

2019 /
Février - Mars

FITNESS-CHALLENGES.COM

FITNESS CHALLENGES

LE MAGAZINE PROFESSIONNEL DES ACTEURS DU MARCHÉ FORME, SANTÉ, BIEN-ÊTRE

SUN FORM élargit son rayon

ENVIRONNEMENT / Le développement durable et les clubs de fitness...

MANAGEMENT / BV Work Consulting : Le coaching grand format !

PARTENARIAT / Sport en entreprise, OVH choisit Gympass !



ÉDITO

PIERRE-JACQUES DATCHARRY
pjd@fitness-challenges.com

Très belle année 2019 !

Nouvelle année, nouvelles résolutions et nouveaux challenges pour votre magazine.

Quoi de mieux que de commencer l'année avec de nouvelles ambitions et de nouveaux projets ? C'est en tout cas notre philosophie à la rédaction.

De nos jours dans un marché qui évolue très vite, il est important de s'attacher à tous les détails, car les détails font la différence, et parfois, lorsqu'ils s'additionnent intelligemment, ils peuvent faire le concept !

Fitness Challenges est le magazine le plus plébiscité, le plus reconnu par la profession et les annonceurs pour la pertinence de ses articles et pour son impartialité. Il nous a semblé naturel, en ce début d'année, de vous en faire part et de vous remercier, car vous êtes, en tant que lecteurs, des acteurs majeurs de cette réussite.

Nous vous annonçons également l'évolution du magazine professionnel *Coachs Challenges* qui devient, cette année, 100 % digital. Il reste l'unique magazine spécialisé pour les coaches sportifs, animateurs sportifs, préparateurs physiques et personal trainers, qu'ils travaillent en club, en studio, dans une box ou à domicile. Nous savons que bon nombre d'entre vous ont la double casquette de gérant et de professeur. Voici donc une nouvelle version de votre média préféré qui vous accompagnera dans le développement de votre métier.

Nous vous attendons très nombreux sur notre stand pour échanger lors du prochain Salon Body Fitness Paris du 15 au 17 mars.

Enfin, n'oubliez pas de vous inscrire très rapidement au 6^e Congrès Fitness Challenges. Sa promotion n'est plus à faire, c'est le seul rendez-vous national 100 % professionnel des managers de clubs de fitness. Venez écouter des conférenciers reconnus qui vous donneront leur vision sur l'évolution du marché du fitness en France et en Europe et renforcer vos connaissances pour élaborer plus sereinement vos stratégies.

- 48 heures de réflexion autour de présentations d'experts dans leur domaine.
- 48 heures d'échanges avec d'autres managers de club venus de toute la France.
- 48 heures de découverte avec une sélection de 20 partenaires leaders du marché.
- 48 heures pour ouvrir son esprit et cerner au mieux l'évolution du marché du fitness.

Inscrivez-vous vite et bénéficiez du meilleur tarif jusqu'au 28 février minuit !

6^e CONGRÈS FITNESS CHALLENGES
13 & 14 JUIN 2019
Centre des Congrès Aix-en-Provence
fitness-challenges.com //

Professionnel du secteur depuis plus de 20 ans, **Pierre-Jacques DATCHARRY** a un parcours dans le monde du fitness très riche. En 1996, il intègre l'organisation du Salon mondial Body Fitness et Rééduca. Il collabore pendant huit ans au magazine *Vive La Forme*, tout en étant commissaire général des salons. En 2004, il devient directeur général adjoint de la société Les Mills Euromed/Planet Fitness pour qui il lance le magazine *Planet Fitness Management*. En 2010, il crée *Fitness Challenges Formations* puis, successivement, *Fitness Challenges Magazine*, le Congrès professionnel Fitness Challenges d'Aix-en-Provence (qui réunit plus de 300 managers de clubs de toute la France, de Suisse et de Belgique), et aujourd'hui, il réalise le premier magazine professionnel en ligne à destination des coaches, personal trainers et professeurs de fitness, *Coachs Challenges*...

2019 / #39 Février - Mars

SOMMAIRE



SALON BODY FITNESS 2019

#8 News

Retrouvez les professionnels exposants et leurs produits...

RÉFLEXIONS

#14 Rencontre

Vanessa Jodar, le nouveau visage de Planet Fitness Group !

#26 Relation client

10 conseils pour savoir s'excuser auprès d'un client

#36 Stratégie

3 Best Practices pour recruter des clients sur Internet

TENDANCES

#20 Marketing

Quand il pleut du low cost, déployez votre différence...

#44 Environnement

Le développement durable et les clubs de fitness...

#48 Salle

Zone fonctionnelle :
Le « *must have* »

#50 Technologie

Professionnels du fitness, l'intelligence artificielle peut vous aider à renforcer votre performance digitale !

ACTUALITÉS

#22 Management

BV Work Consulting :
Le coaching grand format !

#30 Équipement

Realtraining for real muscles !

#58 Syndicat

SACEM : les nouvelles règles de tarifications négociées !

#62 Partenariat

Sport en entreprise, OVH choisit Gympass !

ZOOM

#24 Gestion

Au cœur d'un logiciel !

#32 Équipement

Hammer Leaderfit' : une alliance pour votre performance

ET AUSSI...

#8 News

#52 Coachs Challenges

#53 Annonces

#60 L'adhérent du mois

#66 International news

PORTRAIT #38

Mathieu Dufourcq, fondateur de la marque, nous présente **Sun Form**, figure de David contre les Goliath du low cost, et nous explique l'ascension et le rayonnement de l'enseigne.



Ce magazine est diffusé à 8 000 exemplaires auprès de : 4 000 clubs* de fitness, 200 clubs corporates, 1 000 hôtels et palaces, 400 centres de thalasso et de balnéothérapie, 2 000 instructeurs et responsables fitness, 400 points de distribution collectifs : Creps, écoles, universités, collectivités locales...

*France, Belgique, Suisse et Maghreb

Fitness Challenges est édité par MD MEDIA

Directeur de la publication : Pierre-Jacques Datcharry • Secrétaire de rédaction : Carine Eckert • Rédacteurs : Pierre-Jacques Datcharry, Philippe Jochem, Sarah Kanga, Alexis L. Leroy, Brian Pascanet, Nicolas Pasquet, Thierry Poussin, Guillaume Schroll, Thierry Spencer • Directrice artistique : Sophie de Dinechin • Mise en page : soda-communication.com • Photos : Gilles Lougassi, Pierre Sénard, Fotolia, Shutterstock, DR • Publicité : publicite@fitness-challenges.com

Éditeur : MD MEDIA 730, rue Pierre Simon Laplace - 13290 Aix-en-Provence - 04 84 25 80 22

Tous droits de reproduction, textes et illustrations, même partiels, restent soumis à l'autorisation préalable de son directeur de la publication. Les opinions ou prises de position exprimées dans les rédactionnels n'engagent que la responsabilité des auteurs.



SUN FORM

élargit son rayon

THIERRY POUSSIN

POUR RAYONNER, C'EST À CROIRE QU'IL SUFFISAIT DE METTRE UN SOLEIL DANS SON NOM. CRÉÉ PAR UN COACH DEVENU MANAGER EN 2011, SUN FORM RÉSISTE AUX ASSAUTS DES GÉANTS DU LOW COST, ET ÉTEND MÊME SON RAYONNEMENT.

Sun Form, c'est le fruit d'un self-made-mcn.

Mathieu Dufourcq est de ceux qui ont tout appris sur le tas et mènent d'une main de maître leur affaire. Chahuté, comme tout indépendant, par les géants low cost, l'entrepreneur ne cesse pas de développer son enseigne, et avec l'accent du Sud-Ouest. Cela fait exactement huit ans que Sun Form a vu le jour, à Agen. Depuis, les clubs se multiplient autour en « escargot ». Entendez : la forme, pas le rythme. Car l'enseigne en est déjà à vingt clubs. Parmi eux, un quart est géré en direct par le fondateur, un autre quart aussi, mais avec des associés, et l'autre moitié est en franchise. Au gré des opportunités, Mathieu Dufourcq étend son rayon d'action : Romans-sur-Isère près de Grenoble, Liffré, près de Rennes... Toujours dans des zones commerciales, « à côté de Gifi », « en face de l'Intermarché », « derrière Big Mat »... Mais tout a commencé à Cannes.

Son brevet d'État HACUMESE (haltérophilie, culturisme, musculation éducative et sportive d'entretien) en poche, obtenu au Creps d'Aix-en-Provence, Mathieu Dufourcq effectue son stage au Star Fitness de Cannes. Il ne s'attend pas à voir sa carrière décoller à la verticale. Le gérant divorce, part en Suisse, le club menace d'éclater. Le jeune diplômé, passionné et bien intégré, se retrouve rapidement avec « la gestion du club dans les bras ». « Je ne savais même pas encore calculer un taux de TVA », se remémore-t-il. Mais un paramètre allait faire toute la différence : son esprit d'entrepreneur. « Je l'ai toujours eu », confie-t-il. Avant d'ajouter qu'il n'a « jamais voulu obéir à quelqu'un. Je voulais travailler dans un club, mais que je sois libre, car je réfléchis beaucoup et j'aime pouvoir appliquer ce que j'ai imaginé. » À Cannes, il fait ses armes, mais comprend aussi que le baron local s'appelle Fitlane. Il y a aussi le coût des locaux. En somme, il est dur de se développer dans la région. Deux ans plus

tard, Mathieu Dufourcq renoue avec Agen. À Boé, plus précisément. Nous sommes en 2005 et le jeune manager décide d'ouvrir son propre club. Pour que le business fleurisse, il ramène du soleil de la Côte d'Azur et baptise son centre Sun Fitness. « C'était plus simple ici, car il y avait moins de concurrence, et beaucoup à faire. Pour autant, les banques avaient du mal à suivre, alors j'ai dû réaliser les travaux moi-même, avec la famille », rappelle l'entrepreneur. Avec un parc de 19 machines à peine pour 800 mètres carrés, il réussit à négocier un financement auprès d'un équipementier et atteint les 100 appareils en 2011. « J'achetais même des machines aux États-Unis », ajoute le passionné, qui axe son concept autour de la musculation. Le club tourne, mais le vent tourne aussi. Heureusement, Mathieu Dufourcq a le réflexe d'anticiper. Et après six ans passés à tout faire lui-même, de l'accueil au coaching en passant par l'entretien, il estime avoir atteint la fin d'un cycle. Il a une idée...

Voisins hollandais

Son nouveau concept serait ouvert de 6 heures à 23 heures et 7 jours sur 7. Des cours collectifs seraient assurés via des vidéos et le tout s'étendrait sur une superficie réduite de 340 mètres carrés. Un coach assurerait un suivi global. À la clé, une gestion beaucoup plus légère pour le manager, et un concept totalement en phase avec les canons du marché et des opérateurs low cost. Car le prix serait figé à 29,99 euros. Le mode de financement serait unique : le prélèvement automatique. Le tout, sans

engagement, car il n'y a rien de pire pour lui que de faire de la rétention client. « Ça n'a l'air de rien aujourd'hui, mais j'ai aussi installé 15 écrans diffusant de la musique et des clips de fitness, et puis tout le parc de machines, composé de 40 appareils, était neuf », souligne le patron. Installé dans le centre-ville d'Agen, ce club pilote cible une clientèle de ville ne se déplaçant pas en voiture et recherchant la proximité. Le centre était de plus en voie de piétonnisation, ce qui garantissait un potentiel intéressant. Le succès est au rendez-vous avec 600 inscrits en quelque temps, si bien que Mathieu Dufourcq est encouragé à saisir très rapidement une deuxième opportunité, très proche, à Boé, lorsqu'un ami lui propose un local de 600 mètres carrés. L'espace est vitré, dispose d'une architecture originale, et est placé dans une bonne zone de chalandise. En décembre 2012, le premier partenaire Sun Form s'installe à Romans-sur-Isère, en région Rhône-Alpes. En 2013, l'enseigne ouvre quatre clubs à Villeneuve-sur-Lot (47), à Castelsarrasin (82), puis au Haillan, en périphérie de Bordeaux, et à Nérac dans le Lot-et-Garonne. En 2014, le partenaire du Haillan ouvre un deuxième centre dans l'agglomération bordelaise, à Gradignan. En 2015, deux clubs ouvrent, à Marmande (47) et à L'Union (31).

Mathieu Dufourcq développe sa marque dans une mer qui allait être de plus en plus mouvementée. « Un tsunami », dit-il. Finalement, il est un survivant de cet âge des pionniers où les coachs se lançaient par passion dans l'exploitation d'un club (« avant

tout tourné vers le culturisme et l'aérobic de Véronique et Davina », plaisante le manager) que le grand public pouvait qualifier de « barbare ». Lui a exactement ce profil, à ceci près qu'il réussit à se remettre en question et à surfer sur la nouvelle vague. Au début, dans les Sun Form, il n'y a même aucun poids libre. Le diplôme du BE HACUMESE ne vire pas sa cuti, simplement s'adapte-t-il pour survivre. « Aujourd'hui, on se rend dans un club comme dans un bon café, nous avons des espaces détente, du confort, du design... compare-t-il. Jusqu'à il y a peu encore, le marché se structurait dans le bon sens du terme, avec des réseaux de franchises, des indépendants et des passionnés. L'arrivée des gros groupes financiers a bousculé le marché, même si je considère que c'est aussi un mal pour un bien, car cela a poussé tout le monde à se remettre en question, à condition de savoir anticiper avec deux à trois ans d'avance », analyse-t-il. Il sait de quoi il parle, lui qui a eu à accueillir de nouveaux voisins venus de Hollande – Basic Fit pour ne pas le nommer – pour un quart de son parc !

« Ils sont de l'autre côté de la rue, parfois à côté. Basic Fit a récupéré d'anciens Health City à Bordeaux, et donc hérité de clubs certes désuets, mais avec une bonne base, ce qui a permis de créer des centres plutôt jolis », constate le manager. L'impact ? D'abord, des discussions sur place. « Lorsqu'une préouverture est annoncée trois mois en amont, nos coachs entendent nos adhérents en parler sur le terrain, ils se passent le mot, se disent que ce sera moins cher et que ça vaut le coup. Franchement,



« Jusqu'à il y a peu, le marché se structurait dans le bon sens du terme, avec des réseaux de franchises, des indépendants et des passionnés. L'arrivée des gros groupes financiers a bousculé le marché.... »

c'est toujours dur à entendre pour nos équipes, et cela peut faire mal au cœur. En face, nous avons prévu un argumentaire pour échanger avec eux», indique Mathieu Dufourcq. Dans un deuxième temps, un pan des abonnés se déplace. *« Sur la première année, on a eu une baisse d'adhérents assez significative, mais elle a été compensée par le travail effectué autour du coaching»,* tempère le patron. En janvier et en septembre, deux périodes phares, alors que Sun Form dénombrait en moyenne 300 inscriptions, le chiffre a bien été divisé par deux. Alors, le club travaille la fidélisation de ses quelque 25 000 adhérents actifs. Le taux de réabonnement est en moyenne de 50%. Sun Form mise sur la convivialité, une politique commerciale plus douce que d'autres acteurs, sans engagement, et plus d'accompagnement. Quant à la plage horaire et au prix, ils sont finalement dans les clous du low cost. En 2018, Sun Form a atteint 7 millions d'euros de chiffre d'affaires. Si le meilleur club a été rentable en à peine trois semaines, le temps moyen pour arriver à flots est très correct avec en moyenne six mois. Sun Form tient bon !

Compétences terrain

Le réseau Sun Form est organisé sous forme d'association à but non lucratif (loi 1901), sous l'intitulé « Club des partenaires Sun Form ». L'association réunit ainsi tous les professionnels indépendants exploitants de salles Sun Form. Pour rejoindre le réseau, il n'est pas nécessaire d'être issu du domaine sportif ou de la remise en forme. En revanche, il faut être capable de gérer et de développer une activité commerciale locale. Le contrat établi est un partenariat,

moeynant un droit d'entrée de 20 000 euros, pour un investissement total estimé à 200 000 euros. Le nouveau membre doit disposer d'un local adapté à l'aménagement de différents espaces : bureau, détente, cardio, renforcement musculaire, et au moins trois salles de cours : une pour les cours interactifs, une pour le SpinBike et une autre pour les cours collectifs. La surface doit être comprise entre 400 et 1 200 mètres carrés. Sur ce plan, le fondateur remarque que pour rivaliser avec les nouveaux acteurs, les grandes surfaces sont plus pertinentes. Quant à la zone de chalandise, le membre devra viser un minimum de 20 000 habitants dans un rayon maximum de 15 kilomètres. Last but not least, les royalties sont fixées à 990 euros HT mensuels. Ils permettent de bénéficier d'un logiciel de gestion commerciale, d'un intranet, d'un pack de communication, d'un site Internet adhérents, et des accords avec les fournisseurs pour bénéficier de tarifs préférentiels. Sans oublier deux journées de formation. Mathieu Dufourcq assure ne pas prendre à la légère l'accompagnement des nouveaux franchisés : *« Souvent, ce sont des trentenaires ou quarantenaires en reconversion professionnelle, ils réalisent enfin leur rêve, et y mettent parfois toutes leurs économies. Ils font crédit, et ils nous confient leur vie ! »*

Et le marché est *« impitoyable »*... *« On regarde le potentiel d'une zone et du marché, mais il faut réussir à se projeter, car dans six mois, le marché ne sera plus le même. J'ai déjà vu des cas où trois concurrents s'installaient dans les six mois après l'ouverture, et reconfiguraient totalement la chose. Je dois refuser des propositions d'ouverture*

régulièrement, je ne compte même plus. Et quelque temps après, un Basic Fit s'installe à cet endroit... », témoigne le manager. C'est encore plus compliqué quand une ouverture se fait du jour au lendemain, sans phase de préinscription pour sonner l'alerte. Selon lui, le cas serait de plus en plus fréquent. Avec un réseau fort désormais, il peut heureusement compter sur la confiance des banques, qui le suivent *« les yeux fermés »*. C'est un atout essentiel pour affronter un marché si tendu. En tout, Sun Form emploie 70 salariés, avec 3 à 5 coaches par centre. Ce petit chiffre n'a l'air de rien, mais il est la carte maîtresse face aux opérateurs strictement low cost. *« De loin, on a l'air de tous faire la même chose, mais tous ne proposent pas d'accompagnement »,* insiste le patron. Qui a testé des clubs 100% automatisés sait que ce n'est pas une tarte à la crème !

Pour affronter l'avenir, Mathieu Dufourcq va consacrer l'année 2019 à un gros chantier : restructurer le Groupe pour le positionner sur le long terme. *« J'ai de plus en plus de demandes de franchisés éloignées, mais je souhaite garder une uniformité. Je ne suis pas un vendeur de tapis, je préfère temporiser le développement et le faire sainement. Comme on dit, il vaut mieux un bon refus qu'un mauvais accord ! »,* pointe le patron. En 2019, Sun Form va ainsi structurer ses fonctions transversales telles que le marketing, l'animation des salles, la gestion, la recherche de locaux... Pour cela, le manager compte mettre à l'honneur ce qu'il appelle *« les remontées de compétences terrain »*. Depuis le début, il ne s'entoure que de connaisseurs. //

« De loin, on a l'air de tous faire la même chose, mais tous ne proposent pas d'accompagnement. »



CHIFFRES CLÉS

20 clubs

25 000 adhérents

50% de réabonnement moyen

22 000 euros de droit d'entrée

1290 euros HT mensuels de contrat de prestations

29,99 euros par mois

Contact :
developpement@sun-form.fr