiste de l'entraînement physique notamment l'athlétisme qu'il a pratiqué durant de nombreuses années, Christophe Ruelle développe sa propre marque avec en premier lancement "les programmes en ligne sport santé" pour répondre aux besoins du grand public.

Son site « chrisruelle.com » est dédié à la PPG (Préparation Physique Générale) pour accompagner tous ceux qui souhaitent progresser, améliorer un chrono et réduire le risque de blessure. Accessible à tous, les programmes sont construits avec la pédagogie « Christophe Ruelle » qui consiste à adapter l'entraînement aux pratiquants selon le niveau de départ tout en utilisant une bonne technique et en diversifiant la pratique pour éviter la routine... Chacune des séquences proposées fait l'objet d'une partie coaching afin de bien s'approprier l'entraînement, intégrer les points clés et choisir les bonnes options et d'une partie training qui est, quant à elle, davantage orientée vers la pratique libre pour s'entraîner sans aucune contrainte et en toute flexibilité. Chacun a le choix d'insister sur la partie coaching s'il y a un besoin d'être plus solidement accompagné ou de passer à la partie training si on recherche plus d'autonomie.



Comment t'es venue cette idée de site ?

Je suis avant tout un passionné de sport. 20 ans d'athlétisme et de nombreuses années de coaching, y compris sur de nombreux médias de presse écrite ou de télé (Eurosport ; Ma Chaîne Sport...). Il était temps de lancer mon propre média, principalement dédié à la pédagogie, au bon geste, avec un contenu pratique. Je voulais pouvoir m'adresser à chacun, pour une pratique sans distinction de niveau, mais en toute sécurité. Les outils actuels le permettent, il fallait en profiter.

Concurrent ou complément des salles de sport ?

Certainement pas concurrent. En dehors de l'athlétisme j'ai un passé en salle et je ne me vois aller contre les clubs aujourd'hui. Au contraire, Chrisruelle.com est un outil de complément, notamment pour des sportifs qui se rendent dans les salles nouvelle génération, où le matériel est superbe, mais que les adhérents ne maîtrisent pas forcément. Le site me permet de proposer des programmes complets selon les niveaux, mais également, de faire des focus sur des postures...

Quels sont tes objectifs ?

Le média démarre, mais l'objectif est clairement centré sur la pédagogie. J'utilise toute mon expérience pour proposer du contenu riche et le partager avec ma communauté en construction. Je compte actuellement un peu plus de 20.000 membres. L'idée est de faire progresser cette communauté et de capitaliser sur les événements, les marques et la vente de programmes.

WELFIL : DECONTRACTANT MUSCULAIRE & ANTI-COURBATURES

De plus en plus reconnues pour leurs vertus positives sur le corps et l'esprit, l'efficacité des huiles essentielles n'est plus à démontrer. Ces dernières font désormais partie intégrante de notre quotidien et Welfil vous propose une formule inédite et unique pour les utiliser.

Comment ? En combinant magnésium, arnica et huiles essentielles. Ce parfait mélange apportera tout le bien-être nécessaire à votre corps et offrira à vos muscles le plaisir de ne plus avoir mal !

Comment se détendre et accélérer la récupération musculaire après une activité physique ?

Telle était la question des deux fondateurs Nicolas et Jérémy, sportifs aguerris et amis d'enfance.

« *Nous avons repris le sport après une période d'inactivité assez longue et en toute logique, le lendemain a été compliqué ! Impossible de bouger sans ressentir la moindre douleur, la moindre courbature...* » affirme Nicolas. **C'est alors que le projet Welfil est né.**

Etant très soucieux de l'environnement et accordant une importance primordiale aux **produits naturels**, les deux associés se sont alors mis à la recherche d'un **laboratoire français** qui pourrait développer un produit en adéquation avec leurs valeurs – « *Il était important pour nous qu'on se retrouve dans notre produit. Comme beaucoup, nous sommes très sensibles à la situation écologique actuelle ; l'utilisation d'un tube en verre et non en plastique pour notre packaging était donc indispensable. De plus, nos bouchons en liège sont fabriqués et certifiés par un liègeur français et nos huiles essentielles sont issues de l'agriculture biologique. La préservation de notre environnement tout en proposant un produit naturel et qualitatif pour nos clients était notre priorité.* »

En étroite collaboration avec le laboratoire et après 2 ans de recherche, de modification et de test... Cette qualité tant recherchée par nos deux protagonistes est enfin au rendez-vous ! En plus du **magnésium** et de l'**arnica**, Welfil fusionne pour votre plus grand bien, les **4 huiles essentielles les plus efficaces pour les douleurs musculaires**.



« *Nous avons pas mal d'idées et nous travaillons quotidiennement à l'élargissement de notre gamme pour ainsi répondre aux attentes d'un maximum de personne et proposer un nouveau rituel bien-être pour tous.* »



Présentation.

- **Huile essentielle de Genévrier** : Elle est connue pour ses qualités apaisantes en cas de rhumatisme. Drainante, elle s'utilise également pour atténuer l'aspect de la cellulite et favoriser l'élimination de l'eau.
- **Huile essentielle de Lavandin** : Réputée pour ses vertus apaisantes, elle est traditionnellement utilisée en cas de crampes ou courbatures et très appréciée par les sportifs. Calmante et relaxante, cette huile essentielle à l'odeur fraîche est parfaite pour combattre le stress et la nervosité.
- **Huile essentielle de l'Eucalyptus citronné** : Grâce à sa composition riche en aldéhydes terpéniques, elle agira comme un anti-inflammatoire puissant. Autrement dit, elle permettra de réguler les réactions inflammatoires au niveau des articulations et des muscles. Elle soulagera ainsi les douleurs liées à l'effort physique.
- **Huile essentielle de Gaulthérie** : Elle est certainement le meilleur antidouleur musculaire et articulaire de toutes ! Très convoitée dans l'univers sportif, ses propriétés anti-inflammatoires apaisent presque instantanément bon nombre de douleurs : crampes, contractures, efforts sportifs.

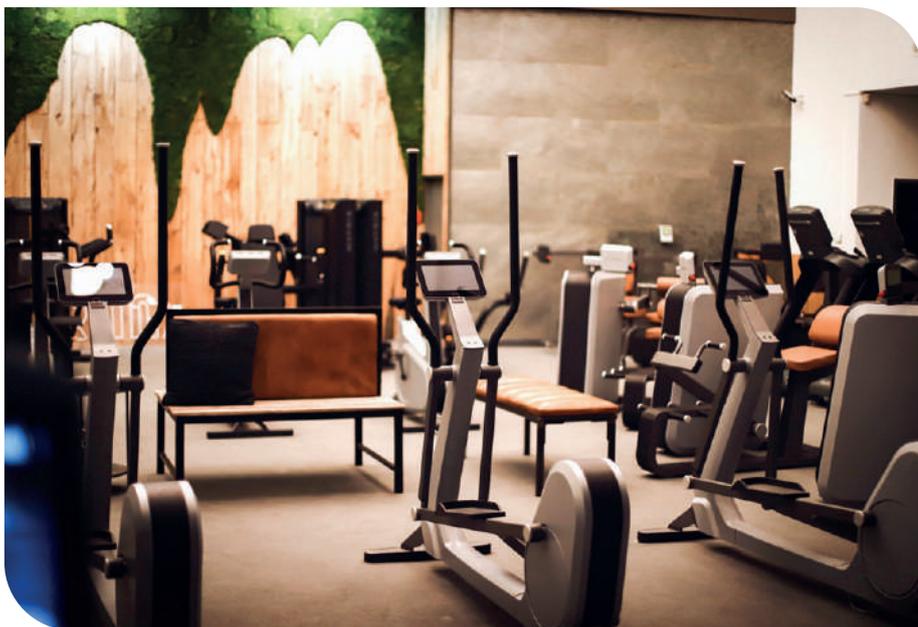
« *Nous avons commandé une grosse quantité d'échantillon afin que nous-même ainsi qu'un panel de testeurs ; que cela soit des hommes ou des femmes, de toutes tranches d'âge, sportifs ou non, puissent valider les bienfaits de notre produit. Ayant eu énormément de retours très positifs et très encourageants, nous avons décidé de valider cette formule !* » commente Nicolas.

Le tout est présenté sous une forme **originale** et **innovante** : **des pépites effervescentes pour le bain** dont l'utilisation est très simple : faire couler un bain chaud, y verser un tube entier de pépites (déjà pré-dosés à 45ml pour faciliter l'usage et éviter le gaspillage), laisser agir jusqu'à la dissolution complète et **profiter de ce moment** une vingtaine de minutes minimum « *Les effets relaxants et décontractants, déclinés par la sensation apaisante de l'eau chaude du bain, se ressentent immédiatement et se prolongent jusqu'à 48h. Nous conseillons donc aux utilisateurs de prendre un bain le soir avant de dormir pour ressentir un maximum d'efficacité ! Nous vous garantissons un très bon moment de détente et de bien-être qui vous fera passer une paisible nuit, tout en favorisant votre récupération musculaire* ».

Les pépites répondront à toutes vos attentes et seront les alliées de votre santé physique et morale ; pour soulager tous types de douleurs musculaires et articulaires suite à une activité sportive ou à un travail trop physique, ou pour simplement s'offrir un moment de relaxation après une journée de travail trop éprouvante.

Healthcity devient RITM

LA NOUVELLE ENSEIGNE « LIEU DE VIE »



Finis les clubs mixtes ou traditionnels, voici venu le temps des « lieux de vie ». Un concept mis en place et développé par les clubs haut de gamme. Terminé le temps où l'on se rendait au club pour s'activer sur des machines ou avec un coach. Aujourd'hui, le club est un « social club » ou il n'est pas. Illustration avec le dernier né de cette famille : RITM.

A Paris, on connaissait La Salle de Sport, la Montgolfière ou le Blanche... Il faut désormais compter avec RITM. L'enseigne Healthcity engage ainsi sa transformation et change de nom. La mutation du réseau qui va peu à peu prendre les couleurs de RITM a débuté en 2020 avec l'ouverture de son premier nouveau Club de Sport dans le 15^e arrondissement de Paris. Installé dans un ancien cinéma, ce premier club RITM de 1350 m², a été entièrement redésigné, intégrant modernité industrielle et ambiance brute et vivante du bois. La salle de sport n'est plus aujourd'hui réservée aux seuls sportifs et autres passionné.e.s du fitness. La pratique sportive s'intègre dans la vie urbaine. Cette agilité correspond à l'évolution de la demande de sportifs chevronnés ou néophytes à la recherche d'un bien-être personnel. Ce phénomène amplifié via les réseaux sociaux crée une grande communauté. Conscient de ces nouveaux enjeux, Form Développement fait évoluer son offre en proposant une nouvelle approche : RITM pour vivre une nouvelle expérience sportive sociale innovante et premium.

ritm-sport.fr

Form Développement en 2 mots

**+ de 33 000 adhérents
(12 000 sur Paris)**

19 salles en France et à Barcelone,

Form Développement est un réseau de salles de sport : Healthcity, Aquaforme, Central Form et Formrider. Dans le cadre de la redéfinition de sa stratégie, le groupe souhaite approfondir sa compréhension des usages et attentes de sa communauté, afin de mieux positionner son offre.



La vie des clubs

Par Pascal Turbil



A chacun son RITM

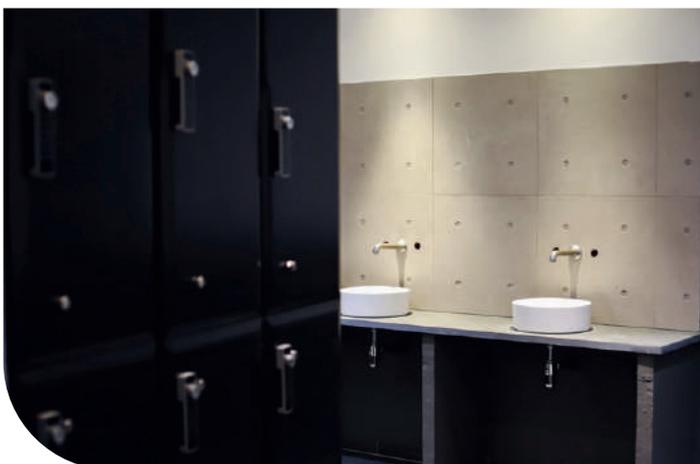
C'est à ce rythme, que les nouvelles salles de sport RITM s'accordent. Des clubs qui se mettent au diapason de toutes les vies, de toutes les attentes avec la plus grande attention. Depuis le début de l'année 2020 s'ouvre une nouvelle décennie joyeusement rythmée. A l'écoute du rythme du monde, résolument tourné vers le soin de soi, pour une meilleure capacité à s'ouvrir pleinement au RITM de sa vie. Véritable lieu de vie, RITM propose des appareils dernière génération, une nouvelle programmation sportive exclusive, des services inédits comme la Conciergerie Sportive, une personnalisation premium, un espace de coworking, un bar à jus, des expositions et

un concept-store.

Avec l'individu au centre de sa proposition, RITM devient, plus qu'un lieu d'entraînement, un lieu d'échanges. Voire un véritable refuge où les maîtres mots de cette nouvelle offre exclusive sont innovation, bienveillance et inspiration. Une présence constante de coachs experts dédiés au suivi de tous les membres. Un bilan de départ pour dessiner avec précision un projet sportif juste à la hauteur des besoins, contraintes et désirs propres à chacun avec les coachs certifiés. Des rendez-vous réguliers pour affiner et personnaliser le programme et obtenir des résultats efficaces et durables.

Small Group Training, conciergerie, Running Club...

Le principe, réserver un cours entre amis pour pratiquer une activité ensemble. Tout est permis ! Le choix de l'activité, de l'horaire et de la musique ! Un club digitalisé avec des équipements ultra connectés (Milon ...) et un bilan RITM unique [composition corporelle, force isocinétique, mobilité interactive, Milonzer, InBody...]. La mesure des progrès réguliers avec la balance InBody, impédancemètre qui analyse, avec une extrême précision sa composition corporelle et définie en kilogrammes et en pourcentages. Elle déchiffre les données les plus pertinentes et la visualisation claire des résultats. Un véritable outil de motivation ! Une application d'entraînement exclusive My Ritm avec un programme adapté et réalisé en étroite collaboration avec un coach.



La vie des clubs

Par **Pascal Turbil**



**Exit les idées reçues !
Avec RITM, on fait
le plein de bien-être
“in and out door” !**

RITM insuffle un nouvel élan et s'ouvre sur l'extérieur en proposant des activités outdoor et des services inédits liés à ces pratiques sportives. Exit les idées reçues ! Avec RITM, on fait le plein de bien-être « in and out door » !

Inédit ! « La conciergerie Sportive » offre l'accès aux vestiaires et aux espaces collectifs aux personnes pratiquant un sport outdoor. Après l'effort, le réconfort RITM (vestiaires / casiers / sauna Hammam / espaces collectifs : juice bar, coworking / Serviettes...) avant de reprendre son activité journalière.

Le Running Club pour sortir des sentiers battus ! 2 fois par semaine, encadrée par un coach, une session de running outdoor pour progresser sur ses foulées et ses capacités.

Urban Bootcamp en plein air et en groupe pour une expérience unique. Au programme : dépassement, solidarité et bonne humeur !

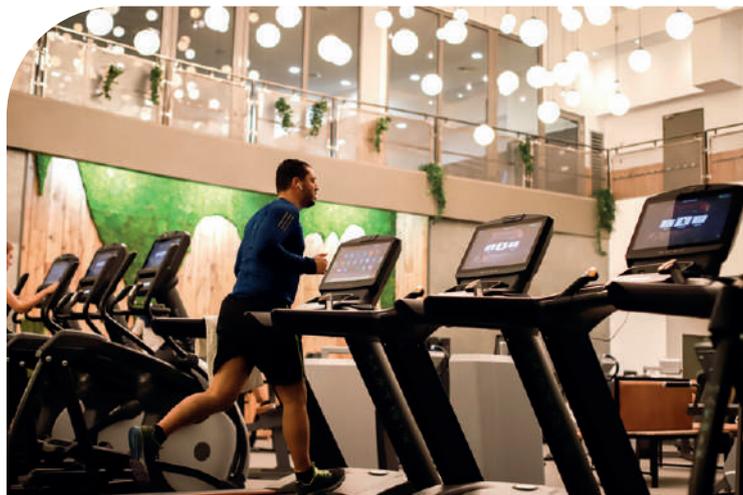
35 minutes chrono !

Le circuit connecté Milon : sûr, rapide et efficace ! Bien plus qu'un circuit d'entraînement classique, il s'adapte à chacun et assure la bonne pratique des mouvements. De la hauteur du siège en passant par la charge, tout est enregistré sur la carte personnalisée pour chacun des appareils. Aucune perte de temps, tout est mémorisé ! Un entraînement personnalisé et optimisé avec les coaches pour répondre aux objectifs de chacun.

Ecopower ! Courir et Pédaler avec conscience pour générer de l'électricité !

Myzone ! Une solution connectée qui a pour objectif de mesurer et de récompenser l'intensité des efforts fournis durant l'entraînement.

Concept Five ! Un espace proposant du matériel bois conçu pour retrouver le



mouvement et l'énergie naturelle de son corps et terminer son entraînement par une bonne session d'étirements sur une zone ultra fonctionnelle.

Des cours signatures ! Legs & Tone, Pilates, Pilates Fusion, Yoga Hata, Yoga Vinyassa, Urban Cycle, Combat, Dance Klub, Red Zone, Running Club, Fight Club, Gain8, Bootcamp, Burn'it ...

Un studio de cycling pour des séances énergiques et intenses.

A partir de 125 € / mois

RITM a pensé un éventail d'offres exclusives au service de ses abonné.e.s qui étendent l'expérience du club de sport au-delà de la simple pratique sportive.

Un espace de coworking pour travailler efficacement dans un lieu dépaysant et inspirant pour gagner du temps et vivre à son RITM ! La convivialité se décline autour des plaisirs vitaminés d'un bar à jus. Et puis chaque mois, RITM propose une nouvelle expérience sportive : Boxe, bootcamp, cycling, danse... Menée par des entraîneurs

emblématiques (anciens champions ou issus du milieu du sport professionnel, athlètes de haut niveau...), cette séance de deux heures permet de faire le focus sur une discipline spécifique. Une bonne manière de découvrir une activité, de franchir un cap ou de se perfectionner. « Mental Camp » pour un coaching mental étonnant « Être en jambes ... c'est dans la tête ! », « Crazy in Love » pour rebooster sa confiance et renforcer son corps comme les danseuses du Crazy, « Urban Bootcamp » un challenge pour améliorer force et tonus musculaire... et bien d'autres masterclass inédites à découvrir !

Egalement au programme, un espace Zen avec Hammam et Sauna pour une récupération sereine

RITM et son offre premium (à partir de 125 euros par mois) propose une multitude de pratiques, des horaires et des sessions adaptés à chacun, des services personnalisés. Suivre sa propre cadence, se tailler une pratique sur mesure, joyeuse tout en étant challengeante et motivante, c'est le nouveau tempo de RITM !



LE MONDE POST-CONFINEMENT : Comment Physicare répond aux besoins d'aujourd'hui et de demain

“Organisme de formation et bureau d'ingénierie en Prévention Santé, nous accompagnons depuis 15 ans les entreprises et les professionnels vers la pérennisation de leur capital humain à travers des solutions santé et mieux-être (conception de programmes sportifs, prévention des risques, formations théoriques et pratiques, Team Building, séminaires)”.

Avec une approche plaisir et dans une dynamique d'équilibre vie personnelle et vie professionnelle, nous répondons aux besoins des dirigeants, des collaborateurs et des clients des entreprises, quel que soit le secteur d'activité (mobilité, restauration, luxe, conseil, finance et même aide à la recherche d'emploi...) et permettons aux équipes et collaborateurs d'atteindre pleinement leur potentiel.

Nos solutions et formations s'appuient sur la QVT, la politique RSE des structures et, en conformité avec l'Art. 4121-1, visent à responsabiliser les entreprises à la sécurité et à la santé physique et mentale des collaborateurs.

Avec la crise sanitaire actuelle ayant quelque peu freiné le développement de nos activités, nous avons dû faire preuve de réactivité en nous adaptant très vite à un nouveau type de demande et en anticipant les besoins futurs quant aux formations en ligne.

Forts de notre expertise, nous avons fait preuve de résilience et avons su proposer une offre distancielle adaptée aux entreprises et à leurs collaborateurs mais également à leurs enfants et proches.

“Le contexte particulier dans lequel nous évoluons tous actuellement nous oblige à repenser notre organisation ; qu'elle soit professionnelle ou personnelle. Il est plus que jamais nécessaire de veiller au bien-être commun, de rester solidaire, bienveillant et attentif aux besoins de chacun.”

Chris Boston, CEO & Fondateur de Physicare.

Sur le plan personnel, il était important de veiller au mieux-être mental des personnes que nous avons accompagnées durant le confinement (et que nous continuons d'accompagner à ce jour) en proposant des offres différenciées selon les publics.

En effet, les longues périodes d'enfermement ou d'isolement comme celles que nous avons connues ne sont pas toutes gérées ou ressenties de la même manière selon l'âge et la santé des personnes.

Nous avons donc prêté attention aux enfants en offrant des cours dédiés leur permettant de voyager et de se dépenser à travers des contes sportifs (et ainsi, de soulager les parents).

Nous avons mis à disposition et rendu grand public nos offres de Sport Santé Adapté et notre écoute active pour les jeunes seniors et ceux un peu plus âgés avec notre offre PHYSICOEUR®, car ceux-ci sont les plus vulnérables lors de ces périodes de crise.



Enfin, nous avons fait évoluer notre offre NATACARE® (existant depuis 2007) ; offre dédiée aux femmes enceintes avec du coaching live, des conseils et des formations (en collaboration avec les autres professionnels de notre réseau telles que sages-femmes ou sophrologues...).

Sur le plan professionnel, nous avons accompagné les entreprises et leurs collaborateurs. Tout en préparant la reprise d'activité, les entreprises se devaient de conserver le lien qui les unit à leurs employés et de maintenir leur culture d'entreprise.

Même éloignés (en chômage technique, partiel ou en poste en télétravail pendant le confinement), les salariés doivent sentir que l'entreprise s'engage concrètement pour leur mieux-être mental et physique.

En effet, nous ne nous sommes pas contentés de mettre en place uniquement de l'activité physique adaptée : des créneaux ont été dédiés au coaching mental pour endiguer les problématiques d'anxiété, de peur ou de stress. Nous remercions notre Team de coaches pluridisciplinaires qui s'est montrée présente et solidaire et nous a permis de garder la continuité de cette approche globale (physique, alimentaire, mentale et émotionnelle) qui nous caractérise et fait notre succès.

Nous avons fait le choix de proposer une grande partie de nos activités en freemium pour permettre aux plus démunis et isolés de participer (personnes issues de quartiers défavorisés, entrepreneurs en difficulté, français expatriés, chômeurs...).

Mais pourquoi proposer gratuitement une offre comme celle-ci ?

Il faut se rendre compte que la crise a exposé au grand jour certaines faiblesses du système actuel, notamment dans le fonctionnement du monde du fitness et de la prévention santé, qui ne peut se permettre plus longtemps d'ignorer les solutions en ligne et l'hyper-personnalisation. De même, cela implique la formation des coachs sur le digital (nous nous formons d'ailleurs actuellement dans cette optique, afin de pouvoir proposer très rapidement aux futurs coachs des formations les amenant à penser le sport-santé de demain).

Enfin, il apparaît évident dans ces périodes que l'union fait la force ; c'est pourquoi nous mutualisons les compétences et les ressources grâce à la consolidation de notre réseau d'experts capables d'intervenir sur n'importe quel domaine dans toute la France (Physicare gagne ainsi en crédibilité tout en offrant aux coachs la possibilité d'augmenter leurs revenus, de se différencier, d'avoir un meilleur cadre de vie, de mieux gérer leur carrière et d'accéder à un vivier d'entreprises demandeuses en prévention santé).

Ainsi, nos offres “confinement” ont été pour nous une excellente occasion d'avoir un premier retour sur nos produits pour les faire évoluer au mieux. Nous tenons d'ailleurs à remercier toutes les entreprises, partenaires et personnes qui nous font confiance et que nous continuerons à accompagner, suivre et former.

Finalement, nous sortirons plus forts de cette crise. Notre approche globale (adaptable, proactive, habile, agile) et digitale va nous permettre de rendre notre expertise en prévention santé accessible à tous.

Il apparaît dorénavant clairement à chacun que la priorité est de prendre soin de soi, de sa santé et de celle de ses proches et Physicare souhaite être présent pour répondre à ces nouveaux besoins.

PHYSICARE®

Expertise

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



PLAIDOYER POUR UNE ACTIVITE PHYSIQUE RECONNUE COMME GRANDE CAUSE NATIONALE

Jamais l'activité physique n'avait eu un tel écho sur les réseaux sociaux et dans les médias son impact sur les déterminants de la santé n'étant plus à démontrer c'est de sa reconnaissance par les pouvoirs publics comme outil de la prévention santé dont il est question dans cet article. Dans le paysage des actions qui concourent à cet objectif je vais en évoquer deux.

« France en Forme » et « Les Colibris du Sport » l'un pour sa caution scientifique et l'autre parce que portée par petit groupe de dirigeantes et dirigeants du sport souhaitant démontrer que leur secteur peut et doit jouer un rôle majeur dans la construction du "monde d'après" ; un monde plus durable, plus juste, équitable, et solidaire.



La France en forme

Un collectif d'experts s'est associé pour défendre l'idée d'une France en forme d'une France qui bouge Ce sujet est plus que jamais d'actualité et doit être envisagé par nos gouvernants comme une priorité dès la sortie de crise, l'heure doit évidemment être opportune pour mener ce débat. Les vertus de l'APS associée à une bonne alimentation sont démontrées et connues et paradoxalement dans toutes les politiques l'APS reste et est toujours restée le parent pauvre : Education nationale - santé au travail - prise en charge des seniors. Autant de secteur où la démonstration de l'impact économique, sanitaire social écologique est nationale et mondialement reconnue (OMS - UNESCO ACSM, INSERM. ONAPS. ANSES, Europe etc.) tous les acteurs de l'activité physique et sportive sont concernés par ce projet qu'ils soient privés ou publics. Cette initiative "Pour une France en forme" mérite d'être plus largement plébiscitée et relayée pour être conduite et menée dans le "MONDE D'APRÈS"

Quels en sont les signataires

Ce sont des acteurs Issus du monde de la santé et des médias parmi les signataires se trouvent entre autres : Vincent Alberti ; Gilles Bouilhaguet ; Pr. Xavier Bigard ; Pr François Carré ; Dr. Michel Cazaugade ; Dr. Michel Cymes ; Pr. Martine Duclos ; Valérie Fourneyron ; Pr. Gérard Saillant ; Pr. Daniel Rivière tous notoirement connu pour leur haut niveau d'expertise médicale ou/et leur engagement pour le sport- santé.

Leur constat : Sédentarité, inactivité physique, surpoids et obésité progressent tandis que l'espérance de vie de nos enfants régresse. Il s'agit d'un problème majeur de santé publique. Un collectif d'experts du sport santé demande que la promotion de pratique de l'activité physique devienne une Grande Cause Nationale.

Expertise

Par **Preston-Lee Ravail**, membre de la Société Française de Sport Santé

www.linkedin.com/in/preston-lee-ravail-9391b2189/

Des pistes d'actions concrètes pour l'avenir

- 1 - La promotion de l'activité physique doit devenir une grande cause nationale
- 2 - Les médecins et les autres professionnels de santé sont les piliers du changement
- 3 - Le mouvement sportif doit s'investir totalement dans le sport santé
- 4 - La nécessaire mobilisation des territoires pour engager une diversité d'actions terrain
- 5 - Des tests de forme pour tous
- 6 - Un cadre de vie plus adapté à l'activité physique
- 7 - Un sport santé grand public, bien-être et plaisir
- 8 - Les jeunes, une priorité absolue
- 9 - Le sport santé, l'intérêt bien compris de l'entreprise
- 10 - S'appuyer sur les réseaux sociaux et le numérique
- 11 - Des financements croisés, la clé pour développer le sport santé

En conclusion de leur plaidoyer ils déclarent que « **Ce combat mérite à coup sûr d'être érigé au rang de grande cause nationale** »

Les Colibris du Sport

Genèse

La crise sanitaire que nous traversons remet profondément en cause nos habitudes. Elle nous conduit aussi à nous questionner sur notre façon de vivre et à imaginer les évolutions nécessaires pour que Demain soit plus solidaire, plus responsable. Dans ce contexte, un petit groupe de personnes, femmes et hommes œuvrant dans le milieu du sport ont souhaité s'investir pour que leur secteur, qui est aujourd'hui particulièrement mis en exergue, joue un rôle majeur dans la construction du "monde d'après" : un monde plus durable, plus juste, équitable et solidaire. Ces "Colibris du Sport" sont ainsi convaincus que le sport est une partie de la solution aux maux de notre société, à condition qu'il se transforme aussi lui-même. Il s'agit d'une démarche citoyenne, complètement œcuménique et apolitique, avec pour seule ambition de participer humblement et collectivement à la construction de la société et du Sport de Demain.

Jouons le collectif !

Les Colibris du Sport veulent construire une démarche collaborative (124 signataires initiaux de la tribune lançant la démarche mais beaucoup plus d'acteurs de tous bords pouvant rejoindre le process).



Principes

- Des dirigeantes et dirigeants, sportives et sportifs qui souhaitent réfléchir ensemble.
- Une plateforme qui recense les bonnes pratiques où chacun peut mettre en lumière son engagement propre quel que soit son niveau et son impact.
- La possibilité de débats thématiques pour participer à la valorisation des bonnes pratiques et à la construction du sport de demain (A VOIR) ou d'autres initiatives à créer.
- Les principaux thèmes abordés par les colibris :
 - Le sport comme outil pédagogique,
 - Le sport comme outil de santé publique,
 - Le sport levier du lien social,
 - Le sport comme outil de citoyenneté et de solidarité,
 - Le sport comme levier d'innovation économique,
 - La croissance raisonnée du sport professionnel,
 - La nécessaire évolution de l'offre sportive.

Quelle est l'origine du nom du collectif Les Colibris du Sport

On parle d'une légende amérindienne raconte qu'un petit colibri se démenait seul pour éteindre un incendie de forêt goutte après goutte alors que tous les animaux étaient paralysés par la terreur. Au tatou qui lui faisait remarquer qu'il n'y arriverait jamais, le colibri répondit : « Je sais mais je fais ma part ! C'est sur cette idée et dans cet esprit, humble, positif, volontaire et engagé que le collectif s'est créé. Ne restons pas immobile. Nous sommes tous la solution.

Source :

<https://www.pourunefranceenforme.fr/>

https://www.besport.com/group/947762?_nl_n_bs-og.lang=fr

Par **Ludwig Wolf**, conseiller technique national FFHM

LA MUSCU SANTÉ, ÇA MARCHE !

La Fédération Française d'Haltérophilie-Musculation est particulièrement impliquée sur ce terrain passionnant, au service de la santé des français.

En 2018, la FFHM a transmis au Comité National Olympique et Sportif français, une bibliographie d'études scientifiques démontrant que la musculation permet l'amélioration de la santé de patients souffrant d'Affections de Longue Durée (diabète, cancer, ostéoporose, sclérose en plaques, obésité,...). En 2019, le Coach Muscu Santé est créé pour former les coachs à encadrer ce public. Respectant un cahier des charges établi par le CNOSEF, il est validé par le Ministère des Sports et celui de la Santé et des Solidarités. Il est ensuite inscrit dans la loi de Santé Publique et devient le seul diplôme spécifique permettant l'encadrement de l'activité musculation en dehors du cadre hospitalier.

Le Coach Muscu Santé permet aux coachs diplômés (BEES, BPJEPS, DEJEPS) d'acquérir une compétence complémentaire et accueillir ainsi dans les clubs les plus de 10 millions de Français souffrant des principales ALD. En parallèle, le monde médical prescrit de plus en plus l'activité physique adaptée en complément des traitements médicamenteux. La pratique des poids et haltères n'est plus « tabou » et même vivement encouragée si le coach offre cette garantie de compétence apportée par le Coach Muscu Santé.

Plus de 90 coachs muscu santé

Le projet sportif du patient s'organise au sein de réseaux structurés dans lesquels prescripteurs, malades et animateurs sont en synergie. Car s'il est souvent bien pris en charge à l'hôpital, le patient se retrouve sans projet sportif, de retour à son domicile. Afin de favoriser une continuité de pratique, plus de 90 coachs muscu santé ont été formés ou sont en cours de formation. Leurs clubs seront les « fers de lance » de cette nouvelle approche du pratiquant. Ils s'adressent dorénavant sans complexe, avec rigueur, au monde médical, et font progresser le patient en toute sécurité, quel que soit son niveau de départ.

Le Coach Muscu Santé est une formation de 100 heures qui se découpe en 20 heures de travail distanciel sur une plateforme



de e-learning, 20 heures de formation présentielle et enfin un stage de 60 heures en structure. Nous accueillons des coachs aux horizons variés (crossfitters, indépendants, coachs de « salles commerciales »). Notre équipe de formateurs est pluridisciplinaire (médecin, STAPS APA, BEES Hacumese) et répond ainsi à cette problématique d'encadrement spécifique. Le public sédentaire est également abordé car la pratique sportive régulière et adaptée empêche l'apparition des maladies chroniques.

De nombreux coachs formés font état de collaborations avec des structures hospitalières, des réseaux de santé, des associations de patients et des collectivités locales. Signe supplémentaire de l'essor de cette approche, le gouvernement labellise des Maisons Sport Santé (138 à ce jour), sorte de « guichet unique » de la pratique sportive pour toute personne qui souhaite se renseigner et être orientée vers un club identifié « sport-santé ». Le Coach Muscu Santé devient ainsi la référence rassurante pour ceux qui prescrivent, ceux qui orientent et ceux qui encadrent.



Alors n'hésitez plus à vous renseigner sur les dates de nos prochaines formations auprès de lwolf@ffhaltero.fr et sur www.ffhaltero.fr rubrique Formation/Coach Muscu Santé

VOTRE AGENCE DE COMMUNICATION

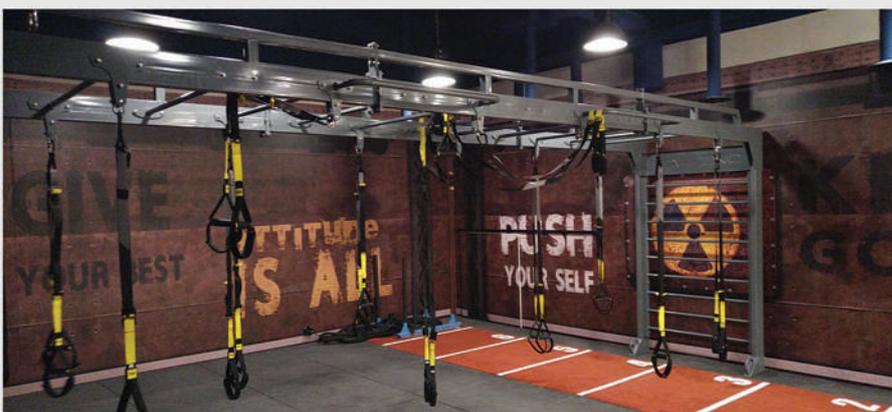
créativité - réactivité - simplicité - authenticité



Van'gym décoration espace piscine



Fit Form salle de bike



Cap Tonic salle de cross-training



Suresnes Fitness salle de musculation

Créateur de l'effet
WOUAH !

DÉCORATION

Notre support de décoration murale, le Walltop® permet de décorer l'ensemble de vos murs.

Le Walltop®, toile ultra-résistante, est livrée en un seul morceau, sur mesures, pouvant atteindre 20m de long et 3m de haut ! Se colle facilement comme du papier peint. Effet garanti.

Plus de 2500 décors déjà réalisés ! Découvrez de nombreux exemples de réalisations sur notre site www.philicom.fr

 **PHILICOM**
Communiquer autrement



13, rue Chanoine Moisan - 13710 FUYEAU

04 42 61 51 49 - contact@philicom.fr



Nouveau site www.philicom.fr



LA SOLITUDE DU SPORTIF

Ce sujet prend toute sa dimension par rapport aux derniers mois que nous avons vécus, et il me vient à l'idée de vous le proposer, afin que nous réfléchissions tous à la dimension que nous voulons donner à ce mot « solitude », à savoir : est-ce un facteur limitant ou un facteur performant ? Cette notion, rapportée au sportif, nous amène à réfléchir sur l'aspect mental, mais aussi sur l'aptitude de ce dernier à se transcender, à donner le meilleur de lui-même pour que, une fois seul sur le terrain, que ce soit dans un sport collectif ou individuel, il puisse optimiser sa performance. Le mot solitude est issu de « effectif seul », qui donne dans sa définition quelque chose d'unique, d'éloigné, de détaché du monde. Cette solitude, cette forme de désert, d'endroit unique, va nous faire réfléchir sur ce qu'elle donne comme signification à la vie du sportif.

Le sport comme facteur de socialisation

L'enfant aborde le sport comme un outil de socialisation, d'expression, et il y vient souvent pour sortir de sa solitude, rencontrer d'autres enfants, régler des problèmes de comportement, surtout dans l'intention de jouer autour de règles établies par la discipline sous l'encadrement de l'éducateur sportif. Il va apprendre à se concentrer, se dépasser, s'intégrer à une communauté, partager, et surtout apprendre les notions élémentaires de la vie en groupe. D'une solitude, il va passer à une vie en comité. L'entraîneur, l'éducateur sportif ont un rôle primordial dans l'épanouissement de l'enfant, que ce soit au sein de sa discipline, comme à l'école, ou dans sa vie au quotidien. Il s'agit d'accompagner l'enfant, dans sa manière de se façonner, de se comporter, et de s'insérer dans un édifice sportif mais aussi social.

La solitude du Compétiteur

D'un jeu pour l'enfant, on passe à une épreuve, un combat, une notion plutôt guerrière de la compétition chez l'adolescent puis l'adulte. D'une solitude brisée chez l'enfant pour lui permettre l'intégration dans un groupe d'autres enfants qui pratiquent le même sport, que ce soit de manière individuelle ou collective ; nous revenons chez l'adolescent en compétition, puis l'adulte, à une notion beaucoup plus individuelle et surtout dans certains sports, même si ces derniers sont collectifs. Le buteur au football, par exemple, se retrouve dans une certaine solitude lorsqu'il doit frapper un coup franc ou un penalty, de même que face aux buts, lorsqu'il faut prendre la décision de tirer, c'est seul qu'il la prend, même au détriment d'un coéquipier des

fois mieux placé. Il faut pouvoir distinguer la solitude de l'isolement finalement, puisque la solitude est un sentiment, alors que l'isolement va être plutôt une décision pour pouvoir mieux se concentrer, mieux se préparer, mieux appréhender la compétition. S'isoler pour mieux travailler individuellement, mieux se préparer, mieux analyser, même si on est dans un sport collectif. Nombreux sont les joueurs qui ont un préparateur physique individuel, et vont répéter inlassablement les mêmes gestes, y associer la préparation mentale, la nutrition, pour optimiser la performance. En opposition, la solitude que cela engendre peut-être bénéfique sur la phase de concentration d'eux-mêmes ; en fonction de l'individu elle peut être anxiogène, même limitant la performance. C'est pourquoi dans les périodes de compétition ou de préparation, on va souvent mettre les sportifs à deux, voire trois, dans la même chambre. On peut avoir une solitude dans sa tête, afin d'améliorer sa concentration et sa prise de décision. La solitude doit être un facteur d'optimisation de la performance, et non pas d'angoisse car, tout au long de sa vie, le sportif va vivre une forme de solitude, souvent en sortant du contexte familial pour aller dans des centres de formation, voyager, aller dans des clubs où il va effectuer de nouvelles rencontres, et se retrouver seul le soir à travailler, préparer des examens, visualiser ses matchs, effectuer des exercices. On le voit dans certains sports, les sportifs sont dans une certaine forme de solitude, alors qu'ils deviennent des héros. D'où souvent le fait de se déplacer en permanence avec un comité d'amis que l'on appelle, à tort peut-être, une cour, mais ils ont besoin de cela car sinon ils seraient plongés dans un désert émotionnel, affectif. Être sportif de compétition, c'est combler cette solitude, par le résultat, la performance, l'adulation

du public, l'amour d'un personnage qu'ils se sont créés. Dans l'histoire du sport, on peut même assister à de grands moments de solitude, comme le coup de tête de Zinedine Zidane en finale de la coupe du monde, un acte fou pour le spectateur, mais de la part d'un athlète qui s'est senti humilié. Sali par une invective d'un joueur italien, il ne s'est sûrement pas rendu compte qu'il était observé par la planète entière à ce moment-là. Comment peut-on lui en vouloir, après tout ce qu'il a apporté au football, comme aurait dit Thierry Gilardi ? Mahledine Mekhissi, vainqueur déchu du « 3000 steeple » de Zurich en 2014, commet un acte fou et irréparable lorsque, pratiquement à l'arrivée, et seul dans sa performance de champion, il retire son maillot, et se voit opposer un recours de la part de l'équipe espagnole qui lui retire son titre pourtant acquis. On peut le qualifier de tous les noms, mais qui sommes-nous pour juger ? Il a eu un moment de solitude où, se sentant au-dessus et survolant sa course, il a voulu d'un geste artistique, retirer son maillot comme un héros qui venait de tuer sa proie.

Vous voyez bien que la solitude peut revêtir plusieurs formes, peut être positive ou négative, mais elle est inévitable dans tout domaine artistique, sportif, professionnel ; nous ne sommes qu'un être isolé au milieu de la nature, des humains, et c'est à nous de nous assurer avec nos forces, nos faiblesses, et d'accepter cette solitude comme inévitable, puisque le sportif, une fois sa performance passée, peut vite retomber dans l'oubli après une défaite. Ce sont ses valeurs sportives, la force de son mental qui feront qu'il saura vite se rétablir, soit parce qu'il aura fini sa carrière et qu'il devra passer à une autre étape, soit parce qu'il sortira d'une victoire pour aller en chercher d'autres.

LETTRE OUVERTE À TOUS CEUX QUI AIMENT LE FITNESS

Mes Très Chers confrères

N'est-il pas venu le moment de tous nous serrer les coudes afin que notre belle discipline qu'est le fitness, sorte grandie de cette épreuve ?

Nous devons faire bloc, et cela malgré les différentes orientations qu'ont pris nos clubs, nos professionnels depuis des années. En effet grands groupes, low-costs, Indépendants, franchisés, associations, kinés avec salle de musculation, profs de fitness, profs de musculation, CQP, BPJEPS. Chacun essayant de prendre position sur le marché, mais souvent, en ne voyant que son propre intérêt. N'oubliez pas, que les professeurs, éducateurs sportifs travaillent souvent dans des clubs de dimension différente, et nous rapportent les forces et les faiblesses des uns et des autres.

Un objectif commun

Sous prétexte qu'il y aurait des grands, des petits, des clubs modernes et des clubs plus vieillots, nous devons avoir une représentation et non pas une diversité qui revendique pour sa propre paroisse. Nous avons tous un seul objectif, celui de nous redresser, et d'offrir à nos adhérents une prestation de qualité.

En ce qui me concerne, dès le premier jour de confinement, j'ai tout fait pour rester en contact avec mes adhérents, en donnant des cours quotidiens avec mon frère et associé Grégory, sur les réseaux sociaux, en essayant de varier les disciplines, entre fitness et sports de combat. Nous avons réussi à maintenir un lien, en individualisant chacune de nos séances et répondant en direct aux questions. Il est clair qu'on voit sur le réseau des clubs développer des vidéos en stock beaucoup plus impersonnelles, mais cela n'est pas grave tout est bon à prendre pour maintenir une forme physique aux confinés de chez eux.

Garder le contact

Nous avons rendu nos vidéos publiques, afin que même des personnes n'appartenant pas à notre club puissent participer et les diffuser entre elles. Nous avons eu des remerciements chaleureux, des questions posées au quotidien auxquelles nous avons répondu gracieusement, car nous ne sommes pas dans cette période pour faire du profit, mais surtout pour nous maintenir, et rester présents sur le marché. Par rapport à nos adhérents en place, nous avons laissé le choix un ou non de maintenir le prélèvement et de leur garantir une remise à l'issue ou une offre pour inviter des proches, et cela nous a réussi puisque jusqu'à présent nous avons eu peu de casse. De plus nous avons lancé une opération de 50 invitations de pass valable trois mois pour les personnels médicaux, pharmaciens, aide-soignantes, ephad.

S'investir

De plus, formateur et responsable pédagogique dans l'école qui m'a permis de passer mes diplômes, le Cesa, j'ai pris l'initiative de continuer à maintenir la session, en donnant des cours à distance, corrigeant les devoirs, avec toute mon équipe, et mon partenaire Christian Guerin, car il était hors de question de laisser des étudiants dans la nature, et ce de manière gracieuse puisque la direction régionale jeunesse et sports est fermée et injoignable, et que la direction nationale du centre de formation a mis tout le monde au chômage technique et je suis prestataire indépendant.

Bien sûr le chiffre d'affaires s'en ressent, par l'absence de nouvelles adhésions, l'absence de facturation, mais de maintenir le club que nous avons mis 17 ans à façonner était bien l'objectif. La phase de confinement va nous pénaliser d'autant que nous serons les derniers à en sortir. Il y a bien sûr les aides de l'État, les reports de cotisation, surtout les annulations qui nous seraient bien plus utiles, et le crédit à 0,25%. Mais, sauvons des vies, en restant confinés chez nous, permettons à ceux qui nous suivent sur les réseaux de se maintenir en état physique et mental, par nos petits conseils bienveillants et nous verrons bien à la sortie comment nous nous en sortirons tout en sachant que seule l'union fera la force.

Prenez soin de vous, et restons groupés.



CORONAVIRUS, ET APRÈS... LE FITNESS DOIT-IL CHANGER ?

Alors que le temps semble s'être arrêté, que la nature reprend quelques droits, ce temps de pause, lié à cette crise sans précédent du COVID 19, nous permet de réfléchir et de procéder à une introspection. Elle dépasse le cadre personnel, elle nous questionne sur le monde dans lequel nous vivons et les fondamentaux que nous connaissons depuis l'avènement de l'ère industrielle.



Une crise sans précédent qui a mis le secteur à terre.

Le confinement met à genou les salles de fitness

Une chose est sûre, depuis l'apparition du fitness dans les années 80, jamais notre secteur n'avait connu pareille situation. Alors même que les derniers chiffres de la profession étaient dévoilés avec le baromètre du fitness (Europeactive Deloitte et FranceActive) montrant l'excellente santé du secteur avec ses 4540 salles, ses 6,2 millions d'adhérents et ses 50 000 salariés, la crise sanitaire liée au coronavirus est venue gripper la machine avec la fermeture de la totalité des établissements et la mise au chômage partiel de la quasi-totalité des salariés. Un coup dur pour tout le monde, que ce soient les pratiquants confinés chez eux, les salariés en perte d'activité et de revenus ou les salles qui se sentent de plus en plus menacées économiquement.

Ensemble pour trouver des solutions

A l'heure où j'écris ces lignes (mi-avril 2020), tous les employeurs font front ensemble au sein de FranceActive. Un élan collectif à la hauteur des difficultés rencontrées qui met de côté le temps de cette crise toute idée de concurrence pour peser ensemble sur les pouvoirs publics afin d'espérer des réouvertures le plus rapidement possible, dans le respect des règles sanitaires qui seront appliquées. Après toutes ces semaines de confinement, l'activité sportive s'inscrira pleinement dans les vertus qui sont siennes en temps normal et qui prendront là tout leur sens pour remettre au sport une population affaiblie par l'inactivité.

Par Guillaume Schroll, consultant formation et vice-président FranceActive

Réfléchir sur le monde d'après

Cette crise interroge l'ensemble de notre société et ses fondements, le fitness n'échappera pas à ces questionnements. Car le modèle que nous connaissons montre ici toute sa fragilité, la façon dont un virus peut mettre à terre l'ensemble des pays du monde nous interpelle sur notre façon de vivre, sur notre système économique et politique. Le coronavirus est-il un signal d'alarme de notre planète qui n'en finit pas d'être menacée ? Car nul ne peut ignorer que le dérèglement climatique menace directement et à court terme l'activité humaine et nos habitudes de consommation.

Le fitness, acteur du changement ?

Que pouvons-nous faire chacun à notre niveau pour tenter d'atténuer l'impact de l'homme sur la nature ? Des initiatives existent déjà, que ce soit chez les fabricants de matériel ou dans les salles, mais c'est encore insuffisant. Dans les mois et années qui viennent, les salles de fitness peuvent devenir des exemples. Des actions doivent émerger, car les consommateurs sont de plus en plus préoccupés par les questions d'écologie. En adoptant des conduites responsables envers l'environnement, le capital sympathie du fitness aurait tout à y gagner pour continuer d'attirer des pratiquants en nombre et s'inscrire pleinement dans une société nouvelle, soucieuse de léguer avenir souriant à ses enfants.



Alors que les indicateurs étaient au vert pour la plupart des enseignes, le fitness a connu un brusque coup d'arrêt.



Réfléchir au monde d'après. Le coronavirus est-il un signal d'alarme de notre planète qui n'en finit pas d'être menacée ?



Le salut de la profession tient-il dans un changement radical d'orientation ?



Par **Christian Guérin**, Docteur en Sciences de l'Education et Sciences humaines, Diplômé de l'INSEP option « Ingénierie de Formation »

LES ENSEIGNEMENTS DU «CO-VIDE 20*» ETRE L'ÉDUCATEUR DE SOI ET DES AUTRES

Rien ne nous empêchera de créer du lien, de l'action entre les hommes. C'est pourquoi, il faut continuer à croire au développement des compétences en milieu confiné, malgré un paradoxe apparent : celui d'imaginer pouvoir développer une compétence hors contexte. Quel OF (Organisme de Formation) n'érige-t-il pas remarques et critiques sur l'opportunisme de faire de la formation au rabais, sans ingénierie de formation, en commercialisant des formations cartonnées de promotions planchers, arborées par des titres ronfleurs tels que « Diplôme de Préparation Physique » et autres Certificats. Nombres de professionnels de la formation ne regrettent-ils le travail, le mérite et les savoirs d'antan ?

Après le H1N1, le SRAS, mais aussi la crise des sub-primes et des gilets jaunes, de nombreux spéculateurs ont profité de la brutalité des crises et des événements, et du repli des hommes sur eux même, pour créer des centres de formation improbables en vendant en ligne des formations « hors contexte », et en se rabattant sur les savoirs téléchargeables. Ces derniers détiennent en fait les mêmes caractéristiques qu'un Covid 19 : transmission virale par des sites internet à coup de promotions, transmissions d'idées figées et décontextualisées, développement de multi-transmissions clandestines par des accès à vie ou des échanges de fichiers, ... ils nous feraient presque croire que la formation est ubérisée par son côté obscur, sans vaccin possible et que la compétence est morte... C'est l'effet « Co-Vide », la Compétence vidée... Le Coronavirus nous rappelle alors à nos valeurs : qu'à partir d'un isolement forcé, nos capacités de résilience s'activent, et peuvent être plus fortes que les tentations du repli sur soi, du consumérisme profiteur, et

cela même que certaines de nos vertus seraient seulement endormies.

Du Covid 19 au vaccin du « Co-Vide 20 »

Le Covid 19 réhabilite d'une certaine manière la mise en réseau de la communication pour lutter contre l'isolement social, par l'entremise des photos, de la vidéo et des idées. Parmi ces dernières, la formation E-learning est appelée en renfort et représente un enjeu majeur : les formations Jeunesse et sports doivent être réinterrogées sur ce niveau : DEJEPS, BPJEPS, CEJEPS : comment former les stagiaires à distance ? Après avoir défini (voire confondu) la compétence comme une « capacité à faire », voilà que nombres d'OF se trouvent bloqués face à l'absence de matérialité contextuelle. Alors, comment former aux techniques (techniques de cours collectifs, de musculation par exemple) sans être en contexte ? Un virage s'amorce à 360° par les profiteurs du système pour réintroduire les « savoirs » comme support

commode à la formation : c'est le retour des « savoirs théoriques », des « savoir-faire », des « savoir-être » : prôner le contenu et se satisfaire d'évaluations quantitatives pour valider les contenants cognitifs de nos apprenants. Mais quid de la compétence de nos professionnels dans ce contexte aseptisé, vide, immuable, et sans aucun regard extérieur ? Existe-t-elle encore ? Peut-on toujours prétendre accroître les compétences d'autrui dans ce monde confiné dans le téléchargement ? Pour le professionnel de la formation, ces questions interrogent les dispositifs actuels : sont-ils toujours efficaces dans un contexte absent ? Comme nous le constatons, la quasi-majorité des OF ont stoppé leurs actions de formation car leurs ingénieries n'ont pas été pensées dans un contexte d'absence de matérialité professionnelle, comme si celui-ci se limitait à sa matérialité, à ses bancs d'école, à ses tableaux, à ses machines de musculation. Différentes pistes peuvent pourtant être explorées afin de tirer leçon du phénomène « Co-vide 20 ».

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

La formation E-learning doit permettre d'appréhender davantage l'apprentissage de l'apprenant en le mettant acteur indépendant de sa formation :

- La simulation d'actions-situations peut être une solution pour permettre à l'apprenant de se prendre en charge ;
- La vidéo prend une grande part dans l'apprentissage par la démonstration de mouvements techniques, voire de présentation de « situations-simulées » et de « simulations de situations » par exemple. Au delà de cours magistraux filmés, la vidéo doit permettre à l'apprenant de se filmer autant pour s'auto évaluer que d'être évalué à distance ;
- La pluralité des échanges en réseau sont très enrichissants : elle installe dynamique, co-construction et imprégnations : des forums ou classes virtualisées peuvent aussi permettre aux apprenants de développer leurs échanges tout en restant chez eux ;
- On le voit... si le piège des « savoirs » est tentant, la refonte de nos dispositifs peut parfaitement répondre aux exigences dictées par la « compétence ». Elle permet de la rétablir par une réadaptation du contexte de formation. Le « Co-vide 20 » trouve son vaccin dans la reconstruction d'un environnement global de nos dispositifs de formation.

L'Éducateur sportif face au « Co-vide 20 »

L'urgence de revisiter la qualité de nos dispositifs se posent d'autant plus clairement que le Covid 19 n'est qu'un éphémère révélateur de type « négatif » d'un métier d'éducateur sportif tourné depuis trop longtemps vers le consumérisme total. Ces derniers temps, l'éducateur sportif tendait moins à un accompagnateur du projet de l'autre, qu'à un affairiste tourné vers lui et rendant une simple prestation distante contre

rémunération. Comment s'en plaindre d'ailleurs ? Partir de soi est une idée ...

1/ Toutes les fiches RNCP indiquent qu'un éducateur sportif peut « enseigner contre rémunération les techniques de ». La porte d'entrée administrative au métier est avant tout la rémunération au dépend des valeurs ...

2/ De plus en plus d'Éducateurs Sportifs sont des indépendants, privilégiant leurs Chiffres d'Affaires et leurs réductions de charges sociales à la qualité de la prestation. Même les stagiaires s'autoproclament « coachs » ou « éducateurs sportifs » 1 mois après leur entrée en formation ... en montrant leurs attestations de réussite aux Exigences Préalables Minimales à la Situation Pédagogique (EPMSP). Il faut bien vivre ... Pour comprendre la dureté contemporaine de la critique par nos anciens, il faut revenir à la définition première de l'éducateur, bien loin de sa relation administrée avec la notion de « rémunération ». Qu'est-ce qu'éduquer ? Du latin « educare », il provient de « e » et de « ducere » qui signifient « conduire hors », « faire sortir ». « Educare » est aussi synonyme « d'élever » et est aussi emprunt du latin « edulcare » qui se traduit par « nourrir, élever, instruire ».

Le Covid 19 nous rappelle ainsi aux valeurs premières, et notamment que l'éducateur sportif est dépositaire de 3 missions essentielles :

- Apporter toutes ses compétences au développement et à l'épanouissement des compétences de l'apprenant, au regard de ses aptitudes physiques, intellectuelles et même morales ;
- Chercher à développer ces compétences par la démultiplication de situations en contexte ;
- Enseigner et accompagner l'apprenant, en lui montrant l'exemple ;

Conclusion

Le Covid 19 est l'opportunité de faire une pause dans une rythmique infernale au consumérisme, à l'argent gagné pour soi avant tout. Dans notre secteur, il repose sensiblement la question de l'adaptabilité continue de nos dispositifs face à un monde changeant, traversant crises sur crises. Les OF et les administrations doivent sans cesse redistribuer les cartes du professionnalisme de l'ingénierie de formation aux acteurs méritant. Tel est le défi à venir pour lutter contre notre « Co-Vide 20 » : Accompagnement dynamique, simulation, apport technologique de la vidéo, l'auto évaluation. Soyons « ingénieux » en pensant aux Autres ... « Penser aux Autres » pose la question de l'individualisme de nos Educateurs Sportifs, trop tournés vers leur rentabilité d'Indépendant, délaissant le professionnalisme, le respect des cursus de formation, et aussi nos futurs adhérents. Ce rappel n'est pas à prendre à la légère : il renvoie fortement à la « qualité » de l'éducateur sportif diplômé. Penser aux autres, c'est penser à soi autrement. Comme je l'ai dit, partir de soi est une idée : représentant de l'éducation sportive, son enseignement dépend avant tout de lui. La notion d'éducation est ici rediscutée moins à la marge qu'à son épicycle : Être l'éducateur de soi avant les autres. Prenons soin de nous pour mieux prendre soin des autres.

* Co-vide 20 : Compétence Vidée en 2020

Par **Arthur Cazaubiel**, [division Commerce - Insee],
Gaël Guymarc [PSAR Analyse urbaine - Insee]

L'IMPORTANCE DE LA DÉMOGRAPHIE DANS LE CHOIX SON IMPLANTATION LA DÉPRISE DU COMMERCE DE PROXIMITÉ DANS LES CENTRES-VILLES DES VILLES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Le commerce de centre-ville résiste mieux dans les villes de taille intermédiaire qui sont attractives en matière de démographie, d'emploi ou de tourisme. L'étude INSEE sur les commerces de centres-villes peut informer, voire inspirer nos clubs urbains qui sont, eux aussi, des commerces de centre-ville...

Les centres-villes des VTI (ville de taille intermédiaire) sont principalement structurés autour des activités commerciales de l'équipement de la personne (habillement, chaussures, optique, pharmacie), de la restauration et des débits de boissons, des commerces alimentaires et des agences bancaires et immobilières. Les trois quarts des salariés du commerce de proximité en centre-ville travaillent dans l'un de ces domaines. À l'échelle de l'agglomération entière, l'importance de ces différents secteurs n'est plus la même. Les agences bancaires et immobilières représentent une proportion des effectifs salariés du commerce de proximité bien plus importante dans le centre-ville (17 %) que dans l'agglomération toute entière (7 %). Il en est de même pour l'équipement de la personne, qui emploie la plus grande part des salariés des centres-villes (22 %), alors que ce n'est que le troisième secteur le plus pourvoyeur d'emploi salarié au niveau de l'agglomération (14 % des effectifs). Les commerces alimentaires représentent à l'inverse seulement 18 % des effectifs salariés des pôles commerçants de centre-ville alors qu'à l'échelle de l'agglomération ce secteur emploie 30 % des effectifs salariés. Ces disparités s'expliquent par la plus ou moins forte propension de ces secteurs à localiser leurs salariés en centre-ville. Au sein des VTI, 78 % des emplois relevant des agences bancaires et immobilières sont localisés en centre-ville. En comparaison, 19 % des salariés des commerces alimentaires et de l'équipement de la maison sont situés en centre-ville. Les centres-villes ne représentent qu'une partie minoritaire de l'emploi dans ces secteurs,

au profit de zones plus périphériques ou de commerces isolés, plus à même d'accueillir des magasins nécessitant une grande surface d'exposition.

La vitalité des centres-villes en lien avec la dynamique sociodémographique locale

Les VTI font face à des situations démographiques, économiques et sociales variées. Trois profils de VTI se distinguent au regard de leurs caractéristiques sociales, économiques et démographiques. Certaines VTI connaissent des évolutions démographiques et socio-économiques favorables, comme Gaillac, Belleville-en-Beaujolais ou Auray. La population y croît de 3 % en moyenne entre 2009 et 2015, et le ratio d'actifs occupés se dégrade moins que dans les autres VTI. Ce groupe est constitué de plus petits centres-villes, structurés autour des commerces de détail alimentaires. Dans ce groupe, 29 % des centres-villes sont en croissance, en matière d'effectifs salariés du commerce de proximité. D'autres VTI ont une forte composante touristique, comme Capbreton, St-Rémy-de-Provence ou Chamonix-Mont-Blanc. Elles comptent en moyenne 79 lits ou places de camping pour 1.000 habitants, contre 15 pour les autres. Ces VTI se structurent autour de centres-villes plus importants, avec plus de restaurants et de débits de boissons et sont en croissance dans 22 % des cas.

Enfin, d'autres VTI sont dans des situations plus complexes, souvent en déprise démographique, avec un centre-ville en décroissance plus de neuf fois sur dix.

Action cœur de ville, un programme pour redynamiser les villes-centres

En 2018, 222 villes ont été sélectionnées par le Ministère de la cohésion des territoires et des relations avec les collectivités territoriales, dans le cadre du plan d'action nationale Action cœur de ville. Ce plan vise à améliorer l'attractivité économique et démographique de ces villes, via un financement de 5 milliards d'euros sur 5 ans. La vitalité commerciale est un des axes principaux de ce plan d'action, accompagné d'objectifs sur la réhabilitation de l'habitat ou le développement de l'accessibilité. La définition des villes de taille intermédiaire retenue dans le cadre de cette publication recouvre largement les villes sélectionnées : la moitié des villes répondant à cette définition appartiennent au programme Action cœur de ville et, inversement, 80 % des villes Action cœur de ville appartiennent à l'échantillon sélectionné selon cette définition.

Tendances

Avec l'institut IPSOS / FFPG

Sport-santé

PRATIQUER UNE ACTIVITÉ PHYSIQUE, LA BONNE RÉOLUTION N°1 POUR 35% DES FRANÇAIS !

Pour la 9^{ème} année consécutive, la Fédération Française d'Éducation Physique et de Gymnastique Volontaire (FFEPGV) publie son Baromètre Sport- Santé réalisé en collaboration avec l'institut IPSOS.

La 1^{ère} vague, révèle que 35% des Français prennent comme résolution n°1 la pratique d'une activité physique. Dans un contexte économique et social qui met le moral des Français à rude épreuve, ils continuent de se préoccuper principalement de leur santé et de leur forme. Pour la 3^{ème} année consécutive (depuis 2017) les Français placent la pratique sportive et physique comme leur première bonne résolution de début d'année. 35% se soucient donc principalement de leur forme et de leur santé car elle participe à leur bien-être physique et également social et mental. Une résolution qu'on retrouve de manière plus importante chez les femmes de moins de 35 ans pour 43% d'entre elles. Pour certains cette résolution sera nouvelle : 29% qui l'ont positionnée en résolution n°1, ne pratiquent aucune activité physique ou sportive.

En résolution n°2, on retrouve le fait de passer de vrais moments de détente pour 24% des Français (en recul de 1% en comparaison avec 2018). En résolution n°3, 23 % des Français émettent le souhait de s'alimenter de manière plus équilibrée, un chiffre en hausse de 2% vs 2018.

3h40 d'activités physiques et sportives dans la semaine

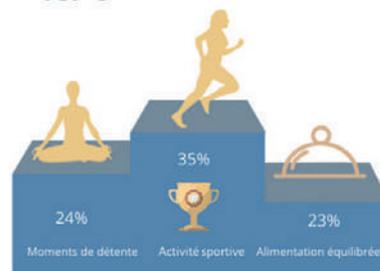
Avec 3h40 d'activités physiques hebdomadaires, les Français pratiquent 4 minutes de plus qu'en 2018. Chez les hommes, cette durée s'allonge à 4h20 alors que chez les femmes elle se raccourcit à 3h01. Quand on les interroge sur leur état de forme, les Français sont positifs. Leur état de forme général est évalué à 6,3/10, une légère hausse de 0,1% par rapport à l'année 2018. Chez les hommes, cette note monte à 6,5/10 alors que chez les femmes elle est à 6,1/10. L'état de forme général des Français qui pratiquent au moins une heure par semaine une activité physique ou sportive est plus élevé : +0,2 de moyenne (6,5) et cet écart

grandit encore pour ceux qui pratiquent 3 heures ou plus par semaine +0,4 (6,7) par rapport à la moyenne nationale. « L'année 2019 a été particulièrement éprouvante pour les Français, et notre Baromètre montre bien que leurs priorités en 2020 sont directement liées à ce contexte. En effet, leurs préoccupations à venir sont tournées vers leur santé, leur forme et leur bien-être. En tant que fédération leader du Sport Santé, nous agissons au travers de nos clubs, partout en France, pour apporter à chacun, quelles que soient ses origines sociales, sa condition physique, le lieu où il vit et ses moyens financiers, la possibilité d'accéder à une activité physique et sportive lui permettant de bénéficier de bien-être physique, social et mental. » explique Patricia MOREL, Présidente de la FFEPGV, qui affirme : « En 2020, cela fera 30 ans que nous avons développé le concept de Sport Santé : du sport pratiqué dans une quête de bien-être, d'épanouissement, de développement de ses capacités qui passe par une meilleure compréhension de son corps. C'est aussi une forme de socialisation, une pratique collective où la solidarité entre chaque participant se distingue de l'objectif de victoire sur les autres, lié aux pratiques compétitives. Dans notre Fédération, le bien-être ne se limite pas aux seuls résultats d'activités physiques dynamiques, mais dépend aussi du sens social de ces activités : l'échange avec les autres pratiquants et les animateurs, l'engagement associatif, l'effort commun et la volonté d'apprendre et de partager. Ces résultats démontrent que le Sport Santé tel que nous l'avons conçu il y a 30 ans est plus que jamais LA réponse aux besoins des Français. »

* Enquête réalisée par l'institut Ipsos pour la FFEPGV dans 12 régions françaises auprès de 2000 personnes interrogées, du 12 au 17 décembre 2019

www.sport-sante.fr

TOP 3 Des résolutions des Français



LES FRANÇAIS PRATIQUENT EN MOYENNE 3H40 D'ACTIVITÉ PHYSIQUE ET SPORTIVE DANS LA SEMAINE. SOIT 4 MINUTES DE PLUS QU'EN 2018.



LE BIEN-ÊTRE SOCIAL, MENTAL ET PHYSIQUE AU TOP !



CETTE ANNÉE SEULES 3 RÉGIONS AFFICHENT UN ÉTAT DE FORME SUPÉRIEUR À LA MOYENNE NATIONALE (VS 5 RÉGIONS EN 2018)

NOTE MOYENNE : 6,3/10

6,3/10 EN 2018
6,6/10 EN 2019



* ENQUÊTE RÉALISÉE PAR L'INSTITUT IPSOS POUR LA FFEPGV DANS 12 RÉGIONS FRANÇAISES AUPRÈS DE 2000 PERSONNES INTERROGÉES, DU 12 AU 17 DÉCEMBRE 2019

SÉDENTARITÉ QUI SONT LES FRANÇAIS QUI MARCHENT LE PLUS (ET LE MOINS) ?



Paris reste la ville où l'on marche le plus...

La sédentarité est un enjeu de santé publique présent à l'échelle mondiale. Elle correspond à « une situation d'éveil caractérisée par une faible dépense énergétique en position assise ou allongée »¹. Selon l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), elle fait partie des dix premiers facteurs de « risque de mortalité dans le monde », entraîne l'introduction de maladies non transmissibles (MNT) - tels que le diabète, le cancer ou des maladies cardio-vasculaires - sur différentes tranches d'âge². Une étude réalisée en 2008 par cette institution démontre qu'environ 3,2 millions de décès chaque année sont attribuables au manque d'exercice³. Et la France n'est pas épargnée par ce phénomène. Il est à noter qu'il ne faut pas confondre sédentarité et inactivité physique, qui sont deux phénomènes distincts. Le second est considéré « comme un niveau insuffisant d'activité physique d'intensité modérée à élevée, c'est-à-dire un niveau inférieur à un seuil d'activité physique recommandé »⁴.

La sédentarité, expliquée au sein du paragraphe ci-dessus, est partiellement liée au recours accru des écrans (télévision, jeux vidéo, ordinateur) et à l'apparition de nouveaux modes de consommation (par exemple : e-commerce, livraison à domicile, etc.) qui dispensent la population de sortir de chez soi.

Le podomètre, un outil incitatif

Le podomètre est un excellent outil pour mesurer l'activité physique⁵ d'un individu car il comptabilise le nombre de pas effectué par celui-ci, permettant une prise de conscience du comportement de la personne qui s'en sert. WeWard s'inscrit dans cette lignée : la start-up a mis au point une application mobile gratuite qui calcule les pas de ses utilisateurs et qui récompense financièrement l'activité physique dite « douce », la marche. Elle comptabilise les pas effectués en extérieur afin de favoriser le bien-être de ses marcheurs tout en leur faisant découvrir des lieux insolites ou des nouveaux quartiers de la ville. La start-up encourage ainsi sa communauté à atteindre les 10.000 pas journaliers conseillés par l'OMS pour être en bonne santé.⁶

WeWard effectue une enquête menée auprès d'un panel de 1 million d'utilisateurs de son application mobile en France métropolitaine afin de mesurer leur taux de sédentarité. La start-up a ainsi élaboré une courte étude via sa plateforme WeWard Insight et a établi un palmarès des 10 villes en France⁷ où ses utilisateurs sont le plus répandus. Elle a classifié les villes où les usagers semblent être plus sédentaires, plus actifs et révèle le nombre de pas par jour effectués pendant la semaine par le marcheur.

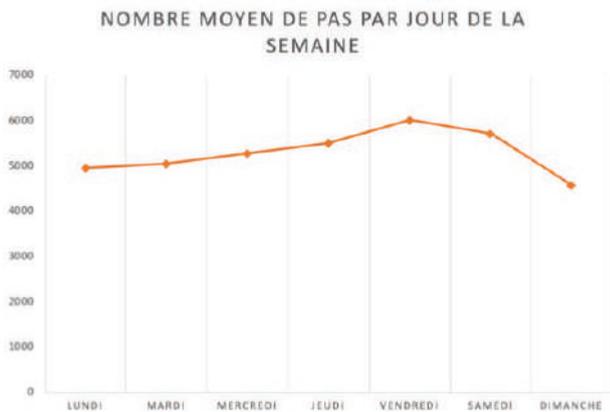
Paris, Strasbourg et Nice en tête

Lancée le 8 avril 2019, cette appli mobile compte aujourd'hui plus de 1 million de marcheurs répartis sur l'ensemble du territoire Français. Cette montée en puissance inédite reflète l'attractivité d'un concept novateur ayant pour objectif de lutter contre la sédentarité : marcher mérite d'être récompensé. La carte ci-dessous révèle la distribution des utilisateurs de WeWard à travers l'Hexagone. Les données recueillies par WeWard indiquent que les marcheurs de Paris, Strasbourg et Nice arrivent en tête du classement, celui-ci étant élaboré en étroite corrélation avec le taux de motorisation des foyers français publié par les services de l'État⁸.

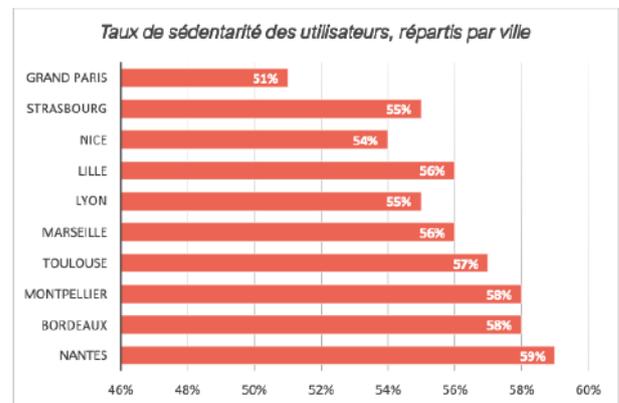
44% des utilisateurs de l'appli ne sont pas considérés comme étant sédentaires car ils marchent en moyenne 59 minutes par jour, sachant que le Programme National Nutrition Santé (PNNS) recommande de pratiquer 30 minutes d'activité physique douce par jour⁹.

WeWard Insight note également que seulement 11,5 % de la totalité de ses utilisateurs dépassent les 10 000 pas par jour préconisé par l'OMS.

Selon les données fournies par WeWard Insight, les utilisateurs résidents à Nantes, Bordeaux et Montpellier ont le plus fort taux de sédentarité. Ce classement pourrait potentiellement permettre aux villes en tête du classement de mettre en place des actions visant à augmenter le temps de marche de la population.



Source : WeWard Insight



Source : WeWard Insight

www.weward.fr

1 - Portail du Ministère des Solidarités et de la Santé - <https://solidarites-sante.gouv.fr/prevention-en-sante/preserver-sa-sante/article/activite-physique-et-sante>

2 - Portail de l'OMS - <https://www.who.int/fr/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

3 - Portail de l'OMS - https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_inactivity/fr/

4 - Portail du Ministère des Solidarités et de la Santé - <https://solidarites-sante.gouv.fr/prevention-en-sante/preserver-sa-sante/article/activite-physique-et-sante>

5 - « Tout mouvement corporel produit par les muscles qui requiert une dépense d'énergie – ce qui comprend les mouvements effectués en travaillant, en jouant, en accomplissant les tâches ménagères, en se déplaçant et pendant les activités de loisirs. Le terme « activité physique » ne doit pas être confondu avec l'expression « faire de l'exercice », qui est une sous-catégorie de l'activité physique

plus délibérée, structurée, répétitive, et qui vise à améliorer ou à entretenir un ou plusieurs aspects de la condition physique. » Portail de l'OMS - <https://www.who.int/fr/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>

6 - Portail d'Attitude Prévention - <https://www.attitude-prevention.fr/10000-pas-activite-physique.html>

7 - Nantes, Bordeaux, Montpellier, Toulouse, Marseille, Lyon, Lille, Nice, Strasbourg, Grand Paris.

8 - Plateforme ouverte des données publiques françaises - <https://www.data.gouv.fr/fr/datasets/taux-de-motorisation-des-menages/#>

9 - Portail du Ministère des Solidarités et de la Santé - <https://solidarites-sante.gouv.fr/prevention-en-sante/preserver-sa-sante/article/activite-physique-et-sante>

Par **Pascal Turbil**

La Marche Nordique

DU SKI DE FOND, SANS SKI

Cette activité que l'on semble découvrir date pourtant des années... 30. Elle est devenue une discipline à part entière, avec ses propres compétitions. Et si les circonstances le permettent, les championnats de France se dérouleront le 13 juin prochain, sous l'égide de la Fédération Française d'Athlétisme avec plus 25.000 adhérents.

C'est marqué dessus. La discipline vient du nord. De Finlande pour être exact. Elle est également appelée Nordic Walking ou bien Sauvakävely. Dans les années 30, les skieurs de ski de fond Finnois s'entraînaient en été en marchant avec des bâtons. Ils essayaient alors de simuler la "glisse" en marchant et en poussant sur ses bâtons de ski (en aluminium). Ce qui n'est encore qu'un particularisme local, s'officialise en 1966 avec la première publication "marcher avec des bâtons de ski" par Leena Jääskeläinen, enseignante à l'école de Viherlaakso, Helsinki. L'idée de la marche avec des bâtons apparait : ajouter les bâtons à une marche régulière en utilisant un style de skieur de fond, sa promotion en tant qu'activité physique commence...



Bien des années plus tard, dans les années 2010, la pratique se répand (plus de 10 millions de pratiquants dans le monde). En France, on sourit d'abord avant de constater les possibilités de cette activité. Pratiquer une activité douce (la marche) ; sans traumatisme ; où et quand on le souhaite ; tout en faisant travailler l'ensemble du corps ; travailler la coordination ; atteindre, grâce à l'aide des bâtons, une allure de 9 à 12 km/h. Ses bienfaits se constatent chez les sportifs en général, mais également, chez les malades atteints d'obésité, de maladies cardio-vasculaires ou de la maladie de Parkinson...



L'EuroNordicWalk Vercors

Normalement, la 11^{ème} édition des Championnats de France de Marche Nordique devrait se tenir à l'occasion de l'EuroNordicWalk Vercors, le Rassemblement Européen de la Marche Nordique, intègre pour sa 8^{ème} édition en juin prochain, une épreuve inédite à son programme : les Championnats de France de Marche Nordique, épreuve nationale de la Fédération Française d'Athlétisme (FFA).

L'épreuve des Championnats de France de Marche Nordique doit se dérouler le samedi 13 juin 2020 à Villard-de-Lans. Cette épreuve est une Marche Nordique Compétition Nature. Les participants suivront un tracé de 11,3km et 270m D+, en une seule boucle. Les participants doivent être affiliés à la FFA. Pour les personnes ne remplissant pas ces conditions mais souhaitant s'essayer à l'épreuve, ils pourront souscrire à l'épreuve « Marche Nordique Chronométrée », épreuve du MNT, label national, ouverte en OPEN et suivant le même tracé que le parcours des Championnats de France.

www.euronordicwalk.com

SPORT EN CHAMBRE LE CONFINEMENT DONNE DES AILES

Ginkoia, filiale du groupe DL Software et leader français de l'édition de logiciel au sein de la distribution d'articles de sport, a souhaité apporter un éclairage à son écosystème en cherchant à mesurer l'impact du confinement sur les habitudes sportives des Français ainsi que leurs modes d'achat liés au sport.

58% des Français pratiquent une activité sportive pendant le confinement. Les grands enseignements de l'étude :

- La majorité des Français a pratiqué au moins un sport durant le confinement (58%). Les plus jeunes privilégient des pratiques de cardio-training en intérieur (25%), tandis que les plus âgés optent surtout pour des activités extérieures de type marches/randonnées (45%).
- Des mouvements importants sont à prévoir concernant les canaux d'achat des articles de sport. Alors que les jeunes sont nombreux à vouloir se reporter sur les achats en ligne (42%) les Français plus âgés expriment plus souvent un souhait de faire davantage leurs achats dans les magasins (19%).

46% des Français font du sport à la maison.

Malgré un contexte peu favorable à une pratique sportive épanouie, les Français exercent tout de même au moins une activité physique régulière (58%). Fait notable, 46% des Français font du sport à leur domicile, notamment les plus jeunes. C'est le cas pour 56% des

18-24 ans, contre 37% des 50-64 ans. Les sports les plus pratiqués à la maison, quel que soit l'âge, sont le vélo d'appartement (16%), le fitness (13%), et la musculation (10%). Le fitness et la musculation sont les deux sports que les Français âgés de 18 à 24 ans pratiquent le plus (25% dans les deux cas). En revanche, la randonnée / marche est l'activité physique favorite de toutes les autres catégories d'âge (22% pour les personnes âgées de 25 à 34 ans, 21% pour celles âgées de 35 à 49 ans, 27% pour celles âgées de 50 à 64 ans et 45% pour celles âgées de 65 ans et plus).

Vers un changement durable des modes d'achat lié au sport ?

43% des Français déclarent que la crise sanitaire aura un impact sur le choix du canal d'achat d'articles de sport, durant les 30 premiers jours du confinement. Toutefois, ces changements vont quasiment autant dans le sens d'un passage aux achats en ligne (23%) que d'un passage aux achats en magasin (20%).

- Parmi les Français qui comptent acheter des articles de sport pendant les 30 premiers jours du déconfinement, l'intention de changer ses modes d'achat est la plus forte chez les plus jeunes (66% chez ceux âgés de 18 à 24 ans, 56% chez ceux âgés de 25 à 34 ans, 51% chez ceux âgés de 35 à 49 ans, contre 28% chez ceux âgés de 50 ans ou plus).
- Alors que les Français âgés de 25 à 34 ans comptent privilégier davantage les achats en ligne (42% contre 14% pour les achats en magasin), les Français âgés de 50 ans et plus vont privilégier davantage les achats en magasin (19% contre 9%).

www.ginkoia.fr/



FORMATION GARUDA

GARUDA Foamroller (CHAKRA)
du 21 au 23 Mai en ligne **COMPLET !**
GARUDA Seated Standing
du 9 au 12 Juillet à Nice
ou du 7 au 11 Octobre à Paris
ou du 25 au 29 Novembre à Genève
GARUDA Chaise (DHARA)
du 24 au 26 Juillet à Nice
GARUDA Barre Avance
du 26 au 30 Aout à NICE
GARUDA FUNDAMENTAL
du 14 au 18 Octobre à Nice

GARUDA Brique (GHARA)
du 23 au 25 Octobre à Nice
GARUDA Apparatus Foundation A
du 28/10 au 1/11 à Nice
GARUDA Sling (TARA)
du 11 au 15 Novembre à Nice
GARUDA Apparatus Foundation B
du 11 au 15 Novembre à Nice
GARUDA Barre Fondamental
du 13 au 17 Janvier 2021 à Nice
GARUDA Seated Standing Avance
avec James d'Silva 2021 à Nice

FORMATION GARUDA

INSPIRATION DAY avec James D'Silva

FORMATION SWISSBALL

avec Magnus Ringberg
du 4 au 6 Septembre à Nice

BOOT CAMP

GARUDA et PILATES avec Francesca Bernardi, Eva Winskill et Laura Urbaniak
du 4 au 6 Décembre à Nice !

FORMATION PILATES

Reformer Cadillac 1 du 21 au 23 Aout à Nice
Pratique, Observation et Enseignement avec Reformer, Cadillac
13 Septembre à Nice
Pratique, Observation et Enseignement
19, 20 Septembre et 23 et 24 Janvier 2021 à Nice
Fundamental et Petit Equipement du 8 au 11 Octobre à Nice
Reformer Cadillac 2 et Spine Corrector du 6 au 8 Novembre à Nice
Senior et Prénatal 19 Novembre 2020 à Nice
Dos et Posture 20, 21 Novembre 2020 à Nice
Examen 22 Novembre 2020 ou 16 Mai 2021 à Nice
Anatomie et Physiologie 28, 29 Novembre à Nice
Reformer Cadillac 3 et Wunda Chair du 4 - 7 Février 2021 à Nice
Répertoire d'Origine et One to One du 18 au 21 Février 2021 à Nice
Pratique, Observation et Enseignement avec Reformer, Cadillac
6, 7 Mars à Nice

Le sport en entreprise

UN FORUM POUR ENCOURAGER LES INITIATIVES

Parmi les initiatives variées que l'on retrouve au sein des entreprises vis-à-vis du sport, voici celle du Forum de Gonesse (11 juin, si les circonstances le permettent), qui vient ajouter sa pierre à l'édifice.

De nombreux projets peuvent être mis en place pour développer le sport au sein d'une entreprise. Voici quelques exemples. La salle de sport est la solution la plus connue et la plus plébiscitée par les entreprises pour leurs salariés. Celle-ci doit répondre à un certain nombre d'obligations relatives à des déclarations, des affichages, des éléments de conception et d'organisation. Courir à plusieurs, entre collègues, c'est un moment de partage, d'émulation, et cela permet de mieux se connaître en dehors du cadre purement professionnel. Les sorties en groupe facilitent les rencontres autour d'un intérêt commun, quel que soit le niveau de chacun. En entreprise, la pratique du yoga aide à améliorer les conditions de travail et à maintenir un état d'esprit professionnel serein. Il apprend aux salariés à se détendre, à se recentrer, à respirer, à évacuer les tensions, à combattre le stress et à lâcher prise ! Relais sur la distance, marathon, tournoi de football... Les occasions ne manquent pas pour créer une équipe au sein d'une société. La participation à ce type de challenges implique une bonne communication interne, que ce soit sur l'organisation d'entraînements ou sur les encouragements mutuels des membres de la team. Comme l'explique Claudio Papiri, dirigeant de Casal Sport : « Tous les bienfaits de la pratique régulière d'une activité physique ne sont plus à démontrer, de nombreuses études et analyses le prouvent. Le sport est un moteur de cohésion sociale, de bien-être au travail et d'amélioration de la productivité. » Il poursuit : « Toute entreprise qui proposera à ses employés des solutions de pratique du sport ou qui facilitera l'accès à une activité physique régulière en tirera de nombreux bénéfices. » Cet événement, qui se tiendra sur une journée entière (le 11 juin), rassemblera des experts du domaine ainsi que des sportifs et permettra d'échanger sur les expériences, les nouvelles tendances et les bonnes pratiques du sport en entreprise.

LE SPORT EN ENTREPRISE

POUR LE SALARIÉ

- + 3 ans D'ESPÉRANCE DE VIE
- 30 à 34€ D'ÉCONOMIE DE FRAIS DE SANTÉ (PAR AN)
- + 20% D'AMÉLIORATION DES RELATIONS AVEC SES COLLABORATEURS

POUR L'ENTREPRISE

- 6 à 9% DE GAIN DE PRODUCTIVITÉ
- 4 à 14% D'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ
- 30 à 40% DE RÉDUCTION DU TAUX D'ABSENTÉISME

POUR LA SOCIÉTÉ

- 308 à 348€ D'ÉCONOMIE DES DÉPENSES DE SANTÉ (PAR AN ET PAR PERSONNE)
- 7 à 9% D'ÉCONOMIE DES DÉPENSES DE SANTÉ

SOURCES: CNOST AG2R / CDES

Des intervenants de choix

- Sarah Ourahmoune : Boxeuse française et Vice-championne Olympique
- Valérie Laquay : Responsable du centre sportif Manutan
- Virginie Marguerie De Rotrou : Chef de produit prévention santé chez Malakoff Humanis
- Julien Pierre : Maître de conférence Université de Strasbourg
- Jean-Marc Dupuis : Président de l'Association Sportive de Véolia
- Pierre-Olivier Brial : Directeur Général Délégué Groupe Manutan
- Edouard Michel : Directeur RH Groupe Manutan
- Arnaud Lechat : Expert sport en entreprise Casal Sport
- Frédéric Delanoy : Directeur Technique National FFSE
- Brice Chapignac : Co-fondateur de l'entreprise Squad Easy
- Gatien Letartre : Co-fondateur de l'entreprise Trainme
- Emma Gaye : Responsable des Ressources Humaines Adidas

Harmonie et méditation à Saint-Malo

L'ÉQUILIBRE CORPS/ESPRIT



Le bien être est le mot d'ordre aux Thermes Marins de Saint Malo ! La célèbre destination bretonne enrichit son offre avec d'un thème fort : la méditation.

Pour les Thermes Marins de Saint-Malo, ce séjour où, thalassothérapie, spa et méditation sont intimement associés dans un parfait équilibre (13 h de méditation, 12 soins) vient enrichir une offre déjà pionnière autour, notamment, de la traumatologie ou des liens maman-bébé. Pour Claudine Granger, animatrice de ces séances, il s'agit d'abord d'accompagnement : « *J'essaie d'aider chacun à acquérir des outils simples à intégrer dans la vie de tous les jours, des outils qui vont lui permettre de ralentir tout en étant plus efficace et serein. Le programme suit une progression. Il y a d'abord un travail sur la respiration et le souffle, prendre la mesure de leur importance. Puis on se reconnecte avec son corps ; on observe comment le mental s'agite. On découvre aussi comment l'état de pleine conscience du présent, le lâcher prise, l'accueil des pensées, peuvent contribuer à plus de détente mentale. Le mouvement occupe une place importante, il permet d'inscrire la méditation dans un quotidien.* »

Des groupes de 10 personnes

Pour les Thermes Marins de Saint-Malo, l'objectif est de proposer une prise en charge globale mais aussi individualisée. C'est pourquoi, chaque séjour accueille 10 personnes au maximum. Toutes les séances de méditation ont lieu au salon de La Hogue, magnifique espace face à la mer. Seuls 8 séjours d'une semaine (6 jours/6 nuits) répartis tout au long de l'année et 8 week-ends (2 jours/2 nuits) sont proposés. Le nouveau séjour Mer & Méditation est destiné à tous ceux et toutes celles qui veulent découvrir la technique de méditation de pleine conscience, mais aussi à ceux et celles qui souhaitent approfondir leur pratique.

Deux formules

“Mer et Méditation”



Un séjour placé sous le signe de l'équilibre corps & esprit. 13h de méditation et 12 soins, une expérience profondément ancrée dans les sensations et la reconnexion. Une invitation à la pause, à être pleinement présent dans l'instant, à mettre tous ses sens en éveil. En long séjour (6 jours/6 nuits) ou en Escapade Méditation Marine (2 jours/2 nuits).

“Mer et Harmonie”



Ce séjour associe des séances de yoga aux soins experts de Thalassothérapie et Spa. Stress, anxiété, manque de sommeil, surmenage, ce séjour vous permet de lâcher prise et de retrouver une véritable harmonie intérieure. Le séjour Mer & Harmonie invite à un véritable cheminement intérieur pour se recentrer et harmoniser corps et esprit. 19 soins pour se réconcilier avec soi-même. Long séjour (6 jours/6 nuits).

Sport et thermalisme chez ValVital

MENS SANA IN CORPORE SANO



Que ce soit dans le cadre d'une cure 6 jours, d'un forfait bien-être ou en complément d'une cure conventionnée, ValVital propose plusieurs formules alliant les pouvoirs régénérants de l'eau thermale aux bienfaits de l'activité physique pour se remettre au sport, se perfectionner, ou tout simplement retrouver une bonne hygiène de vie. Zoom sur ces instants toniques...

Cure santé thématique : 6 JOURS VITALITÉ

Aix-les-Bains, thermes Chevalley

Une semaine pour retrouver forme, tonus et vitalité. La nouvelle cure thermale Vitalité allie soins thermaux et ateliers d'activité physique pour une remise en forme totale. Entre bains hydromassants, modelages, applications de boue thermale, enveloppements mais aussi gym, yoga, fit step, aquagym, pilâtes... c'est l'occasion de se ressourcer et de prendre soin de soi. Une parenthèse de 6 jours pour booster tout son corps.

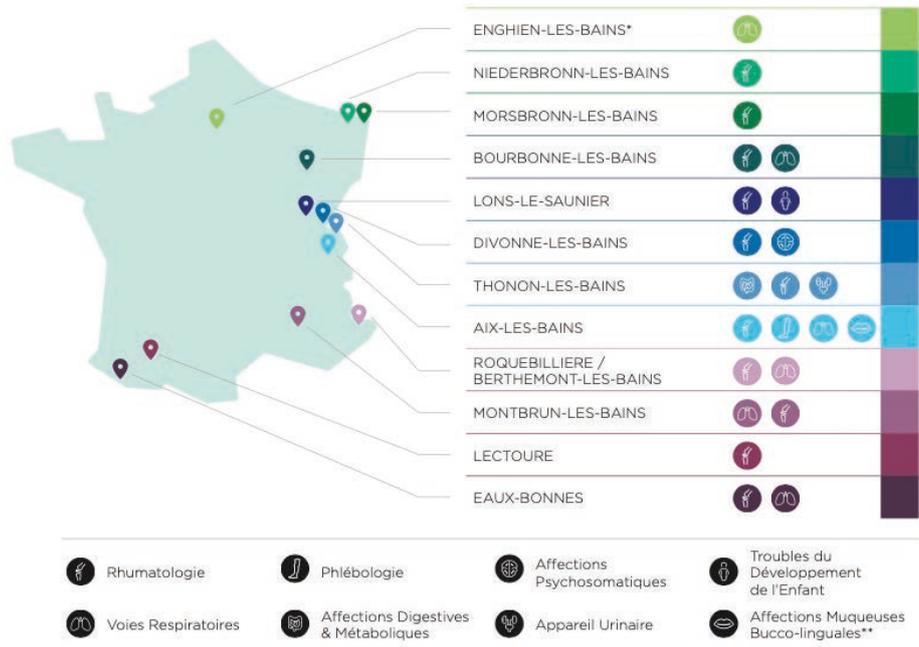
Forfait bien-être RITUEL DU SPORTIF

Thonon-les-Bains

Au sein de ses établissements thermaux, ValVital propose des espaces bien-être spa pour des moments de bien-être, de pause ou de remise en forme rien que pour soi. Spécifiquement créé pour la récupération après le sport, le forfait « Rituel du Sportif » proposé à Thonon-les-Bains évolue en 2019 et propose une douche au jet tonifiante, un enveloppement cryogénique et un modelage suédois de 40 mn. A pratiquer régulièrement après les activités intenses pour garder un corps en pleine forme !



12 DESTINATIONS DE CURE THERMALE



Programme complémentaire : « MIEUX BOUGER »

Aix-les-Bains et Morsbronn-les-Bains

Grâce à des exercices simples, ce programme permet de soulager les douleurs musculaires et articulaires, d'accroître la mobilité et la souplesse, d'améliorer la qualité de vie, d'augmenter l'autonomie et de prévenir les risques de santé.

Aix-les-Bains

- 1 bilan kiné réalisé en début de cure, pour obtenir un programme d'activités personnalisé
- 9 cours de gymnastique adaptée
- 2 ateliers santé à choisir parmi : école du dos, relaxation, Qi gong, sophrologie, techniques anti-douleur
- 4 fiches d'exercices détaillées et illustrées, pour pratiquer chez soi

Morsbronn-les-Bains

- 5 ateliers d'activité physique adaptée (renforcement du dos, mobilisation du rachis et des épaules, relaxation, mobilité et renforcement des jambes, stretching et gym posturale)
- 2 ateliers santé (école du dos et respiration, encadré par un kinésithérapeute ; l'alimentation, encadré par un professionnel de la nutrition)

*prestations non prises en charge par le Régime Primaire d'Assurance Maladie



Librairie

Par Pascal Turbil.

PRÊTE POUR LA PLAGE

C'est le 39^{ème} livre de Valérie Orsoni, alias madame BootCamp. Le programme proposé par cette auteure prolifique a été testé par des milliers de femmes (et d'hommes). Comme souvent à pareil époque, il est question d'aider les femmes à se constituer un corps de rêve, prêt pour le bikini, en 15 jours top chrono ! Au programme de ces 15 jours :

- 1 séance de fitness par jour, ni plus ni moins (14 exercices de 1 minute chacun)
- 12 000 pas quotidiens
- 10 minutes de stretching
- 5 minutes d'abdos
- 22 exercices inédits qui ciblent tous les muscles
- Nutrition légère et jeûne intermittent
- Des menus et recettes spécial Bikini
- 1 carnet de bord à remplir
- Basé sur les dernières recherches en physiologie et comportement des fibres musculaires.

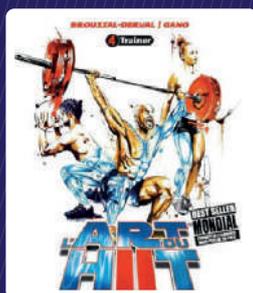
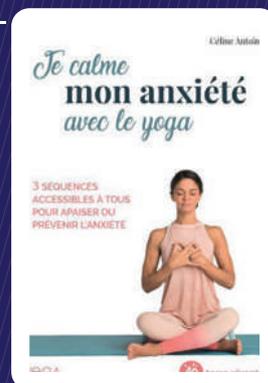
Bikini Express, par Valérie Orsoni, Hugo Editions, 12,95 €



KEEP CALM

Céline Antoine, professeure de yoga à New-York, propose 3 séquences accessibles à tous pour apaiser ou prévenir l'anxiété. La pratique du yoga aide à apaiser le stress et retrouver l'apaisement. Voici donc, trois séquences de yoga pour prévenir les crises d'anxiété et soulager l'angoisse sur le long terme. Les postures sont accessibles, détaillées et illustrées. Une séquence d'urgence, de la méditation et de nombreux conseils (hygiène de vie, aromathérapie, phytothérapie, nutrition) complètent le propos pour une approche globale. Céline Antoine est également formée à la l'anatomie et la biomécanique.

Je calme mon anxiété avec le yoga, par Céline Antoine, éditions « Terre Vivante », 12,90 €



LA MÉTHODE CROSTRaining 2.0

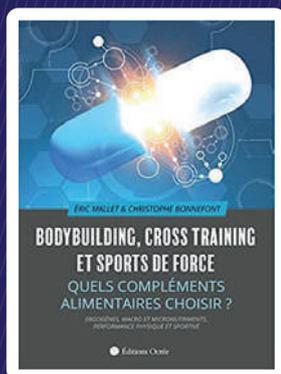
Avec près de 50 000 exemplaires écoulés en 2 saisons à travers le monde, « La méthode Cross Training » revient logiquement dans une nouvelle édition encore plus intense. Méthode référente pour l'entraînement à haute intensité, riche de plus de 400 photos et illustrations dont 15 inédites, L'Art du HIIT propose une analyse technique pointue d'apprentissage et de pratique de tous les mouvements, des conseils, workouts et programmes d'entraînements mis à jour pour tous les pratiquants, du débutant au compétiteur. • Plus de 40 pages supplémentaires • De nouveaux protocoles d'échauffement • 20 illustrations inédites • Des nouveaux circuits • De nombreuses mises à jour • Un programme complet sur 15 semaines pour des résultats garantis. • Des circuits clefs en main pour pratiquer le sport à haute intensité.

L'art du Hiit, la méthode crosstraining 2, par Aurélien Broussard, éditions 4 Trainer, 34,90 €

QUE LA FORCE SOIT AVEC TOI

Pour l'homme, la force physique est une évidence ou un manque. L'antiquité gréco-latine aura d'ailleurs mis la force et le muscle à l'honneur pendant des siècles. C'est pourtant le hasard de l'expérimentation qui permet à l'homme de découvrir le potentiel insoupçonné des ergogènes et du monde végétal sur leur organisme. Mais comment et selon quelles limites ? C'est ce que la recherche scientifique essaie de mettre à jour actuellement. Aujourd'hui, la plupart des jeunes pratiquants de la musculation ont déjà consommé un shaker de protéine ou de la créatine. Et c'est dans le domaine des sports de force, bodybuilding, cross training... que les compléments alimentaires ont pris le plus de place. Protéine, Créatine, Citrulline, Tribulus terrestris, Ashwagandha, Ginseng, Arginine, la liste est interminable... Cet ouvrage fait le point sur la plupart des ergogènes, protéines et glucides qui font aujourd'hui le marché des compléments alimentaires de la force.

Bodybuilding, crossfit et sports de force : Quels compléments alimentaires choisir ? Par Christophe Bonnefont et Eric Mallet, Editions Ocrée, 24 €



Réduca

15.16.17 OCTOBRE 2020

PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES - PAVILLON 3



LA RÉÉDUCATION
en
mouvement

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

SUPREME RUNNING PERFORMANCE



Feel the parachute*

Skillrun® brise les codes du tapis de course. Sa technologie Multidrive™ recrée les sensations et la dynamique de l'entraînement avec un parachute pour augmenter votre vitesse de pointe et vous rendre vraiment imbattable.

TECHNOGYM®

Plus d'infos sur: technogym.com/skillrun

* Simulez une course avec un parachute