

La généralisation des 35 heures et la place croissante des seniors encouragent le temps libre dévolu à l'activité de remise en forme. Les gestionnaires de salles couvrent désormais de nombreux créneaux (body-building, fitness, sports de défense, aquagym, etc.) pour répondre à des segments de clientèles très variés. Sont également mises en valeur des activités plus douces où bien-être, relaxation, esthétisme sont recherchés. Le métier évolue aussi vers des services et conseils plus personnalisés.

La profession

Est considérée comme salle de remise en forme tout lieu mettant à disposition du public un enseignement ou des appareils en vue de fortifier, développer son corps. Les activités : musculation, cours de culture physique, cours de jazz. Diversifications : sports de défense et de combat, cardio-training, activités à base d'eau, etc.

Codes d'activité : 926.A gestion d'installations sportives - 926.C autres activités sportives - 930.L (lorsque le soin du corps est associé à l'activité). Dans ce dossier, nous ne retenons que les deux premiers.

Affichages réglementaires

- Le prix des prestations TTC
- Les copies des diplômes, titres et cartes professionnels des personnes enseignantes
- Les normes d'hygiène, de sécurité et techniques réglementaires
- L'attestation du contrat d'assurance conclu par l'exploitant
- Un tableau concernant l'organisation des secours.

Les vols et accidents

Le club a une obligation de sécurité envers ses adhérents. Il doit prouver qu'il a tout fait pour éviter les vols, dans les vestiaires essentiellement. En cas d'accident, seule la faute de l'adhérent lui-même peut écarter la responsabilité du club. Lequel doit être assuré au titre de la responsabilité civile.

Clientèle

Près de 22 % des Français entre 18 et 64 ans fréquentent une salle de remise en forme. Ce sont principalement des cadres et des étudiants.

54 % des pratiquants sont inscrits par la bouche à oreille, loin devant le parrainage 18 % ou la publicité 13 %.

Une clientèle en recherche de bien-être

Ligne tonique, muscles fermes, moral au beau fixe : autant de bienfaits recherchés par les clients des centres de remise en forme ou salles de sport. Soumis à une sédentarité dans leur quotidien, ils aspirent à pratiquer un sport ; les uns choisiront les cours collectifs – gym, aérobic, step, etc. –, les autres le fitness – vélo, rameur, step, tapis, appareils de musculation. Les plus assidus visent à améliorer leurs qualités physiques : force, endurance, résistance, souplesse, etc., voire pour certains, perdre leur graisse superflue en un temps record. Par contre, le seul sport version body-building ne fait plus recette.

La clientèle vient chercher le bien-être avec les services annexes : sauna, hammam, piscine, kinésithérapeute, esthéticienne et même coiffeur. Cette tendance qui englobe les pratiques hétérogènes concourant au bien-être, c'est le «wellness». Alors qu'il y a quinze

ans encore, l'objectif des adhérents était de modifier leur physique à des fins esthétiques, «*aujourd'hui de nouvelles aspirations émergent chez la clientèle*», raconte Annick Charles, dirigeante de l'Eau Vive à Strasbourg. «*C'est entré dans les mœurs que le sport permet d'éviter des maladies de dos, les problèmes cardio-vasculaires... On cherche à agir pour sa santé, mais aussi à décompresser*». Même constat pour Patrick Tonussi, directeur de la cour de Honau à La Wantzenau : «*Beaucoup de mes clients viennent simplement évacuer leur stress. Certains consacrent une demi-journée à prendre soin de leur corps. Ce n'est pas essentiellement dans un but de fitness, mais surtout dans un but de loisirs et de détente*».



Interrogés sur l'avenir de la profession, Annick Charles, Patrick Tonussi et Éric Mainfroy (Magic Fitness à Obernai) sont unanimes : la situation n'est pas florissante en France, beaucoup de clubs ouvrent chaque année, mais beaucoup ferment car la concurrence est vive. Par ailleurs, «*il y a eu des arnaques*», observe Patrick Tonussi. Les clubs qui ont de l'avenir sont ceux qui sont dirigés et animés par des personnels compétents, qui privilégient les services annexes : piscine, sauna, hammam, garderie d'enfants. <

CONDITIONS D'INSTALLATION

On peut prendre la gérance d'un club de mise en forme sans posséder de diplôme particulier, mais dès qu'il y a acte d'enseignement, animation, entraînement ou simple présence considérée comme encadrement des utilisateurs, la personne qui l'accomplit doit posséder un diplôme d'état. Références : BEMF des métiers de la forme, BEAECPC – brevet d'état d'aptitude à l'enseignement de la culture physique et du culturisme – et DEUST des métiers de la forme (université Marc Bloch Strasbourg). Il ne faut pas confondre salle de gymnastique et centre de remise en forme. La première fait appel à d'autres types de personnels qualifiés,

détenteurs du brevet d'état de gymnastique sportive. Dès qu'il y a culture physique, musique de fond, il y a exercice des métiers de la remise en forme. Chaque moniteur doit être titulaire d'un diplôme homologué ou d'une autorisation d'exercer délivrée par l'administration, ainsi qu'une carte professionnelle délivrée par le préfet et renouvelée chaque année. Cet aspect de la qualification dans les centres de remise en forme ne doit pas être pris à la légère. Il en va de la sécurité et de la responsabilité de chacun et un accident en musculation est vite arrivé.

La Wantzenau

La Cour de Honau

pour les fous de sport et les amateurs de détente

C'est un cadre exceptionnel que vous offre la Cour de Honau, «l'île de détente», située en lisière de forêt à La Wantzenau. Le bâtiment accueillant les infrastructures de sport et un restaurant occupe 4 500 m². Aux alentours, cinq hectares de terrain. Prestations : musculation, cardio-fitness, cours collectifs (une centaine par semaine), tennis, piscine, jacuzzi, sauna, hammam, bronzarium extérieur. Appréciée de tous les parents, une garderie accueille sept jours sur sept les enfants de trois mois à 12 ans. Pour les adeptes de soins, un centre esthétique propose des enveloppements, jets de massages, cellulite M6 et soins de visage. À l'extérieur, des courts de tennis (huit au total) permettent aux amateurs d'échanger des balles. «*Notre axe privilégié est le sport. La location de salles pour séminaires et événementiels, le restaurant, le centre esthétique sont des activités annexes*», souligne Patrick Tonussi, directeur de l'établissement créé de toutes pièces avec son épouse Caroline en 1991.

Une centaine de cours collectifs

«*Les premières années ont été difficiles, nous avons eu du mal à démarrer, peut-être parce que nos activités n'étaient pas bien définies*, explique Patrick Tonussi. *Nous n'avions pas d'identité, ou pire, une image de club luxueux. Mais à présent, nous sommes devenus une institution à Strasbourg et souhaitons le rester.*»

Patrick et Caroline gèrent une équipe de 20 personnes, cuisiniers et esthéticiennes inclus. Trois professeurs diplômés sont employés à plein-temps, alors que huit vacataires assurent les cours collectifs. Ils assurent une centaine de cours, de la gym traditionnelle au stretching,

en passant par les cours axés sur certaines parties du corps comme les cuisses, abdos fessiers, bras buste épaules, etc. Les amateurs de sports de combat ne sont pas en reste, avec les cours de boxe fitness. Depuis la création du club, une partie de la clientèle se montre fidèle. Le taux de renouvellement est important, atteignant les 60 %. C'est en septembre que les adhésions sont les plus nombreuses, acquises souvent par les portes ouvertes, qui se tiennent aussi au



[Caroline et Patrick Tonussi]

«*Notre axe privilégié est le sport*».

printemps. Parmi les clients habituels (1 500 abonnés en tout plus la billetterie, qui représente près de la moitié du CA), les 40 à 60 ans. Les seniors constituent une cible privilégiée. «*Nous avons réussi à la développer grâce à notre encadrement, qui répond à leurs attentes en matière de conseils, de rigueur, de propreté*». Ces clients ont une

prise de conscience des incidences de l'activité sportive sur la santé : moins de problèmes cardio-vasculaires, de mal de dos, de rhumatismes, de tension artérielle.

Une enquête menée il y a deux ans a permis d'établir une typologie de la clientèle : commerçants, professions libérales, parlementaires, cadres et employés d'entreprises. La formule des tickets, vendus dans les principaux comités d'entreprise de la place, a accentué la diversité des publics. Seuls les jeu-

Caroline. Prochaine étape de développement de Patrick Tonussi : la construction d'un nouveau bâtiment dédié à l'événementiel, mais qui servira aussi pour des activités sportives. <

Prix d'un abonnement individuel : 740 € par an, (610 € par an pour un abonnement souscrit pour 24 mois).

Tarifs couples, étudiants, groupes de trois à cinq personnes. Piscine gratuite jusqu'à 12 ans, ensuite les enfants paient 6 €.

[SALONS PROFESSIONNELS]

– Salon mondial body fitness
– Salon mondial rééducation
Équip'salles du 1^{er} au 3 octobre 2004
au Parc floral de Paris

[Site] www.groupe76.fr

[INTERNET]

www.fitness.com
www.bodyplanet.com
www.infosport.org
www.droitausport.com

[DOCUMENTATION]

– Étude de marché de Createst : création d'une salle de musculation ou centre d'amincissement

[Site] www.createst.com

– Ouvrir un centre de remise en forme, SID Édition, 1997, Tél. 05 49 60 26 45

– Études APCE : centre de remise en forme ou de fitness, codes NAF 926.C

[Contact CCI]

Monique Siffert, 03 88 75 25 50
espaceinfoeco@strasbourg.cci.fr

Obernai

Magic Fitness

à l'étroit, envisage son développement à Rosheim

Abonnements :
attention aux abus

Il est conseillé de lire attentivement les clauses du contrat et de veiller tout particulièrement aux possibilités de résiliation anticipée si le contrat en prévoit. La résiliation est toujours possible pour motif légitime. Payer avec des chèques postdatés est vivement déconseillé : rien n'empêche le bénéficiaire de les encaisser le jour même. Conclusion : privilégier les clubs qui ont fait leurs preuves et éviter de signer un contrat de longue haleine. Ou, du moins, négocier un paiement mensuel par chèque... Histoire de se prémunir de toute perte financière en cas de fermeture du club.

Comment
se démarquer ?

Le client est sensible à la compétence et à la qualité du personnel, à la bonne ambiance, au niveau d'équipement, à l'hygiène des locaux. Le succès d'un club repose donc sur la qualité technique et relationnelle de l'équipe embauchée. Principales fonctions : professeurs diplômés en salle, hôtesse d'accueil, commerciaux, personnel administratif et d'entretien. L'entreprise n'hésite pas à faire appel ponctuellement à du personnel extérieur pour compléter ses besoins. Exemple : kinésithérapeute.

Équipements
complémentaires

Sauna, hammam, jacuzzi et solarium.

Tarifs et formules
d'abonnement

– Solution à l'américaine : l'abonnement donne accès à tous les équipements, le reste étant optionnel et non compris dans le prix du forfait.
– Forfait annuel qui couvre avec une carte unique toutes les activités.

Éric Mainfroy est le gérant de Magic Fitness à Obernai depuis septembre 1996. Sa clientèle se situe dans une vaste amplitude d'âge : entre 20 et 70 ans, et constituée à 55 % de femmes, adeptes de cours collectifs ou de musculation. Lorsqu'il a repris le centre, les clients étaient «gérés» de façon empirique : les hommes d'un côté, en salle de musculation, les femmes de l'autre, en cours collectif. Activité commune : les sauna, hammam et jacuzzi. Depuis l'arrivée du fitness, la donne a changé, avec l'introduction d'appareils de cardio training : tapis roulants, vélos, simulateurs d'escaliers, etc. La clientèle féminine en quête d'amincissement et de tonification musculaire s'est développée, les hommes, eux, adeptes de musculation se sont orientés vers cette activité complémentaire.

Trente cours collectifs
dont le «Body Balance»

À présent, les uns et les autres se côtoient sur les deux plateaux. 30 cours collectifs leur sont proposés, parmi lesquels le «Body Balance» qui d'après Éric Mainfroy «fait un tabac». C'est une société privée qui propose, en contrepartie d'un investissement réalisé par Magic Fitness de 150 € par licence et par mois, des cours collectifs dynamiques. C'est un cours varié et suffisamment original pour séduire un public averti. «L'antistress», basé sur un mélange de Tai Chi, Yoga, Pilates, Stretching et relaxation, passeport vers le bien-être physique et mental. «Il va modifier votre façon de sentir votre corps, par son action sur la tension et le déséquilibre musculaire».

Autre type de cours, le «body-pump», dont l'objectif est de renforcer les muscles et brûler les graisses



[Éric Mainfroy]

«Privilégier le client
et le service».

par des exercices effectués avec des poids. L'ensemble de ces cours, issus de recherches scientifiques, ont été chorégraphiés par une équipe de spécialistes mondiaux. Ils ont l'accréditation d'Éric Mainfroy, qui aimerait d'ailleurs que ce concept de cours soit homologué. «Cela résoudrait le problème de formation que nous rencontrons». Les préparations au BEAECPC (culture physique et culturisme) ont été arrêtées à Strasbourg, de même que le BEAEGDA (gymnastique et disciplines associées). Ne reste plus qu'une formation réalisée par Jeunesse et Sports devenue très difficile. De moins en moins d'étudiants vont au bout de leurs études. «C'est dommage, d'autant plus que nous ne souhaitons pas forcément avoir des professeurs polyvalents.»

Privilégiant la qualité de service, Éric préfère que les enseignants se consacrent à un domaine : soit le collectif, soit le suivi musculation. C'est pourquoi il prend en charge ce dernier créneau, dans lequel il a eu l'occasion de se spécialiser. «Après une heure de cours collectif, un enseignant n'est pas toujours productif pour continuer en salle de musculation». Dans son équipe, uniquement des vacataires, qui se partagent entre plusieurs salles. Sur l'année, Magic Fitness compte près de 500 pratiquants, toutes formules confondues : abonnements, de 310 à 465 €

par an, selon la formule (heures creuses de midi à 17h) ou tickets par série de 10, 20 ou 40. Il est également possible de s'inscrire à la séance, passage à toutes les activités au prix de 12 €.

Réouverture à Rosheim

«Une réflexion est à avoir pour les séniors, qui se montrent de plus en plus nombreux», observe-t-il, d'ailleurs elle s'inscrit dans son projet d'ouverture d'un nouveau centre, d'ici la fin de l'année à Rosheim. Sur une surface de 2 000 m², le bâtiment lui permettra d'accroître sa clientèle en lui offrant de nouveaux services : une salle de cours collectif de 200 m² au lieu des 90 actuels, un espace de restauration rapide, un cabinet d'esthétique, une piscine découverte... et un centre récréatif pour les enfants. «Nous répondrons ainsi à l'attente de nos clients, qui recherchent des infrastructures importantes et multifonction». <

Strasbourg

L'eau vive

Ambiance conviviale et clients fidèles

Née en mars 1983, L'eau vive est la plus ancienne salle de sports située au centre de Strasbourg. Sa gérante, Annick Charles, s'était alors lancée dans un métier nouveau, axé sur la musculation et les cours collectifs, destinés essentiellement à des citadins. «On ne parlait pas de fitness, mais de bodybuilding et d'aérobic, c'était l'époque de Véronique et Davina, qui présentaient leurs cours à la télévision», se souvient Annick Charles. Petit à petit, L'eau vive s'est développée – 300, 400 puis 500 m² –, répondant à une nouvelle demande. De la recherche d'esthétique, on est passé à la pratique pour la santé : «être en forme, décompresser, se défouler». Mais durant toutes ces années, Annick a eu la chance de garder un noyau de clients fidèles.

30 % de femmes

Ce sont des personnes qui ne travaillent pas ou pratiquent les horaires variables, habitant en centre ville ou à l'extérieur, les «accros des cours d'Annick». Les cours collectifs sont suivis à 90 % par des femmes, la fréquentation de la salle de musculation est plus mélangée, depuis l'arrivée du cardio-training : vélo, steppeur, rameur, tapis qui remplace le jogging à l'extérieur. À midi, c'est une clientèle de bureau, qui fait le choix d'aller à la gym plutôt qu'au restaurant. Il y a même des mordus qui viennent tous les jours. L'après-midi est plus calme, accueillant des membres issus du secteur hospitalier ou des étudiants. Le soir, les adhérents sont plutôt des gens de proximité. Grâce à son bon rapport qualité prix, ses formules à la séance ou à la carte, le club a une diversité de clientèle, de tous âges. «Certains de nos clients aisés auraient le moyen de s'offrir une salle plus «branchée»,



[Annick Charles]

«Le sport modifie la posture : on se tient mieux»

mais restent attachés à une ambiance et à la convivialité. Bien sûr, certains viennent uniquement faire leur cours et repartent sans parler, mais beaucoup ont plaisir à se retrouver et à papoter. En tous les cas, le fait qu'on ne leur mette pas la pression a certainement une action sur le taux de fidélisation». Dans son équipe, huit enseignants à temps partiel. Ils sont spécialisés, soit en musculation, soit en cours collectifs. «Certains d'entre eux sont là depuis le début, mais nous essayons de rajeunir un peu l'équipe». Également formateur – elle intervient en DEUST – Annick concède que le métier qui paraît facile ne l'est pas : il faut être en bonne santé, avoir le physique, et beaucoup bouger.

Évacuer le stress

Les bienfaits du sport ? «Ils concernent le physique en général, le sport modifie le métabolisme, l'attitude, la posture : on se tient mieux,

beaucoup trouvent un remède au mal de dos : le fait d'être plus musclé permet d'avoir une meilleure charpente. Mais surtout, il y a les bienfaits psychiques par l'état de détente mentale que procure le sport, qui permet d'évacuer le stress du travail, de la vie personnelle. À titre préventif, grâce aux endorphines, anti-anxiolytiques naturels, le sport permet souvent d'éviter de prendre des médicaments. Mais attention, trop de sport, des exercices mal adaptés ont les effets inverses. Je n'aime pas quand on loupe l'échauffement. Il y a le surmenage du sportif de haut niveau qui se blesse par manque de récupération ou du fait d'une alimentation inadaptée». L'eau vive propose près de 35 cours collectifs, destinés à raffermir, affiner ou développer la masse musculaire, améliorer le souffle et l'endurance, la relaxation. Des activités hors abonnement sont également dispensées, comme la danse orientale, la samba, l'afro-brésilien ou le flamenco, etc. Les abonnements courent sur des périodes allant de un mois (80 €) à un an (576 €). Cartes de une séance (11 €) à 40 séances (261 €). <

[CHIFFRES CLÉS]

– Environ 3 500 clubs privés existent en France. Les créations représentent plusieurs dizaines d'établissements par an (source APCE).

– Le secteur emploie 11 000 salariés et l'activité dégage entre 610 et 915 M€ de chiffre d'affaires (source : Les Échos du 26 juin 2002 d'après le centre de recherche et d'innovation sur le sport à l'Université Claude Bernard de Lyon I).

– Près de 12 % des clubs (environ 300) ont une enseigne nationale (Gymnasium, Club Med Gym, Fitness First...) et réalisent un quart du chiffre d'affaires de la profession. Environ 3 200 clubs sont indépendants (APCE).

– Paris et sa grande couronne représentent environ 20 % du marché (SNEISS).

– Dans le Bas-Rhin, 89 établissements ont été recensés par le service des fichiers de la CCI, toutes activités confondues. Attention, certains instituts ont également des salles de musculation. Cf. PE n° 213 avril 2002

LEXIQUE

AQF : aquafitness ou gym dans l'eau

ATG : abdos, taille, gainage

CAF : cuisse, abdos, fessiers

S : stretching, étirements

STEP : on se muscle en rythme, à l'aide d'une marche qui varie en hauteur

Body building : musculation

Body sculpt : un corps musclé de la tête aux pieds

Bodybalance : travail musculaire en profondeur