VIVE LA FORME

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DU FITNESS

MAGAZINE D'INFORMATION TRIMESTRIEL GRATUIT

n° 100
MARS-AVRIL-MAI
2019

SKILLBIKE™

UNE EXPÉRIENCE DE COURSE AUTHENTIQUE

TECHNOGYM®
The Wellness Company

PUBLICITÉ

Reed Expositions

SALON BODY FITNESS

UNE EXPÉRIENCE DE C

SKILLBIKE™

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

Intégré à Garmin, Strava et Zwift

OURSE AUTHENTIQUE

REAL GEAR SHIFT
BREVET

TECHNOGYM®

The Wellness Company

MAGAZINE DIFFUSÉ À **12 000** EXEMPLAIRES DEPUIS 1994 - **46 000** EXEMPLAIRES EN DIFFUSION NUMÉRIQUE

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 thalassothérapie, de thermalisme et de bien-être
600 premiers comités d'entreprises

Edito

Un numéro 100 pour 100

Le calcul est simple. Voilà maintenant 25 ans (100 divisé par 4, puisque VLF est trimestriel) que Vive la Forme accompagne les professionnels du fitness dans leurs analyses, choix et réflexions... 100 parutions en 25 ans, cela propulse VLF au rang du doyen des médias du secteur. Pas question pourtant d'évoquer une quelconque prime à l'ancienneté. Seulement de rappeler les grandes étapes que VLF a suivi, accompagné, commenté et parfois annoncé. La grande époque des « musclés ». Le passage de l'aérobic au « fitness ». Le début des compétitions de fitness. L'arrivée des coachs stars et des « presenters ». L'implication des grandes marques de sport (puis pour certaines leur retrait) : Reebok, Adidas, Nike... Le développement du coaching personnalisé (en salle ou à domicile). L'avènement des franchises. L'abandon des abonnements sur 3, 4 voire 5 ans. Le regroupement des salles qui choisissent leurs enseignes. La professionnalisation du secteur. L'arrivée des low cost qui a bousculé les clubs traditionnels. Puis celles des super low cost qui a bousculé les premiers du genre. Sorte d'arroseur arrosé... La prise de conscience de la nutrition avec des protéines végétales, des produits bio, etc. Et puis la mode du 100. 100 colorant, 100 sucre, 100 OGM, 100 gluten...

100 parutions en 25 ans, c'est presque un accompagnement 100 faille du salon du fitness, depuis l'historique Parc Floral de Vincennes, jusqu'au bientôt totalement rénové Parc Expo de la Porte de Versailles. Car ce numéro 100 coïncide avec la 32e édition du Body Fitness Paris, incontournable salon de la profession. Le rendez-vous majeur de la remise en forme au sens large avec toutes ses nouveautés, ses personnalités, ses animations et sa joie de vivre. Les ingrédients d'une réussite assurée. Et ça, c'est 100 surprise !

Pascal Turbil
Le Fitness, le sport de tous les sports

SOMMAIRE

06 Bien-être
06 Détente et yoga en Tunisie au Spa Badira
52 Gros plan sur le fitness en entreprises
62 Combo, yoga et arts martiaux

10 Actualités
10 L'événement, Body Fitness Paris 2019
10 L'interview du Directeur, Richard Martin
14 Le programme des Conférences
16 Les animations
20 Les nouveautés, concepts et matériels
30 L'actualité du fitness
66 Librairie, l'actualité des livres

36 Rencontres
36 Alain Eidel (Actech Pro)
38 Philippe Mascaras (EA Pharma)
40 Amélie Donce-Altner (e-Gym)

42 Expertise
42 Formation et alternance
44 Comment accueillir un stagiaire ?
46 Sport et développement durable
47 Sport et santé
48 Le billet de Franck Koutchinsky
50 La chronique de la FFHM

56 La Vie Des Clubs
56 Keep Cool à La Défense (92)

Directeur de la Publication : Michel FILZI
Responsable de Rédaction : Pascal TURBIL - S.A.S. So Com - info@socom.agency
Publicité : Léonore DE VIRIEU - leonore.devirieu@reedexpo.fr - Tél. : 01 47 56 51 79
Couverture : Crédit photo © Fit Ouest
Crédits Photos : Stéphane de Bourgies - DR
Equipe Rédactionnelle : P. Geiss - F. Koutchinsky - Christian Guérin - F. Pfeferberg - P.L. Ravail pour So Com
Design graphique : Mathilde Delattre I 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

Revue éditée par Reed Expositions France. Tous droits de reproduction, textes et illustrations même partiels restent soumis à l'accord préalable de son directeur de publication... Les opinions ou les prises de position exprimées dans les rédactionnels n'engagent que la seule responsabilité des auteurs. Les manuscrits insérés ne sont pas rendus. Prix : 8 euros - ISSN : 2265-7576

www.salonbodyfitness.com

Les informations personnelles recueillies sur ce formulaire sont recueillies sur la base de l'intérêt légitime et sont enregistrées, dans un fichier informatisé, par Reed Expositions France (52 Quai de Dion Bouton, 92800 Puteaux). Elles sont nécessaires à l'envoi de la newsletter du salon et seront traitées conformément à la Politique de Confidentialité de Reed Expositions France.
Les données à caractère personnel à fournir de manière obligatoire sont indiquées comme telle sur le formulaire. Sans ces données, notre société ne sera pas en mesure de satisfaire votre demande.
Ces informations personnelles sont conservées aussi longtemps que nécessaire pour vous fournir le Service commandé et répondre à vos demandes.

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

miha bodytec

L'expert de l'EMS

shop-in-shop, studio EMS, coach à domicile

#ActivateYourBusiness

- **Sécurité**
- **Efficacité**
- **Fiabilité**
- **Rentabilité**

RETROUVEZ-NOUS LES
15_16_17 MARS_2019

SALON BODY FITNESS PARIS

STAND N° C13 - PAV, 5.2

01 60 62 23 41
france@miha-bodytec.com
www.team-mihabodytec.com

Par **Pascal Turbil.**

La Badira, yoga & détente à Hammamet

DOUCEUR EN TUNISIE

La Badira est le plus luxueux hôtel d'Hammamet. Situé sur une avancée fendant la mer, cet établissement membre des prestigieux *Leading Hotels of the World* propose régulièrement des stages de yoga.

La Badira fait plonger ses hôtes dans l'univers du voyage des années 1930, période où de nombreux peintres et écrivains, séduits par sa lumière et sa beauté, firent d'Hammamet un lieu de villégiature privilégié - le commencement de l'importante renommée internationale de la ville. Jouant sur l'opposition entre l'ombre et cette lumière si chère aux artistes qui ont fait sa réputation, La Badira (« aussi lumineuse que la pleine lune », en arabe) célèbre tout à la fois la tunisianité séculaire et la formidable inspiration créatrice que ce lieu magique a suscitée chez les Paul Klee, Jean Cocteau, Wallis Simpson et autres August Macke.

Elle célèbre à la fois ce passé foisonnant et l'artisanat tunisien le plus contemporain, héritier de ces influences artistiques intimement mêlées. Outre 120 suites Junior bénéficiant toutes d'une vue sur la mer, La Badira compte 10 suites d'exception, dont 6 suites Légendes de 160m^2, évoquant chacune l'univers d'un artiste tombé sous le charme d'Hammamet des années 30 à nos jours - depuis l'architecte roumain George Sebastian - amoureux de la première heure de la ville - jusqu'à l'actrice italo-tunisienne Claudia Cardinale, en passant par le peintre allemand Paul Klee.

Le parfumeur du Spa

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

contact@camylle.com

Yoga et massages

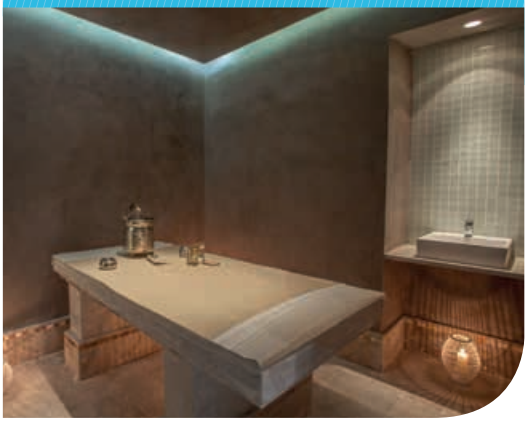
Doté d'un envoûtant Spa Thémaé Paris au décor oriental des mille et une nuits, La Badira compte trois restaurants offrant une gastronomie fusion à base de produits frais et locaux, animés à quatre mains par le chef français Sébastien Bontour et le chef tunisien Slim Bettaïeb.

Au programme zen de cet établissement, de réguliers stages de yoga (9/11 février & 20/22 avril) destinés à réveiller le métabolisme et à donner un coup de peps au corps et à l'esprit ! Tout en nettoyant le système digestif et en fluidifiant la lymphe, les positions (ou asanas) enseignées visent à restaurer l'énergie et à éliminer le stress accumulé. Chaque session s'achève par une vingtaine de minutes de sophro-relaxation, une technique de respiration évacuant les tensions et plongeant dans un état d'extrême détente.

Et, bien-sûr, les massages « détente orientale », administrés au sein du Spa Thémaé Paris de La Badira, viennent parachever ce lâcher-prise total. Réalisé avec des gestes lents et enveloppants qui bercent et apaisent, ces modelages libèrent les contractions corporelles et laissent l'esprit détendu.

Pour accompagner en parfaite symbiose cette parenthèse de régénération et de cocooning, les formules peuvent intégrer les déjeuner et dîners, avec des plats équilibrés et légers spécialement concoctés par le chef tunisien Slim Bettaïeb.

Les menus privilégieront poissons frais et produits bios à forte teneur en fibres, et exploiteront les vertus purgatives et tonifiantes du gingembre, de la citronnelle ou du cumin.



www.labadira.com

SMART FOCUS

BH

SALON BODY FITNESS PARIS

15.16.17 MARS 2019

HALL 5.2-5.3, STAND B01

LE FUTUR EST ARRIVÉ

*Avec **SmartFocus**, offrez à vos adhérents une expérience fitness connectée (apps, musique, TV, internet...) tout en leur permettant de définir et suivre leurs objectifs sur leur compte personnel. Gérez facilement votre salle de sport à distance en analysant la fréquence d'utilisation des machines et communiquez avec vos adhérents en créant des messages personnalisés depuis la plateforme Central Station.*

AU-DELÀ DE LA CONNECTIVITÉ TOTALE

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

Par Pascal Turbil.

Interview de **Richard Martin,** directeur du **Salon Body Fitness Paris**

UN SALON À L'ÉCOUTE DU MARCHÉ

Richard Martin

Rappel des chiffres de l'édition 2018 :

45 560 visiteurs professionnels et grand public

47% des visiteurs âgés de **- de 30 ans**

59% d'hommes et **41%** de femmes

50% de visiteurs venus de Paris, région parisienne et **50%** de province

220 marques représentées

Pouvez-nous dire comment se porte le marché du fitness en France et en Europe ?

Malgré un contexte économique politique et social assez perturbé, l'évolution reste majoritairement positive sur l'ensemble des marchés européens et affiche une croissance significative, grâce à une innovation permanente du secteur et du nombre de nouveaux clubs. Les clubs de Fitness ont continué d'attirer de nouveaux adhérents ainsi que l'intérêt des investisseurs.

Pour l'Europe les adhésions aux clubs de fitness ont progressé de 4% atteignant 60 millions en 2017, pour un chiffre d'affaires de 26.6 milliards d'euros soit une augmentation de 3.8% vs 2016. L'Europe conserve sa place de 1er du marché du Fitness devant les Etats-Unis. L'activité de fusion-acquisition a atteint un nouveau sommet avec 20 transactions majeures en 2017.

La France représente à elle seule 5,71 millions d'adhérents en 2017 vs 5,46 millions en 2016, répartis dans 4200 clubs de fitness pour 2,5 milliards de chiffre d'affaires. La France se place en 3eme position en nombre d'adhérents derrière le Royaume-Uni (9,72 millions) et l'Allemagne (10,61 millions), ce qui représente une croissance du niveau des adhésions 2016 vs 2017 de 4,6%.

Le Fitness Low-Cost continue sa progression sur le marché français ce qui explique que les cotisations brutes mensuelles moyennes continuent de baisser : 41€ en 2016 vs 40€ en 2017.

Source Deloitte (2017 vs 2016)

Quelles sont, à votre avis, les grandes tendances du marché en 2019 ?

Nous assistons à une montée en puissance des clubs et studios dont la volonté est de faire vivre une expérience inédite à tous les pratiquants qu'ils soient juniors ou seniors, hommes ou femmes, débutants ou confirmés. La compétition et le goût du challenge sont des marqueurs forts, même pour les amateurs. Le training collectif qu'il soit en ligne ou en salles se développe et le coaching individuel augmente. Le Functional training suscite toujours un fort intérêt en salle. Les équipements et appareils connectés en progression constante. Le développement des espaces de fitness et le coaching en entreprise. Le comment développer le sport santé, en entreprise et dans les clubs. Le fitness vs une alimentation plus saine et plus responsable.

> ***Pour la première fois sur le salon, notre programme de conférences sera dédié au thème « Sport-Santé »***

A la suite des excellents résultats de l'édition Body Fitness Paris 2018 et devant une croissance constante du marché du Fitness en France expliquez-nous à quoi va ressembler le salon de 2019 ?

Le salon se tiendra **du vendredi 15 au dimanche 17 mars** et sera situé comme en 2018 à **Paris Expo Porte de Versailles dans les Pavillons 5.1, 5.2, 5.3 et 2.1.**

32e EDITION

SALON

BODY FITNESS PARIS

15_16_17 MARS_2019

PAV. 5.1 / 5.2 / 5.3 / 2.1
PARIS PORTE DE VERSAILLES
9:30_19:00

Achetez vos billets en ligne à 10€* au lieu de 14€ sur place.

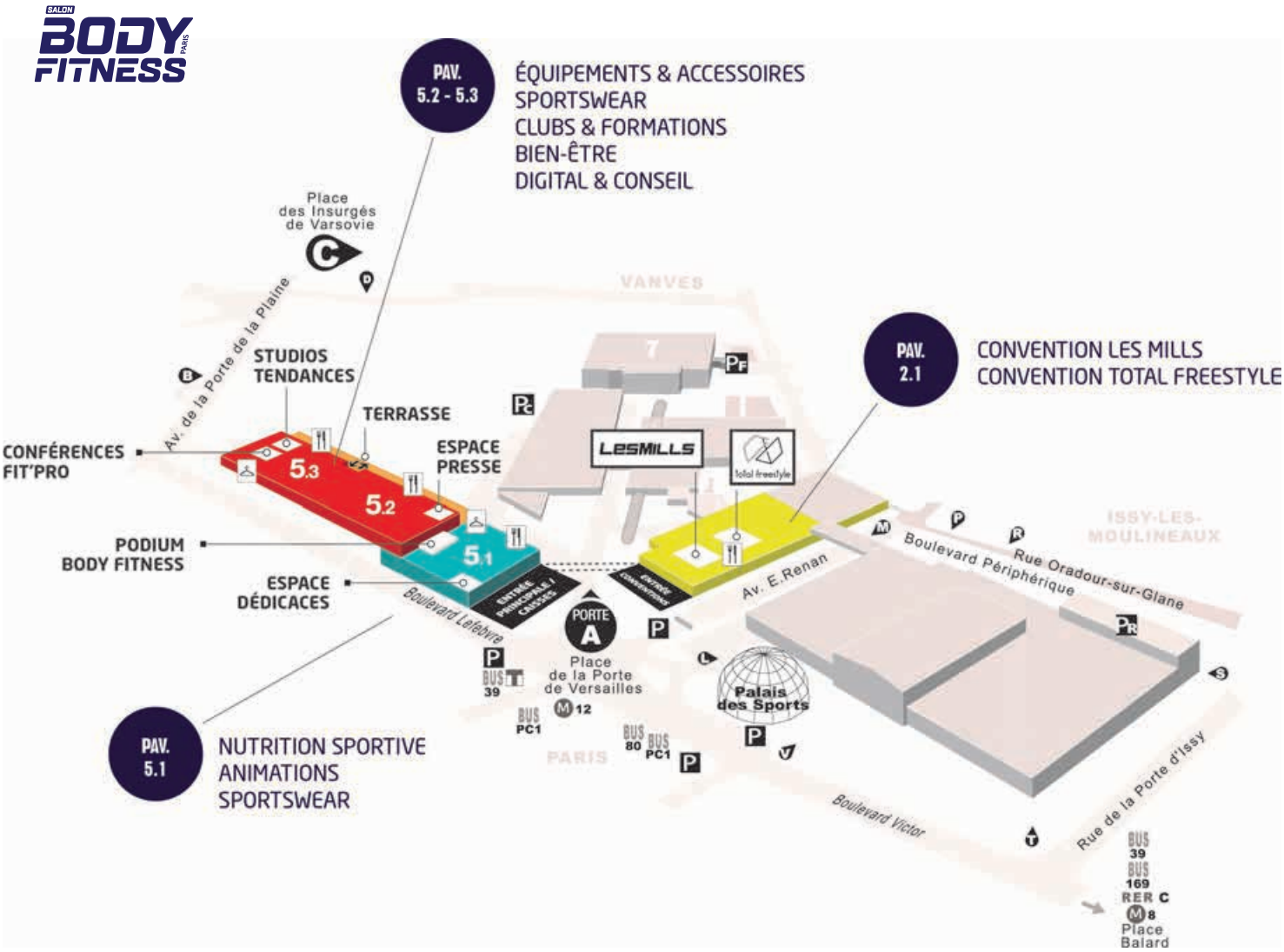
www.salonbodyfitness.com

Reed Expositions

* Offre valable jusqu'au 14 mars. Du 15 au 17 mars, 14€ en ligne et sur place.

LesMills VIVE LA FORME FIBO GLOBAL FITNESS

© 2018 LES MILLS International Limited



Plus de 200 marques seront présentes et réparties selon leur secteur d'activité.

Au rez-de-chaussée du hall 5 vous trouverez le secteur de la Nutrition Sportive et ses nombreuses animations, le Sportswear, l'Espace Dédicaces dédié aux influenceurs fitness du moment, l'Espace dédicaces TeamShape, le Podium Body Fitness et sa centaine de cours sur 3 jours.

Au premier étage du hall 5, sont installés les Equipementiers et les Accessoires de sport, le Sportswear, le Digital, les Clubs et Formations, les Services et Conseils, l'Espace Conférences et une grande nouveauté cette année : les Studios Tendances et l'Espace Start Up.

Quelles seront les grandes nouveautés pour cette nouvelle édition ?

Pour la première fois sur le salon, notre programme de conférences sera dédié au thème « Sport-Santé ».
Conscient de la stratégie nationale sport santé, dont l'ambition est de promouvoir l'activité physique et sportive comme un élément déterminant de santé et de bien-être pour tous et toutes et tout au long de sa vie, nous nous devions d'aborder ce sujet au sein de la communauté Fitness.

Par ailleurs, nous lançons cette année un **espace Start Up** afin de permettre à de jeunes sociétés qui se lancent dans le secteur de participer au plus grand évènement français et à des tarifs très compétitifs.

Enfin, la dernière création du salon : **Les Studios Tendances !** Localisés au premier étage du hall 5 et sur une superficie de 200m², **le studio Zen, le studio Functional et le studio Cycle** proposeront une centaine de cours pendant toute la durée du salon à tous les visiteurs désireux de se perfectionner ou de découvrir les disciplines Fitness les plus plébiscitées !

Un avant-goût des cours dispensés : HBX BOXING, GRIT FORCE, TRX HIT, SPRINT LIVE, TRIP VIRTUAL, RPM LIVE, WARRIOR YOGA, LES MILLS BARRE, PILATES FLOW, BODY ART...

Réservations sur : www.salonbodyfitness.com, rubrique « programme », les studios tendances

Resamania
Le logiciel 100% fitness

&

SlimPay

SMART SEPA

Automatisez et Économisez

Resamania intègre SlimPay le leader européen du paiement par prélèvement à des prix avantageux.

Réservation en ligne | Module de caisse (NF 525) | Contrôle d'accès | Base clients (CRM) | Communication automatisée

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

@ contact@resamania.fr
01 84 17 33 70
Resamania
www.resamania.fr

Développé en FRANCE

Programme élaboré et présenté par **Preston-Lee Ravail**
Enseignant LPMF et Diplôme Universitaire à l'Université Pierre et Marie Curie
Chroniqueur-Auteur aux éditions du puit fleuris : Ouvrir et gérer une salle de remise en forme
Guide pratique des salles de remise en forme à l'usage des seniors
Membre de la commission AFNOR salle de remise en forme
En charge du label salle sport santé à la Société Française de Sport Santé
Educateur sportif diplômé d'état

CONFERENCES FIT' PRO 2019

Vendredi 15 mars 2019

10h00-10h45
Thierry DOLL
Président *France Active*
> Présentation du syndicat et de ses missions : dialogue social etc...

11h00-11h45
Pierre-Jacques Datcharry
Directeur de la publication - *Fitness Challenges* – *www.fitness-challenges.com*
> Les actualités sur les dernières tendances du marché du fitness.
La prévention santé y a-t-elle sa place ?

12h00/12h45
Michel Rota
Directeur Général
Wellness training
> Le sport santé dans le milieu des entreprises

13h00-13h45
Table ronde avec :
Olivier Pantel
Président commission Fitness
De L'Union Sport et Cycle
Gregory Berthou
Responsable développement consommation sport loisir tourisme *AFNOR*
Nathalie Durand
Consultante
Sport durable conseil
> Santé et développement durable du sport ; les salles de remise en forme peuvent s'engager pour : Développer une approche partagée du sport durable autour de la lutte contre les changements climatiques, pour économiser des ressources pour diminuer les risques sanitaires et pour agir en faveur de notre cohésion sociale

14h00/14h45
Mme Christèle Gautier
Cheffe du bureau *DS.B1*
Cheffe de projet *Stratégie Nationale Sport Santé*
> Actualité sur la stratégie nationale sport santé

15h00 /15h45
Vanessa Jodar
CEO *Planet Fitness Group*
> Les grandes tendances du fitness

16h00/16h45
Giraud Florent
Chef Projet normalisation
AFNOR Normalisation
> La prévention santé comme dénominateur commun à la norme Française et Européenne

17h00/17h45
Xavier Bacquet
Avocat
> La concurrence déloyale, la publicité mensongère.

18h00/18h45
Olivier Pantel
Président commission Fitness
De L'Union Sport et Cycle
> Présentation de l'Union Sport et Cycle et de sa commission Fitness

Samedi 16 mars 2019

10h30-11h15
Docteur Jean-Luc Grillon
Médecin-conseil DRJSCS *Région Champagne Ardenne*
> Quels sont les acteurs et qui peut financer le sport santé ?
> Les réseaux sport santé leurs missions, les acteurs
> Comment une salle de remise en forme peut se positionner comme acteur de la santé ?

11h30-12h15
Table ronde avec :
Frédéric Marchand
Doctorat science biologie santé
Thierry Tsagalos
Développement Affiliation sport
Sport santé en entreprise
> Le sport sur ordonnance : de la prescription à la salle de remise en forme

12h30-13h15
Aurélien Schenker
Consultant et Formateur sport
> Comment adapter la communication pour faire connaitre votre offre de prévention santé ?

13h30-14h15
Table ronde avec :
Docteur Yves Pagés
Président de *la Société Française de Sport Santé*
Cyril Theuillon
Société *Time Cap*
Christophe Fontanel
Co directeur *salle coréo concept*
Chloé Fontanel
Educatrice médico-sportif
Educatrice thérapeutique
> Les démarches qualité : Du label « salle sport santé » à l'audit des salles de remise en forme.
> Témoignage d'un club positionné sur le segment de la prévention santé

14h30-15h15
Table ronde avec :
Ludwig Wolf
Référant sport santé de la *Fédération Française d'Haltérophilie, Musculation*
Frédéric Marchand
Doctorat science biologie santé
Erik Balmy
Responsable Ecole de formation *Global Training*
Jacques Bigot
Responsable du *Pôle Ressources National Sport-Santé-Bien-être / Ministère chargé des sports*
> Les formations en prévention santé
> Quelles compétences ?
> Quelles prérogatives ?

15h30-16h15
Evelyne Frugier
D.E.A en S.T.A.P.S
(Option: Plasticité du système neuro-musculaire).
Preston-Lee Ravail
Chargé de formation *LPMF*
Chroniqueur – En charge du label *salle sport santé SF2S*
> Le sport santé après 50 ans : Mise au point scientifique à l'usage des professionnels du sport et des pratiquants

16h30-17h15
Docteur Gilbert Peres
Maître de Conférences des Universités
Directeur de Laboratoire à l'*Université Pierre et Marie Curie*
Vice-président de la *Société Française de sport santé*
> La prévention du surpoids et de l'obésité implique un apprentissage concernant les apports et les dépenses énergétiques.
> Les APS jouent un rôle essentiel.

17h30-18h15
Docteur Jean-Luc Grillon
Médecin-conseil DRJSCS *Région Champagne Ardenne*
> Le bilan de la condition Physique
> Quels tests ?
> Quelle méthodologie ?

Dimanche 17 mars 2019

10h30-11h15
Seyba Thiam
Diplômé d'état judo et BPJEPF AGFF
Créateur du concept Rage Fitness
> Comment préserver son capital santé ?

11h30-12h15
Pascal Prevost
Docteur en neurophysiologie et biomécanique de la performance
> Les salles de remise en forme peuvent-elles devenir des salles de « remise en santé » ?

12h30/13h15
Docteur Karim Belaid
Médecin du sport santé
Président du réseau *ETP diabète ADIAMMO*
> Sport et diabète
> Quelles recommandations ?
> Quelles pratiques ?

13h30/14h15
Chloé Duval
Fondatrice société *agent digital*
> E réputation et stratégie marketing :
> Développer votre visibilité sur les réseaux et veiller à ce que votre e-réputation ne soit pas entachée

14h30/15h15
Benjamin Hennequin
Doctorant en sociologie du sport
> Les réseaux sociaux et la communication sur la prévention santé

15h30 /16h15
Christophe Bats
Formateur - consultant
> Coachs : Les mythes incroyables du secteur de la forme

16H30 /17h15
Preston-Lee Ravail
Chargé de formation *LPMF*
Chroniqueur – En charge du label *salle sport santé au sein de la SF2S*
PDG *Coréo Concept*
Christophe Fontanel
DU cancer et qualité de vie
Educateur médico- sportif
Thierry Vallenet
Directeur Général *Elancia*
> Pourquoi faire le choix de la prévention santé pour une salle de remise en forme ?
> Des exemples de prise en charge de public en ALD ou avec pathologie dans une salle de remise en forme

Programmes et horaires donnés à titre indicatifs, sous réserve de modifications.

SPRINTBOK

rejoint officiellement la gamme

WaterRower

NOHRD
SPORT IN STYLE

WATERROWER et **NOHRD** ont repensé le tapis de course non motorisé pour plus de performance et de confort. Les évolutions du **Nouveau Sprintbok** présentées en **AVANT PREMIÈRE France** au salon **Body Fitness à Paris** du **15 au 17 Mars 2019** - Rendez-vous **Hall 5.2 - Stand C 19**

STAND C19

WaterRower

Toute notre gamme fitness sur:
www.waterrower.fr

NOHRD
SPORT IN STYLE

LES STUDIOS TENDANCES BODY FITNESS PARIS

Les studios tendances c'est la nouveauté de cette édition 2019 !

En exclusivité cette année, le salon Body Fitness Paris lance les "Studios Tendances" sur une surface de 200 m² et met en avant les méthodes d'entraînement les plus pratiquées dans le Fitness en France et dans le monde.

Trois studios, Functionnal, Cycle et Zen, proposent un large programme de cours collectifs dispensés par les coachs les plus performants du moment dans chacune des disciplines : Yoga, Pilates, Méditation, Functional training, Boxing, Cycling...

Studio Functional

(12 places par cours)

Vendredi
10h00-10h30 : TRX FIT
10h45-11h15 : GRIT FORCE
11h30-12h00 : TRX STRONG
12h15-12h45 : CXWORX
13h00-13h30 : TRX HIT
13h45-14h15 : TRX FIT
14h30-15h00 : TRX STRONG
15h15-15h45 : CXWORX
16h00-16h30 : TRX HIT
16h45-17h15 : GRIT PLYO
17h30-18h00 : TRX HIT

Samedi
10h00-10h30 : HBX BOXING
10h45-11h15 : TRX FOR YOGA
11h30-12h00 : HBX FUSION
12h15-12h45 : CXWORX
13h00-13h30 : HBX MOVE
13h45-14h15 : GRIT FORCE
14h30-15h00 : HBX BOXING
15h15-15h45 : TRX FOR YOGA
16h00-16h30 : HBX FUSION
16h45-17h15 : CXWORX
17h30-18h00 : HBX MOVE

Dimanche
10h00-10h30 : HBX BOXING
10h45-11h15 : TRX FOR YOGA
11h30-12h00 : HBX FUSION
12h15-12h45 : CXWORX
13h00-13h30 : HBX MOVE
13h45-14h15 : GRIT FORCE
14h30-15h00 : HBX BOXING
15h15-15h45 : TRX FOR YOGA
16h00-16h30 : HBX FUSION
16h45-17h15 : CXWORX
17h30-18h00 : HBX MOVE

Intervenants :
Jérôme Denis
Martha Cooper
Alexandre Veret
Laurent Boyer
Vanessa Dujardin
Anouk Garnier
David Godard

5€ le cours sous réserve de disponibilité jusqu'au 14 mars, 6€ sur place.

Programme et réservations sur : www.salonbodyfitness.com, rubrique « programme », les studios tendances

Studio Cycle

(19 places par cours)

Vendredi
10h00-10h45 : TRIP VIRTUAL
11h00-11h45 : TRIP LIVE
12h00-12h30 : SPRINT LIVE
12h45-13h30 : TRIP LIVE
13h45-14h30 : TRIP LIVE
14h45-15h30 : RPM LIVE
15h30-16h15 : TRIP LIVE
16h30-17h15 : TRIP LIVE
17h30-18h15 : RPM LIVE

Samedi
10h00-10h45 : TRIP VIRTUAL
11h00-11h45 : TRIP LIVE
12h00-12h30 : SPRINT LIVE
12h45-13h30 : TRIP LIVE
13h45-14h30 : TRIP LIVE
14h45-15h30 : RPM LIVE
15h30-16h15 : TRIP LIVE
16h30-17h15 : TRIP LIVE
17h30-18h15 : RPM LIVE

Dimanche
10h00-10h45 : TRIP VIRTUAL
11h00-11h45 : TRIP LIVE
12h00-12h30 : SPRINT LIVE
12h45-13h30 : TRIP LIVE
13h45-14h30 : TRIP LIVE
14h45-15h30 : RPM LIVE
15h30-16h15 : TRIP LIVE
16h30-17h15 : TRIP LIVE
17h30-18h15 : RPM LIVE

Intervenants:
Benjamin Thibault
Patrice Olivier
Martha Cooper
David Godard

5€ le cours sous réserve de disponibilité jusqu'au 14 mars, 6€ sur place.

Programme et réservations sur : www.salonbodyfitness.com, rubrique « programme », les studios tendances

Programmes et horaires donnés à titre indicatifs, sous réserve de modifications.

VÉLO EXPRESSO GO !

Une nouvelle dimension pour le biking connecté !

+

INTERACTIF • IMMERSIF • LUDIQUE • FÉDÉRATEUR • VERSATILE

Expresso

4 modes de fonctionnement
- Simulateur interactif de vélo (+ de 40 circuits)
- HIIT (+ de 9 jeux vidéos pour travailler le fractionné)
- Cours de biking à la demande
(+ de fonctionnalités sur le même vélo)
- Radical Fitness

+ de fidélisation
vos adhérents restent plus longtemps

+ de coaching
grâce à l'accès aux stats et les challenges sur le vélo

+ d'immersion
avec un grand écran tactile de 56 cm, un nouveau moteur graphique et un design plus ergonomique

... Et bien + encore !

Pour en savoir + rejoignez-nous sur Facebook : « Vélo Expresso »

STAND N° B 65

Distribué par
HITECH FITNESS

www.hitech-fitness.com

hitech FITNESS

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

SALON BODY FITNESS PARIS

Studio Zen

(18 places par cours)

Vendredi
10h00-10h45 : BODY ART
11h00-11h45 : POWER FLOW YOGA
12h00-12h45 : PORT DE BRAS
13h00-13h45 : FELDENKRAIS
14h00-14h45 : YOGA'N MOVE
15h00-15h45 : BODYBALANCE
16h00-16h45 : LES MILLS BARRE
17h00-17h45 : PILATES FLOW
17h45-18h30 : POSTURAL BALL

Samedi
10h00-10h45 : YOGALATES
11h00-11h45 : BODYBALANCE
12h00-12h45 : BODY ART
13h00-13h45 : LES MILLS BARRE
14h00-14h45 : FELDENKRAIS
15h00-15h45 : WARRIOR YOGA
16h00-16h45 : POWER FLOW YOGA
17h00-17h45 : POSTURAL BALL
17h45-18h30 : PORT DE BRAS

Dimanche
10h00-10h45 : FELDENKRAIS
11h00-11h45 : LES MILLS BARRE
12h00-12h45 : YOGALATES
13h00-13h45 : BODYBALANCE
14h00-14h45 : BODY ART
15h00-15h45 : WARRIOR YOGA
16h00-16h45 : PILATES FLOW
17h00-17h45 : POSTURAL BALL

Intervenants :
Benjamin Thibault
Patrice Olivier
Martha Cooper
David Godard

5€ le cours sous réserve de disponibilité jusqu'au 14 mars, 6€ sur place.
Programme et réservations sur : www.salonbodyfitness.com, rubrique « programme », les studios tendances

Programmes et horaires donnés à titre indicatifs, sous réserve de modifications.

La Passion du Bien-Être depuis 1973

NORDIQUE FRANCE VOUS ACCOMPAGNE DANS LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET, DE LA CONCEPTION À L'INSTALLATION DU MATÉRIEL.
NOUS PROPOSONS DE NOMBREUX MODÈLES DE SAUNAS, DE HAMMAMS ET DE SPAS POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS, STANDARD OU SUR-MESURE.

NORDIQUE FRANCE
Sauna - Hammam - Spa

1, Village d'Entreprises - 78680 Epône - (+33) 01 30 91 01 50
www.nordiquefrance.com

TYLÖ®
for the senses

À NE PAS MANQUER SUR LE SALON...

Stand B 02 HALL 5.2 - 5.3

INCEPT

Le Wattbike Pro et Trainer ont redéfini le cyclisme en salle. Ultra robustes, ils résistent aux entraînements des athlètes les plus puissants du monde. Incroyablement polyvalents, ils sont aussi à l'aise sur le bord d'un terrain de rugby que dans votre salle de Fitness. D'une précision stupéfiante, ils vous permettent de tirer le meilleur parti de vos données grâce à l'application Wattbike Hub à chaque entraînement.

Stand B 10 HALL 5.2 - 5.3

MATRIX

Intelligent Training Console

Disponible uniquement sur notre nouvel équipement de la Série Ultra, l'Intelligent Training Console (ITC) fait de votre installation une expérience d'entraînement connectée. Ce nouvel équipement attirera les adeptes de musculation, qu'ils soient débutants ou amateurs ! Les membres définissent leurs objectifs de transformation physique en recevant des instructions étape par étape et pourront suivre leur progression les aidant à maximiser leur résultat et atteindre leur objectif plus efficacement que jamais !

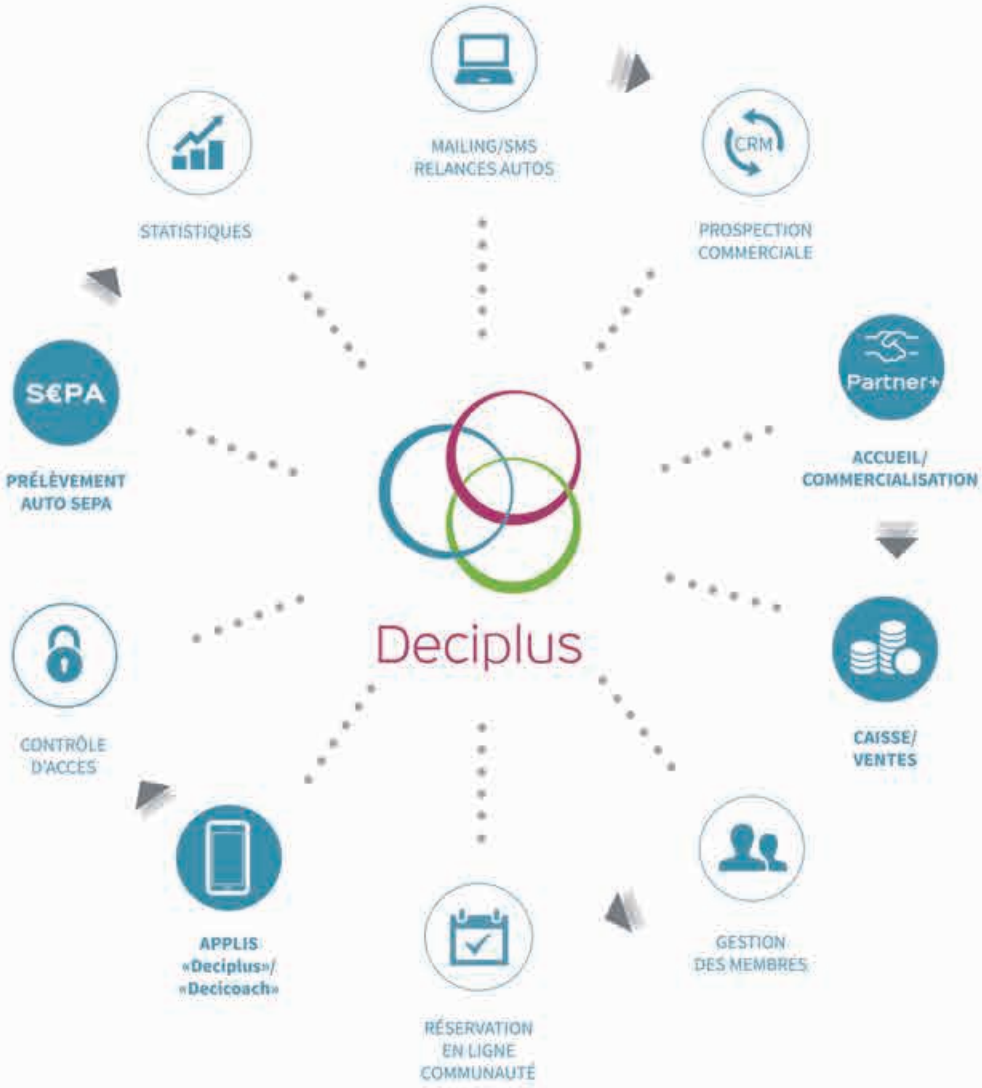
Stand A 28 HALL 5.2- 5.3

POSTURAL BALL

Du « sport santé bien-être » qui se pratique en contact permanent avec un gros ballon. La méthode s'appuie sur 3 principes spécifiques pour favoriser l'attention, la concentration et faciliter la libération des tensions et une prise de conscience de soi. On renforce, réaligne et relaxe le corps et le mental.

www.posturalball.fr

Logiciel et Applis de gestion pour le Sport et le Bien-être



SALON BODY FITNESS PARIS

15_16_17 MARS_2019

PAV. 5.1 / 5.2 / 5.3 / 2.1
PARIS PORTE DE VERSAILLES
9:30-19:00

Retrouvez vos innovations 2019

Stand C62

Hall 5.2/5.3

Tél. 05 31 61 97 20
2 rue du château
81370 St Sulpice

www.deciplus.fr

Conception, Production et Design Français

SALON BODY FITNESS PARIS

Stand C 13 HALL 5.2 - 5.3

MIHA BODYTECH

L'électrostimulation globale et dynamique avec miha bodytec permet de travailler 8 zones musculaires en simultané. Une séance de 20 minutes équivaut à 4 heures de travail traditionnel en salle en termes de contraction musculaire pure. Avec un équipement nouvelle génération, Miha Bodytec assure toujours la même efficacité, sécurité et fiabilité.

Stand B 65 HALL 5.2 - 5.3

IWALL : VOTRE CORPS PREND LE CONTRÔLE !

Motivant et stimulant, ce mur de lumière interactif va vous permettre de vous amuser et de travailler la coordination, la rapidité, les réflexes sans oublier le cardio.

Le principe est simple. Une caméra vous filme et retranscrit vos mouvements à votre avatar sur l'écran. Votre corps devient la manette de contrôle : sautez, courez, tenez la position et votre avatar va réagir de la même façon.

Bénéfices pour les exploitants :

- Un équipement innovant qui permet de renouveler l'intérêt et la motivation de vos adhérents, de vous différencier de vos concurrents et d'acquérir une nouvelle clientèle en leur montrant que le cardio peut être fun.
- Permet de travailler la coordination, le déplacement, la rapidité et le cardio en un seul poste de travail.
- S'adresse à tous publics (âge, sexe, aptitude) et toute condition physique, chacun va à son propre rythme.
- Occupe peu d'espace dans un centre (3m x 3m) ; peut être mis dans une salle de cours vidéo en complément d'activité.

www.hitech-fitness.com

SALON
BODY FITNESS
2019

C53

HALL 5.2 - 5.3

OPTIMISEZ- VOUS AU MAXIMUM VOTRE ESPACE DE POIDS LIBRE?

RAISE THE BAR* AVEC ELEIKO

- Gamme complète en poids libre
- Solution pour réduire le bruit et les vibrations
- Programme ciblé sur le développement de la force
- Formation des coachs au matériel
- Support opérationnel
- Aide marketing

* Mettez la barre haute avec Eleiko
** Suivez nous sur eleiko.com

FOLLOW THE FUTURE OF STRENGTH AT ELEIKO.COM**

ELEIKO

RAISE THE BAR

SALON BODY FITNESS PARIS

Stand C 23 HALL 5.2 - 5.3

RESAMANIA

Nouvelle borne de ventes Full Options

Découvrez la nouvelle borne Full Options qui permet de dématérialiser intégralement l'acte de vente à l'accueil du club. Le client choisit sa formule, saisit ses coordonnées et son IBAN, valide son contrat et le signe électroniquement, paie en CB son premier mois d'abonnement et récupère directement sa carte valide pour entrer dans le club.
Base client, contrôle d'accès, réservation en ligne, gestion des abonnements, Resamania offre un service adapté aux salles de sport les plus exigeantes.

Stand C 53 HALL 5.2 - 5.3

ELEIKO - XF 80

Des matériaux robustes. Realisé avec précision. Fini à la perfection. Construit pour performer.

La cage XF 80 est personnalisable en fonction de vos besoins et de la place que vous disposez. Elle peut constituer la zone principale de votre espace poids libre et attirer des membres curieux qui recherchent un entrainement nouveau, une programmation originale et efficace.
Une fois que vous avez choisi une base solide, il est temps de l'accessoiriser. Choisissez parmi nos différentes barres à tractions, espaces de stockages... et allez plus loin en la choisissant aux couleurs de votre entreprise. Vous créez ainsi un nouvel espace central, social et attrayant !

Deciplus
Solution logicielle pour le sport et bien-être

Stand C 62 HALL 5.2 - 5.3

DECIPLUS

Deciplus est une solution de gestion 360°, dédiée aux salles et aux studios de sport et de bien-être.

Sur le marché depuis plus de 10 ans, ce logiciel équipe près de 2000 structures. Il est utilisé quotidiennement par des milliers de gérants, de coachs et de sportifs.
Ses concepteurs passionnés se mobilisent tous les jours pour offrir un outil qui fera gagner du temps, de l'argent et permettra aux différentes structures d'être plus proche de leurs clients.
Le logiciel Deciplus gère le club de A à Z avec vous et pour vous.
Il dispose de deux applications mobiles :
- Decicoach qui est dédiée aux coachs.
- Deciplus qui est l'indispensable de tous les adhérents.

Chez Deciplus, notre préoccupation c'est votre réussite !

ON AIR
ORIGINAL FITNESS

REJOIGNEZ LA FRANCHISE

ON AIR
ORIGINAL FITNESS

NOUVEAUX ENTREPRENEURS

Investissez sur un marché porteur grâce à un concept innovant reposant sur un modèle low-cost.

GERANTS DE CLUBS

Transformez vos installations existantes et boostez votre rentabilité.

CONTACT

franchise@onair-fitness.fr
www.onairfitness-franchise.fr

Zone de chalandise
+ 50 000 habitants

Royalties
4% du CA HT

Droits d'entrée
25 000€

Redevance pub
1% du CA HT

RETROUVEZ-NOUS DU 17 AU 20 MARS 2019
AU SALON DE LA FRANCHISE - PARC DES EXPOSITIONS À PARIS

STAND M11-L12

SALON BODY FITNESS PARIS

Stand B 09 HALL 5.2 - 5.3

TECHNOGYM

TECHNOGYM TEAMBEATS™

TEAMBEATS™ est une application Technogym unique qui permet de créer et gérer des circuits et cours collectifs, tout en diffusant sur grand écran les vidéos d'exercices, la fréquence cardiaque des participants et les temps de travail et de récupération.
L'entraîneur contrôle en temps réel l'affichage, la musique et la performance individuelle pour offrir une expérience motivante et créer un esprit d'équipe au sein du groupe.

Stand B 23 HALL 5.2 -5.3

LIFE FITNESS

En plus de fabriquer les meilleurs vélos de cycling du monde, ICG révolutionne le group cycling en créant des entraînements basés sur la puissance Watt dégagée, ce qui permet d'intégrer au sein d'un même cours des pratiquants aussi bien débutants que chevronnés et de s'assurer que tous fournissent le même effort !
Ne ratez pas les séances de démonstration sur leur stand !

Stand A 10 HALL 5.1

SBAM ENERGY WILDBERRY

"Wildberry, c'est la version énergisante de la nouvelle boisson SBAM. A l'image des nombreuses boissons présentes dans les sports extrêmes, il n'y avait pas vraiment d'équivalents dans les sports plus traditionnels, encore moins dans les sports Fitness en pleine évolution comme le CrossFit et le Street Workout ; Il manquait une boisson qui véhicule non seulement une identité forte, mais surtout un état d'esprit, fun, sportif et dynamique ! Avec son goût acidulé aux fruits des bois, la boisson a rapidement conquis le cercle des jeunes sportifs. Dans la pratique, un athlète a besoin de sucres rapides qui revigorent et dynamisent, Wildberry se révèle comme LE cocktail idéal avant l'entraînement".

UPGRADE YOUR CLUB

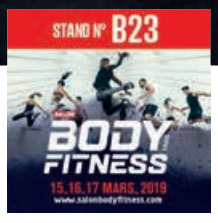
HAMMER STRENGTH®

by VALCKE GROUP

LA RÉFÉRENCE

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

VALCKE GROUP | Life Fitness | HAMMER STRENGTH | CYBEX | escape | FUNXTION INTERACTIVE DIGITAL FITNESS | MONDO FITNESS.ATHLETIC.



SALON BODY FITNESS PARIS

Stand C 19 HALL 5.2

LA NOUVELLE VERSION DU SPRINTBOK, LE TAPIS DE COURSE NON-MOTORISE

Racheté en Septembre par le groupe WaterRower/NOHrD, le tapis de course en bois non-motorisé Sprintbok rejoint officiellement WaterRower/NOHrD qui complète ainsi son offre et sa gamme existante. WATERROWER et NOHRD ont repensé le tapis de course non motorisé pour plus de performance et de confort. Ecologique et économique, nul besoin d'électricité pour son utilisation. Sans limite, le coureur définit lui même son allure et retrouve les sensations d'une course naturelle. Les évolutions du nouveau Sprintbok : le flanc du Sprintbok V2 conçu en bois massif et décliné dans les essences de bois frêne, chêne, merisier et noyer ; les lignes et la conception de sa structure en acier repensées pour plus de stabilité ; un nouvel écran avec l'application Sprintbok intégrée est également ajouté.

Stand B 01 Hall 5.2

VOTRE SALLE DE SPORT À LA POINTE DE LA TECHNOLOGIE AVEC BH FITNESS

Avec SmartFocus, offrez à vos adhérents une expérience fitness connectée (apps, musique, TV, internet...) tout en leur permettant de définir et suivre leurs objectifs sur leur compte personnel. Gérez facilement votre salle de sport à distance en analysant la fréquence d'utilisation des machines et communiquez avec vos adhérents en créant des messages personnalisés depuis la plateforme Central Station, pour mieux fidéliser vos clients.
Nous attendons votre visite.

Gerflor

UNE OFFRE SUR MESURE POUR LE FITNESS

Vous souhaitez vous démarquer et créer votre propre identité visuelle ?

Gerflor vous offre la possibilité de vous exprimer avec des sols qui vous correspondent.
Le succès d'un club est souvent lié à la force de son ambiance : si vous offrez une atmosphère qui marque les visiteurs, il y a de fortes chances qu'ils reviennent.

Chaque espace de votre club fait face à des contraintes différentes

Certaines zones demandent une forte résistance aux chocs, d'autres du confort et de la sécurité.

Plus de perte de chiffre d'affaires

Vous pouvez désormais rénover les sols de votre centre de fitness sans avoir à fermer le temps des travaux.
Les solutions de pose en recouvrement nécessitent peu de préparation de support et peuvent être installées sans colle et sans soudure.

Restez connectés !

#Gerflor

Votre contact commercial :
Stéphane Bitz - 06 68 94 01 13
sbitz@gerflor.com

Par Pascal Turbil.

> Votre salle fitness connectée avec BH Fitness

Envie de vous démarquer de vos concurrents et attirer de nouveaux adhérents ? Proposez un équipement cardio et de musculation à la pointe de la technologie. Les moniteurs Smart Focus allient entraînements et divertissement avec aux différents contenus (apps, Internet, TV, Musique...) d'un simple glissement de doigts pour le plus grand confort des utilisateurs. Grâce à son programme de promenade virtuelle « Virtual Active », l'utilisateur pourra s'immerger en forêt ou en randonnée dans les montagnes. SmartFocus est aussi un outil pour le gérant de la salle de sport : en accédant à la plateforme Central Station il pourra non seulement personnaliser les moniteurs avec son logo et communiquer avec les adhérents grâce à des messages personnalisés mais aussi gérer et analyser son parc grâce aux données de fréquence d'utilisation des machines.

www.bhfitness.com

> iWall : votre corps prend le contrôle !

Motivant et stimulant, ce mur de lumière interactif va vous permettre de vous amuser et de travailler la coordination, la rapidité, les réflexes sans oublier le cardio. Le principe est simple. Une caméra vous filme et retranscrit vos mouvements à votre avatar sur l'écran. Votre corps devient la manette de contrôle : sautez, courez, tenez la position et votre avatar va réagir de la même façon. Bénéfices pour les exploitants :

- Un équipement innovant qui permet de renouveler l'intérêt et la motivation de vos adhérents, de vous différencier de vos concurrents et d'acquérir une nouvelle clientèle en leur montrant que le cardio peut être fun.
- Permet de travailler la coordination, le déplacement, la rapidité et le cardio en un seul poste de travail.
- S'adresse à tous publics (âge, sexe, aptitude) et toute condition physique, chacun va à son propre rythme.
- Occupe peu d'espace dans un centre (3m x 3m) ; peut être mis dans une salle de cours vidéo en complément d'activité.

www.hitech-fitness.com

> Miss France 2019 adepte du fitness

Originaire de Mahina à Tahiti, Vaimalama Chaves a 23 ans et mesure 1m78. Titulaire d'un master de management. Avant de devenir Miss France, elle était community manager pour une salle de sport sur son île (Focus Arena). C'est également là qu'elle a perdu les kilos qui l'ont valu des moqueries lorsqu'elle était plus jeune : "J'aime pratiquer des activités physiques en salle ou plein air pour le dépassement de soi et les défis à relever. »

www.facebook.com/focusarenatahiti/

> Retour sur la soirée d'inauguration de la franchise ON AIR Fitness

Jeudi 24 janvier 2019 se déroulait le lancement officiel de la franchise ON AIR Fitness.

A cette occasion, partenaires, futurs franchisés, presse, influenceurs et people se sont retrouvés pour célébrer ensemble cet événement dans le tout dernier club de 1 700 m², à Maisons-Alfort, aux portes de Paris.

Cocktail Healthy, Dj Set, Live Painting Street Art, Showcase R&B, Barbershop, customisation de sneakers, démonstration de streetworkout, tournoi inspiré de l'émission Ninja Warrior..., tous les codes jeunes et urbains étaient réunis pour une soirée haute en couleur, réunissant plus de 150 invités VIP.

ON AIR Fitness, jeune réseau de clubs de remise en forme, compte déjà aujourd'hui 7 clubs et plus de 20 000 adhérents !

Avec une expérience dans le monde du fitness de plus de 20 ans, ses dirigeants ont aujourd'hui décidé de partager leur savoir-faire sous contrat de franchise. Le fitness, la musique et le design, voici les clefs de ce nouveau concept qui séduira une clientèle toujours à la recherche d'expérience plus forte dans leur entrainement.

www.onair-fitness.fr

> Deciplus, la solution de gestion

Deciplus est une solution de gestion 360°, dédiée aux salles et aux studios de sport et de bien-être. Sur le marché depuis plus de 10 ans, ce logiciel équipe près de 2000 structures. Il est utilisé quotidiennement par des milliers de gérants, de coachs et de sportifs. Ses concepteurs passionnés se mobilisent tous les jours pour offrir un outil qui fera gagner du temps, de l'argent et permettra aux différentes structures d'être plus proche de leurs clients. Le logiciel Deciplus gère le club de A à Z avec vous et pour vous. Il dispose de deux applications mobiles : Decicoach qui est dédiée aux coachs et Deciplus qui est l'indispensable de tous les adhérents. Chez Deciplus, notre préoccupation c'est votre réussite !

www.deciplus.fr

> Stage Garuda

Au programme des stages dédiés à la méthode Garuda, Fit Studio et Eva Winskill organisent, du 8 au 10 Mars à Ramatuelle, une session Garuda Chaise « Dhara », qui aide à prendre conscience de la méthode Garuda et à comprendre les mouvements, tant intérieurement que dans l'espace. Elle s'adresse aussi à un public spécifique (séniors, femme enceinte et rééducation).

www.fitstudio.net

>B-BOX, revisitez vos cours HIIT

Le banc B-BOX, pour boutique box, est une station multifonction alliant un banc, une plateforme de pliométrie et un espace de rangement, ce qui permet aux pratiquants d'accéder rapidement au matériel dont ils ont besoin et de ne pas ralentir le rythme durant les sessions. En effet, le design de ce banc vous permet de ranger jusqu'à 6 paires d'haltères ainsi que divers accessoires. Sa fabrication en acier et le revêtement en mousse recouverte de vinyle lui procurent une durabilité et un confort hors normes. Ce modèle a déjà fait ses preuves dans de nombreuses boutique gyms anglo-saxonnes telles que 1Rebel qui figure parmi les leaders du marché du fitness londonien. A découvrir sur le stand B23 lors du Salon Body Fitness 2019 du 15 au 17 Mars 2019.

www.valckegroup.com

>Neoness renouvèle Training+

Après le succès de son offre de septembre, une formule d'abonnement inédite sur le marché du fitness qui permet de garder la motivation et les bonnes résolutions ! Neoness innove sur le marché du bien-être avec son offre qui récompense l'effort. Training+, c'est 1€ reversé à l'adhérent à chaque passage en clubs pour le récompenser de sa séance. Première enseigne à proposer des forfaits à 10€ par mois et des formules sans engagement pour ses clubs dans le but de rendre les salles de sport accessibles au plus grand nombre, l'enseigne s'attache aujourd'hui à motiver et inciter à faire du sport. « Aujourd'hui, la plus grande difficulté de faire du sport est de se motiver... La clé, c'est de rentrer dans une habitude de pratique sportive régulière. », constate Marie-Anne Tessier, co-fondatrice Neoness. « Avec Training+, nous incitons les gens à venir à la salle de sport et rester motivés toute l'année. Neoness se bat quotidiennement pour motiver et accompagner ses adhérents dans la pratique sportive. »

www.neoness.fr

ZOOM SUR LE MASSAGE SUÉDOSPORTIF®

LE MASSAGE SUR MESURE, AU SERVICE DE LA PERFORMANCE SPORTIVE

Le massage bien-être et spa s'est énormément développé ces 15 dernières années en France, et depuis quelques temps, nous entendons parler du massage Suédosportif®. Quelle est sa particularité et pourquoi, en l'espace de quelques années, il est devenu le massage préféré des grands sportifs ?

Rencontre avec Gaëlle Le Corre, ancienne coach sportif, massothérapeute (titre canadien), co-fondatrice du concept.

Qu'est-ce que le massage Suédosportif® ?

Il s'agit d'un massage musculaire non médical, basé sur des techniques de massage suédois et sportif, entre autres.
Adaptable, sur mesure selon les besoins et la période d'entrainement, très spécifique, son objectif est de procurer à la fois une relaxation mentale le propre de tout bon massage, mais également physique, en particulier au niveau de la détente musculaire localisée.

Vous êtes à l'origine de ce concept, pourquoi « le massage Suédosportif® » ?

Mon collaborateur Daniel Paré et moi-même sommes massothérapeutes, formés au Canada. En arrivant en France en 2004, nous avons constaté que le massage se développait surtout sur un axe « spa / massages du monde ».
Les praticiens appliquent des protocoles clé en main, souvent crées par des marques de cosmétiques, sans savoir s'adapter à une demande sur telle ou telle zone car ils ne connaissent pas les muscles, et surtout, sans être capables de mettre assez de pression.
Les sportifs que nous côtoyions se plaignaient souvent de ces papouilles, en gros, ils n'y trouvaient pas leur compte.
Ce constat est à l'origine de l'idée. Nous avons donc, au fil des années, réussi à créer un cursus de formation solide, afin de combler cette lacune, et nous formons aujourd'hui des masseurs Suédosportif® basés un peu partout en France et pays limitrophes*.

Expliquez-nous quelles sont les techniques qui caractérisent ce massage ?

Avant tout le **massage suédois** (126h de formation juste pour cette technique très musculaire), le **deep tissue** (massage très profond), les **étirements passifs**, des techniques de **massage sportif** et de **récupération post effort** et du **massage thaï**, adapté sur table. Nos masseurs travaillent aussi les **points gâchettes**.
Le **massage ultra-cocooning** complète le panel : il joint l'utile à l'agréable et favorise le lâcher prise nécessaire parfois avant une compétition, ou après.

Quand se faire masser ?

Selon les besoins, **en séance individuelle tout au long de sa préparation physique** et en complément des soins de kiné, ostéo, etc. Une séance durera 60 minutes et plus. Personnellement, je masse la plupart de mes athlètes plus de deux heures à chaque fois.
Nos masseurs interviennent aussi **sur de nombreuses compétitions** pour la récupération post effort, le Marathon du Mont Blanc, la Maxi Race, des courses cyclistes, etc.

Vous dites que c'est « le massage préféré des grands sportifs », quelle sont vos références ?

C'est vrai que nous comptons déjà de nombreux sportifs de haut niveau parmi les adeptes, dont plusieurs champions du monde. Pour ma part, j'ai eu l'occasion de suivre Laetitia Roux, multi championne du monde de ski alpinisme, Kenji Grillon (karaté), Stéphane Tourreau (apnée), et bien d'autres. J'ai massé à plusieurs reprises Paul Pogba, à l'époque où mon collègue et ami Didier Reiss l'entrainait. Je suis, dit-il, « sa masseuse préférée » (rires).
Francis N'Gannou, top 3 à l'UFC en MMA, apprécie aussi ce massage, car il répond à ses besoins en termes de pression notamment.
Nos praticiens certifiés œuvrent dans tous les milieux : cyclisme, taekwondo, foot, rugby, MMA, bodybuilding, gym aérobic, trail, danse, etc. et leurs retours sont excellents.
Nous en avons deux qui travaillent en binôme avec des kinés dans des équipes (rugby et foot). Un partenariat de plus en plus fréquent d'ailleurs.

Quels sont les bénéfices pour lesquels ce massage est apprécié ?

Au-delà de la **détente globale** qui favorise la **bonne gestion du stress** et la **qualité du sommeil**, il réduit les **tensions et raideurs musculaires**, **défait les adhérences** et permet **d'entretenir la souplesse** générale du corps. Il **vascularise les tissus**, favorisant ainsi la **récupération post effort**.
Il peut aussi apporter un soutien important pour accepter, le cas échéant, une contre-performance.
Il constitue un excellent **complément pour la préparation physique**, tout au long de la période d'entrainement, puisqu'il contribue à la **prévention des blessures** et par là même, **augmente le potentiel de performance**.
Nicolas Garavel, double champion du monde de gym aérobic, coach sportif et futur praticien, nous confie qu'il aurait vraiment aimé pouvoir en bénéficier durant sa carrière.

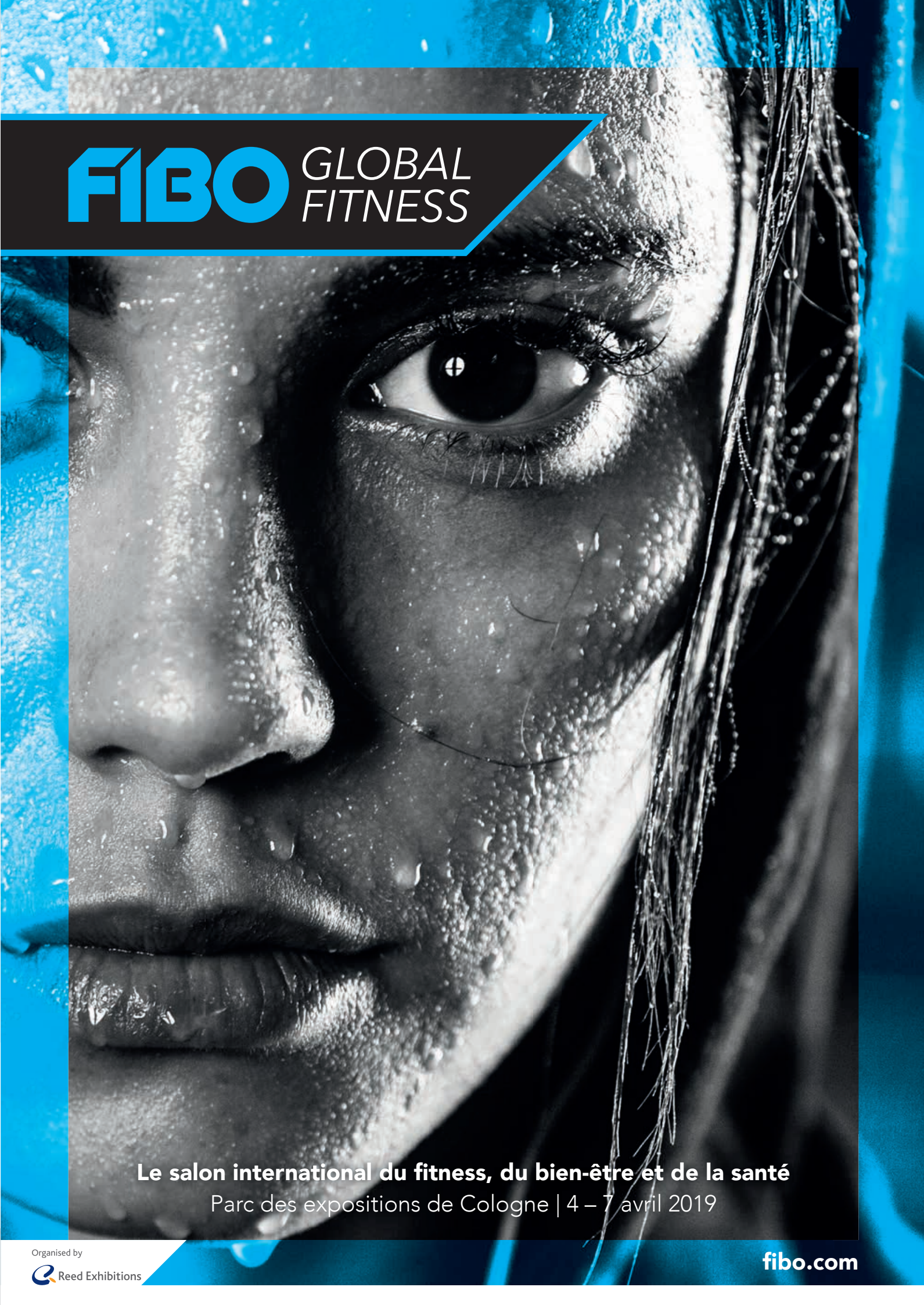
Où peut-on se former ?

Notre centre de formation se situe à 3 heures de Paris, à Aix les Bains, en Savoie. On devient masseur Suédosportif® à l'issue d'un cursus sur 238 h sur une année. Nous sommes très techniques sur les programmes, et formons des personnes exigeantes et motivées. Jusqu'ici, le massage Suédosportif® a toujours fait l'unanimité.

**A noter que seuls les masseurs certifiés ont le droit d'utiliser le terme « Suédosportif® ».*

SuédOsportif
le massage bien-être au service de la performance

Plus d'infos :
www.suedosportif.com - www.azurmassages.com
Azur massages


FIBO GLOBAL FITNESS
Le salon international du fitness, du bien-être et de la santé
Parc des expositions de Cologne | 4 – 7 avril 2019
Organised by
Reed Exhibitions
fibo.com

INTELLIGENT TRAINING CONSOLE

*Une nouvelle expérience de **votre** entraînement*

Johnson Health Tech France S.A.S - 45 Avenue Georges Politzer - 78190 Trappes - France Téléphone : +33
JHTFrance - FL - © 2019 - Matrix™ est une marque de Gro

PERSONAL TRAINER PORTAL
WORKOUT TRACKING NETWORK
ASSET MANAGEMENT
RFID
INTELLIGENT TRAINING CONSOLE
MATRIX
Matrix Fitness France au Salon Body Fitness Paris
Hall 5.1 Stand B10
(0) 1 30 68 62 80 - Fax : +33 (0) 1 30 68 62 81 - Email : contact@jhtfrance.fr - Web : www.matrixfitness.com
oupe Johnson Health Tech Co.Ltd - Tous droits réservés -

Par **Pascal Turbil**

Interview de **Alain Eidel, directeur commercial Actech-Pro**

Alain Eidel

Ancien professeur d'éducation physique et ancien directeur de plusieurs Gymnase Club, Alain Eidel se lance dans la distribution de matériels avec Stairmaster, puis Cybex, Quinton, etc. Il est directeur commercial de la société Actech, depuis plus de 18 ans, qui ditribue les marques Keiser, Woodway ou Exxentric, des revêtements sols et tout type de mobilier pour les clubs de sports, hôtels, spas et collectivités. Actech se présente comme le seul distributeur à commercialiser du matériel qui ne vient pas d'Asie...

Combien de marques retrouve-t-on sous l'enseigne Actech Pro et quelles sont leurs spécificités ?

Premier domaine, les équipements sportifs : les appareils Keiser. Leur spécificité est une résistance pneumatique pour les machines d'entrainement et une résistance magnétique pour la gamme Cardio. La marque WOODWAY plus ancien fabricant de treadmills (plus de 40 ans), d'où la spécificité est d'avoir une bande de course avec un revêtement de lattes en caoutchouc ayant une absorption des chocs de plus 80%, réduisant par cette occasion la fatigue durant l'entraînement. WOODWAY est la première société à avoir créée et fabriquée et il y a plus de 8 ans, le premier treadmill non-motorisé pour un usage professionnel (le Curve). Ensuite la marque EXXENTRIC, le premier fabricant mondial d'appareils pour un travail en excentricité. Nous distribuons également quelques accessoires, spécifiques pour l'entraînement dans le domaine de la performance. Deuxième domaine, revêtement de sols sportifs : CROSSFLEX, grandes dalles de caoutchouc recyclés pour un usage intensif avec un amorti et une résistance à tous les chocs. SPORTEC, rouleaux écologique, économique, confortable, amortissant, insonorisant jusqu'à plus de 23 dB, facile d'entretien de mise en place aisée. COMPAXOL, des dalles emboîtables les unes aux autres, surface texturée en imitation ardoise, spécialement conçue pour une utilisation intense, très résistante et très simple pour son entretien. Troisième domaine, ameublement : FIT INTERIORS, marque que nous avons sélectionné depuis plus de 18 ans pour sa qualité, son design et ce qui n'est pas négligeable pour son coût très réduit. Banques d'accueil, bancs, meubles de vestiaires, casiers de consigne etc. GLASS EXPERT, fabricant spécifique de mobilier en verre, cabines de douche, cloisonnement, miroirs, balustrades etc. Et dans un nouveau secteur, SMARTfit, gagnant du prix Rééduca Innov' 2018, murs et cibles tactiles avec application connectée.

Vous avez reçu récemment reçu un trophée de l'innovation lors du dernier salon Rééduca Paris, avec votre Smartfit, qu'est-ce qui a séduit le jury ?

Ce qui a séduit le jury c'est le côté ludique et fonctionnel, pour un travail de capacité cérébrale, de troubles cognitifs et pathologies cérébrales. Il permet également de développer la partie physique et de travailler les deux simultanément. C'est un outil de travail innovant pour les utilisateurs et les professionnels dans le domaine sportif et la rééducation. La multitude de possibilités d'exercices et d'entraînement totalement illimité et pouvant être utilisé par 100% de la population, en commençant par les enfants jusqu'au personnes âgées. SMARTfit sera présent au salon du Body Fitness 2019. Le mur ou les cibles permettent un travail et un entraînement avec une véritable interaction entre le cerveau et le corps. Il demande une certaine concentration visuelle afin de travailler les réflexes des utilisateurs. Très ludique et facilement utilisable avec son application mobile développée sous iOS et/ou Android. Tous les exercices sont mémorisables à l'infini afin de pouvoir comparer les résultats des séances les unes après les autres. Nous vous invitons à le tester sur notre stand n°C41, du 15 au 17 mars, à Paris lors du salon Body Fitness 2019. Depuis quelques années, le salon s'est développé à vitesse grand V pour une clientèle individuelle d'utilisateurs des salles de fitness. Notre domaine étant les équipements pour les professionnels (les managers), cette évolution ne nous a pas apportée de réelle amélioration pour notre domaine commercial. Le secteur du fitness s'est développé très rapidement pour les néophytes et pour les gens non-assidus à une pratique sportive. Avec les différentes enseignes françaises et étrangères dans le domaine low cost, ce qui a permis à un grand nombre d'utilisateurs d'accéder au fitness. Malheureusement, tous les jours un nouveau club s'ouvre en France mais les domaines qualitatif et professionnel sont laissés à l'écart. Pour ces clubs, on constate un taux de renouvellement d'abonnements très réduit, ce qui permet à la concurrence de ne se battre que dans le domaine tarifaire.

Une évolution que l'on retrouve au sein du Body Fitness Paris ?

Beaucoup de stands pour la pratique des activités présentes dans les nouvelles chaines de clubs de fitness, les circuits training, les activités crossfit et la diététique. Le monde du digital dans les équipements et les « youtubeurs » sont devenus les références avant de parler de résultats, de relation humaine et performance.

www.actechpro.com

GESTION DE SALLE ET PILOTAGE D'ACTIVITÉ : SOLUTION 360° !

ALLER PLUS VITE, POUR ALLER PLUS LOIN !

Christophe Monestié, créateur de Deciplus, logiciel de gestion pour le sport et le bien-être.

Comment rester compétitif dans un contexte économique compliqué ?
C'est la question face à laquelle se trouvent aujourd'hui les gérants et les coachs de l'univers du Fitness.
Certains optent pour l'adhésion à une franchise, d'autres prennent la valeureuse décision de rester indépendants.
Ils sont alors confrontés à des choix de gestion cruciaux, dont dépend leur place dans le paysage du sport en salle.

Clubs et studios de sport indépendants

Depuis ses débuts, Deciplus accompagne de nombreuses structures indépendantes : la plupart de nos clients ont fait le pari de gérer seul leur entreprise et de ne pas faire appel à un modèle clef en main. Nous soutenons ce choix audacieux – difficile mais souvent payant et gratifiant - en développant pour eux un outil de gestion adapté.
Notre objectif est de leur faire gagner du temps afin qu'ils puissent piloter au mieux leur salle ou studio pour pouvoir consacrer un maximum de temps à leurs clients.
Le temps est la clef de la réussite : gagner du temps c'est pouvoir aller plus loin, pour faire ce que l'on aime, avec plus de liberté.

Le goût du Challenge

Habités par le goût du challenge, nos clients nous ressemblent ! Nous partageons leur volonté d'indépendance et soutenons leur engagement avec constance et détermination. Aujourd'hui plus qu'hier, leur stratégie mérite d'être précise et juste ; leur mental doit être à toute épreuve. Dans ce contexte, Deciplus ne remplace ni un coach, ni un consultant, mais il est l'outil qui permet de gérer durablement et efficacement une structure de A à Z.

Expertise et Innovations : un outil 360°

Deciplus équipe aujourd'hui près de 2000 structures.
Fort d'une expertise solidement bâtie au cours des dix dernières années, le logiciel évolue tous les ans et permet à des milliers de gérants et de coachs de se libérer du temps.

Le besoin, aujourd'hui, c'est un outil de gestion complet, dont les fonctionnalités couvrent la totalité des tâches auxquelles le gérant de salle est confronté...

Les retours de nos utilisateurs orientent en partie nos choix de développement du logiciel.
De plus notre vision globale du marché, la veille permanente sur les nouvelles technologies et les évolutions sociétales, nous permettent d'inventer le logiciel de demain.
C'est donc bien consciente des enjeux actuels, que notre équipe fait évoluer Deciplus tous les jours et chaque année apporte son lot d'innovations.

Ouvrir des horizons

Plus de mobilité pour les gérants, les coachs et les adhérents, plus de sécurité pour les données informatiques et plus de personnalisation, construisent le socle précieux qui fait la base de la réussite auprès des salles de Fitness.
Le logiciel garantit ces trois points, donnant ainsi plus de compétitivité aux salles qui l'utilisent. Deciplus permet d'avoir une vision plus large et globale de l'activité du club et permet ainsi de faire les bons choix, en toute sérénité.

1 logiciel + 2 applis mobiles = Deciplus

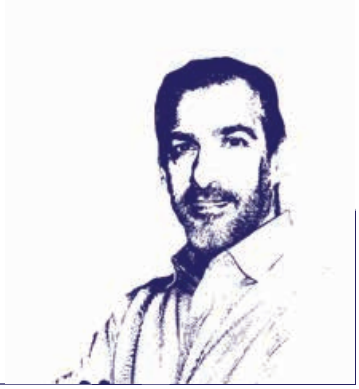
Déléguer la gestion de votre salle ou studio de sport ? Oui... mais à un outil fiable et autonome.

Deciplus est un outil 360° permettant d'optimiser le pilotage de l'entreprise de A à Z : gestion des adhérents, contrôle d'accès, planning, réservation en ligne, prélèvements automatiques, notifications, statistiques... autant de fonctionnalités qui font de ce logiciel et de ses applications mobiles une solution complète !

Deciplus, c'est aussi l'application Deciplus, dédiée aux adhérents des salles de sport ; et Decicoach, spécialement conçue pour les coachs !
Les données du logiciel et des applications sont synchronisées et permettent une gestion très agile de votre activité.

Par **Pascal Turbil**

Interview de **Philippe MASCARAS – Directeur Nutrition Sportive EA Pharma**



Philippe Mascaras

Après un long parcours dans la distribution multi-canal (GMS, Digital, Pharmacies), Philippe Mascaras est le nouveau patron de la Business Unit Sport / Nutrition Sportive du groupe EA Pharma. Et il connait bien les besoins du sportif tant d'endurance que de sports dits de force tels que le judo ou le fitness.
« C'est l'opportunité d'associer une vie d'entrepreneur avec ma passion pour le sport qui a toujours fait partie de ma vie, depuis tout petit. D'abord en tant qu'ex-judoka (17 ans de pratique), puis en tant que runner et ultra-trailer depuis près de 10 ans. »

Combien de marques figurent aujourd'hui au sein des Laboratoires EA Pharma ?

Les laboratoires EA Pharma ont pour mission de fabriquer et commercialiser une gamme de produits qui s'inscrivent dans un projet global de santé durable.
Le portefeuille est notamment composé des marques EAFIT, PUNCH POWER, pour la nutrition sportive, mais aussi des marques CHONDROSTEO, DUAB et CONCEPTIO dans les compléments alimentaires Santé, ainsi que les Laboratoires des GRANIONS dans les médicaments d'Oligothérapie, une thérapie qui revient en force, répondant aux aspirations des consommateurs pour les médecines plus douces et naturelles mais toujours efficaces. Au total, ce sont 7 marques fortes qui répondent aux besoins des consommateurs soucieux de leur santé et leur bien-être de manière naturelle.

PUNCH POWER et sa nutrition naturelle à la française intègre donc parfaitement votre stratégie de développement, quelles sont vos ambitions pour cette marque ?

PUNCH POWER a pour mission de proposer une nutrition sportive Naturelle, Bio et Efficace. Bien plus qu'une marque, ce que nous cherchons à proposer c'est une vraie philosophie de vie pour une cible soucieuse de son alimentation. Nourrir ses rêves, prendre soin de son environnement, veiller à son bien être : PUNCH POWER est tout cela à la fois. De plus, non seulement cette gamme de produits vise à améliorer la performance sportive (avant, pendant et après l'effort), mais aussi elle contribue à respecter le corps du sportif, grâce aux critères de digestibilité qui sont le cœur de notre démarche R&D. En résumé, c'est une marque vraiment du côté des sportifs.
Notre ambition est de mieux faire connaître Punch Power au grand public, alors qu'elle figure dans le Top 3 des marques reconnues par les athlètes professionnels, surtout dans l'univers du running, du cycle et de la natation.

Quelles sont les nouveautés de la marque que vous présentez aux visiteurs du Body Fitness Paris ?

Pour la 2ème année, PUNCH POWER sera présent au Body Fitness Paris car nous nous sommes aperçus que la frontière entre sport d'endurance et fitness devient de plus en plus étriquée. L'univers du Fitness a beaucoup évolué depuis quelques années, et de nombreux pratiquants de sport en salle (fitness, crossfit, etc.) pratiquent également un sport d'endurance, souvent dans une démarche de sèche et d'amélioration de leur « caisse ». Et cela s'avère vrai aussi en sens inverse. A l'occasion de ce salon, nous présenterons de nouveau nos protéines végétales qui ont connu un grand succès (avec de nouveaux parfums) mais aussi une nouvelle gamme de barres de l'effort, sur un concept trendy / en plein essor à base d'ingrédients bio, naturels et crus.

Quels rapports Laboratoire EA Pharma (et ses sept marques) entretient-il avec Body Fitness Paris ?

Les Laboratoires EA Pharma sont présents au Body Fitness Paris depuis de nombreuses années, à travers la marque leader EAFIT. C'est aussi grâce à cette proximité avec l'univers du Fitness que EAFIT et désormais PUNCH POWER sont capables de proposer le meilleur accompagnement pour tous les sportifs, quels que soient leurs objectifs : prise de masse, endurance et effort prolongé, mais aussi récupération et vitalité. Avec une offre produits à 360°, nous sommes l'un des rares laboratoires à pouvoir répondre à tous les besoins des sportifs, et ce, dans toutes les classes de sport.

www.ea-pharma.com

L'EMS

L'OCÉAN BLEU DE MIHA BODYTEC

S'inscrire dans une stratégie d'océan bleu c'est ne plus chercher l'avantage concurrentiel mais plutôt la création de nouveaux marchés -appelés Océans Bleus- en proposant de nouvelles solutions disruptives et innovantes aux consommateurs. Cette méthode est connue pour être une stratégie de développement rentable sur le long terme.
Ce qui permet alors de créer de la valeur sur des besoins émergents que ni la concurrence actuelle ni les savoir-faire existants ne peuvent combler.

MIHA BODYTEC : DISRUPTION ET OPPORTUNITÉS

La compréhension du marché

L'électrostimulation existe depuis plusieurs années mais la méthode miha bodytec a véritablement créé un marché à part entière. Il ne s'agit pas ici d'une autre technologie ou autre activité qui s'inscrit au sein du marché du fitness. En tant que pionnier, miha bodytec et des experts du secteur ont mené plusieurs études ayant prouvé que la marque allemande a un avantage dominant : la compréhension du marché, ce qui permet de participer à la création de concepts fiables et rentables de manière durable avec nos clients.

La sécurité au service de l'efficacité

Cette compréhension du marché et nos études ont permis d'élaborer des préconisations pour la pratique de l'EMS. Ces règles de sécurité sont destinées tant à l'entraîneur qu'au participant. C'est pour cela que chaque professionnel s'équipant de miha bodytec suit une formation obligatoire afin de se forger un réel savoir-faire théorique et pratique. Nous insistons continuellement sur la pratique en tout sécurité de l'EMS afin de garantir une réelle efficacité.

Un horizon de clientèle plus large

L'EMS s'adresse à tous : les femmes, les hommes, les seniors, ceux qui souhaitent se maintenir en forme, gagner en performance ou encore réduire les maux de dos... Ce qui permet aux professionnels équipés de miha bodytec d'élargir considérablement leur ciblage. Les coachs sportifs, salle de sport, centres de coaching et studios EMS génèrent alors une nouvelle clientèle jusque-là insensible au marché du fitness. Avec miha bodytec, on propose à ces personnes une méthode leur permettant de pratiquer une activité physique qui s'inscrit dans leur mode de vie.

Des nouveaux business models émergents

Nos clients sont de réels partenaires, nous construisons ensemble des concepts économiquement fiables et rentables grâce à des «business models» bien étudiés. Nous avons donc vu naître de nouveaux modèles comme les studios EMS ou encore les «shop-in-shop». Leur avantage majeur est leur facilité de mise en œuvre. Les studios EMS correspondent à des centres de petite surface spécialisés dans l'entraînement EMS, nos clients de type «studio» proposent uniquement l'entraînement miha bodytec. Cette spécialisation combinée à un investissement moindre (également dû à la petite surface nécessaire) rend ce modèle rentable rapidement. Les «success stories» se multiplient, nos clients ouvrent plusieurs studios EMS, s'ouvrent à la franchise et agrandissent alors leurs opportunités. Le modèle du «shop-in-shop» correspond à la mise en place de miha bodytec dans une structure déjà existante. Il s'agit alors d'un studio EMS clé en main facilement intégrable en tant que prestation de service personnalisée et de haute qualité.
Ces nouveaux business models émergents répondent aux besoins des consommateurs en leur proposant des concepts adaptés à leur mode de vie, ce qui rend alors ces concepts pérennes.

miha bodytec
L'expert de l'EMS

01 60 62 23 41
france@miha-bodytec.com
www.team-mihabodytec.com

Par **Pascal Turbil**

Interview d'**Amélie Donce-Altner, Directrice Générale eGym France**

Amélie Donce-Altner

« VIVEMENT L'ÉDITION 2019 ! »

Qu'apporte la digitalisation au fitness ?

La digitalisation a fait évoluer nos mentalités, nos habitudes, nos modes de vie. Pour un gérant de salle cela signifie que son client consomme différemment et a de nouvelles attentes face aux services proposés par les clubs de fitness.

La digitalisation a donné le pouvoir au client : ce n'est plus la marque qui guide le consommateur, mais le consommateur qui raconte la marque. L'importance de l'image de marque est diminuée : ce qui prédomine c'est l'expérience client.

En tant que gérant de club, il faut se focaliser sur sa qualité de services et sur l'expérience qu'il fait vivre à son adhérent. Aujourd'hui un adhérent attend par exemple un suivi ultra-personnalisé, ce qui peut se révéler très coûteux pour les gérants de clubs. C'est là que la digitalisation intervient : grâce à de nouveaux outils automatisés et à la mise en place de process efficaces, elle permet au club d'augmenter considérablement le suivi de ses adhérents, tout en conservant le même nombre de coachs au sein de son équipe.

Les coûts sont maîtrisés et le travail des coachs valorisé !

En résumé, La digitalisation apporte à un club plus de service et d'encadrement, augmente l'efficacité des équipes en place et offre une meilleure rentabilité.

Quel est le niveau de digitalisation du fitness en France ?

La digitalisation du fitness est aujourd'hui avancée avec la multiplication des bracelets connectés qui traquent la moindre activité. Elle ouvre de plus en plus de possibilités, on peut s'entraîner n'importe où, n'importe quand et ce à moindre coûts. Il n'a jamais été aussi facile de suivre un cours gratuitement via YouTube ou de recevoir un programme d'entraînement personnalisé via une application.

Actuellement ce sont les évolutions technologiques qui concurrencent le plus les salles de sport, car la digitalisation des clubs de fitness, quant à elle, doit encore faire sa place. Pourtant les gérants sont bel et bien convaincus de l'utilité de la digitalisation et de l'attente des adhérents, mais les freins à la mise en place (changement, investissement, nouvelles technologies) restent malgré tout très présents dans leurs esprits. L'enjeu est donc de leur faire comprendre que se digitaliser n'est pas une option, c'est une nécessité ! Il en va de la survie de nos métiers, de nos salles et de la santé financière de notre marché.

Comment eGym œuvre à cette « évangélisation » ?

Nous organisons régulièrement des événements sur la digitalisation, pour faire prendre conscience de l'ampleur du mouvement digital. Nous donnons la parole à nos clients sur notre chaîne Youtube "eGym France" pour qu'ils témoignent des bénéfices concrets de la digitalisation. Enfin, nous accompagnons au quotidien les clubs qui ont fait le choix de la digitalisation. Ensemble nous établissons une expérience client sur mesure, un plan de digitalisation pas-à-pas sur le moyen terme, une stratégie de retour sur investissement rapide, trouvons un financement, mettons en place les nouveaux outils digitaux et méthodes de travail adaptées, fixons des objectifs à atteindre et veillons à leur atteinte... Toute notre expertise est mise au service du club, afin que le gérant réalise sa transformation digitale en douceur. La combinaison d'un accompagnement fort et de l'utilisation, unique dans le Fitness, de l'intelligence artificielle, a fait d'eGym le leader mondial de la digitalisation des clubs. Nous comprenons exactement les attentes des adhérents et faisons évoluer nos produits selon leurs demandes en temps réel. Notre mission avec la digitalisation : rendre le fitness accessible à tous et plus seulement aux adeptes des clubs de sport.

Depuis sa récente carrière en France, eGym est toujours plus présente au Body Fitness Paris. Quelle est votre stratégie (présence) pour cette édition 2019 ?

Cette année nous continuons à accompagner les gérants vers une digitalisation toujours plus importante de leurs clubs.

L'amélioration de nos produits (appareils et applications) est constante et gratuite pour nos clients. Nous n'attendons pas le salon pour mettre à jour nos outils. C'est l'adhérent qui donne le rythme des évolutions d'eGym, en fonction de son évolution et de ses besoins.

Cette année nous lançons une nouvelle gamme de produits connectés dédiés à l'étirement musculaire (eFle-xx) pour satisfaire toujours plus les attentes de nos clients. Cette toute nouvelle gamme complète idéalement le travail de renforcement musculaire réalisé sur nos machines connectées eGym.

Nous avons hâte de présenter « eFle-xx » à nos clients et aux professionnels du secteur !

D'une manière généralequelle relation entretenez-vous avec le salon français ?

Le Salon c'est le grand rendez-vous annuel du marché. Trois jours de pure folie, ou nous aidons des prospects à redynamiser leur business via la digitalisation, célébrons les succès de nos clients et échangeons avec tous nos partenaires.

Nous ne manquons pas une édition depuis notre arrivée sur le marché français. Les échanges entre professionnels du fitness sont essentiels, à mes yeux, au bon développement de notre industrie. Vivement l'édition 2019 !

www.egym.com/fr

KEY KONSULT

RENDRE LE CONSULTING ACCESSIBLE

Et si on franchissait un nouveau cap avec des établissements plus identifiables par leur core business qui osent la transition, la transformation de leur modèle économique, des établissements encore plus adaptés à tout public avec des coachs davantage tournés vers l'individu et des conseillers à l'écoute de leurs besoins ?

Il faut que l'on ressente davantage votre ADN, la vie qui anime votre établissement, afin que le client s'inscrive pour vous, pour ce qui vous rend unique.
Voilà pourquoi j'ai ouvert ma société Key Konsult depuis le mois de septembre 2018. Je veux transmettre mon expérience, mon énergie, ma passion à tous les acteurs du sport, à vous coachs, managers, directeurs, commerciaux afin que vos établissements osent la mutation.
Pour cela je vous propose différents services (voir l'encadré).

Financièrement accessible à tous

Etre pro actif de nos jours est une nécessité. Pouvoir bénéficier d'un accès à du consulting préventif et non seulement curatif permet d'anticiper de façon plus sereine les difficultés à venir. C'est pourquoi je le rends financièrement accessible à vous tous grâce à 3 niveaux tarifaires (bas, moyen et haut) selon votre budget alloué.

En digital ou en one to one

La distance n'est plus un obstacle. Que vous soyez seul ou avec votre équipe, je réponds à vos besoins grâce au digital, par visio conférence. Cela permet de répartir plus facilement les rendez-vous selon les différents agendas et de permettre de mieux préparer le prochain entretien. Sans oublier que moins de déplacement, c'est une planète plus verte.
Pour certaines missions ma présence physique reste nécessaire notamment pour les formations privées et sous format présentiel, pour un audit plus poussé dans votre structure ou un coaching de vente.

Avec ou sans engagement

Chez Key Konsult l'abonnement n'est pas obligatoire. Vous proposer des prestations sans engagement est une valeur fondamentale de ma société. J'apporte une réponse adaptée à votre besoin du moment avec une offre ciblée. Si votre problématique ne nécessite que 3H d'intervention, c'est possible.
Si vous souhaitez du conseil mensuel pour avancer sereinement vous avez également la possibilité d'opter pour un abonnement.

« Bénéficier de l'expérience d'un consultant ne doit plus être un luxe en 2019. Par le biais de ma société Key Konsult je souhaite que chacun d'entre vous puisse avoir accès au consulting que vous soyez un indépendant, une petite structure, un grand groupe ou à l'aube d'un projet d'ouverture. Franchissez le pas. Démarrons ensemble. »

A propos de Pierrick Limouzin

Pendant 25 ans j'ai baigné dans le monde du fitness et occupé des postes très variés. Tout d'abord comptable et coach sportif je suis ensuite devenu directeur d'un club de fitness puis manager au sein de l'Aquaboulevard de Paris. Puis j'ai travaillé pendant 8 ans pour la société Les Mills en tant que formateur, consultant et commercial.
Ces divers postes, par leur spécificité, m'ont permis d'avoir une vision globale du management du sport. J'ai pu observer le fossé entre les clubs et les clients. Répondons-nous à leurs attentes en termes d'offres, de prix, d'activités physiques, de création d'habitudes et de motivation, d'intégration, de fidélisation ? De plus aujourd'hui la segmentation du marché, la multiplication des salles, le management au quotidien, la concurrence pèsent sur notre dynamisme, sur nos prises décisions.

SERVICES KEY KONSULT

Conseil
Audit
Formation
Coaching
Recrutement
Vente fonds de commerce
Création d'entreprise

Pierrick Limouzin • Directeur Key Konsult
pierrick.limouzin@keykonsult.com
06 63 43 30 35

www.keykonsult.com

Par **Christian Guérin**, Directeur Général de Centres de Formation Docteur en Sciences de l'Education

L'ALTERNANCE DES PROFESSIONNELS ET DES ACTEURS DE LA FORMATION AU SERVICE DES APPRENANTS : UN DISPOSITIF GAGNANT-GAGNANT

L'attente est encore latente, lasse et bien réelle : depuis 30 ans, malgré les avortements du BEAECPC, du Tronc commun, des BEES et des premiers BPJEPS, réside une question sempiternelle : comment mettre en selle nos futurs éducateurs sportifs dans nos clubs respectifs ? Réponse : « L'alternance ». Le Ministère des Sports a d'ailleurs créé le BPJEPS au regard de ce concept. Mais, l'alternance dit-elle entre bornée au seul dispositif normé par les textes ? Dans cet article, l'idée est d'avancer que l'alternance ne doit pas seulement se voir à travers un dispositif de formation circonscrit, mais aussi à travers différents acteurs que sont les Organismes de Formation et les Clubs de Remise en Forme. Comment prôner une véritable formation par alternance si les acteurs n'interagissent pas entre eux ? Nous poserons l'exemple de l'École CESA et du Club de Remise en forme Body Vip pour étayer cet exemple expérimental.

L'état des lieux

Les problématiques sont multiples : côté Organisme de Formation, l'accompagnement est probablement la clé de voûte permettant d'édifier un pont cohérent entre les impératifs régaliens propres à la certification (les Unités Capitalisables – UC), les exigences pédagogiques et connaissances propres au programme de formation (le ruban pédagogique de l'Organisme de formation) et les exigences du professionnel (les besoins immédiats et spécifiques du club de remise en forme). « L'alternance » est la réponse qui revient régulièrement tel un chant de sirènes, accompagnés de dispositifs plus complexes les uns que les autres. Les Organismes de Formation ne manquent pas d'imagination pour simuler l'alternance, transformant le dispositif pédagogique en usines à gaz : « résultats garantis ! » nous dit-on… étouffement des temps de formation par des procédures supplémentées ; des compétences confinées dans des cases à cocher, engendrant un effet de serre à l'ingénierie de formation, et de bonnes migraines en perspective aux administrateurs. Côté club, la quête du graal continue : l'Educateur Sportif détient des compétences généralistes inadaptées voire caduques face à un monde professionnel demandant des spécialistes de métiers, des experts en remise en forme, alliant polyvalence, savoir-être, culture et expériences. « Le Club de remise en forme est un acteur fédérateur » disait Frédéric PFEFERBERG « et l'Éducateur Sportif doit l'incarner pleinement ».

Les acteurs faisant expérience

Alors, 2 acteurs professionnels, l'un de la formation professionnelle et l'autre de la remise en forme, se sont posés une question : « et si la réponse se situait au niveau structurel : une alternance réelle des acteurs même de la formation et du métier visé ? ». Présentons-nous : Frédéric PFEFERBERG est dirigeant du club Body VIP depuis 16 ans. Sportif de Haut Niveau en Force Athlétique en 1989, il est impliqué dans la vie associative depuis 20 ans, Préparateur Physique diplômé d'Etat de Sportifs de Haut Niveau et nutritionniste diplômé à Paris V. Ses métiers l'ont amené à s'impliquer aujourd'hui dans les problématiques de la transmission. Anciens diplômés d'État au CESA, il a connu Christian GUERIN il y a dix ans. Diplômé des Métiers de la Forme, d'un DU de Préparation Physique à Dijon, et du Diplôme de l'INSEP en « Ingénierie de Formation », Christian GUERIN a également tenu pendant 7 ans un club de remise en Forme, une expérience commune. Passionné de formations, il a lui même passé un MASTER en Sciences Humaines avant de devenir Docteur en Sciences de l'Education. Les questions sur l'évaluation, les compétences et les dispositifs l'ont conduit à travailler sur le terrain du sport de concert avec les acteurs du terrain.

Une alternance libérée

L'idée commune est de passer d'un dispositif d'alternance intégré dans un programme administré, à une alternance active et libérée des acteurs : le Club de Sport devient acteur de la formation tandis que l'Organisme de Formation devient un acteur intégré au club. L'objectif est de plonger les stagiaires dans leur métier non par des intervenants déconnectés (voire de simples médiateurs), mais par un collège de professionnels concertés. Par l'école CESA et le club Body Vip, la synergie « Club-Organisme de Formation » permet de travailler la chaîne « Transmission-Accompagnement-Autonomie ». Quels sont les bienfaits premiers sur la formation des stagiaires ? L'Organisme de formation apporte une réponse en actes aux compétences des stagiaires : rendre des comptes en continue grâce au lien « stagiaire - l'organisme de formation - le club » ; obtenir une meilleure réactivité en cas de difficultés ; acquérir des raccourcis techniques et temporels dans les canaux de communication ; produire de meilleures possibilités de rencontres au service des approches projets des stagiaires ; rendre une adaptabilité optimale à la prise rapide de décision ; livrer un meilleur suivi inter-intervenant (enseignants - tuteurs - professionnels), tels sont les premiers résultats.

L'Organisme de formations est également gagnant : la formation « in situ » permet d'obtenir des résultats immédiats en termes d'adaptation du stagiaire au métier, et de proposer des solutions rapides pour ceux qui sont en difficulté. On entend trop souvent des stagiaires dirent « Moi, quand je suis en stage, on fait autrement ». Ici, pas de deuxième langage, pas de déperditions de temps ni d'activités. Ici, l'étudiant est visible en un seul lieu, il reçoit toujours une réponse adaptée à un environnement professionnel tangible, réel et actuel. Le stagiaire est acteur de sa formation et spectateur de son évolution au même titre que ses enseignants et ses professionnels. Quant à l'élève en difficultés, il est décelé plus rapidement. L'Organisme de Formation est également gagnant sur le plan économique : le partenariat permet des économies d'échelle sur le plan pédagogique, financier, pratique, technique amenant à une efficience du dispositif d'apprentissage. Le Club de remise en forme s'y retrouve également en obtenant une main d'œuvre immédiate, tout en louant des créneaux d'occupation généralement vides.

Croyons, Osons...

En conclusion, cette nouvelle approche triangulée est prometteuse bien qu'elle demande beaucoup de tolérance de la part des deux structures et du stagiaire, et nécessite un peu plus de temps pour obtenir des résultats plus constants. Mais le défi lancé par l'Organisme de Formation Le CESA et le Club de Remise en Forme Body Vip est de proposer une conception moderne et adaptée à notre monde : loin d'être des utopistes invétérés, l'alternance des acteurs professionnels est une clé privilégiée pour enrichir la compétence située voire spécialisée des Éducateurs Sportifs de demain. Chaque acteur participe à la transmission de son domaine d'expertise. Un enseignant ne se substitue plus à un professionnel et vice versa. Les deux sont complémentaires et apportent une « compétence en actes » dans un contexte professionnel réel. Le stagiaire devient alors moins un généraliste aux compétences molles et prescrites, qu'un « spécialiste » ou « expert » de la remise en forme au regard d'une véritable expérience. Bien qu'elle soit située dans une structure précise et répondant à ses caractéristiques, elle n'en reste pas moins incorrigible et précieuse.

www.lecesa.com

Par **Frédéric Pfeferberg**, coach sportif diplômé en nutrition Paris V. Directeur Body VIP La Varenne St Hilaire

LA VISION DU CLUB DU STAGIAIRE....

Accueillir un stagiaire

Depuis le début de la création de notre structure, Body VIP, nous avons souhaité intégrer dans notre structure des stagiaires, pour des raisons pratiques, bien évidentes que le stagiaire coûte peu d'argent, que nous avons un électron qui nous permet de compenser les besoins en effectif à chacun des postes, à savoir accueil, musculation, fitness, mais aussi la volonté de former de futurs moniteurs sportifs représentant l'image du club , car en trouver des compétents , formés, et d'excellente présentation, est une denrée rare aujourd'hui.

Nos attentes

Ainsi, nous attendons essentiellement de la part de l'apprenti la rigueur, une excellente présentation avec port d'un uniforme cohérent à tous les coachs sportifs, l'humilité, la volonté d'apprendre, et de se soumettre à la façon de travailler de notre club, dans le souci permanent et l'encadrement de nos nouveaux adhérents, mais aussi de la clientèle déjà en place, à savoir veiller sur la sécurité des mouvements, la propreté de l'établissement, le matériel, ranger par exemple, et aussi le désengorgement de l'espace musculation.

Proposer aux clients un travail à faire homogène, avec peu d'exercices mais bien accomplis, et mixer avec les cours collectifs permet à l'établissement de ne pas voir toujours les mêmes postes de travail occupés, et gagner en fidélisation de la clientèle. Le travail à faire devient progressif, structuré, et moins fastidieux, car il y a de la variété. De plus le travail collectif, permet de meilleurs échanges, et une volonté de vouloir revenir plus souvent car progresser en groupe est la meilleure des méthodes pour passer des degrés.

Apprendre pour mieux transmettre, pourrait être notre devise tant du maître de stage que de la part de l'apprenti, nous sommes dans une progression permanente et un apprentissage toute notre vie. Se former, comprendre son univers, mais aussi comprendre l'autre c'est avancer ensemble. La musculation, le sport en lui-même reste identique et une belle école de la vie. Ce qui change sans cesse c'est la connaissance, la connaissance de soi, la connaissance de l'univers, la médecine, la compréhension des pathologies et leurs soins. Le stagiaire, futur diplômé doit avancer pour mieux se situer dans son univers, en comprenant qu'il est un vecteur de savoir, d'émotions, de lien social, un guide. Le monde de la salle de sport ne se limite pas à un seul poste, sauf si on veut être un « presenteur », un showman, mais à ce moment-là on est plus du tout dans le même travail, on est dans la comédie, le théâtre et l'aspect artistique du métier. Rares sont les élus. Nous sommes plutôt à la recherche de gens cohérent dans un groupe, un peu comme l'équipe de France de football qui gagne la coupe du monde 2018, nous avons besoin de gens polyvalents. On pourrait comparer le gérant au gardien de but c'est lui qui permet l'accès au temple sportif, les défenseurs seront les commerciaux à l'accueil, les milieux de terrain entre les récupérateurs, sentinelles et distributeurs seront les moniteurs sur le plateau musculation, et les attaquants les moniteurs en salle de cours collectifs, fitness. Il est évident qu'un acteur pourra jouer sur tous les postes, avec des spécialistes chacun à leur place mais pouvant être déplacés, surtout dans les PME où règne la volonté de pouvoir changer au cours de la semaine de poste, afin d'éviter la monotonie donnera une dimension supérieure au club et permettra aux clients de connaître le moniteur sous tous ses aspects. Il est bien évident qu'un moniteur polyvalent aura plus de facilité à trouver un CDI et par là-même évitera des déplacements intempestifs d'un club à l'autre, avec un budget essence conséquent.

Synergie club de fitness et centre de formation

Créer un club de fitness qui ait la double casquette club et organisme de formation, permettra d'avoir des moniteurs sportifs depuis leur apprentissage jusqu'à leur maîtrise, connaissant le lieu, la clientèle, la méthodologie, à leur tour il sera formateur et maître de stage.

Il n'y a pas de déperdition de la formation, puisqu'elle est mise en pratique sur le lieu même du stage, pas de stagiaires qui perdent leur temps en transport, une double casquette qui permet au club de savoir et faire le point sur le stage, connaître les forces et les faiblesses de chacun des apprentis, et mettre en application au mieux les méthodes d'apprentissage en phase avec les méthodes de travail.

Cela donne une plus grande crédibilité au club de fitness, puisqu'on sait qu'il est dans le savoir et la transmission, donc au fait des techniques, de la sécurité des mouvements, et du respect des consignes.

Partenariat club organisme de formation

On s'oriente de plus en plus vers chacune des professions, à un métier d'expert, à savoir celui qui sera capable de maîtriser au mieux tous les processus de la phase sportive, d'éducation, d'entraînement, et de soins. Pouvoir gérer au mieux tous les postes dans le club, être polyvalent, être un véritable conseiller qui pourra en plus sur ses heures creuses vendre de la prestation individuelle, ou coaching en accord avec son club, pourra gagner plus d'argent, en travaillant plus, mais aussi en apportant un complément de service à son club, en respectant sa méthodologie, son entité, et donc la culture entreprise. Le but étant de fidéliser le coach, depuis sa formation à son épanouissement professionnel, et de lui proposer des outils pour développer son activité en restant dans un circuit de méthode, de formation qui pourra être dispensé par la suite ou que lui-même pourra dispenser.

Pour conclure, le partenariat, la fusion entre les deux entités centre de formation, CESA et club de fitness, BODY VIP, est la symbiose de talents, de synergies, et de moyens afin de permettre au stagiaire futur diplômé de s'épanouir dans un environnement où il a tous les outils à disposition. Faire de nouveaux progrès chaque jour, en restituant l'information à nos clients, c'est une fidélisation de toutes les entités et une élévation en direction de la connaissance.

Descartes disait la théorie dérive de l'expérience mais l'expérience fait suite aussi à la théorie. Le Cesa et BODY VIP ont le plaisir de vous annoncer leur mise en commun d'expérience et la création d'un centre de formation aux métiers de la musculation et du fitness.

Présents au cœur de la formation et sur le terrain afin de restituer au mieux leur expérience et la qualité de leur enseignement. Un BPJEPS adapté à l'étudiant et un suivi pour démarrer au mieux dans la vie active.

Nous aurons le plaisir de vous accueillir au 78, avenue du bac à la Varenne Saint-Hilaire 94210, dans des locaux dédiés à la préparation physique, sur 850 m², avec du matériel dernière technologie.

www.body-vip.fr

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

SPORT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le développement durable peut-il être une source d'inspiration pour les professionnels de la remise en forme et comment peut-il être intégrer dans les prises de décisions et réalisations.

Observatoire Sport et Développement Durable

Définition : D'après le rapport Bruntland du nom de l'ancienne directrice mondial de la santé *« le développement durable ou soutenable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs »*

Cette notion prend en compte l'environnement afin de conserver et améliorer la qualité de la vie humaine.
Cette notion repose sur trois pilier repris par le ministère des sports.

1 • Développer une approche partagée du sport durable autour de la lutte contre les changements climatiques, pour économiser des ressources pour diminuer les risques sanitaires et pour agir en faveur de notre cohésion sociale.

2 • Transformer le modèle économique et social du sport pour la transition écologique vers un développement durable

Le cadre défini les actions conduites peuvent amener à économiser l'énergie, lutter contre les gaspillages, faciliter l'innovation, s'inscrire dans l'économie circulaire, partager les connaissances et les bonnes pratiques…

3 • Renforcer l'appropriation du développement durable par tous

Les valeurs véhiculées par le sport sont une source d'inspiration inépuisable pour promouvoir l'engagement, la responsabilité la solidarité la santé et aussi le bien être.

La notion de développement durable est bien plus large que la dimension environnementale. Dans le milieu de la remise en forme nous devons prendre en compte par exemple l'origine du matériel utiliser et les conditions de sa production, les conditions d'économie ou de production d'énergie, la dimension sociale créatrice de liens, l'impact de la pratique sportive sur la santé, la formation ou information sur une alimentation saine et aussi l'accessibilité de la pratique au plus grand nombre et encore la création d'emplois qui sont par définition localisée.

Quels sont les exemples qui puissent être source d'inspiration ?

Tout d'abord le CNOSF (Comité National Olympique du Sport Français) depuis 2007 et dans le prolongement de l'*« Agenda 21 du mouvement sportif français »*, a entrepris de mobiliser l'ensemble du mouvement sportif autour de huit grands objectifs qui constituent autant d'engagements pour un sport et une société écologiquement, socialement et économiquement responsable et durable. Ces huit objectifs constituent *« la charte du sport pour le développement durable »*.

Dans le sillage de cette charte la fédération française de badminton s'est engagée très tôt dans une démarche volontariste en faveur du développement durable du sport (cf www.ffbad.org/espaces-dedies/developpement -durable/label/sport-responsable/).

Autre exemple plus proche de notre environnement professionnel « Terra Hale » c'est une salle de remise en forme où l'on produit de l'énergie. A l'origine de ce projet, Michal Homola il permet tout simplement aux adhérents de son club de sport de produire de l'énergie reconvertie ensuite en électricité utilisée soit pour les besoins de fonctionnement de la salle soit revendue pour l'excédent au réseau national britannique. Dans un environnement totalement tourné vers la nature et fait de bois de récupération les bouteilles d'eau en plastique y sont formellement proscrites et remplacées par des bouteilles en métal.

Dans le domaine du sport et développement durables les projets et réalisations ne manquent pas depuis les salles biofit salle de sport qui privilégient l'environnement naturel jusqu'au positionnement de FitPark qui intègre les problématiques de développement durable dans la création de ses espaces urbains. Nous voyons là poindre une tendance qui qui me semble faire partie pour longtemps du paysage de la remise en forme à côté ou en complémentarité de la prévention santé.

Par **Preston-Lee Ravail**

LES FRANÇAIS ET LA PRÉVENTION EN SANTÉ

Selon une étude Odoxa réalisée à la demande de la fondation Ramsay-Générale de santé en date du 15 mai 2018, les comportements favorisant la prévention santé sont encore peu répandus dans la société française.

Cette étude réalisée au niveau européen et au niveau du Canada permet de porter un regard croisé des Français et des Européens sur la prévention santé.

Cette étude met en avant les difficultés que rencontrent les Françaises et les Français pour adopter les bons comportements préventifs pour leur santé dans les domaines de la pratique sportive hebdomadaire, l'alimentation, le nombre d'heures de sommeil etc. On observe dans cette étude que les françaises et les français restent peu acteur de leur santé la principale raison évoquée est le manque d'information sur les déterminants de la prévention.

Conscients des bienfaits

Cependant Les Français ont massivement conscience de l'efficacité de la prévention et que l'acquisition de comportements préventifs est désormais une priorité.

La France est lanterne rouge des pays où la prévention est perçue comme prioritaire dans la politique de santé nationale. Le système de soin depuis toujours orienté sur le curatif n'a pris la juste mesure de la prévention santé que depuis le début de la décennie. Ils sont d'autant plus sensibles à la prévention qu'ils ont une perception mitigée du système de soin.

Dans ce contexte ils attendent un rôle plus actif des pouvoirs public via les campagnes d'information. Sur le plan personnel les freins pour mettre en pratique les bons comportements de prévention santé sont nombreux et diversifiés cependant se sont surtout les facteurs exogènes qu'ils mettent en avant plutôt que leur propre manque de motivation. En effet ils pointent d'abord un manque de moyen financier alors que les anglo-saxons certainement plus acteurs de leur propre santé (et peut être plus honnêtes) mettent en avant leur manque de motivation.

Se bouger pour bouger les Français

En conclusion de cette étude nous observons que si on veut faire bouger les choses dans le domaine de la prévention santé il faut impliquer et que s'impliquent davantage tous les professionnels de la santé pour qu'ils jouent leur rôle de conseil auprès de leurs patients. Dans le même temps cette enquête internationale montre également qu'il faut davantage impliquer l'individu comme acteur premier de sa propre prévention santé. Je conclurai en paraphrasant (presque) JF Kennedy : « *Ne te demande pas ce que le système de santé peut faire pour toi, mais ce que tu peux faire pour éviter d'y avoir recours !* »

Franck Koutchinsky
Président du Club M Paris 13, consultant fitness

COMPÉTENCE

Capacité reconnue en telle ou telle matière et qui donne le droit d'en juger... (Larousse)

De tous les textes et les discours qui évoquent la formation professionnelle le mot **compétence** arrive parmi les plus cités. Ce classement au « hit-parade du vocabulaire » ne constitue pas une surprise ; bien au contraire, il reflète le véritable besoin de notre époque en matière de formation. En effet, la finalité des apprentissages aujourd'hui, ne réside plus dans la collection de connaissances, mais bien dans leur mise en pratique au quotidien. La maitrise des compétences devient alors la qualité de référence qui fait le lien entre le savoir et le terrain. Dans notre métier le niveau de compétence apparait variable selon la nature des clubs.

Ainsi, dans les vrais clubs low-cost, toutes les formes de compétences se retrouvent, le plus souvent, exclusivement rassemblées dans les nouvelles technologies, limitant fortement la présence physique. Ces concepts de clubs sans intervention humaine ont vu le jour ces dernières années ; et donc, pour être très clair : sans masse salariale (le nerf de la guerre des prix) ! Se retrouvent alors regroupés dans un même lieu : inscriptions sur internet ou auprès d'une borne, sas d'entrée informatisé, cours sur écrans vidéo et applis pour conseils et programmes d'entrainement. La présence humaine devient alors totalement superflue et... à quoi bon prévoir des salariés (sauf pour faire le ménage) ! Certes, le pire n'apparait pas encore au grand jour, mais tous les éléments existent pour y parvenir très vite.

Dans d'autres clubs « *middle market* », les compétences apparaissent sans pour autant être valorisées. En effet, ce segment de marché, plutôt généraliste (et qui était encore largement majoritaire il y dix ans), se retrouve comprimé sous la forte demande de bas prix exprimée par la public. Ainsi les tarifs moyens des inscriptions ont fondu de 30 à 50 % durant cette période. L'équilibre financier devient alors bien plus délicat, voire un exercice à haut risque. La seule solution, une évidence : réduire les coûts des compétences qui se traduit par moins de cours, moins de conseil et moins d'activité. Ce créneau devient de plus en plus poussé vers le bas car le public ne fait plus (ou ne veut plus faire !) la différence entre l'offre de services de ces clubs et l'offre (ou la manque d'offre) low-cost. Bien entendu, chacun comprend alors que le niveau de compétences requis suit cette évolution. Face à une clientèle qui, très majoritairement, comprime les prix, ceci ne peut se réaliser qu'en liquidant le besoin de compétences.

Restent alors deux segments pour lesquels l'existence de compétences devient centrale : le petit secteur des clubs prémium et les studios spécialisés – micro gym ou boutique gym. Dans ces lieux, le client, tout à la fois sensible au cadre et à l'encadrement, comprend le bénéfice qu'il tire des services proposés, les apprécie, et les rémunère à sa juste valeur. Loin de représenter la plus large part du marché, ce segment représente peut-être aujourd'hui, l'unique et réelle source d'emploi pour valoriser les compétences.

Alors Coach, est-il encore un métier d'avenir ? J'ai pleinement conscience que, poser ainsi la question contient un aspect vraiment provocateur, notamment vis-à-vis de celles et ceux (et j'en fais partie !) qui ont décidé de consacrer leur vie à cette magnifique profession. J'aimerais, comme beaucoup, vous endormir de doux rêves et de belles promesses. Tel n'a jamais été mon comportement. Alors, tant pis pour vos illusions : seule une petite poignée de coaches parviendront, à moyen terme, à vivre de ce métier. Pourquoi ? Et bien simplement par ce que tous les autres ne disposeront pas des compétences qui permettront de se différencier de l'intelligence artificielle (IA) !

Et cette projection ne s'est pas créée dans mon imaginaire (ou mes délires !), mais des travaux de l'historien Yuval Noah Harari. Celui- ci prédit dans ses ouvrages* que l'IA associée au développement des Bio technologies emmagasineront suffisamment de connaissances dans tous les domaines pour se supplanter à presque toutes les formes de travail, même dans les professions à très haut niveau de compétences (médecins ou avocats par exemple !). Je perçois bien qu'à cette lecture un frisson vous envahit : quoi tous les métiers ne serviront plus à rien ! Et bien oui, désolé ! Quel coach pourra encore résister à la conjonction de l'IA et de la Biotech ? Quelles compétences vont manquer à ces systèmes très puissants pour orienter toute l'activité de remise en forme de vos clients ? Et donc, quel sera le niveau de compétence requis pour rester coach demain ? En tout cas, que ce soit pour animer des cours ou réaliser des programmes d'entraînement, les solutions alternatives existent déjà. Pour le coaching individuel le nombre d'applis en fonctionnement, et utilisées, démontre bien la tendance : faire confiance à un système d'informations et de données, plutôt qu'à un être humain. Ainsi, nombre de personnes s'entrainent déjà dans nos clubs en suivant les recommandations d'une appli, comme elles peuvent aussi le faire à la plage ou sur un stade. Poussées, demain, à acquérir un peu de matériel pour leur domicile, ces personnes n'auront plus besoin de fréquenter un club !

Sauf si, et seulement si, leur « expérience client » devient soudain merveilleuse et irrésistible. Pour y parvenir il nous faut constamment innover, trouver des idées neuves, challenger les fournisseurs et mettre en avant de nouvelles compétences. C'est bien le défi que je vous lance en visitant le **Salon Mondial BODYFITNESS qui vous ouvre ses portes les 15, 16 et 17 Mars à Paris Expo Porte de Versailles. J'ai hâte de vous y retrouver.**

A très bientôt dans les allées du salon !

Pour ma part j'aurais, comme l'an passé, la joie de vous faire découvrir la Méthode Feldenkrais lors de cours au studio ZEN du salon et... c'est tout nouveau, tout beau : de vous dédicacer mon dernier livre paru chez Amphora « Sport, de la conscience gestuelle à la Performance - par la méthode Feldenkrais ». Je me réjouis déjà de partager avec vous mes compétences !

**21 leçons pour le XXIème siècle / Homo deus une brève histoire du futur (Albin Michel)*

franchise expo Paris

17-20 MARS 2019
PARIS - PORTE DE VERSAILLES

Christophe
Franchisé
LDLC.com

Entré au salon
avec des projets

sorti chef d'entreprise

585 exposants
140 nouveaux exposants
100 conférences

@Franchise_Expo Franchise Expo

Commandez votre badge sur
www.franchiseparis.com
code PRA9RM
Tarifs disponibles sur www.franchiseparis.com

Visiter Franchise Expo Paris pour ...

- ✔ Trouver la bonne idée **parmi 495 enseignes** du monde entier
- ✔ Choisir le projet adapté à sa **capacité d'investissement**
- ✔ Être **accompagné** dans son projet de création

Franchise Expo Paris pour créer son entreprise, à tout âge et pour tous les budgets !

Une manifestation : fff

Organisée par : Reed Expositions

Observatoire de la franchise.fr CADREMPLOI CCI DE FRANCE l'express franceinfo:

Par **Philippe GEISS**, Directeur technique national adjoint

LA FFHM AU SALON 2019

Comme chaque année, c'est avec un grand plaisir que toute l'équipe de la Fédération Française d'Haltérophilie- Musculation s'apprête à vous rencontrer, sur le rendez-vous incontournable du fitness français.

La Fédération avance, se rénove, développe de nouveaux concepts, formations et diplômes, mais tout en gardant son activité historique : la préparation de nos meilleurs champions pour les jeux olympiques et le développement de l'haltéro en compétition.
Trois jours durant, nous ferons vivre notre stand autour de challenges musculation, démonstrations d'athlètes de haut niveau, initiations, présentation de nos formations…

Le « coach Muscu Santé »…
Dernier né des diplômes fédéraux, le coach Muscu Santé permet aux professionnels du secteur de se former à l'accueil des personnes souffrant de pathologies. Cette qualification est désormais inscrite dans le code de la santé publique, dans le cadre « du sport sur ordonnance » : une grande avancée pour notre secteur « Musculation » qui possède maintenant un diplôme spécifique reconnu dans le domaine. La première session de formation se déroulera au cours du premier semestre 2019. A l'instar du Coach Haltéro, une partie de la formation sera dématérialisée. Nous vous en parlerons précisément, et en avant-première, sur notre stand mais également au cours d'une table ronde préparée par l'équipe du Salon : consultez le planning des conférences pour nous y retrouver !

… Et toujours le « Coach Haltéro »
C'est toute l'expertise de la Fédération, sur l'arraché et l'épaulé-jeté mais aussi notre méthode pédagogique française, qui est accessible dans une formation désormais renommée auprès des CrossFitteurs et préparateurs physiques.
Notre Fédération collabore de plus en plus avec les grandes enseignes du fitness, mais également avec les organismes de formation qui œuvrent pour former les futurs professionnels du fitness. Passionnés et professionnels du secteur, venez échanger avec nous au sujet de nos formations.

Participez à notre Musculation Challenge
Envie de vous confronter, et de vous tester ? Quel que soit votre niveau, vous pourrez relever les défis que la Fédération vous réserve à l'occasion du Salon… mais seuls les meilleurs pourront se qualifier pour le championnat de France de Musculation ! Les 3 meilleurs de chaque journée décrocheront leur précieux sésame pour accéder à l'évènement qui aura lieu le samedi 18 mai à l'INSEP, le temple du sport français de Haut Niveau. Une animation en continu, pendant tout le Salon, en partenariat avec HAMMER STRENGTH.

Nos champions avec vous
Nos champions de l'Equipe de France d'haltero, et les meilleurs jeunes qui préparent déjà les Jeux Olympiques de Paris 2024, seront là pour des démonstrations organisées en commun avec notre partenaire ELEIKO… puis ils seront à votre disposition pour des initiations, échanges, photos…

Nos champions seront au rendez-vous, sur le stand de la FFHM, samedi 16 et dimanche 17 mars à 14h30.
ET c'est plus globalement toute l'équipe de la FFHM que vous pourrez retrouver sur le stand pour toutes les informations dont vous avez besoin sur les formations et l'activité Haltéro-muscu.

ZEN ET TONIC AVEC LE POSTURAL BALL®

Article rédigé par Valérie Couzy

Faire du sport sur un gros ballon !

S'en servir comme outil principal toute la séance !

Rouler avec lui, le cajoler, l'entourer, lui faire confiance !

Qu'il nous accompagne, nous soutienne, nous fasse nous dépasser !

J'adore ! J'adhère !

Et j'en fais mon métier !!!!

La méthode Nadine Garcia

Véritable méthode française "sport santé" créée par Nadine Garcia en 2002, le Postural Ball® se pratique en musique, tout en fluidité et en contact permanent avec un gros ballon "swiss ball". Elle combine l'alternance de postures statiques, d'étirements passifs, de relaxation et de transitions précises. Il n'y a pas de mouvements répétés. Une association de 3 principes propres à la méthode (respiration zen, travail en extra-corporel et gainage ventral naturel) sur lesquels on se concentre tout au long de la séance permet l'amélioration de la posture, le renforcement des muscles profonds, le lâcher-prise, la libération des tensions physiques et psychologiques pour un travail tout en profondeur.
On ne peut plus se passer de l'effet bien-être que le Postural Ball® procure, sans parler de la disparition de certaines douleurs chroniques ou du retour d'une mobilité diminuée suite à une blessure ou à un problème de santé !
Qu'on soit homme ou femme, sportif, débutant ou confirmé, jeune ou moins jeune, la méthode est adaptée à tout public. On intensifie la difficulté des postures avec des étapes, ce qui en fait une activité accessible à tous.

L'école de formation

Créée en 2013, l'école du bien-être Nadine Garcia, vous propose une formation diplômante.
Elle s'adresse aux professionnels du sport,de la danse, du bien-être et de la santé. On y comprend l'importance du travail des muscles profonds et stabilisateurs dans un esprit préventif sur les risques de blessures et de maux de dos suite à un mauvaise posture. La formation insiste sur la compréhension théorique et pratique de l'activité pour le respect corporel du pratiquant. Le futur instructeur acquiert la méthode, les postures, la codification et apprend à utiliser le ballon par des transitions fluides. Son objectif est de pouvoir enseigner à son tour cette nouvelle activité sport santé bien-être adaptée à tous. Plusieurs sessions de formation sont proposées chaque année dans différentes régions de France.

Une fois certifié et licencié, on peut accéder à des modules spécifiques complémentaires qui permettent de diversifier son public: sénior, femme enceinte et enfant.
On compte à ce jour, en France, 350 instructeurs de Postural Ball®.
L'école est agréée et référencée Datadock.

Développement du concept

Petit à petit la méthode se fait une place reconnue dans le milieu du sport et de la santé.
Des séances de Postural Ball® sont dispensées dans les hôpitaux et les cabinets de kiné.
Le concept est présenté lors de salons tel que le Salon du Body Fitness en France depuis 2015.
Un livre expliquant la méthode, son histoire et ses bienfaits accessible au grand public vient de paraître en août 2018. Une séance dédicace avec Nadine Garcia (fondatrice du concept) est prévue lors du Salon du Body Fitness à Paris samedi 16 mars de 11h à 12h sur le Stand n° A 28 (Hall 5.2-5.3)

Nouveauté

Il est désormais possible d'ouvrir sa propre école de formation à l'étranger, une opportunité extraordinaire d'exporter la méthode Postural Ball® sport, santé et bien-être à travers le monde.

www.posturalball.fr

SPORT ET FITNESS EN ENTREPRISES

DES PROGRÈS, MAIS PEUT MIEUX FAIRE...

A l'occasion des 6ème Assises Sport et Entreprise qui se sont déroulées mardi 21 novembre 2017 au CNOSF, le Ministère des Sports, le CNOSF, le MEDEF et l'UNION sport & cycle ont dévoilé les résultats de leur enquête nationale sur les difficultés rencontrées pour la pratique d'une activité physique et sportive en entreprise. Une enquête inédite, puisque pour la première fois ce sont des chefs d'entreprise (265 chefs et dirigeants d'entreprises) qui ont été interrogé sur leur vision du sport en entreprise *(enquête réalisée du 20 juin au 20 septembre 2017)*.

« Faire émerger le sport en entreprise comme un enjeu de société ! »

2 Enjeux réglementaires
Lever les freins exogènes ! (réglementation, visibilité,...)

1 Enjeux de Communication
Faire connaître les bonnes pratiques & les acteurs qui peuvent accompagner les entreprises.

3 Enjeux Logistiques
Surmonter le manque d'équipements/ encourager la mutualisation des espaces/équipements/coach.

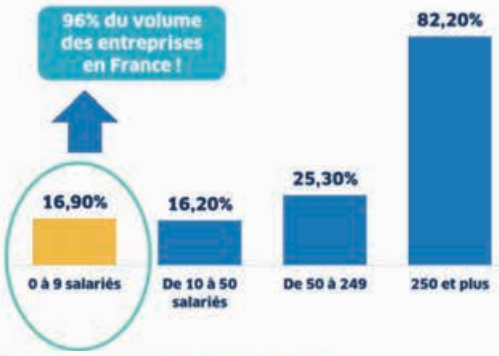
Depuis plusieurs années ces acteurs plaident en faveur du développement de la pratique du sport en entreprise. Et bien que conscients des enjeux et des retombées économiques (cf. résultats de l'étude Goodwill menée pour le compte du MEDEF et du CNOSF sur l'impact économique de l'APS sur l'entreprise, le salarié et la société civile), les chefs d'entreprise semblent rencontrer des difficultés pour passer à l'action et mettre en place au sein de leur structure des actions en faveur de la promotion de la pratique d'une activité physique et sportive. C'est pour mieux comprendre et identifier ces freins que le Ministère des Sports, le CNOSF, le MEDEF et l'UNION sport & cycle ont lancé cette enquête nationale dont les principaux résultats font ressortir les éléments suivants :

- 87% des chefs d'entreprises sont convaincus des effets positifs d'une activité physique et sportive de leurs collaborateurs sur la compétitivité de leur entreprise ;
- mais une grande majorité d'entre eux semble avoir du mal à passer à l'acte, en particulier pour les PME et TPE qui représentent 96% des entreprises françaises : 82% des entreprises n'ont pas encore mis en place d'initiatives en faveur de la pratiques d'activités physiques et sportives ;
- les principaux freins sont tout d'abord logistiques ;
- le manque d'accompagnement ou la méconnaissance des dispositifs pouvant aider les entreprises dans cette démarche semblent également être un frein important.

Un énorme potentiel de développement chez les petites entreprises !

La taille de l'entreprise influe sur la mise en œuvre d'APS. Si les grandes entreprises mettent quasi-systématiquement en œuvre des APS (82% pour les 250 salariés et plus), on remarque que **le potentiel de développement des APS se trouve chez les petites et moyennes (entre 0 et 50 salariés, seulement 17% d'APS) !**

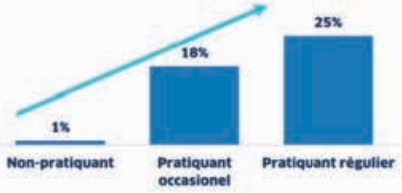
Votre entreprise propose-t-elle à ses salariés une ou plusieurs initiatives en faveur de la pratique physique et sportive ? OUI



Le dirigeant sportif, moteur de la mise en place d'APS

La mise en place d'APS en fonction de l'intérêt pour le sport du dirigeant

La mise en place d'APS en fonction de la pratique du sport du dirigeant



Outre la **taille de l'entreprise**, on observe que la sportivité (intérêt & pratique) du dirigeant est un facteur clé dans la mise en œuvre d'une APS au sein de l'entreprise. En effet, plus un **dirigeant est intéressé/pratiquant de sport, plus son entreprise sera encline à mettre en œuvre une APS.**

Encore trop peu d'initiatives pérennes !

Quelle est la nature de cette initiative ? Ponctuelle Pérenne

Mise à disposition de douche/vestiaires : **4%**

Indemnité kilométrique vélo : **4%**

93 % des entreprises de + 1500 M€ ayant mis en place une APS

70 % des entreprises de + 1500 M€ ayant mis en place une APS

Des entreprises qui ne savent pas vers qui se tourner !

Souhaitez-vous être accompagné dans la démarche de promotion du sport dans votre entreprise ?

Des entreprises ne savent pas vers qui se tourner pour formaliser leur offre d'APS

Les chiffres de cette enquête viennent conforter les actions engagées depuis plusieurs années par le Ministère des Sports, le CNOSF, le MEDEF et l'UNION sport & cycle, mais ils viennent également rappeler la nécessité de renforcer encore la communication et surtout d'accompagner les chefs d'entreprise pour les aider à passer à l'action. Le Ministère des sports, le CNOSF, le MEDEF et l'UNION sport & cycle vont s'attacher à mettre en œuvre un vaste plan d'action destiné à mobiliser un plus grand nombre d'entreprises, en profitant au maximum de la dynamique créée par les Jeux Olympiques et Paralympiques de 2024.

SPORT ET FITNESS EN ENTREPRISE

MANGER, BOUGER, SE RELAXER, L'OFFRE « ENTREPRISE » DE WELLNESS TRAINING

Depuis 13 ans, Wellness Training propose aux entreprises des solutions pour le bien-être de leurs salariés. Et ça marche !

Michel Rota

Outre les salles de remise en forme qui captent 30% des salariés, Wellness Training propose également trois autres services complémentaires pour conforter son approche globale de la santé des salariés.
Le community Management des différents services des immeubles (restauration, conciergerie et fitness) pour créer une communauté autour du thème de la santé et du bien-être. Cela passe par la connaissance des utilisateurs et de leurs usages, grâce notamment par une application digitale dédiée et gérée par un community manager présent sur site : « Notre objectif est d'apporter à l'ensemble des salariés la meilleure réponse en termes de forme, bien-être et santé sur leur lieu de travail mais également à l'extérieur » explique le directeur associé de Wellness Training, Michel Rota.
Par exemple, être capable de proposer le menu végétarien ou sans gluten qui sera proposé au restaurant le midi à la personne sensible ou intolérant au gluten. Proposer une séance de méditation ou de boxe à des profils zen ou dynamiques :
« Notre « Plan Marche » pour sensibiliser les salariés à lutter contre l'inactivité physique par le biais d'ateliers pratiques avec nos ostéopathes pour renforcer votre dos, développer le nombre de pas quotidien via notre application de challenges Walk Well, réaliser votre e-scoring Bien-être et santé via notre application Well by Wellness pour obtenir des recommandations personnalisées de nos experts... Nos activités Urban Training pour les PME désireuses d'apporter à leurs salariés une activité physique extérieure avec un coach Wellness, mais également avec une campagne de sensibilisation au bien-être, grâce à nos ateliers « Instant Wellness » que l'on propose avec nos ostéopathes, diététiciennes et sophrologues. »

Activité physique

Concernant la forme au quotidien, la base de l'activité de Wellness Training, les ateliers reprennent les fondamentaux : « Mieux comprendre la sédentarité et ses impacts » ; « Intégrer l'activité physique au quotidien » (trajets, réunions, voyages) ;
« Soigner sa posture, le renforcement musculaire, les étirements de la chaine postérieure ». Puis vient le moment de la synthèse collective et de l'évaluation.
Il s'agit généralement de mieux faire connaître les bienfaits de l'activité physique à une population souvent sédentaire, afin que chacun puisse devenir acteur de sa santé et ainsi réduire le risque de blessures ou de maladies. Michel Rota, confirme que les salariés intègrent ces notions avec succès et que leur passage en entreprise se traduit toujours par une pratique physique d'une grande majorité des participants dans l'agenda quotidien : « La formation complète, qui alterne présentation, évaluations individuelles et ateliers pratiques correspond parfaitement aux salariés, mêmes les plus rétifs, d'autant que nous leur remettons des supports formation en fin de session (papiers et vidéos). »

Alimentation et nutrition

L'autre grosse demande concerne l'alimentation. Chacun arrive avec ses certitudes, ses habitudes et il les confronte au nutritionniste, qui n'en fait souvent qu'une bouchée... Là encore la pratique complète la théorie, puisque le petit déjeuner « idéal », une collation ou le repas du midi font partie de l'intervention : « Plutôt que de trop longs discours, nous préférons échanger autour d'un petit déjeuner ou d'un déjeuner, avec

notamment la préparation de 3 plateaux types pour montrer que manger équilibré est à la fois sain et bon. » La diététicienne, en sortie de caisse, expertise les plateaux des participants et leur donne quelques clés pour améliorer leur équilibre au quotidien.

Bien dormir et récupérer

Concernant le sommeil l'approche reste la même. Le sophrologue ou le coach anime d'abord un atelier collectif sur la sensibilisation sur le sommeil pour comprendre le fonctionnement de nos organismes, les biorythmes, la chronobiologie. Mieux connaitre ses besoins en termes de sommeil. Les conséquences d'un mauvais sommeil. Et surtout, apprendre à mieux dormir...

Challengez vos collègues

Nous avons lancé cette année notre application de challenge des 10.000 pas entre différents sites d'un de nos clients avec un grand succès. A l'issue du challenge et du nombre de kilomètres parcourus, nous faisons un don à une association caritative « Entourage » pour lutter contre l'isolement des SDF (sans domicile fixe).
Nous renouvelons ce challenge en mars prochain avec l'ensemble de nos clients au niveau national et international (anglais ; espagnol ; portugais et chinois) pour sensibiliser près de 2 000 000 de salariés.

Pédalez - buvez

Il s'agit d'organiser un moment de santé et de convivialité dans l'entreprise d'une animation de dégustation smoothie avec un « vélo à smoothie » qui permet de combiner la notion de développement durable, d'activité physique et de nutrition santé. Il s'agit surtout de sensibiliser les individus à l'importance de l'activité physique et à l'importance d'une alimentation équilibrée de manière ludique.

Une activité en très bonne « santé »

Michel Rota confirme que le marché est en pleine progression : « Nous enregistrons une progression de +25% de CA cette année pour WT clôture. D'après mes informations, c'est une tendance qui se poursuit, même si je pense que WT affiche la plus grosse progression grâce notamment à sa notoriété, basée sur notre large expertise (nutrition, sommeil et sédentarité). Par ailleurs, nous avons pris un axe radicalement santé avec une prestation globale qui va du médecin au coach fitness, en passant par la diététicienne, la sophrologue et l'ostéopathe.

Wellness learning

Il va falloir apporter notre service aux PME comme aux grands groupes. C'est ce que nous faisons dès à présent avec « Wellness learning », Wellness Urban training et notre application digitale Well by Wellness, véritable coach virtuel que nous avons lancé cette année chez tous nos clients avec un succès notable : près de 20.000 utilisateurs connectés pour obtenir sur 2018 un profil anonymisé de nos utilisateurs. L'étape qui suit sera la mesure de l'évolution des styles de vie de nos utilisateurs en fonction des différentes actions menées chez nos clients, et démontrer par la même le retour sur investissement de nos actions.

Par **Pascal Turbil**

Keep Cool, La Défense (92)

LES ENSEIGNES LEADERS DU SECTEUR SE DOIVENT D'INVESTIR LE PREMIER QUARTIER D'AFFAIRES D'EUROPE

C'est fait ! Depuis le mois de novembre dernier l'enseigne Keep Cool est, elle aussi, présente dans le très prisé quartier de la Défense. Un club hors normes, mais néanmoins nécessaire pour montrer l'importance de ses ambitions autant que son savoir-faire.

La Défense est désormais la plus grande salle du réseau avec ses 1800 m² de superficie ! Situé sur le parvis de la Défense, ce nouveau centre sportif signé Keep Cool® offre à toutes les femmes et tous les hommes d'affaires travaillant dans le secteur une pratique du sport décomplexée, sur mesure et en toute liberté, de 6h à 23h en semaine et de 9 à 18h le week-end. Installée au cœur du plus grand quartier d'affaires d'Europe (La Défense), à la Tour Ariane, cette nouvelle salle est pensée pour accueillir un maximum de personnes, dans un cadre convivial et propice à la détente. Les adhérents peuvent prendre plaisir à s'entraîner pendant leur pause déjeuner ou après leur journée de travail, en bénéficiant de tous les avantages Keep Cool®... sans les désagréments d'attente aux heures de pointe !

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

Rééduca PARIS

3.4.5 OCTOBRE 2019

PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES - PAVILLON 4

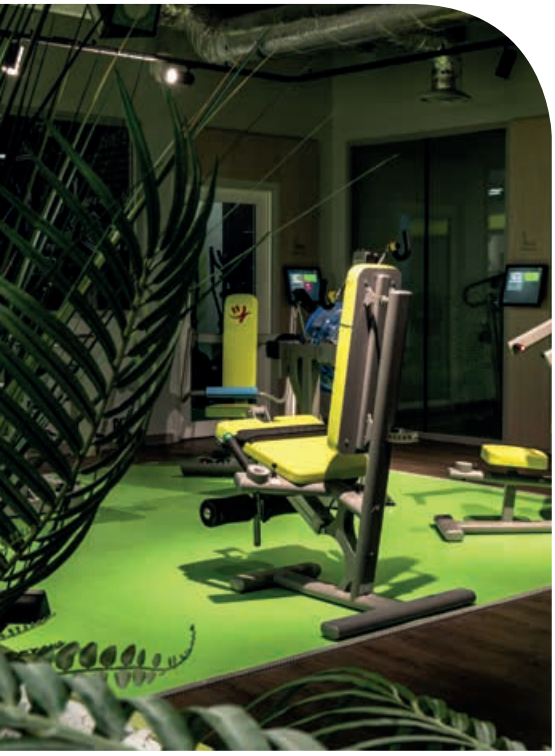
Reed Expositions

@reeducaparis #reeducaparis

SALONREEDUCA.COM

Par **Pascal Turbil**

En effet, Keep Cool® La Défense est équipée d'un nombre important de tapis de course et de machines connectées et high-tech ainsi que de 50 douches et vestiaires individuels.
Un espace chaleureux et innovant, sans esprit de compétition proposant
des activités sportives ludiques, connectées, et variées : 14 studios avec plus de 300 cours en vidéo à la demande par niveau de difficulté (Bike, Trek, Elliptique, Abdos, Danse, Gym, etc.), un espace de Cardio et de renforcement musculaire (matériels signé Technogym)...



Une séance complète en 30 minutes Keep Cool® a pensé à tous, même aux plus pressés qui peuvent s'entraîner avec le Circuit Training® : un circuit de machines très complet pour réaliser une séance en 30 minutes chrono, en douceur et sans à-coup. Parce que Keep Cool® s'attache à prendre soin de chaque personne et de ses propres besoins et objectifs, cette nouvelle salle est dotée d'espaces personnalisés.

On y retrouve le "Lady Corner®" avec une série de machines spécialement développées pour les femmes, ou encore un Studio elliptique équipé de machines pour retrouver la forme et des jambes fuselées !

Côté tarifs, l'enseigne propose 3 forfaits (avec 99 € à l'incription) : « Cool », en accès illimité à 39,90€/mois sur 12 mois minimum. « Two Cool », accès illimité à 42,90€/mois (12 mois minimum), avec la carte Duo pour keepcooler à 2 les vendredis et samedis et La Pause Vacances jusqu'à 30 jours par an. Et le « Two Cool + », à 52,90€/an qui reprend les mêmes caractéristiques que le précédent, mais sans engagement de durée.

PLANET FITNESS GROUP

CONSTRUISONS *ENSEMBLE* VOTRE FUTUR

PLANET FITNESS GROUP
accompagne les entreprises à concevoir, équiper et faire vivre des espaces de fitness, notamment dédiés aux activités encadrées :
cours collectifs, team training,
personal training et aquafitness.

Un interlocuteur unique qui sélectionne avec vous les équipements et concepts d'entraînement les plus adaptés aux nouvelles pratiques forme, santé, bien-être.

LesMills HBX TRX planetaqua
STOTT PILATES BODY BIKE STAGES TRIGGER POINT myzone

REJOIGNEZ-NOUS SUR
LE SALON BODY FITNESS
POUR DÉCOUVRIR NOS OFFRES EXCLUSIVES

PARIS - 15 / 17 MARS 2019
PAVILLON 5.3 - STAND C42
FITNESS.FR/BODYFITNESS

Par **Pascal Turbil**

Guy Deville

3 questions à GUY DEVILLE, PDG DE KEEP COOL « C'EST UN PEU NOTRE VAISSEAU AMIRAL »

Pourquoi ouvrir un tel club, qui ne correspond pas forcément aux standards de l'enseigne ?

La Défense est un lieu emblématique par son architecture, et par la forte densité de population qui fréquente les bureaux, le centre commercial, etc. C'est le premier quartier d'affaires en Europe par l'étendue de son parc de bureaux. Il nous semblait naturel de créer un lieu à la dimension de cet endroit pour être au plus près de nos adhérents et permettre à chacun d'avoir accès à nos salles de sport.

La salle de La Défense est un vaisseau amiral où l'on retrouve tous les points de notre concept sur 1800m² : accompagnement par nos coachs, 14 studios de cours, un cadre chaleureux et agréable. Les espaces ont été conçus pour éviter les attentes aux heures de pointe avec un nombre important de tapis de course et de machines connectées et 50 douches. C'est comme une salle de sport Keep Cool mais en plus grand !

Ce club de La Défense en annonce-t-il d'autres du même genre ?

Pas nécessairement. Ce format était adapté à la Défense. Le premier critère de choix d'une salle de sport est la proximité. Keep Cool ambitionne donc d'être au plus près de ses futurs adhérents pour répondre à leurs besoins. Le format de nos salles est plutôt autour de 450m² à 500m² en moyenne.

On parle souvent de leadership dans le monde de la franchise, qu'en est-il pour Keep Cool ?

Le marché du fitness est un marché porteur où il y a de nombreux acteurs. Nous avons aujourd'hui 16 ans d'existence et plus de 250 salles sur le territoire (DOM-TOM inclus). Près de 350.000 adhérents nous font confiance. Nous venons d'être élu au palmarès Capital « Meilleures Enseignes 2019 pour la deuxième année consécutive et nous sommes le choix de 60 Millions de Consommateurs avec la meilleure note de 16/20 au banc d'essai de 8 enseignes nationales. Nous sommes fiers de ces deux récompenses car notre vocation est de satisfaire nos adhérents. Notre ambition est de continuer à ouvrir des salles sur tout le territoire et pour les futurs franchisés s'appuyer sur un acteur qui compte sur le marché c'est une garantie de succès...

La Défense, le Parvis de la concurrence

Les principales enseignes se doivent d'investir le Parvis de la Défense. La bataille est rude et si chacune des salles est persuadée de trouver sa clientèle, dans une zone de chalandise de plus de 160.000 salariés, elles sont également présentes pour le prestige.

On y retrouve ainsi :

Neoness Défense Grande Arche

1400 m². Ouvert depuis le 13 mai 2015, ce club de sport, plutôt féminin, veut faire rimer sport et shopping... Ouvert de 7h-22h du lundi au vendredi, 9h à 19h le samedi et fermé le dimanche. Entre 15 € et 30€/mois selon la formule. **www.neoness.fr**

CMG One Défense

Qui mise sur ses 50 appareils avec TV et accès internet, ses nombreuses machines et les poids libres jusqu'à 40 kilos, ou ses équipements : piscine, hammam, sauna. Ouvert de 7h à 21.30 du lundi au vendredi. De 9h à 19h le samedi et fermé le dimanche. A partir de 70 €/mois. **www.cmgsportsclub.com**

Fitness Park-Courbevoie

A deux pas du Parvis. 1000 m². Ouvert tous les jours de 6h à 23h. Club sur 2 niveaux (musculation et cardio-training), avec des cours en vidéo. Abonnement à 29,95 €/mois et 49 € de frais d'inscription et 10 € durant les 3 premiers mois. **www.fitnesspark.fr**

Feel Sport Puteaux-La Défense

Un club à taille « humaine », qui mise sur l'accompagnement, pour une enseigne qui ne compte « que » 30 clubs en France, dont 4 dans les Hauts de Seine. Ouvert de 7h à 21h30 tous les jours. **www.feelsport.fr**

FORMATION GARUDA 2019

GARUDA FUNDAMENTAL
du 16 au Janvier 2019 **à Paris** ou du 1 au 5 Mai **à Genève** ou du 18 au 22 Septembre **à Ramatuelle.**

GARUDA Foamroller du 1 au 3 Mars **à Genève**

GARUDA Seated Standing
du 23 au 27 Janvier **à Genève**
ou du 15 au 19 Mai **à Ramatuelle**
ou du 2 au 6 Octobre **à Paris**

GARUDA Barre du 24 au 28 Avril **à Toulouse** ou du 28 Mai au 2 Juin **à Ramatuelle**

GARUDA Barre Avance
du 28 Aout au 1 Septembre **à Ramatuelle**

GARUDA Brique du 7 au 9 Mars **à Ramatuelle**

GARUDA Chaise du 8 au 10 Mars **à Ramatuelle**

GARUDA Apparatus Foundation B du 20 au 24 Mars 2019 **à Ramatuelle**

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

INSPIRATION DAY avec James à Paris le 5 Octobre.

STAGE YOGA FLOW avec Magnus Ringberg du 22 au 24 Février **à Ramatuelle.**

BOOT CAMP avec Magnus Ringberg et Marcus Tari du 30 Mai au 1 Juin **à Ramatuelle**

DATES FORMATION PILATES 2019

Pratique, Observation et Enseignement
26, 27 Janvier /13, 14 Avril **à Ramatuelle**

Reformer Cadillac 3 et Wunda Chair
du 7 au 10 Février **à Ramatuelle**

Répertoire d'Origine et One to One
du 14 au 17 Février **à Ramatuelle** ou du 7 au 11 Novembre **à Toulouse**

Pratique, Observation et Enseignement Equipements 16, 17 Mars **à Ramatuelle**

Reformer Cadillac 1
du 5 au 7 Avril **à Toulouse**
ou du 23 au 25 Aout **à Ramatuelle**

Senior et Prénatal 3 Mai **à Ramatuelle**

Dos et Posture 4, 5 Mai **à Ramatuelle**

Examen 8 Mai **à Ramatuelle**

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

Avec plus de 30 ans d'éxperience en Pilates, Fit Studio propose les formations sur Ramatuelle (83), Toulouse ou à Paris. MAXIMUM 6 personnes dans les formations 15 personnes au maximum pour Dos et Posture, Sénior Prénatal et Dos/Posture 50% de reduction pour refaire le même Module

eva.winskill fitstudioleloftpilates

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

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

Par **Frédéric Paezkiewiecz**

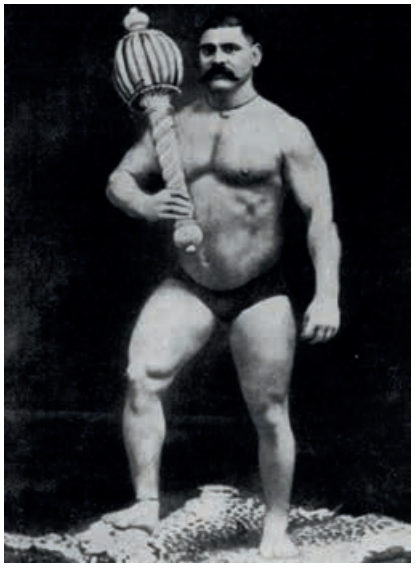
CONJUGAISON YOGA ET ARTS MARTIAUX

Certains pratiquants d'arts martiaux intègrent le Yoga dans leur entraînement, soit parce que le Yoga est déjà directement lié à leur discipline soit par choix plus personnel pour compléter leur propre étude.

Le Yoga et les arts martiaux partagent beaucoup de points communs dont plus particulièrement : la recherche de l'union entre le corps et l'esprit avec la maîtrise de la respiration. Chacune des pratiques utilise des formes d'outils différents : asanas pour le Yoga et techniques de combat pour les arts martiaux, mais le fond reste semblable. Yoga et arts martiaux sont reconnus pour être de véritables arts de vie, associant pratiques corporelles et pratiques spirituelles.

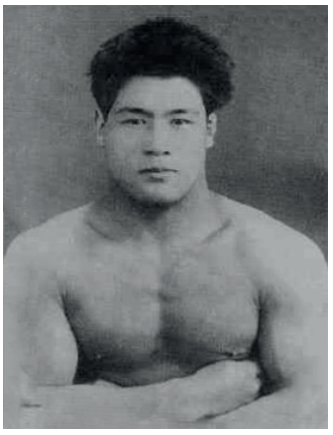
Mais si le phénomène semble se développer actuellement, la relation entre Yoga et arts martiaux remonte aux origines mêmes des activités corporelles en Orient. L'origine de tous les arts martiaux orientaux se trouverait dans l'art du Kalaripayat qui était pratiqué dans l'antiquité lointaine en Inde et qui était associé naturellement à la pratique du Yoga. Le Kalaripayat fut ensuite transmis par la suite aux Chinois par l'intermédiaire de voyageurs et plus particulièrement, selon la légende, par le moine bouddhiste Boddhidarma. Ce dernier créa la forme Zen du bouddhisme et semblerait avoir enseigné des techniques de combat aux moines du Temple lors de son long séjour à Shaolin. Certaines asanas de base, communes à différents styles de yoga, portent des noms sans équivoque sur le lien avec les arts de combat. Les postures du guerrier, Virabhadr sana, que l'on retrouve sous au moins trois versions, symbolisent les attitudes de héros vertueux et les valeurs martiales.

Les plus grands s'en inspirent



Gama Pehlwani

Les exercices de Yoga font intégralement partie du programme de conditionnement physique des lutteurs perses et hindous depuis très longtemps. Le célèbre lutteur indien Ghulam Mohammad Baksh « Great Gama » qui s'est illustré sur le circuit de la lutte professionnelle entre 1920 et 1940 était un adepte des « dands » (pompes hindoues) et des « baithak » (squats hindous), exercices de Yoga dynamiques.



Masahiko Kimura
(1917-1993)

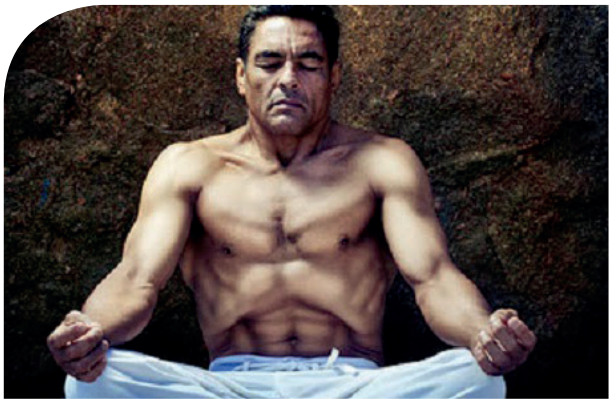
Répétés en grand nombre ces exercices lui ont permis de se bâtir naturellement un physique impressionnant. Bruce Lee s'était d'ailleurs inspiré de cet entraînement pour sa propre méthode de conditionnement et pour sa conception martiale du Jeet Kune Do. Ce dernier était lui-même un adepte de la pratique du yoga. En Inde, les pratiquants de Kushti, la lutte traditionnelle, continuent de s'entraîner régulièrement aux exercices de yoga. Les lutteurs iraniens font de même avec une forme perse du yoga. Ils obtiennent un très bon niveau qui leur permet de briller dans les compétitions internationales de lutte olympique. Les judokas ont fait des « pompes plongées » un exercice traditionnel dans leur entraînement au Japon. Masahiko Kimura, le légendaire champion de Judo des années 1930, pratiquant inter styles d'arts martiaux puis catcheur, avait lui aussi forgé son solide physique grâce aux pompes hindoues. Certaines formes élaborées de yoga incluent l'entraînement avec des accessoires traditionnels servant de charges additionnelles (boules, massues, sangles...) afin de faciliter le renforcement musculaire. Elles ont été couramment utilisées par les Russes durant la période communiste pour améliorer l'entraînement en gymnastique, en lutte, judo et sambo ainsi qu'en haltérophilie. Le Sambo, art martial russe par excellence, associe à son plus haut niveau de maîtrise la pratique du Yoga. Le maître de Combat russe, issu du Sambo, Vladimir Khudenkikh intègre directement l'étude des techniques de Yoga dans son école de Perm en Oural. Certaines de ses séances d'échauffement débutent le matin par la traditionnelle salutation au soleil « Suryanamaskar » et se poursuivent par l'exécution d'autres enchaînements de yoga dynamique plus spécifiques. Mais les bienfaits du yoga ne sauraient s'arrêter au renforcement musculaire. Sa pratique permet également de renforcer l'équilibre.

Georges Saint Pierre pratiquant le yoga

C'est un élément important dans les qualités à développer chez un artiste martial qui va souvent se retrouver dans des situations d'opposition instables nécessitant un rééquilibrage : frappes avec les jambes, tentatives de projections... Il permet de compenser le déséquilibre provoqué par la préférence latérale naturelle en droitier ou gaucher. Le yoga permet aussi d'améliorer la souplesse et de favoriser la circulation sanguine. La souplesse articulaire et musculaire est particulièrement recherchée dans la plupart des arts martiaux. Certaines asanas permettront de progresser aussi spécifiquement sur cette qualité physique.

Améliore la concentration

La pratique du Yoga a aussi un effet bien évidemment sur l'amélioration de la concentration et de la capacité respiratoire. L'athlète ou l'artiste martial peut y trouver un intérêt pour un meilleur contrôle de sa respiration abdominale et la maîtrise du travail au niveau du diaphragme. À noter que Joseph Pilates, qui était un boxeur et amateur d'arts martiaux, est parti de son expérience du yoga pour créer une méthode de gymnastique incorporant certains de ses principes. Les arts martiaux traditionnels ou sportifs modernes, en s'inspirant de ses expériences, se sont remis à inclure l'entraînement au yoga. On assiste avec l'évolution des arts martiaux à un retour aux sources.



Rickson Gracie Breathing

Le yoga est pratiqué pour développer le potentiel martial que ce soit pour le côté spirituel ou pour la performance physique. Le yoga peut atténuer de façon plus générale les effets d'un entraînement excessif en améliorant les capacités de récupération. Michel Coquet, grand expert des arts traditionnels japonais évoque largement le yoga dans son ouvrage « Budo, l'esprit des arts martiaux ». Le champion canadien de MMA Georges Saint-Pierre utilise le yoga pour améliorer sa condition physique et mieux récupérer des blessures. Avant lui, un des pionniers des MMA, Rickson Gracie, utilisait des exercices de yoga dans son entraînement en jiu-jitsu au Brésil. Bien évidemment ils ne sont pas les seuls et de nombreux amateurs et professionnels ont suivi ces exemples. Dans tous ces cas, on trouve un objectif de développement martial personnel pour optimiser le potentiel physique, entraîner l'esprit et améliorer la santé.

Yoga et Budo

L'esprit d'union est bien présent pour lier le corps, la technique et l'esprit. Dans les années 90, les arts martiaux ont connu une révolution avec l'organisation des compétitions d'arts martiaux mixtes MMA. Ce mouvement amène beaucoup de pratiquants à envisager une approche plus globale des arts martiaux. Beaucoup se sont dirigés vers une pratique plus diversifiée en utilisant les entraînements croisés. On retrouve d'ailleurs cet esprit également dans le milieu du fitness avec l'arrivée des méthodes de cross-training. Une vision globale des activités corporelles et spirituelles, voilà ce qui réunit l'esprit de pratique du Yoga et des arts martiaux. S'ils peuvent être pratiqués séparément, ils partagent une culture commune. La pratique jointe du yoga et des arts martiaux doit être considérée comme une possibilité d'explorer plusieurs voies complémentaires qui peuvent aider à atteindre le sommet d'une même montagne.

6e CONGRÈS FITNESS CHALLENGES

FITNESS CHALLENGES
MAGAZINE, FORMATIONS & CONGRÈS

13 & 14 juin 2019
Aix-en-Provence

JEUDI 13 JUIN

14h-15h — **Donner envie : émotions et performance !**
MATTHIEU SINCLAIR
Illusionniste et formateur en psychologie de la perception.

15h-16h — **Innover comme les boutiques gym !**
EMMA BARRY (BPhEd)
Membre fondateur du groupe Les Mills International et consultante pour les secteurs du fitness mondial.

16h30-17h30 — **Développement durable : l'enjeu des clubs de fitness de demain !**
ALEXIS L. LEROY
Chief Executive Officer du groupe ALLCOT.

17h30-18h30 — **Une équipe qui gagne !**
ANTONIN GAUNAND
Expert en leadership et management. Intervient auprès des entreprises (EDF, Veolia, AXA, Meetic...).

20h — **Le traditionnel dîner Wine & Fitness Clubs**
(en option)

VENDREDI 14 JUIN

9h-10h — **Le service client à l'ère numérique : 5 stratégies gagnantes pour surpasser les attentes**
FRED HOFFMAN
Formateur, consultant et conférencier dans près de 50 pays sur 6 continents.

10h30-11h30 — **Débat surprise entre les congressistes et un plateau d'invités**

11h30-12h30 — **La vente, une histoire d'émotions...**
STÉPHANE FERNANDEZ
Auteur du livre : La Vente, une histoire d'émotions. *Aujourd'hui, se fascine pour les techniques de vente dans toutes leurs diversités.*

14h-15h — **Comment devenir et rester une marque forte dans les services**
SYLVIE LLOSA
Professeur des universités – IAE Aix-Marseille Graduate School of Management.

15h-16h — **Les mots qui tuent la relation client**
THIERRY SPENCER
Expert de la relation client, directeur associé de l'Académie du Service.

16h-17h — **La vente pour fidéliser !**
VANESSA JODAR
A occupé pendant six ans le poste de Global Sales/Customer Experience Director Les Mills International.

LES TARIFS

RÉSERVATION

› Avant le 28 février	**295 € HT**
› Avant le 30 avril	**345 € HT**
› Après le 15 avril	**395 € HT**

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

En partenariat avec

europeactive — franceactive — Salon Body Fitness — Vive la Forme

Inscription sur :
fitness-challenges.com

TechnoGym — Radical Fitness — Incept Indoor Sport Concept — Precor — InBody — eGym — Resamania — miha bodytec — LifeFitness — MoovLab — Laroq — Gymlib.com — Matrix — training series — Ma Salle de Sport — Heitz System — Planet Fitness Group — actech — Artur — WaterRower — Sport Ego — Deciplus — Eleiko — BH

Librairie

Par Pascal Turbil.

ÉLOGE DU GLACÉ

La science a maintenant prouvé que sa méthode légendaire de contrôle de la respiration et de l'entraînement au froid peut augmenter considérablement les niveaux d'énergie, améliorer la circulation, réduire le stress, renforcer le système immunitaire et combattre avec succès de nombreuses maladies. Wim Hof a lui-même couru des marathons à -30 °C en short, nagé des dizaines de mètres sous la glace, s'est assis dans un réservoir de glace pendant 90 minutes sans que sa température centrale ne change, et augmenté son métabolisme de plus de 300 %. Etape par étape, réveillez le Iceman qui dort en vousƐ Personne n'incarne mieux que Wim Hof les ressources inépuisables du corps humain.

« The Iceman, suivez le guide » par Wim Hof, éditions Amphora ; 19,50 €

BOUGER, MANGER, RESPIRER, SE RELAXER AU RYTHME DE LA NATURE

Ce cahier a pour vocation de vous accompagner au travers des saisons. Comment renforcer chacun des piliers qui fait de vous un être vivant, voilà ce que Virginie Parée vous propose d'explorer avec elle. Quelques outils très simples vont vous permettre de redevenir acteur en conscience de tous les actes du quotidien. Qu'il s'agisse de nutrition, de respiration, d'émotions, de sommeil ou d'activités physiques, c'est en opérant de petits changements au quotidien qu'on obtient des résultats étonnants. En construisant de nouveaux repères personnels, on entre dans un cercle vertueux, créant ainsi un mieux-être dont on ne veut plus se départir. Virginie Parée vous propose dans ce cahier de noter les exercices effectués, les progrès accomplis, vos réflexions, vos rêves et vos résultats. *« Mon coach « Mon cahier Bien-être des 4 saisons ». Éditions Mosaïques-santé ;* 9,00 € .

FELDENKRAIS, LE RETOUR

Le sport va plus loin qu'un simple geste répétitif : il est, par nature, porteur de sensations à affiner pour améliorer les performances. Cette recherche, faite de perceptions et de mobilité, se réalise grâce à la Méthode Feldenkrais autour de mouvements doux, lents et progressifs. Ceux-ci permettent d'accroître tout à la fois la représentation mentale du geste sportif, sa fluidité et son efficacité. Il s'agit d'un nouvel axe de développement qui augmente l'aisance et l'efficacité motrice. Dans cet ouvrage, l'auteur adapte la Méthode Feldenkrais pour la rendre transversale à toutes les formes de pratiques et de disciplines sportives, comme en témoigne le sommaire, ciblé par partie du corps. Progressez, prenez conscience de votre corps et affinez votre perception des effets de vos gestes pour décupler vos capacités !

« Sport de la conscience gestuelle à la performance par la Méthode Feldenkrais ». Éditions Amphora, 23,50 €

J'APPRENDS À ME DÉFENDRE ...

Alexandrine, Pratiquante passionnée et son mentor Steve Schmitt, directeur technique de la FEKM, nous livre toutes les clés pour apprendre à se défendre quand on est une femme et ainsi (re)trouver confiance en soi. Progressez par étapes, apprenez d'abord à bien vous échauffer. Découvrez ensuite toutes les techniques essentielles pour savoir réagir et contre-attaquer. Grâce aux nombreuses photos de pas-à-pas et de mise en situation, distance de sécurité, armes naturelles, techniques pour se dégagerƐ n'auront plus de secret pour vous. Après la pratique, pensez à vous étirer et à vous relaxer grâce aux différents exercices proposés. Prenez également soin de votre corps avec les conseils nutrition et les secrets beauté pour vous chouchouter avant, pendant et après l'effort.

« Le Krav-Maga au féminin », par Alexandrine Barthomeuf et Steve Schmitt, directeur, Éditions Larousse : 13,50 €

eGYM

La révolution digitale du fitness est lancée

Avec eFle-xx aidez vos clients à vaincre leurs douleurs musculaires

fle-xx

9 machines pour la flexibilité

eGYM

18 machines de force

eGym complète son offre sport-santé avec un concept de mobilité connecté

- Système de connexion wifi
- Réglage automatique des machines
- Suivi de l'entraînement via l'application eGym
- Connexion rapide à l'appareil via RFID

eGym France | 06 58 37 35 66 | info@egym.fr | www.egymfrance.com

UPGRADE YOUR CLUB

Life Fitness

by VALCKE GROUP

N°1 MONDIAL*

FLEXSTRIDER™
Gamme Elevation
Console Discover SE3 HD

*Numéro 1 mondial du cardio training

Life Fitness France : **Valcke Group – 01 82 88 30 50 – fitness@valckegroup.com**

VALCKE GROUP | Life Fitness | HAMMER STRENGTH | CYBEX | escape | FUNXTION INTERACTIVE DIGITAL FITNESS | MONDO FITNESS.ATHLETIC.