



3 mois pour
anticiper
la rentrée

CROSS & HIIT
Croissance de 8% par an

MARCHÉ DES SÉNIORS
21 millions de personnes en 2030

IA
Alliée ou risque juridique ?



Chers lecteurs ,

L'été est l'occasion rêvée pour préparer la rentrée et faire briller votre club dès septembre. Moment idéal pour mettre en place des stratégies innovantes afin de séduire vos membres actuels et surtout attirer de nouveaux adhérents.

Relooker son club pendant l'été

Profitez de cette saison plus calme pour rénover, tester de nouvelles offres ou introduire des équipements modernes. Cela vous permettra de commencer la rentrée avec une énergie nouvelle, un club revitalisé et une offre affinée.

Lancement exclusif

LE FIT GAME est le nouveau jeu de société sportif qui propose de nouveaux cours collectifs ludiques et compétitifs. Créez des tournois et renforcez l'engagement de vos membres, tout en boostant l'atmosphère conviviale de votre club, fous rires garantis !

L'intelligence artificielle : alliée ou risque juridique ?

L'IA est de plus en plus utilisée dans les clubs pour personnaliser les entraînements et optimiser l'expérience client. Cependant, attention aux risques juridiques, notamment en matière de données personnelles, informez-vous sur les réglementations pour intégrer l'IA en toute sécurité.

HIIT & Cross Training, les incontournables du fitness moderne, Le HIIT et le Cross Training continuent de dominer le marché. Ces pratiques, demandées par de nombreux clients devraient être au cœur de votre stratégie 2025 pour rester compétitif.

Le marché des séniors, une opportunité à saisir

Ce marché est en plein essor. Offrir des programmes adaptés aux besoins de cette population peut devenir un atout majeur pour diversifier votre offre et répondre à une demande croissante.

Pour la rentrée 2025, soyez audacieux et créatif !

L'été est le moment parfait pour préparer la rentrée et faire de votre club un lieu incontournable. Nous vous souhaitons un très bel été.

Olivier & Laurence PHILIZOR

Agence PHILICOM

SOMMAIRE

<i>Dossier rentrée septembre 2025</i>	<i>p4</i>
<i>Préparer son club</i>	<i>p6</i>
<i>Lancement FIT GAMES</i>	<i>p 8</i>
<i>L'IA, alliée ou risque juridique pour les clubs ?</i>	<i>p 14</i>
<i>L'IA, de la théorie à la pratique</i>	<i>p 12</i>
<i>Salaires ou dividendes ?</i>	<i>p 14</i>
<i>HIIT et le cross-training</i>	<i>p 16</i>
<i>Abonnements fitness monde</i>	<i>p 22</i>
<i>Respiration, reprendre le contrôle</i>	<i>p 26</i>
<i>Salon FITEX Paris Parc Floral</i>	<i>p 28</i>
<i>Sortir de la franchise ?</i>	<i>p 30</i>
<i>Séniors, l'opportunité de demain</i>	<i>p 32</i>
<i>Un été en pleine forme, conseils à vos adhérents</i>	<i>p 39</i>

PHILICOM | 5, rue des Allumettes | 13090 Aix-en-Provence

| Directeur de publication Olivier PHILIZOR - olivier@philicom.fr

| Conseillère éditoriale Laurence PHILIZOR - laurence@philicom.fr

| Imprimé par CARACTÈRE Marseille | Routé SUD ROUTAGE

| Crédit photos Shutterstock.

| Retrouvez votre magazine en ligne le site www.philicom.fr



Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle par quelque procédé que ce soit des pages publiées dans le présent magazine ou de la version web sans l'autorisation de l'éditeur est illicite et constitue une contrefaçon.



SOLS TECHNIQUES DESTOCKAGE XXL

Payez en 24 à 36 fois* sans stress !

19€^{ht/m²}

*à partir de

Dalles techniques 100 x100 cm

10 - 15 - 20 - 25 - 30 - 42^{mm}

OFFRE SELON STOCK



Piste de course*

à partir de **824€^{ht}**

Possibilité de pose sur toute la France*

 PHILICOM

/DOSSIER RENTRÉE

IDÉES ET STRATÉGIES POUR SEPTEMBRE 2025/

Chaque été, c'est la même rengaine, vos adhérents partent en vacances, les coachs se relaient pour faire tourner la salle, et vous, vous cogitez sur la manière de booster les inscriptions à la rentrée. Alors, cette année, on vous donne un coup de pouce. Voici des idées innovantes, actionnables, rentables et fun à mettre en place dès cet été, pour transformer septembre 2025, en jackpot de fidélisation et d'attractivité.

Cours hybrides : double présence, double impact

On commence par du classique efficace. En 2025, le digital n'est plus une option, c'est un réflexe. Proposez des cours en présentiel... filmés et diffusés en live ! L'équipement est abordable : caméra HD, micro cravate, trépied. Ainsi, vos adhérents peuvent suivre le cours depuis leur cuisine ou leur terrasse. Résultat : plus d'assiduité, moins d'abandons, et surtout, la sensation d'un club ultra-connecté. Petit plus : proposez le replay aux membres Premium.

Les Summer Labs : transformez vos adhérents en co-créateurs

Faites de l'été un terrain de jeu. Proposez chaque semaine un cours inédit : cardio latino en extérieur, Pilates avec DJ live, boxe à deux en mode "battle", ou encore un parcours enfants-parents pour les familles.

À la fin de chaque séance test, les adhérents votent : garder ou pas le cours pour la grille de rentrée. C'est participatif, dynamique et vous captez les tendances directement à la source. En prime, vos coachs s'amusent, créent, innovent. C'est du Gagnant-gagnant !

La zone de récup' active : place au chill intelligent

Le muscle ne se construit pas qu'à la sueur du front. Il se construit aussi en récupérant. Offrez à vos membres un espace dédié à la récupération, rouleaux de massage, fauteuils relaxants, luminothérapie douce, petit coin tisanerie... Même sur 8 à 10 m², c'est possible. Vous valorisez l'expérience, vous incitez les adhérents à rester plus longtemps, et vous justifiez des tarifs Premium. De plus, ces espaces sont très Instagrammables...

Gamification, et si on rendait l'effort un peu plus fun ?

Vos membres adorent les challenges ? Proposez des programmes avec des niveaux à débloquer, des badges à gagner, des classements entre amis. Avec un système simple via votre application ou une plateforme type Myzone ou TrainMe, vous pouvez lancer des défis : "100 km de vélo en août", "20 cours en 30 jours"...

Vous pouvez également proposer des «parties de FIT GAME» où le fitness et le jeu se conjuguent.

Offrez des récompenses symboliques, par exemple, un t-shirt, une gourde « édition limitée ».

L'énergie de la compétition, sans la pression.



Micro-expériences bien-être : osez l'inhabituel

Organisez, une fois par semaine, un mini-événement bien-être inattendu. Exemples :

- ✓ Yoga sur paddle en piscine ou sur pelouse, version sèche.
- ✓ Bain sonore aux bols tibétains après un cours de HIIT
- ✓ Sieste guidée en fin de journée (oui, une vraie sieste !)
- ✓ Atelier respiration + gestion du stress pour les travailleurs débordés

Ce type d'expérience détonne, fidélise les curieux, et transforme un club de sport en lieu de vie à part entière

Abonnement flexible & solidaire : la rentrée du bon sens

Et si on arrêtait les formules rigides ? Proposez un "abonnement flex" pour septembre : engagement de trois mois glissants, parrainage bonifié (le parrain gagne une option massage, le filleul un mois offert), ou bien encore la possibilité de suspendre l'abonnement 2 semaines sans pénalité. Pourquoi ne pas mettre en place un pass "solidaire" pour les étudiants ou demandeurs d'emploi avec tarifs réduits et accès en heures creuses.

Votre club devient un acteur local responsable, et grâce à cet engagement, une fidélisation se crée facilement.

Opération spéciale été : partage ta forme !

Et si cet été, vos adhérents devenaient vos meilleurs ambassadeurs ?

L'idée est simple, mais redoutablement efficace : offrez-leur la possibilité d'inviter gratuitement un ou deux amis à venir découvrir le club pendant les vacances. Une séance offerte, encadrée, pour montrer que le sport chez vous, ce n'est pas juste transpirer, c'est vivre une expérience.

Ambiance cool, coachs pros, du bon matériel : vos proches vont certainement adorer.

Encore plus malin ?

Mettez en place l'option "prêt de carte" autorisé.

Concrètement, si un adhérent part deux semaines, il peut prêter sa carte (après enregistrement et accord du club) à un proche. Résultat : vous gardez de la fréquentation, vous suscitez de nouvelles vocations, et surtout... vous montrez que votre club est ouvert, humain, et malin.

Un bon plan pour vos membres, une belle vitrine pour vous. Et qui sait ?

Les amis d'aujourd'hui seront peut-être les abonnés de septembre. Gagnant-gagnant !

Ce qu'on vous conseille de ne pas faire

La grille copié-collée de l'an dernier : vos adhérents s'en souviennent.

La promo -50% sans âme : elle attire ... puis fait fuir dès le mois d'octobre.

L'application qui n'est pas à jour : rien de plus frustrant qu'un planning qui bugge.

Alors cet été, soyez audacieux !

Vous n'avez pas besoin de tout changer, mais de mieux faire ce que vous faites déjà, avec une touche d'innovation. Chacune des idées ci-dessus est testée, réaliste et pensée pour optimiser vos ressources sans surcharger votre équipe.

À vous de piocher selon votre espace, votre public et vos envies.

Et souvenez-vous : ce n'est pas le plus grand club qui attire, mais c'est le plus vivant !



/PRÉPARER SON CLUB/

L'été, c'est la meilleure période pour remettre le club en forme pendant que vos adhérents bronzent.
En prévoyant les bons travaux maintenant, vous assurez un effet WOUAH, dès septembre !

Rafraîchissement des espaces clés
 c'est à dire, l'accueil, les vestiaires, les différentes salles de cours.
 Un coup de peinture fraîche, un sol rénové (PVC antidérapant, parquet ou tapis spécial sport), et vous changez totalement l'ambiance. L'éclairage aussi fait la différence : remplacez les néons fatigués par des LED bien placées, agrémentez de lumière naturelle ou d'ambiances plus chaleureuses. Enfin, ne négligez pas les meubles, banquettes, casiers, comptoir... un bon lifting déco donne immédiatement un sentiment de qualité.

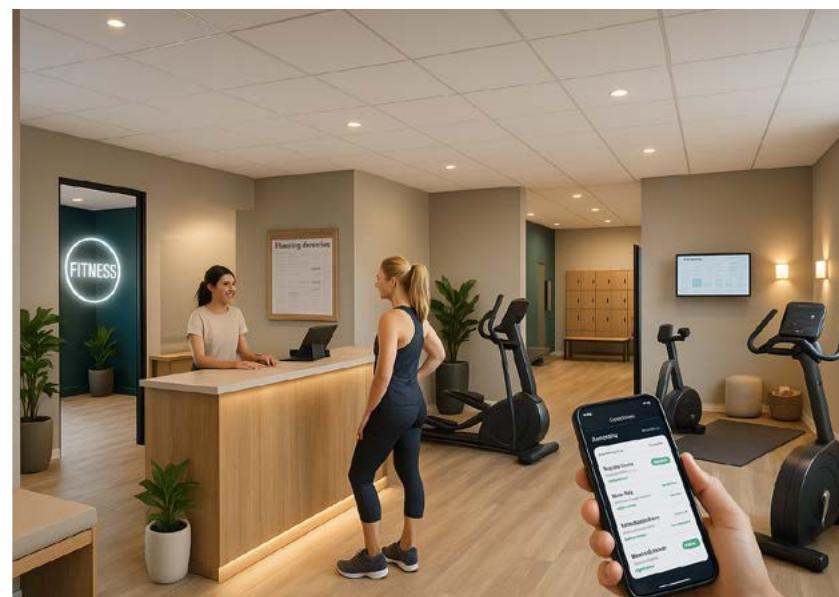
Objectif : une première impression propre, lumineuse et accueillante, c'est la moitié de la fidélisation.

Entretien profond du matériel
 Les machines ont besoin d'être révisées, nettoyage professionnel, lubrification, contrôle de sécurité, remplacement des câbles ou pièces usées. Si vous avez du matériel connecté, profitez-en pour faire les mises à jour logicielles ou changer les écrans en panne.

Objectif : plus de confort, de sécurité et moins de pannes dès la rentrée.

Ré-agencement des zones d'entraînement

Analysez la circulation des adhérents. tout le monde se marche dessus dans la zone muscu ? Trop peu d'espace libre pour les cours au sol ? C'est le moment de repenser vos zones : agrandir l'espace mobilité, mieux délimiter cardio/charges libres,



ou créer une "zone tendance" comme un espace box, un circuit express ou un coin zen.

Objectif : optimiser l'espace, créer des expériences variées, fluidifier les entraînements.

Mise à jour numérique

Assurez-vous que votre application fonctionne bien : planning à jour, réservations fluides, notifications claires. Idem pour votre site, vos écrans en salle, et pourquoi pas intégrer des QR codes à côté des machines pour accéder à des tutos vidéos ?

Objectif : offrir une expérience moderne, connectée et pratique.

Confort & détails qui changent tout
 Revoyez la clim', la ventilation, la musique d'ambiance. Adaptez les playlists selon les horaires. Pensez aussi aux petits équipements malins : porte-gourdes, miroirs, tapis plus épais... C'est souvent dans le détail que naît la fidélité.

Communication de rentrée

Préparez un coin informations visible, imprimez le planning de rentrée, créez un espace selfie ou photo corner avec le logo du club. Cela crée du lien et de la visibilité.

Objectif : donner envie de rester ... et de partager !

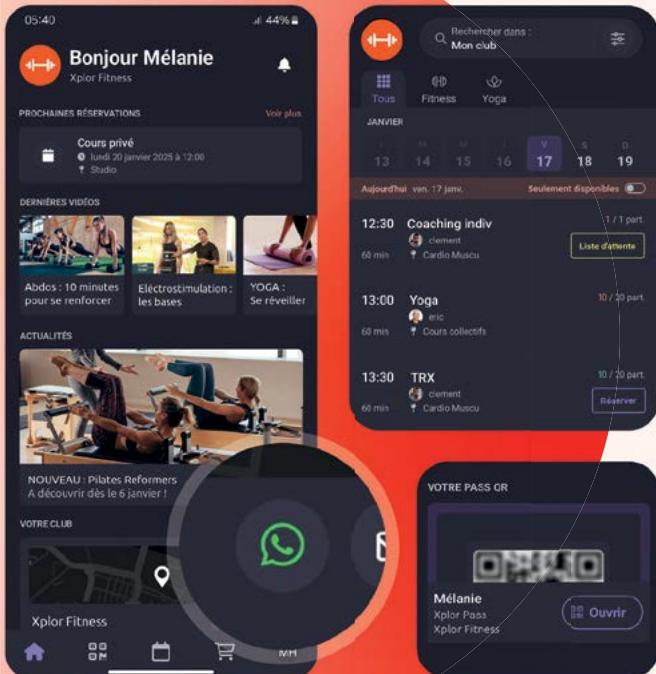
by PHILICOM



NOUVELLE APPLICATION XPLOR ACTIVE

RÉINVENTEZ L'EXPÉRIENCE MEMBRES

Gérez, engagez, et boostez vos revenus avec une application :



100% intégrée à votre logiciel

Toutes les données, fonctionnalités et nouveautés de votre logiciel intégrées et synchronisées avec l'application.



Fiable et reconnue

Basée sur l'expérience éprouvée de l'application Xplor Deciplus – notée 4,7 étoiles sur les stores.



Connectée à deux logiciels

Partagée par Resamania et Deciplus, les membres peuvent utiliser une seule et même application quel que soit le logiciel Xplor utilisé par leurs clubs.



Découvrez Xplor Active pour :



xplor
deciplus



xplor
resamania



/LANCEMENT EXCLUSIF DU FIT GAMES

LE FITNESS DEVIENT UN JEU/



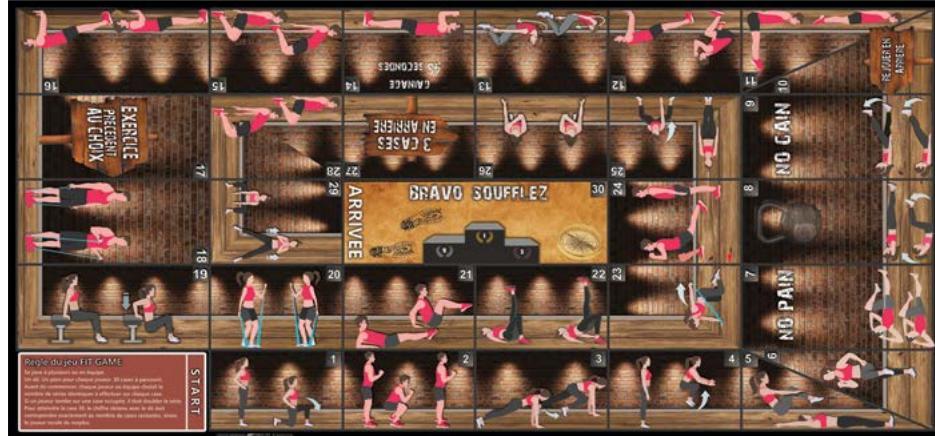
Lancement exclusif, du FIT GAMES, deux jeux 100% fitness qui vont révolutionner l'entraînement en club !

Quand transpirer devient un plaisir partagé.

PHILICOM dévoile une innovation afin de redonner du souffle aux salles de sport : **FIT GAMES**, outil ludique et interactif qui transforme vos séances en véritables moments de jeu collectif. Fini les routines répétitives : place à l'énergie, au fun et à l'implication maximale.

L'ENTRAÎNEMENT RÉINVENTÉ

En associant l'activité physique et le ludique, **FIT GAMES** captent l'attention, stimulent l'envie de se dépasser et favorisent une pratique régulière. L'effet est immédiat : les participants s'investissent sans y penser, portés par la dynamique de groupe, l'émotion positive et le goût du challenge.



Résultat ? Une meilleure adhésion, une ambiance stimulante, des performances en hausse.

2 EXPÉRIENCES DE JEUX, 2 FORMATS

- Version jeu de société,

FIT GAMES au format 30 x 22 x 5 cm
Se jouent en famille, entre amis, ou en solo.

C'est aussi un excellent moyen de faire rayonner l'esprit du club, hors de vos murs.

A emporter aussi chez soi pour prolonger l'expérience.

- Version géante, **FIT GAMES** au format 200 x 100 cm, idéal pour animer vos cours collectifs, vos séances en petits groupes, événements ponctuels ou défis hebdomadaires créant une véritable cohésion entre les participants.

UN OUTIL À VOS COULEURS

FIT GAMES entièrement personnalisable, avec votre logo, pour cela prendre contact avec PHILICOM pour connaître les modalités.

Une opportunité unique de renforcer votre image tout en marquant les esprits.

Offrez-le comme cadeau de bienvenue, réservez-le à vos membres VIP, ou proposez-le à la vente, à l'accueil pour générer des revenus complémentaires.

UNE VALEUR AJOUTÉE CONCRÈTE

Dans un secteur où l'offre se banalise, ce concept inédit vous permet de vous démarquer avec une approche innovante, conviviale et terriblement efficace. Vous fidélisez mieux, attirez un public curieux de nouveautés et donnez un nouvel élan à vos animations.

Avec **FIT GAMES**, le sport devient une expérience ludique, collective et valorisante.

Faites partie des premiers clubs à oser ce virage stratégique.

Disponible dès aujourd'hui en exclusivité, deux formats, 100 x 200 cm, ou bien format jeu de société, 30 x 22 x 5 cm.

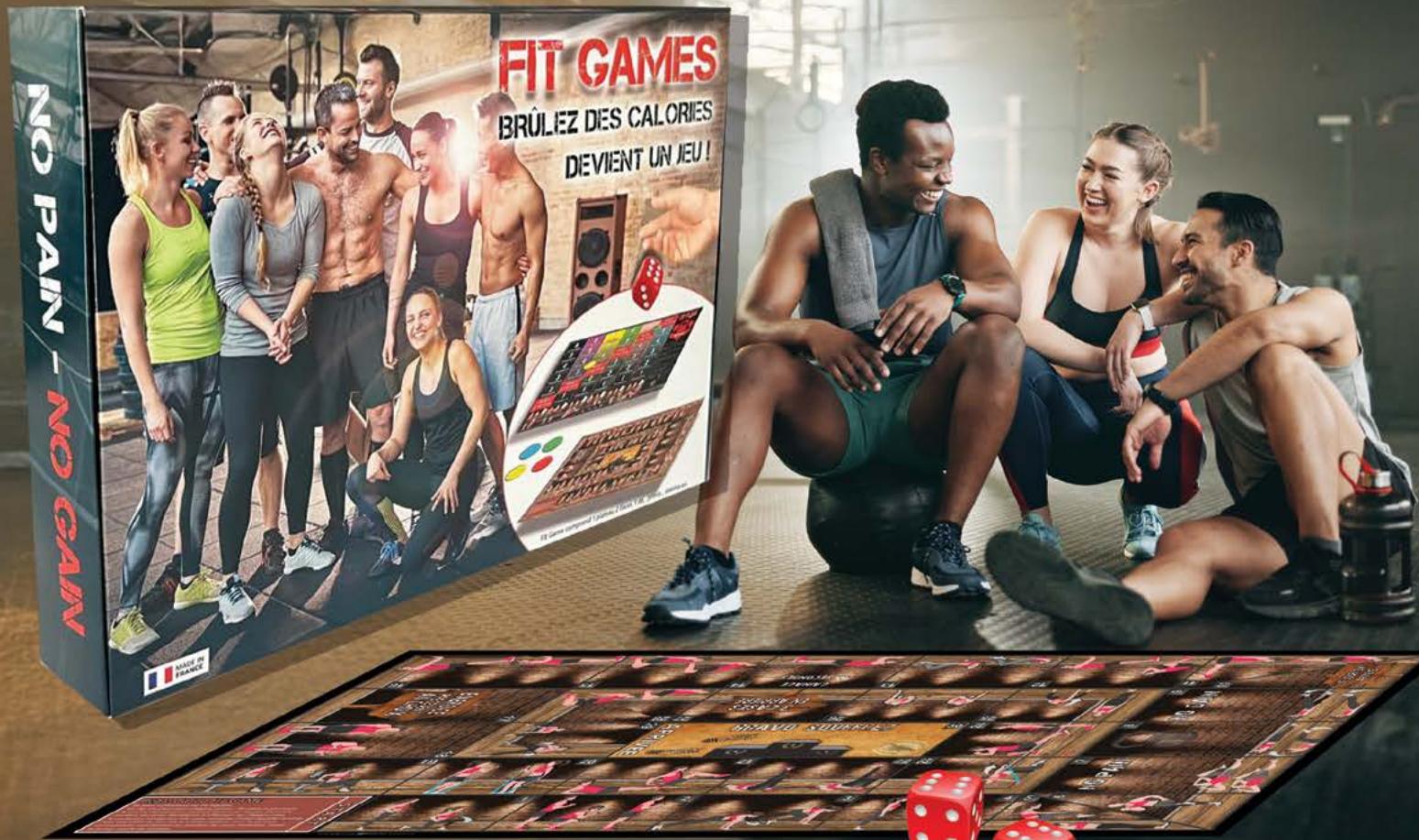
FIT GAMES by PHILICOM, le jeu au service du mouvement, de l'amusement et de la performance.

Rens. PHILICOM
Tél 04 42 61 51 49

ARRIVÉE	ARRIVÉE	ARRIVÉE	ARRIVÉE	ARRIVÉE	ARRIVÉE	TOP FIT GAME
6 30 répétitions	6 15 répétitions	6 20 répétitions	6 5 répétitions	6 20 répétitions	6 10 répétitions	
5 10 répétitions	5 30 répétitions	5 15 répétitions	5 25 répétitions	CASE CHALLENGE	5 15 répétitions	<small>Règles du jeu</small>
4 25 répétitions	4 25 répétitions	4 5 répétitions	CASE CHALLENGE	4 10 répétitions	CASE CHALLENGE	<small>Se joue à plusieurs ou en équipe. But du jeu : être le premier joueur podium en réalisant des exercices des cases et en avançant grâce aux bonnes lancers de dés.</small>
3 15 répétitions	3 20 répétitions	CASE CHALLENGE	3 10 répétitions	3 25 répétitions	3 3 répétitions	<small>Chaque joueur choisit une couleur et place jusqu'à 4 pions sur les exercices de départ de son choix. Lancer le dé pour déterminer qui commence. Déroulement du jeu : Pour commencer, un joueur doit lancer un 6 pour sortir un pion de la case de départ et l'empêcher de tomber.</small>
2 20 répétitions	CASE CHALLENGE	2 25 répétitions	2 20 répétitions	2 5 répétitions	2 20 répétitions	<small>Exemple : pour progresser, le joueur doit obtenir exactement le chiffre correspondant à la prochaine case. Case 1 : obtenir un 1 - Case 2 : obtenir un 2 - Case 3 : obtenir un 3 - Case 4 : obtenir un 4 - Case 5 : obtenir un 5 - Case 6 : obtenir un 6.</small>
CASE CHALLENGE	1 10 répétitions	1 10 répétitions	1 15 répétitions	1 15 répétitions	1 5 répétitions	<small>Case challenge : le joueur qui tombe sur la case challenge peut lancer le dé au autre joueur de réaliser un des exercices de jeu.</small>
						<small>Une fois arrivé à la dernière case (case E3) pour finaliser le parcours et placer son pion sur le podium, le joueur doit faire à nouveau un lancer.</small>



NOUVEAU JEU DE SOCIÉTÉ 100% FITNESS



FIT GAME & TOP FIT GAME
2 jeux / 2 formats

Format géant

199€^{ht} **169€^{ht*}**
100x200 cm recto-verso

Format jeu de société

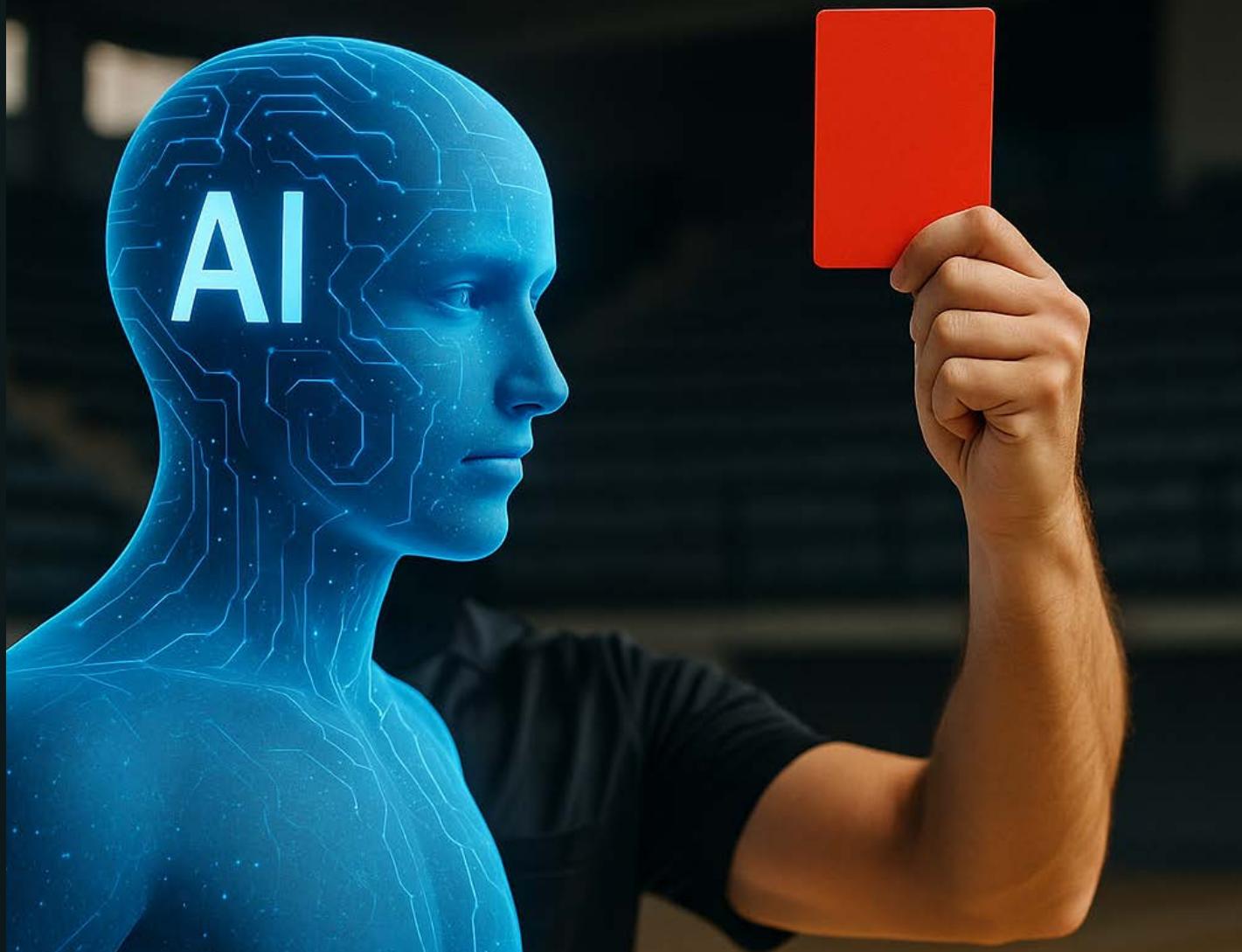
69€^{ht} **49€^{ht*}**
32 x 22 x 5 cm recto-verso

Possibilité de personnaliser **FIT GAME** à partir de 100 exemplaires
Une idée originale pour fidéliser, remercier ou vendre à vos adhérents

 **PHILICOM**

5, rue des Allumettes | 13090 Aix-en-Provence | Tél. 06 21 19 60 41 ou 04 42 61 51 49 | www.philicom.fr

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : ALLIÉE OU RISQUE JURIDIQUE POUR LES CLUBS DE SPORT ?



L'intelligence artificielle : alliée ou risque juridique pour les clubs de sport ?

L'intelligence artificielle (IA) transforme peu à peu le monde du sport et du fitness : outils de coaching personnalisés, gestion automatisée des adhérents, analyse prédictive de la fréquentation, ou encore campagnes marketing ultraciblées. Si ces innovations offrent de formidables opportunités aux clubs, elles s'accompagnent aussi de nouvelles obligations juridiques à ne pas négliger.

Alors, dirigeants de clubs de sport : êtes-vous prêts à intégrer l'IA sans risquer le carton rouge juridique ?

- ✓ Données personnelles : jouer dans les règles du RGPD (Règlement général sur la protection des données)

L'IA fonctionne grâce à des volumes massifs de données... souvent personnelles : nom, habitudes sportives, fréquence d'entraînement, préférences alimentaires, etc.

Le RGPD impose de recueillir un consentement clair, d'assurer la sécurité des données et de garantir

aux utilisateurs leurs droits (accès, suppression, rectification).

Si votre logiciel IA de suivi des performances collecte des données sans que vos adhérents soient informés ou puissent les effacer, vous risquez une amende.

Google a déjà écoper de 50 millions d'euros pour un manquement similaire.

Il est donc important de prévoir une politique de confidentialité claire dès le paramétrage de vos outils.

✓ Créations par l'IA : à qui appartiennent-elles ?

Certains clubs utilisent déjà l'IA pour générer des contenus : newsletters personnalisées, visuels publicitaires, programmes de coaching... Mais qui détient les droits sur ces créations ? Le flou juridique persiste, et un tribunal américain a récemment refusé d'accorder un droit d'auteur à une œuvre 100 % générée par l'IA. A titre d'exemple, si une IA crée des vidéos d'entraînement, l'entreprise, le coach ou la machine détient-elle les droits ? Mieux vaut anticiper ! Il convient donc de définir contractuellement qui est propriétaire des contenus générés par l'IA.

✓ Responsabilité : en cas d'incident, qui paie ?

Imaginez une IA qui automatise les inscriptions mais « bug », doublant les prélèvements... ou pire : un outil connecté qui expose des données sensibles par une faille de sécurité. La réglementation évolue pour désigner clairement le responsable en cas de dysfonctionnement. En effet, en cas de fuite de données clients, votre responsabilité peut être engagée, même si l'outil est développé par un prestataire tiers. Par conséquent, il est indispensable de vérifier les clauses de responsabilité dans vos contrats fournisseurs, tout cela est négociable, étant purement contractuel.

✓ Secrets professionnels : attention à vos bases de données

L'intelligence artificielle peut être un vrai levier d'efficacité pour les clubs de sport, notamment en analysant des documents internes afin de produire des rapports ou des tableaux de bord. Mais si les données manipulées ne sont pas correctement sécurisées, elles peuvent rapidement se retrouver entre de mauvaises mains. En 2023, des employés de Samsung ont accidentellement divulgué des informations sensibles en les soumettant à ChatGPT. Transposé au secteur du fitness, un tel scénario pourrait concerner des fichiers de membres VIP, des données de santé ou encore des stratégies commerciales confidentielles. Pour éviter ce type de situation, il est essentiel d'encadrer strictement l'usage des outils d'IA en interne. Cela passe par la mise en place de procédures claires, la formation des équipes ainsi que la vigilance quant aux types de données intégrés dans ces systèmes d'exploitation.

✓ L'IA Act : la loi européenne à connaître

L'Union européenne a désormais adopté l'IA Act, une réglementation qui encadre l'usage de l'intelligence artificielle selon une logique de niveau de risque : faible, élevé ou inacceptable. Adopté en mars 2024, l'IA Act entrera progressivement en vigueur à partir de 2025, avec des obligations renforcées pour les systèmes à haut risque et une application complète prévue d'ici 2027.

Les systèmes classés «à haut risque» ✓ comme ceux qui influencent des décisions en matière de santé ou de sécurité - doivent répondre à des exigences renforcées : transparence, documentation technique, audits de conformité.

Dans le monde du sport et du fitness, un outil d'IA qui personnalise des programmes d'entraînement en fonction de données de santé pourrait, selon son fonctionnement, relever de cette catégorie. Les clubs doivent donc anticiper l'impact réglementaire avant d'adopter ce type de solution, pour éviter tout défaut de conformité.

✓ L'IA, oui, mais pas sans cadre !

Pour les clubs de sport, l'intelligence artificielle peut être un véritable moteur d'innovation... à condition de respecter les règles du jeu. Maîtriser l'intelligence artificielle, c'est transformer un risque juridique en levier de performance.

Ne la subissez pas : faites-en un véritable avantage compétitif, solide sur le plan légal.

MARCAZOR CONSEIL

Service juridique

jmarcade@marcazar-conseil.com





/FITNESS & IA - DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE/

Comment l'intelligence artificielle peut aider les clubs à créer des nouvelles offres et augmenter l'engagement de leurs membres ? À l'heure où les attentes des consommateurs évoluent rapidement, les clubs de sport ne peuvent plus se contenter d'un simple accès à des machines ou à des cours collectifs. Pour se démarquer, ils doivent enrichir leur proposition de valeur et innover dans leurs offres. L'intelligence artificielle (IA) devient alors un véritable allié pour imaginer des expériences sur mesure, développer des services inédits, et ainsi générer de nouvelles sources de revenus.

Des coachs IA premium : la nouvelle offre haut de gamme

Avec l'IA, il devient possible d'intégrer un coach virtuel intelligent dans les abonnements. Accessible 24h/24 depuis un smartphone, il guide l'utilisateur dans ses entraînements, ajuste les exercices selon les performances et propose même des recommandations nutritionnelles. C'est un moyen de créer une offre haut de gamme différentiante, qui s'adresse aussi bien aux débutants qu'aux passionnés à la recherche d'un accompagnement quotidien. Certains clubs vont plus loin en proposant des «packs objectifs» personnalisés : perte de poids, préparation à une compétition, remise en forme post-partum, etc. Ces parcours incluent un mix intelligent de séances, de conseils nutritionnels, de bilans réguliers et même de rappels motivants via l'app mobile du club.

Des parcours ultra-personnalisés pour répondre aux attentes individuelles

L'IA permet aussi d'identifier des micro-segments de clientèle : le parent pressé, le senior actif, le compétiteur du dimanche ... Cela ouvre la porte à la création d'offres ultra-ciblées comme des séances de 20 minutes optimisées, des ateliers bien-être, ou encore des programmes de récupération express.

Par exemple, un membre en reprise d'activité après blessure pourrait ainsi se voir proposer un programme de remise en forme progressif, enrichi de recommandations de récupération et d'exercices à faire chez soi.



De même, un sportif aguerri se verra suggérer des défis hebdomadaires ou des entraînements fractionnés optimisés par IA. Ces expériences personnalisées ouvrent la voie à des offres différencierées, allant au-delà du simple accès aux équipements.

Ateliers, stages et services complémentaires générés par les données

En analysant les tendances d'usage, l'IA peut aussi inspirer la création d'offres événementielles ciblées : ateliers bien-être, stages intensifs, séjours sportifs ou programmes de transformation sur 6 à 12 semaines.

Par exemple, un groupe de membres actifs en cardio-training pourrait être invité à un bootcamp week-end, tandis qu'un groupe de pratiquants de yoga serait intéressé par un stage de méditation guidée.

Cela ouvre de nouvelles sources de revenus ponctuels tout en renforçant l'engagement des membres.

Une boutique intelligente pour booster les ventes additionnelles

Les outils d'IA peuvent également transformer la boutique du club en un mini e-commerce intelligent.

Sur la base des activités et des profils, des recommandations personnalisées de produits peuvent être faites : tenues, compléments alimentaires, accessoires.

Résultat : des ventes plus fréquentes, mieux ciblées et mieux perçues.

Vous souhaitez découvrir comment intégrer ces nouvelles offres dans votre club sans complexité technique, contactez-nous : jmarcade@marazor-conseil.com

Julien MARCADÉ
Expert en intégration de solutions
d'intelligence artificielle pour les PME Intervenant Néoma
Business School





SIELAFF FABRICANT DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES

Vous propose d'installer la nouvelle **Ligne SiLine®** :
Distributeurs Automatiques pour la vente des produits de
votre choix (barres protéinées, boissons énergétiques, etc.).
Pour tout renseignement contactez-nous au 01.61.44.03.03.

Sielaff France, ZA Les Portes de la Forêt
24, allée du Clos des Charmes, 77090 Collégien
Téléphone : +33 1.61.44.03.03
Télécopie : +33 1.60.06.79.97
E-Mail : commercial@sielaff.fr
www.sielaff.com

Suivez-nous sur :

Salaires ou dividendes ?

Le dilemme des dirigeants en 2025



Salaires ou dividendes ? La fiscalité des dirigeants d'entreprise a connu des ajustements ces dernières années, entre la flat tax (ou PFU), le prélèvement à la source, la baisse progressive de l'impôt sur les sociétés (IS) et les effets indirects de la réforme des retraites.

En 2025, se pose toujours la même question : faut-il privilégier le salaire ou les dividendes ? Et votre stratégie passée est-elle encore pertinente aujourd'hui ?

Le salaire : outil fiscal et social

Si vous versez un salaire, celui-ci reste imposé au barème progressif de l'impôt sur le revenu, après un abattement de 10 %, ou via la déduction des frais réels si vous optez pour ce mode.

- ✓ Ce salaire est déductible du résultat imposable de votre société, ce qui réduit l'IS.
- ✓ Il ouvre droit à une protection sociale complète : retraite de base, complémentaire, assurance maladie, indemnités journalières.
- ✓ Vous pouvez vous verser une rémunération même en l'absence de bénéfice, ce qui est impossible avec les dividendes.

En 2025, cette rémunération reste également le seul moyen de valider des trimestres pour la retraite, un point devenu crucial avec l'élévation progressive de l'âge légal à 64 ans (réforme de 2023).

Les dividendes : fiscalement attractifs, socialement limités

Les dividendes sont distribués en fin d'exercice, sur la base :

- ✓ Soit du bénéfice de l'année écoulée,
- ✓ Soit des réserves antérieures, après décision en assemblée générale.

Depuis le 1er janvier 2018, et toujours en vigueur en 2025, ils sont soumis par défaut au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) :

- ✓ 12,8 % d'impôt sur le revenu,
- ✓ 17,2 % de prélèvements sociaux, soit 30 % au total sur le montant brut.

Exemple : Pour 30 000 € de dividendes bruts, vous paierez 9 000 € de fiscalité (PFU), pour 21 000 € nets perçus. Alternative : vous pouvez toujours opter pour le barème progressif, avec un abattement de 40 %, si cela est plus favorable pour votre foyer fiscal.

Attention à la requalification Urssaf

Si vous ne versez aucun salaire et ne percevez que des dividendes, l'Urssaf peut requalifier ces derniers en rémunérations déguisées, avec ratrapping de cotisations sociales à la clé. Ce risque est renforcé en cas d'absence totale de rémunération dans une société active.

Cas particuliers selon le statut juridique

SARL / EURL – Gérant majoritaire

- ✓ Les dividendes perçus au-delà de 10 % du capital sont soumis aux cotisations sociales (environ 45 à 47 %).
- ✓ Plus le capital social est élevé, plus vous pouvez distribuer des dividendes sans charges sociales.

SAS / SASU – Président

- ✓ Les dividendes sont exonérés de cotisations sociales, quelle que soit la part.
- ✓ Mais si vous versez un salaire, le coût des charges sociales est élevé (environ 65 % charges incluses).
- ✓ En revanche, ce statut donne accès à une protection sociale assimilée salariés, plus complète (mais plus coûteuse).
- ✓ Le PFU à 30 % est toujours en vigueur en 2025.
- ✓ Le choix entre PFU ou barème progressif reste optionnel et dépend du taux marginal d'imposition.
- ✓ La distinction SARL / SAS reste structurante en matière de charges sociales sur dividendes.

Alors, quelle stratégie adopter en 2025 ?

L'équation n'a jamais été aussi délicate.

D'un côté, un salaire qui pèse lourd en cotisations mais qui garantit des droits sociaux et une retraite.

De l'autre, des dividendes fiscalement alléchants, mais qui ne protègent pas le dirigeant.

Pour faire le bon choix c'est jouer sur plusieurs tableaux :

- ✓ La santé financière de votre entreprise : un dividende ne se distribue que si les comptes sont au vert. Un salaire, lui, se justifie même en période creuse.
- ✓ Votre taux d'imposition personnel : flat tax ou barème progressif ? Le bon arbitrage fiscal dépend de votre situation familiale et de vos autres revenus.
- ✓ Votre besoin de protection sociale : maladie, maternité, invalidité... Les dividendes ne couvrent rien. Un arrêt maladie sans revenu ? C'est le risque.
- ✓ Vos objectifs retraite : avec la réforme, chaque trimestre compte. Sans salaire, pas de validation, et la perspective d'une pension de retraite réduite.

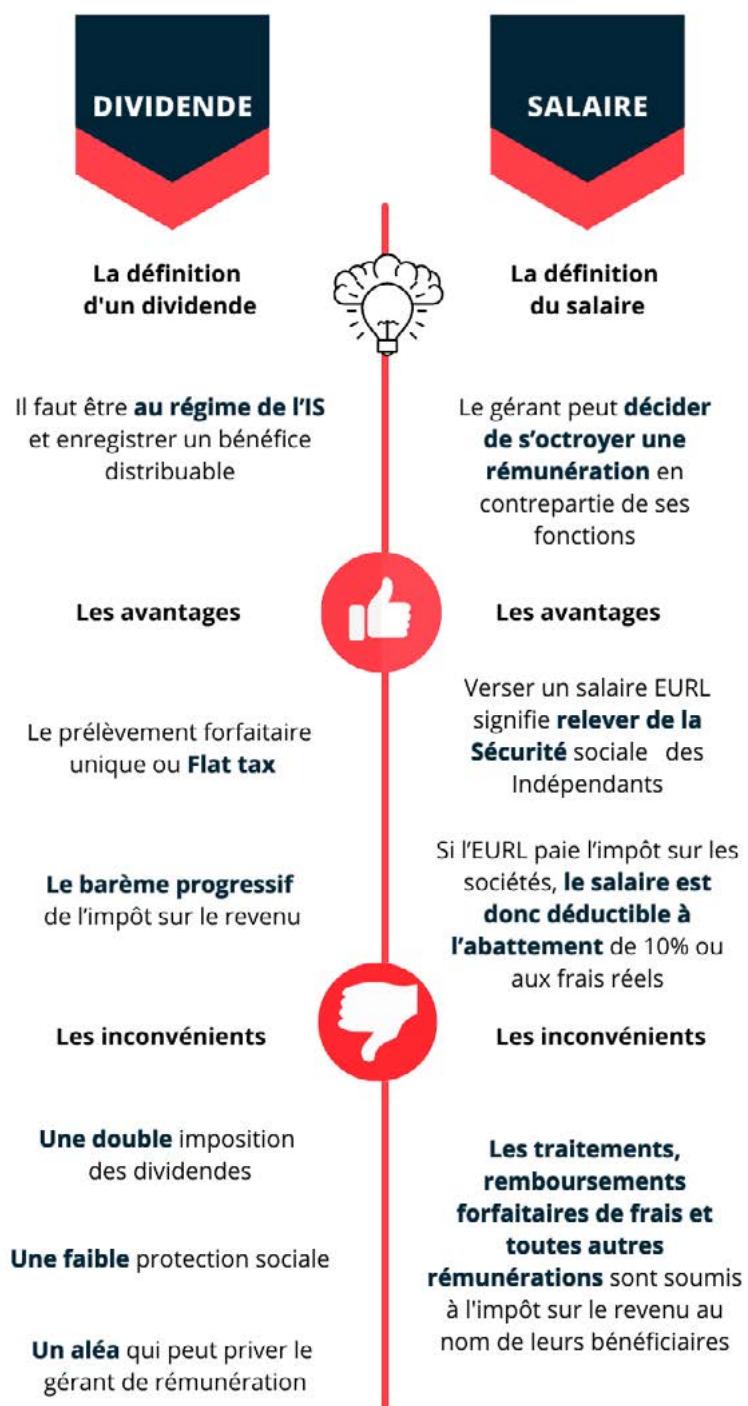
Le salaire reste donc la base. C'est votre filet de sécurité, votre passeport pour la retraite.

Les dividendes sont un bonus, un accélérateur patrimonial... mais certainement pas un substitut de rémunération. Il n'y a pas de recette miracle.

La meilleure stratégie est celle que vous construisez sur-mesure, avec votre expert-comptable ou conseiller fiscal. Trouver un mix intelligent, qui tient compte de vos ambitions, de votre entreprise et de votre avenir.

Laurence PHILIZOR

Juriste PHILICOM



/HIIT & LE CROSS TRAINING ATOUTS INCONTOURNABLES DU FITNESS/

Le marché du fitness évolue à grande vitesse, et les clubs qui souhaitent rester compétitifs doivent faire preuve d'agilité, d'innovation et surtout... de pertinence.

Dans ce contexte, deux disciplines explosent tous les compteurs : le HIIT (High Intensity Interval Training) et le Cross Training.

Une demande en pleine explosion, alors, suivre le mouvement ou restez à quai ?

La pratique du HIIT et du Cross Training ne cesse de croître. Selon Allied Market Research, le marché mondial du HIIT était estimé à 7,3 milliards de dollars en 2021 et devrait atteindre plus de 18 milliards d'ici 2030. En parallèle, le Cross Training, longtemps réservé aux initiés, séduit désormais un public beaucoup plus large, de plus en plus féminin, et multigénérationnel.

Pourquoi cet engouement ? Les pratiquants recherchent des résultats rapides, des séances courtes mais efficaces, et un esprit de communauté. Le HIIT répond parfaitement à ces attentes en promettant des bénéfices cardio-vasculaires, musculaires et métaboliques en un minimum de temps. Le Cross Training, quant à lui, combine intensité, variété, challenge et cohésion — un cocktail redoutable pour booster l'adhésion.

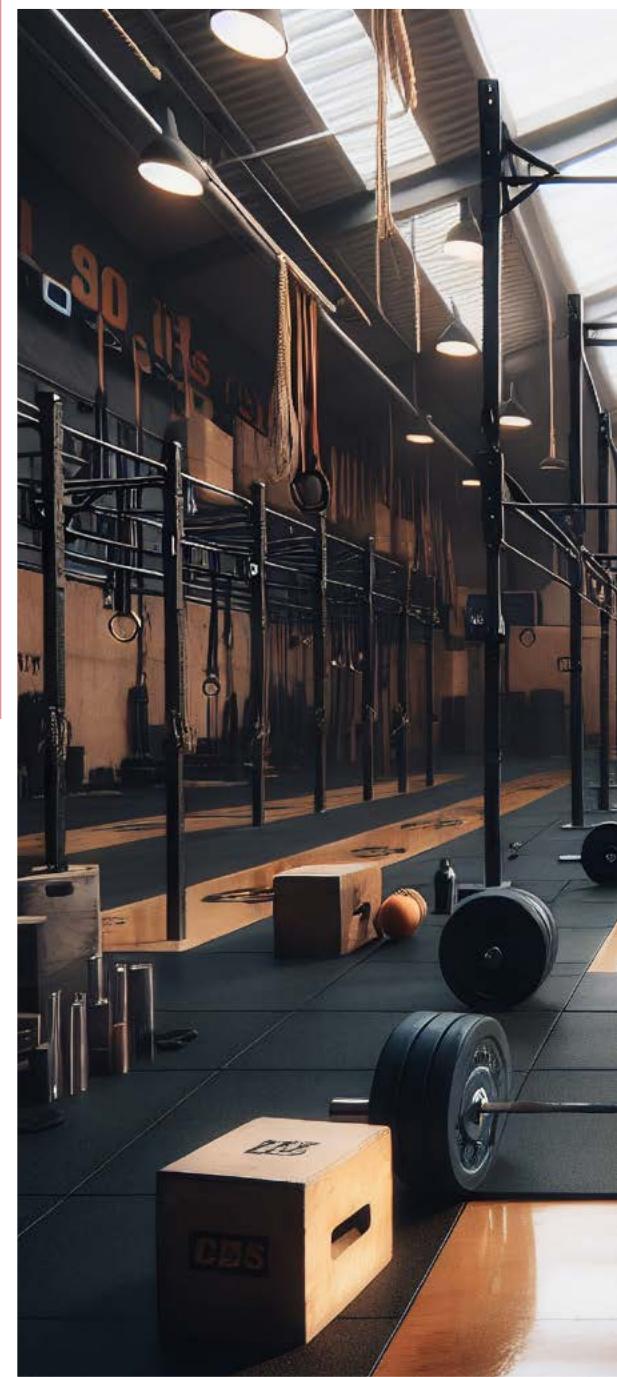
Du cardio, du fun, du challenge : les nouvelles attentes des adhérents

Les codes du fitness ont changé. Les salles traditionnelles, avec leurs longues rangées de machines de musculation ou de cardio, ne suffisent plus à satisfaire les nouveaux profils d'adhérents. Ces derniers veulent transpirer, se dépasser, vivre une expérience immersive, intense, communautaire.

Le HIIT et le Cross Training cochent toutes ces cases :

- ✓ Sessions courtes (20 à 45 min), parfaites pour les emplois du temps chargés.
- ✓ Formats ludiques et variés, qui évitent la monotonie.
- ✓ Résultats visibles rapidement, sans sacrifier la technique ni la sécurité.
- ✓ Ambiance de groupe qui fidélise, motive et favorise la recommandation.

En somme, ces disciplines répondent aux attentes des millennials comme à celles des quarantenaires actifs, voire des seniors entraînés.



Un modèle rentable pour les clubs : amortissement rapide et marge attractive

Intégrer une box de Cross Training ou un studio HIIT dans votre club, c'est avant tout faire un pari gagnant sur la rentabilité.

Prenons l'exemple d'un espace HIIT/Cross de 80 m² :

- ✓ Investissement initial : 25 000 à 30 000 € (matériel, sol, branding, système sonore/lumière, formation coachs)
- ✓ Capacité moyenne : 10 à 15 personnes par session
- ✓ Prix moyen par adhésion «premium» incluant le HIIT/Cross +15 à +30% par rapport à l'abonnement standard
- ✓ Nombre de sessions/semaine : 30 à 40

Avec seulement 80% de remplissage moyen, l'espace peut générer jusqu'à 8 000 € de chiffre d'affaires mensuel, avec un amortissement de l'investissement entre 6 et 9 mois.



Des formats adaptables à tout type de club

Que vous soyez une salle de musculation, un studio fitness, un centre wellness ou un club multiservices, les concepts HIIT et Cross Training peuvent être adaptés à votre structure.

- ✓ En zone libre : en réaménageant une partie de la salle, avec du petit matériel mobile.
- ✓ En box dédiée : structure fermée dans le club avec horaires encadrés.
- ✓ En libre accès avec écrans et programmes automatisés pour un usage à la demande.
- ✓ En extérieur, via des cours outdoor, pop-up ou bootcamps éphémères.

C'est un levier de diversification puissant, peu gourmand en surface mais à fort potentiel de fidélisation.

Une marque dans la marque : valorisez votre concept

Un studio HIIT/Cross dans votre club, c'est aussi l'occasion de créer une «marque dans la marque».

Un nom, un univers graphique, une playlist, un protocole d'accueil, une expérience immersive.

Cela vous permet :

- ✓ De se différencier des concurrents low-cost
 - ✓ De créer un sentiment d'appartenance fort chez vos adhérents
 - ✓ D'enrichir votre communication digitale avec des contenus puissants (vidéos, challenges, témoignages)
 - ✓ De lancer des offres exclusives et des événements (bootcamps, compétitions, soirées à thème)
- Ce branding interne devient un véritable levier de visibilité et de notoriété locale.

Une communauté qui fidélise... et recrute pour vous !

Les formats HIIT et Cross Training génèrent un fort sentiment de groupe. Les participants se soutiennent, se motivent, se challengent.

Cette dynamique communautaire est un vecteur puissant de rétention.

Vos adhérents deviennent vos meilleurs ambassadeurs. Ils partagent leurs exploits sur les réseaux, invitent leurs amis, participent à des challenges interclubs. C'est une mécanique virale ... au service de votre croissance.





● ● ●

Une réponse aux enjeux actuels : bien-être, performance et équilibre

Le fitness ne se résume plus à la perte de poids. Les attentes ont évolué vers un objectif global : santé, énergie, longévité, équilibre mental. Le HIIT et le Cross Training y répondent en alliant efficacité, intelligence du mouvement, et effets durables sur le corps.

- ✓ Amélioration de la capacité cardio-respiratoire
- ✓ Renforcement musculaire global
- ✓ Diminution du stress grâce aux endorphines
- ✓ Meilleur sommeil
- ✓ Sentiment d'accomplissement et d'estime de soi

Des arguments à mettre en avant dans vos campagnes de communication pour toucher un public soucieux de bien-être, au-delà du simple culte du corps.

Une stratégie d'activation rapide et performante

Pour réussir l'intégration du HIIT ou du Cross Training dans votre club, il ne suffit pas d'acheter du matériel. Il faut penser expérience, communauté, et activation.

Voici quelques leviers puissants pour un lancement réussi :

- ✓ Challenge de lancement : 4 semaines de transformation, avec objectifs et lots à gagner
- ✓ Événement VIP : session privée pour influenceurs, partenaires, presse locale
- ✓ Offre de pré-lancement : 30 premiers inscrits à tarif préférentiel
- ✓ Mini-formation gratuite pour faire découvrir les bases du HIIT ou du Cross

Créer une attente, un engouement, un effet de rareté, car tout ce qui est rare est cher.

ROI, fidélisation, image les 3 piliers de votre succès

En intégrant le HIIT et le Cross Training dans votre stratégie club, vous activez 3 leviers puissants :

- ✓ Le ROI : amortissement rapide de l'investissement, montée en gamme de l'abonnement, diversification de l'offre
- ✓ La fidélisation : hausse du taux de rétention, fréquentation plus régulière, sentiment d'appartenance
- ✓ L'image de marque : positionnement innovant, attractivité renforcée auprès des jeunes actifs, modernisation du club

C'est donc bien plus qu'une tendance. C'est un accélérateur de croissance, un facteur de différenciation, un outil de pérennité

Prenez de l'avance maintenant

Les clubs qui performent sont ceux qui anticipent. Le HIIT et le Cross Training sont déjà bien plus qu'un phénomène de mode.

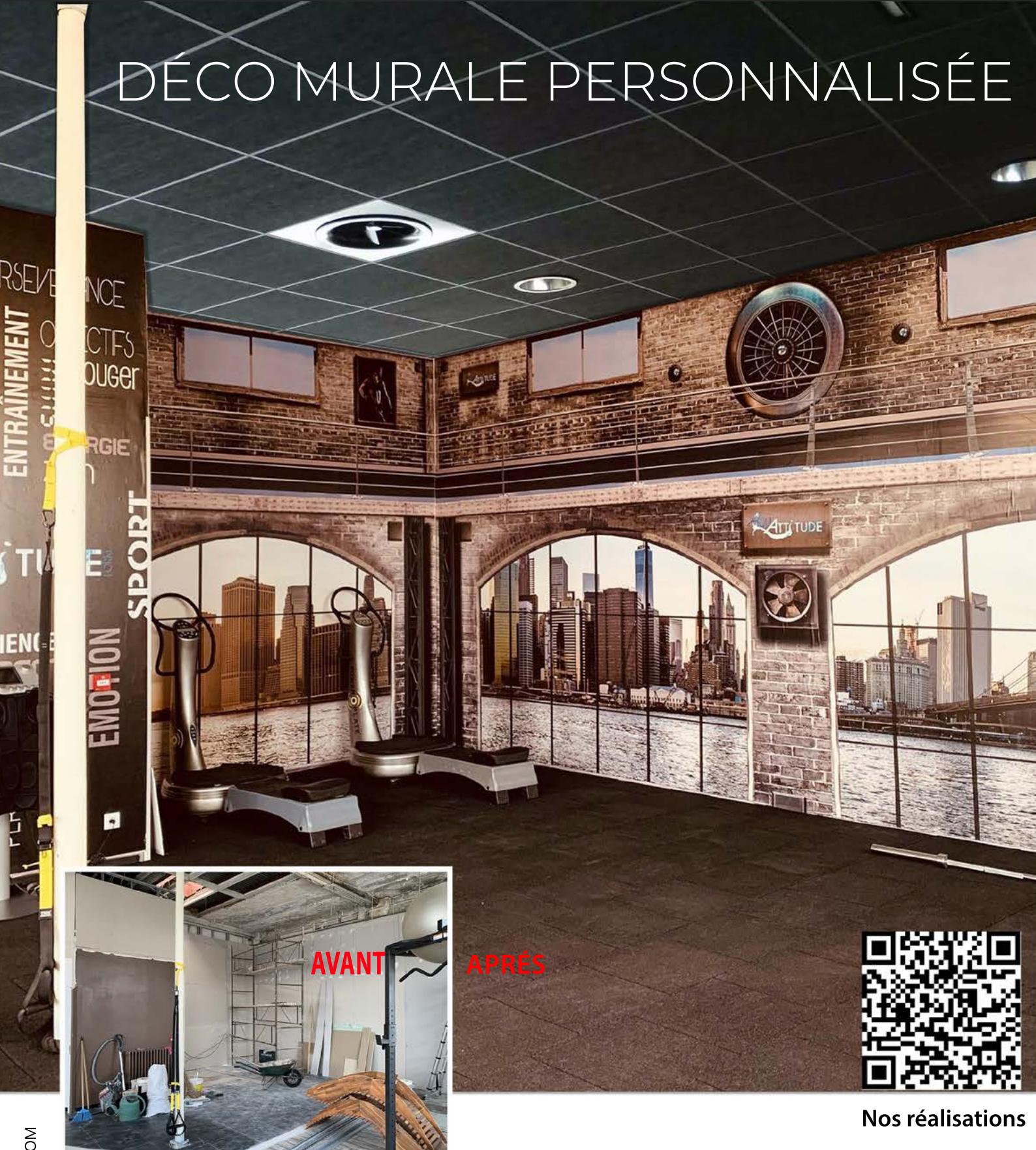
Ils sont en train de redéfinir la manière dont on conçoit l'entraînement, l'expérience client, et la rentabilité dans le fitness.

Alors, pourquoi attendre ? Prenez de l'avance. Créez votre studio. Formez vos équipes. Lancez votre communauté. Et devenez LA référence HIIT/Cross de votre secteur.

Les adhérents d'aujourd'hui ne veulent plus simplement s'entraîner. Ils veulent vibrer, transpirer, progresser, partager. **Offrez-leur de vivre une expérience unique !**

Olivier PHILIZOR
CEO PHILICOM

DÉCO MURALE PERSONNALISÉE



Nos réalisations

Financement en 24 ou 36 mensualités
si accord de notre partenaire financier CORHOFI

Selon conditions de PHILICOM





Worldwide Fitness Company

FREEWEIGHT

**LA MEILLEURE LIGNE
D'ENTRAÎNEMENT À CHARGES LIBRES
JAMAIS CONÇUE**

DEPUIS 1991



DESIGNED & MADE IN **ITALY**



PHIL HEATH
7X MR OLYMPIA

www.panattasport.com

/ABONNEMENTS FITNESS MONDE/



Abonnements «Pay-Per-Use» (paiement à l'usage) – États-Unis, Australie

- ✓ Concept : Pas d'abonnement mensuel. L'utilisateur paie uniquement lorsqu'il vient (par séance ou à la minute).
- ✓ Exemples : ClassPass, Glympass, OneFit (accès multi-salles/multi-cours).
- ✓ Avantage : Souplesse maximale, idéal pour les nomades ou les personnes irrégulières.

Formule «heures creuses» – Japon, Allemagne

- ✓ Concept : abonnement moins cher pour accès uniquement en heures creuses (matinées, après-midi).
- ✓ Objectif : Désengorger les pics d'affluence tout en rendant le club plus accessible.
- ✓ Exemple : «Mid-Day Pass», «Morning Energy Plan».

Abonnement «famille active» – Pays nordiques, Canada

- ✓ Concept : offre groupée pour les couples, les familles ou les parents avec enfants.
- ✓ Inclus : cours parents/enfants, garderie intégrée, activités sportives adaptées à tous les âges.
- ✓ Avantage : faire du fitness une activité familiale.

Formule «green & fit» – Scandinavie, Allemagne

- ✓ Concept : Réduction sur l'abonnement si l'on vient en vélo ou à pied (preuve via application GPS).
- ✓ But : encourager la mobilité douce ainsi que l'écologie.
- ✓ Bonus : certains clubs recyclent même l'énergie des machines cardio.

«Corporate Wellness» sur mesure – États-Unis, Singapour

- ✓ Concept : abonnement co-financé par l'employeur, avec bilan de santé, coach personnel
- ✓ Personnalisation : accès prioritaire, horaires aménagés, salle privatisée.
- ✓ Avantage : améliorer bien-être, productivité et fidélité des salariés.

Formule «à la carte» ou «flexible» – Royaume-Uni, Pays-Bas

- ✓ Concept : l'abonné compose son propre forfait avec un crédit mensuel qu'il dépense comme il veut (cours, coaching, sauna...)
- ✓ Exemple : système de points ou de jetons à répartir selon ses envies.

Abonnement «Nomade / Voyageur» USA, Europe

- ✓ Concept : accès dans plusieurs clubs ou chaînes de pays
- ✓ Idéal pour VRP, cadres mobiles et expatriés.
- ✓ Exemples : Anytime Fitness, Fitness Park Travel, Urban Sports Club.

Formule bien-être hybride – Inde, Californie

- ✓ Concept : combinaison de fitness, yoga, méditation et coaching nutritionnel.
- ✓ Objectif : une transformation globale du mode de vie.
- ✓ Inclus parfois : séances de respiration et rituels matinaux.

Abonnement sans engagement, mais avec récompenses – Royaume-Uni, France

- ✓ Concept : zéro engagement mais fidélité encouragée par des bonus (réductions, cadeaux, coaching offert au bout de X séances).
- ✓ Modèle inspiré : des applications mobiles de type «freemium».

Formule «accès limité» à petit prix – Espagne, Brésil

- ✓ Concept : abonnement low cost avec accès limité à certaines zones ou créneaux horaires.
- ✓ But : proposer une alternative très abordable pour étudiants ou petits budgets.

Formule «avec coach dédié en ligne» – Corée du Sud, USA

- ✓ Concept : accès libre à la salle + accompagnement numérique (visiocoaching, application, planning personnalisé).
- ✓ Mix idéal : pour ceux qui veulent de l'autonomie sans être livrés à eux-mêmes.

Formule «Santé mentale + sport» – Canada, Royaume-Uni

- ✓ Concept : cours de sport combinés à des ateliers de gestion du stress, de psychologie positive ou de groupe de parole.
- ✓ Objectif : agir à la fois sur le corps et l'esprit.

Abonnement «illimité mais partagé» – Amérique Latine, Afrique du Sud

- ✓ Concept : un seul abonnement partagé entre 2 à 4 personnes (famille ou amis), avec accès illimité.
- ✓ Avantage : flexibilité, coûts partagés, fidélisation accrue.

FINI DE TRANSPIRER POUR GÉRER VOTRE CLUB

Le logiciel tout-en-un pour votre salle.

Caisse • Billeterie • Contrôle d'accès • Statistiques





/DU SPORT PRO, ÉTHIQUE ET RSE/

PHILICOM Mag' – Rencontre avec Yassine SEBKHI, gérant de Trader Équipement : la solution pro pour du matériel fitness de qualité, sans exploser son budget.

Olivier PHILIZOR (CEO PHILICOM)

Yassine, présentez-nous Trader

Équipement.

Avec plaisir ! Trader Équipement est une entreprise 100 % dédiée aux professionnels du sport.

Depuis plus de 10 ans, nous proposons du matériel de fitness haut de gamme reconditionné : vélos, tapis, elliptiques, rameurs, machines de musculation... Notre ADN, c'est de rendre accessible les meilleures marques – Technogym, Matrix, Life Fitness, Cybex, Panatta – à des tarifs abordables pour tous les clubs, grands ou petits.

Pourquoi choisir le reconditionné ?

Parce que le besoin est réel. Trop de clubs se ruinent pour du neuf ou s'équipent à moindre coût mais avec du matériel peu fiable. Le reconditionné est le parfait compromis. En effet, la qualité professionnelle, des prix réduits jusqu'à -50 %, et la fiabilité est prouvée. Chaque machine est testée, réparée, remise à neuf dans notre atelier, en Île-de-France. Ce n'est pas de l'occasion à l'aveugle, c'est du premium repensé pour durer encore.

Quelles garanties proposez-vous à vos clients ?

Chaque appareil est contrôlé à 100%, moteur, électronique, mécanique, sellerie, peinture...

L'entreprise ne livre que du matériel indispensable au bon fonctionnement d'un club exigeant. Et surtout, nous proposons des garanties de 6 à 12 mois, avec option d'extension.

Nous assurons aussi le SAV, l'entretien et la réparation sur tout le territoire. C'est une véritable relation de confiance, pas un simple acte de vente.

Vos services ne s'arrêtent pas à la vente ?

Non, bien au contraire. Nous assurons également l'entretien et la réparation des équipements, qu'ils viennent de chez nous ou non. Nous savons à quel point un appareil en panne peut perturber le fonctionnement d'un club. C'est pourquoi nous proposons des contrats de maintenance souples, avec interventions rapides dans toute la France.

Et côté financement ?

L'investissement initial dans le matériel est souvent un frein. Nous avons donc mis en place des solutions de financement adaptées : location avec option d'achat (leasing), paiements échelonnés, partenariats avec des courtiers spécialisés. Notre objectif est de permettre à tous les professionnels d'accéder à un équipement de haut niveau, sans se mettre en difficulté financière.

Un exemple concret ?

Récemment, un studio de Cross Training à Lyon nous a sollicités pour s'équiper. En choisissant du reconditionné, ils ont équipé 80 % de leur surface avec des appareils haut de gamme pour un budget réduit de 40 %. Leurs adhérents n'ont vu aucune différence avec du neuf. C'est notre plus grande fierté.

Quel rôle joue le reconditionné dans une politique RSE ?

Aujourd'hui, il est impensable de mener une stratégie RSE sérieuse sans envisager le reconditionné. C'est une réponse concrète à la

surconsommation, à la production polluante de matériel neuf et à la gestion des déchets industriels. En prolongeant la durée de vie des équipements, nous réduisons considérablement l'empreinte carbone. Le fitness aussi peut être durable !

Un mot sur votre site marchand ?

Bien sûr !

Le site www.traderequipement.fr permet désormais à nos clients de voir notre stock en temps réel, de comparer les modèles, d'avoir accès à des fiches techniques détaillées, et de commander directement en ligne. C'est fluide, pratique, sécurisé.

Les dirigeants de clubs peuvent ainsi choisir tranquillement leur matériel depuis chez eux, et recevoir un accompagnement personnalisé s'ils le souhaitent.

Quels conseils donneriez-vous à un gérant qui veut s'équiper intelligemment ?

Regardez au-delà du neuf. Ce n'est pas parce que c'est reconditionné que c'est moins bon. Bien au contraire !

Avec Trader Équipement, vous avez accès à des machines professionnelles éprouvées, avec un vrai service derrière et une logique éthique et économique. Appelez-nous, passez nous voir à Paris ou consultez notre site. Nous vous prouverons que nous pouvons faire du beau, du solide et du rentable.

Merci Yassine pour cet éclairage sur votre société.

A bientôt au salon du Fitex Paris, Parc Floral, en octobre prochain.



NOUVEAUTÉS
PROMOS

-50% -60%
-70%

LANCLEMENT **SITE INTERNET**

WWW.TRADEREQUIPEMENT.FR

MATRIX

LifeFitness

TECHNOGYM®



/RESPIRATION, REPRENDRE LE CONTRÔLE/

Voici le 3^{ème} et dernier volet sur la respiration. Nous allons maintenant aborder la dimension biochimique. Elle correspond au domaine de la respiration pour l'énergie, l'endurance et la performance dans le sport, mais aussi d'une manière générale pour notre santé.

Dans ces cycles ininterrompus d'inspiration et d'expiration, l'air qui pénètre par vos narines est composé majoritairement d'azote à 78% et d'O2 à 21%. Le 1% restant comprend de l'argon, du CO2, des gaz rares, de la vapeur d'eau, de l'hydrogène, du méthane et quelques particules solides et liquides.

Cet air en passant par les voies supérieures, c'est-à-dire nasales, va se trouver pris dans des circonvolutions créant alors des tourbillons. L'air est réchauffé, humidifié et filtré. Dans le même temps de l'oxyde nitrique, aux propriétés vasodilatatrice, antiviral et antibactérienne va se répandre dans la cavité nasale, au niveau des alvéoles pulmonaires et à travers la grande circulation permettant entre autres l'augmentation de la quantité d'O2 dans le sang d'environ 10 à 20%.

Autant de raisons de respirer par le nez. La bouche n'apporte pas les mêmes bénéfices. En revanche, elle devient utile lorsque le nez est obstrué ou bien lorsque l'intensité de l'exercice devient trop élevée.

On estime un différentiel de volume inspiratoire entre la bouche et le nez de 50%. Vous comprenez certainement mieux maintenant le phénomène des écarteurs de narines pour augmenter l'espace afin d'inhaler le plus d'air possible.

Mais alors, quel est l'intérêt de respirer seulement par le nez pendant l'effort ?

En réussissant à maintenir une respiration uniquement nasale à des intensités d'effort relativement élevée, vous allez créer des adaptations physiologiques et ainsi modifier

des paramètres influant sur votre énergie et votre endurance comme la réduction à l'essoufflement, la diminution de la fréquence respiratoire, l'amélioration de votre circulation sanguine, l'augmentation de l'oxygénéation cellulaire, l'amélioration de la récupération au repos et après l'effort, etc..

Le plan est simple. Tout comme un programme d'entraînements en course à pied, on va augmenter progressivement le temps en respiration nasale.

On alterne alors des temps en respiration nasale et des temps en respiration nez-bouche.

Lorsque vous vous sentez de plus en plus à l'aise sur des temps relativement longs, vous allez augmenter votre intensité d'effort. On estime pouvoir aller jusqu'à 85% de sa VO2max en respiration nasale uniquement. À vous de tester.

Pour aller encore plus loin dans les effets recherchés, on peut mettre en place certains protocoles en intégrant des apnées pour atteindre des objectifs bien plus importants.



Comprendons avant tout que lorsque l'on se met en apnée, le corps va progressivement basculer en état d'hypoxie (la concentration d'O₂ dans le sang diminue) et simultanément en état d'hypercapnie (la concentration de CO₂ dans le sang augmente). Lors de ces deux états conjugués, on va alors réaliser un exercice.

L'intensité de l'exercice sera progressive afin de se familiariser et préparer sa biologie pour ensuite tendre vers une intensité maximale. Avec ces techniques, vous allez stimuler la glycolyse anaérobie, retarder et diminuer la production d'acide lactique et la fatigue liée à l'effort, augmenter la capacité de transport de l'O₂ et améliorer les capacités aérobiques et anaérobiques, sans oublier la réduction de la sensibilité des chémorécepteurs au CO₂ permettant aussi d'agir comme mesure de référence et de jauger la limite supérieure à l'essoufflement.

Je vous livre deux exercices. Un pour préparer votre organisme pour ce type de travail et un pour stimuler les effets cités précédemment.

1^{er} EXERCICE

- ✓ Inspirez et expirez normalement par le nez.
- ✓ Retenez votre souffle en apnée poumons vides. Pincez-vous le nez avec les doigts et marchez de 10 à 15 pas.
- ✓ Arrêtez de marcher et relâchez votre nez. Inspirez par le nez et reprenez une respiration douce par le nez.
- ✓ Attendez 30 à 60 secondes.
- ✓ De nouveau, inspirez et expirez normalement par le nez. Pincez-vous le nez avec les doigts et marchez de nouveau en retenant votre souffle toujours en apnée poumons vides. Le nombre de pas peut être supérieurs au cycle précédent à partir du moment où vous effectuez l'exercice avec un besoin de respirer confortable. Ne repoussez pas vos limites.
- ✓ Arrêtez de marcher et relâchez votre nez. Inspirez par le nez et reprenez une respiration douce par le nez.
- ✓ Attendez 30 à 60 secondes.
- ✓ Répétez 5 fois ce protocole.



2^{ème} EXERCICE

- ✓ Inspirez et expirez normalement par le nez.
 - ✓ Pincez-vous le nez avec vos doigts pour retenir votre souffle en apnée poumons vides.
 - ✓ Commencez à marcher en retenant votre souffle.
 - ✓ Accélérez votre marche.
 - ✓ Commencez à courir.
 - ✓ Accélérez votre course.
 - ✓ Quand cela devient difficile, lâchez votre nez et inspirez par le nez.
 - ✓ Faites quelques pas et arrêtez-vous.
 - ✓ Effectuez des respirations minimales pendant 6 respirations.
 - ✓ Inspirez et expirez très brièvement par le nez. Respirez juste assez pour remplir les narines. Ne prenez presque pas d'air dans vos poumons pendant 6 respirations environ
 - ✓ Et maintenant, respirez normalement pendant 12 à 18 respirations.
 - ✓ Répétez 5 fois ce protocole.
- L'entraînement en respiration respecte les mêmes codes que toute discipline. La notion de répétition et de progressivité sont les bases pour stimuler et modifier votre biochimie interne.

Nous commençons par une grande inspiration à la naissance et nous nous éteignons par un soupir. Entre les deux, une infinité de possibilités pour optimiser votre potentiel.

La respiration est véritablement le point de convergence de tous nos systèmes, nerveux, digestif, hormonal. Posséder une santé résiliente est le chemin pour tendre vers des objectifs de performance sportive.

Si vous êtes intéressés, je suis à votre disposition pour des conférences, des masterclasses ou encore du coaching individuel en présentiel, ou en visio.

Raynald CHOQUET

Retrouvez mes workshops
« Respiration performance »
dans toute la France
sur mes réseaux sociaux
Instagram : raynald_choquet
Linkedin : Raynald Choquet

GLI
INCONTRI
DEL FITEXFITEX
SPORTFITEX
SPORT

FITEX EVENT

FITEX
SPORTLOS
ENCUENTROS
DE FITEXFITEX
SPORTFITEX
SPORTLES
RENCONTRES
DU FITEXFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTFITEX
SPORTLES
RENCONTRES
DU FITEXFITEX
SPORTLOS
ENCUENTROS
DE FITEXFITEX
SPORTFITEX
SPORT

FITEX EVENT

FITEX
SPORTFITEX
SPORTGLI
INCONTRI
DEL FITEX

FITEX

S P O R T

Catalyseur des solutions fitness,
sport santé et bien-être

FITEX
FITEX EVENTFITEX
SPORTGLI
INCONTRI
DEL FITEXFITEX
SPORTFITEX
SPORTLOS
ENCUENTROS
DE FITEX

/SALON DU FITEX PARIS

10 AU 12 OCTOBRE 2025 /

En quoi est-il essentiel de prendre part à la dynamique du FITEX SPORT 2025, le salon n°1 du fitness en France ?

Du 10 au 12 octobre 2025, cap sur le Parc Floral de Paris pour une édition très attendue du FITEX SPORT, désormais référence incontournable pour tous les professionnels du bien-être et de la remise en forme.

C'est bien plus qu'un salon, c'est le carrefour des acteurs et professionnels français.

Une montée en puissance rapide et remarquée

En seulement quatre éditions, le FITEX SPORT a su fédérer la filière autour d'un événement à taille humaine, conçu pour favoriser les échanges concrets et tourné vers l'action. Décideurs, dirigeants de clubs, coachs indépendants, investisseurs, franchisés, distributeurs ...

Tous les profils clés se retrouvent à Paris pour construire ensemble l'avenir du fitness français.
2025 : une édition de consolidation et de grandes ambitions

À cinq mois de l'ouverture, 90 % des espaces d'exposition sont déjà réservés. Un signe fort : l'attractivité du FITEX ne faiblit pas.

Cette année, le salon franchit un nouveau cap avec l'arrivée de nombreuses marques internationales, séduites par l'ADN pragmatique et business de l'événement.

Des équipementiers d'Italie, d'Espagne ou encore de Chine élargissent l'offre, dans un esprit de complémentarité avec les acteurs français déjà installés.

Objectif 2025 : accueillir entre 16 000 et 18 000 visiteurs professionnels, avec une fréquentation en forte hausse sur la billetterie, les accréditations et les délégations en groupe. Le positionnement est clair : FITEX SPORT s'affirme comme le salon résolument orienté business.

Nouveautés 2025 : cap sur l'innovation et la transformation digitale.

- ✓ L'espace FITEX Sport-Santé s'agrandit : après un lancement remarqué en 2024, cet espace double sa surface pour accueillir une programmation enrichie autour de la rééducation, de la préparation physique et de la réathlétisation.
- ✓ Lancement du Village de la Tech, en partenariat avec la SPORTECH : un espace dédié aux technologies sportives, logiciels de gestion, objets connectés et solutions d'intelligence artificielle, un levier stratégique pour accompagner les clubs dans leur transformation numérique.



Le présentiel, toujours plus stratégique !

À l'ère des visios et des webinaires, les salons physiques sont plus que jamais un levier business.

- ✓ Ils rassemblent les acteurs d'un marché souvent éclaté par le digital.
- ✓ Ils favorisent des échanges humains, directs et durables.
- ✓ Ils déclenchent projets, partenariats, des décisions concrètes.

Le FITEX SPORT l'a compris dès ses débuts, en proposant une expérience immersive, ciblée et qualitative.

Fitex Sport 10-12 octobre 2025 au Parc Floral, Paris propose un programme dense, ambitieux et business.

- ✓ +150 exposants et marques
- ✓ Lancement du Village de la SPORTECH
- ✓ Conférences & keynotes premium
- ✓ Rencontres d'affaires
- ✓ Espaces réseautage, apéros VIP, démonstrations live
- Concours d'innovations, animations immersives

Le développement des Business Dating premiums et ultra qualifiés du FITEX EVENT se poursuit avec succès, porté par le déploiement dynamique des Rencontres du FITEX sur plusieurs marchés.

Depuis 2022, FITEX ne se limite plus à son salon annuel. La marque se décline sous forme de rencontres premium réservées aux pros, dans des formats confidentiels et orientés business.

- ✓ **Les Rencontres du FITEX Marrakech** (Club Med, 19 au 23 janvier 2026) pour les marchés d'Afrique francophone.
- ✓ **Los Encuentros del FITEX** (Club Med Marbella, - novembre 2026) pour le marché ibérique.
- ✓ **Gli Incontri del FITEX** (Club Med Opio - mai 2026) pour l'Italie.
- ✓ **Les Rencontres du FITEX** – marchés francophones (également à Opio - mai 2026).

Ces formats, appuyés par un partenariat fort avec le Club Med, génèrent chaque année plus de 800 nuitées business.
Objectif : créer des connexions business durables dans des lieux propices aux échanges de qualité.

**Rendez-vous au FITEX PARIS
du 10 au 12 octobre 2025
Parc Floral, Paris.**

Besoin d'infos :

Monica BARONI

Directrice commerciale FITEX Event
06 62 94 77 19
monica.baroni@fitex-event.com

William SALINIERE

Directeur associé FITEX Event
07 78 07 00 39
william.saliniere@fitex-event.com





/SORTIR DE LA FRANCHISE OU RENOUVELEZ SON CONTRAT ?/

Réussir sa transformation sans se brûler les ailes.

À l'heure du bilan, chaque fin de contrat de franchise est un tournant stratégique. Continuer sous bannière ou prendre son envol ? Derrière cette question, se cache un choix structurant, à fort impact économique et humain.

Pour les dirigeants de clubs de fitness, ce moment-clé mérite une analyse et une vision ambitieuse.

Évaluer objectivement la situation

Avant toute décision, il faut poser les bons indicateurs.

- ✓ Rentabilité actuelle du club sous franchise
- ✓ Niveau de dépendance au réseau (notoriété, outils, communication, formation)
- ✓ Évolution du marché local : concurrence, attentes clients, tendances (HIIT, Cross Training, coaching premium...)

Posez-vous la vraie question : seriez-vous capable de faire mieux, seul ? Si la réponse est oui, alors sortir est peut être synonyme de libération et d'opportunité. Mesurer alors les risques de l'indépendance.

Sortir de la franchise, c'est perdre

- ✓ Le nom et la force du réseau
- ✓ Les outils marketing automatisés, les campagnes nationales
- ✓ La facilité d'intégration de nouveaux adhérents
- ✓ Le soutien permanent, les conseils et les astuces dans les périodes creuses ou critiques ou heureuses ...

Mais, c'est aussi gagner en liberté de décision, en créativité, en marge. Il faut cependant anticiper une phase de transition intense, coûteuse, où l'adhésion de votre communauté et de votre équipe sera cruciale.

Les stratégies gagnantes pour réussir sa transformation

Préparer un plan de marque fort : nom, logo, charte graphique, positionnement. Vous ne partez pas de zéro, mais vous devez affirmer une identité claire et différenciante.

- ✓ Capitaliser sur votre communauté : créez l'événement autour de la transformation. Communiquez avec transparence, impliquez vos adhérents. Faites-en des ambassadeurs.

✓ Réinventer votre offre : utilisez ce changement pour monter en gamme, innover, simplifier, selon votre cible. Ne copiez pas la franchise. Démarquez-vous, en créant votre propre identité !

✓ Accompagner votre équipe : sans l'encadrement du franchiseur, les collaborateurs doivent gagner en autonomie et en implication. Formez-les, impliquez-les dans le nouveau projet.

✓ Soigner votre stratégie de lancement : période promo, événement marquant, refonte digitale, rétroplanning béton. C'est une relance, pas une continuité.

LES ERREURS À ÉVITER

- ✓ Sous-estimer la charge de travail et le nouveau budget du changement
- ✓ Vouloir tout faire seul : entourez-vous (consultants, graphistes, experts fitness)
- ✓ Négliger la communication interne, l'équipe doit être le moteur de la transformation.

Quitter une franchise n'est pas un saut dans le vide.

C'est une transition qui peut booster votre club...

Tout repose sur la préparation, la clarté du positionnement et la capacité à mobiliser autour d'un projet solide. Avec les bons choix, ce virage peut devenir un formidable tremplin vers un club plus rentable, plus agile, plus aligné avec votre vision.

PHILICOM aide de nombreux clubs dans leurs stratégies, besoin d'informations, contactez-nous . Tél 04 42 61 51 49.

SUMMER DAYS FITNESS



Projecteur Full HD 1080P + HP son
15000 Lux Projecteur Portable
Compatible avec iOS/Android/Smartphone/
Tablet/PC/TV Stick/USB (Trépied Inclus)



Téléphone portable
Xiaomi Redmi 14C 4 128GB Azul Libre
Résolution du capteur optique 20 MP

Commandez
votre décoration murale
ou votre sol technique
avant le 18 juillet 2025*
et choisissez votre cadeau*!



Projecteur logo et image lumières
Extérieur Étanche - HD LED



JBL Flip Essential 2
Enceinte Bluetooth

 **PHILICOM**
COMMUNIQUER AUTREMENT



/SÉNIORS ET CLUBS DE FITNESS, L'OPPORTUNITÉ DE DEMAIN/

Un français sur trois aura plus de 60 ans, d'ici 2030. Et si cette transformation démographique était l'une des meilleures opportunités pour vos clubs de fitness ? Si vous ne voyez pas encore les séniors comme une cible stratégique, il est grand temps de repenser votre modèle. Cette clientèle n'est pas seulement en pleine croissance, elle représente aussi un pouvoir d'achat élevé, une fidélité à toute épreuve et des besoins spécifiques qui une fois compris, peuvent booster votre activité. Cependant, attention : il ne s'agit pas de les intégrer à votre salle comme n'importe quel autre membre. Pour capter cette génération active et soucieuse de sa santé, il faut une approche réfléchie, un service sur-mesure et une communication engageante.

Pourquoi les séniors sont une mine d'or pour les clubs de fitness ?

Une population qui explose

Aujourd'hui, les 60 ans et plus représentent 26 % de la population française. En 2030, ce chiffre grimpera à 30 %, soit environ 21 millions de français. Ce n'est pas juste un chiffre démographique, c'est un marché en plein essor ! Et contrairement aux idées reçues, ces séniors ne sont pas des spectateurs passifs de leur propre vieillissement.

En effet, 62 % des 55-75 ans pratiquent déjà une activité physique régulière.

Ils ont envie de rester en forme, de se maintenir actifs et d'améliorer leur qualité de vie.

Les clubs de fitness doivent absolument saisir cette opportunité avant que leurs concurrents ne le fassent.

Un pouvoir d'achat important

Les séniors détiennent aujourd'hui 47 % du patrimoine des ménages français. Contrairement à une idée reçue, cette tranche d'âge est loin d'être économiquement marginale. En plus d'être plus disponibles, car ils ne sont pas limités par un emploi à plein temps, ils disposent généralement de revenus plus élevés (retraites, patrimoine, investissements). Ils sont donc tout à fait prêts à investir dans des services qui leur permettent de rester en bonne santé et autonomes.

Un abonnement à un club de fitness devient pour eux un choix raisonné, axé sur la prévention de leurs pathologies, l'entretien de leur mobilité et la préservation de leur bien-être.

Quels sont leurs besoins ?

Les séniors n'ont pas les mêmes attentes que les jeunes sportifs. Les clubs de fitness doivent repenser leur offre pour répondre aux spécificités de cette cible. Voici quelques pistes pour séduire et fidéliser cette clientèle.

Des cours adaptés et doux

Les séniors cherchent à maintenir leur autonomie et à prévenir des troubles comme l'arthrose ou l'ostéoporose. Ils ont besoin de programmes adaptés, comme la gymnastique douce, le Pilates, le yoga, ou des cours de renforcement musculaire léger. L'objectif n'est pas de soulever des poids lourds, mais de tonifier les muscles profonds, améliorer l'équilibre et la flexibilité.

Un accompagnement personnalisé

Les séniors ont souvent des pathologies spécifiques (problèmes articulaires, hypertension, diabète). Un coach formé aux besoins des séniors, capable d'adapter les exercices en fonction des conditions physiques de chaque individu, est un atout majeur. Offrir un suivi personnalisé, en collaboration avec des professionnels de santé (kinés, nutritionnistes, médecins du sport), peut être un levier puissant pour fidéliser cette clientèle.

Un environnement rassurant et convivial

Les séniors n'ont pas envie de se sentir jugés. Ils préfèrent des espaces où règne une ambiance chaleureuse, bienveillante et sans compétition. Un environnement calme, avec des équipements ergonomiques et des horaires adaptés à leurs rythmes (par exemple, des créneaux en journée), est essentiel pour les attirer. Les clubs qui créent des espaces dédiés aux séniors, comme des zones de relaxation, des coins lecture, ou des espaces pour des discussions informelles, favorisent leur fidélisation.

Les freins à lever pour attirer cette cible

De nombreux clubs de fitness n'ont pas encore adapté leur offre aux séniors. Les raisons ? Voici les principaux obstacles à surmonter.

Une image de "fitness pour jeunes"

Beaucoup de clubs continuent de promouvoir une image de la salle de sport associée à la performance, la perte de poids rapide ou le body building. Or, les séniors recherchent avant tout la santé et le bien-être, pas la compétition ou les défis physiques extrêmes.

Les clubs doivent repenser leur communication pour casser cette image et montrer qu'ils ont aussi des espaces inclusifs, accessibles et adaptés.

L'absence de services sur-mesure

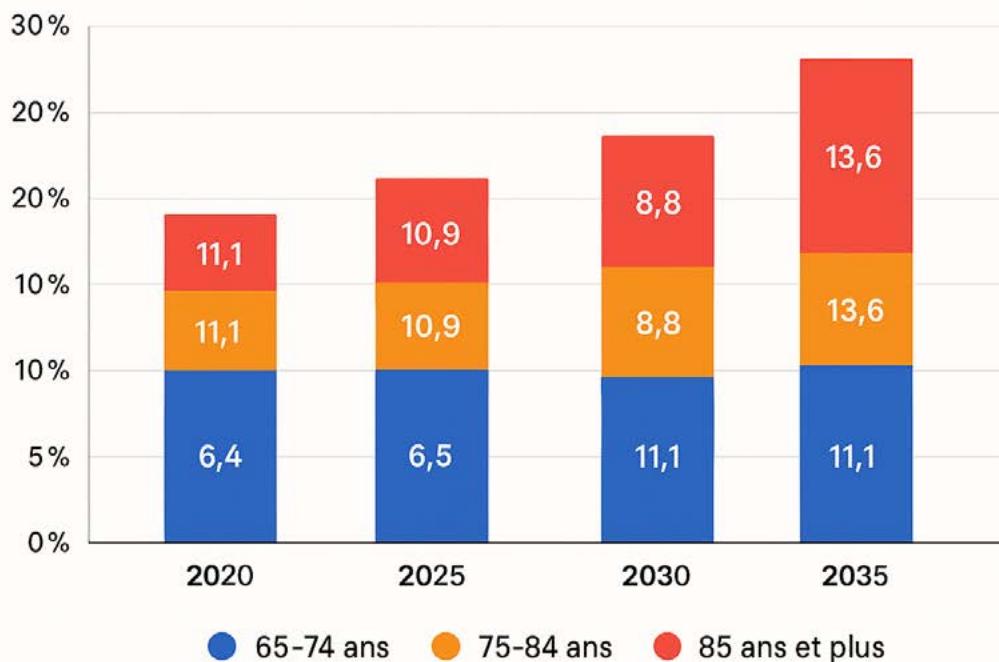
L'un des grands freins réside dans l'absence de programmes dédiés et personnalisés pour les plus de 60 ans. Pour attirer les séniors, il est crucial de proposer des offres spécifiques (abonnements "sénior", ateliers bien-être, bilans de santé), ainsi qu'un accompagnement adapté à leurs besoins de mobilité et de forme physique. De plus, la formation de vos coachs pour travailler avec ce public est indispensable.

La méconnaissance de leurs attentes

Les séniors ont des besoins précis et ne se contentent pas de ce qui existe déjà. Il est donc essentiel de comprendre leurs motivations profondes : maintenir leur autonomie, améliorer leur qualité de vie, et éviter les pathologies liées à l'âge.

Ne les considérez pas seulement comme un "nouveau marché", mais comme une cible qui exige une véritable attention, un soin particulier et une écoute active.

Évolution de la population des seniors en France (2020–2035)





/EXERCICES 100 % SÉNIORS/

10 exercices indispensables pour attirer et fidéliser les séniors, à intégrer dans vos séances de training.

✓ Marche active sur un tapis
Un excellent point de départ pour travailler le souffle, la coordination et l'endurance sans risque pour les articulations.

✓ Squats assistés
Effectués avec une chaise ou un TRX, les squats améliorent la force des jambes et l'autonomie, notamment pour se relever ou monter des escaliers.

✓ Pompes murales
Alternative douce aux pompes classiques, elles renforcent les bras et les pectoraux sans pression sur les poignets ou le dos.

✓ Montées de genoux assis
Assis sur une chaise, lever les genoux en alternance stimule les abdominaux et favorise la mobilité des hanches.

✓ Exercices d'équilibre (debout sur un pied, talon-pointe)
Indispensables pour prévenir les chutes, ces exercices sont simples mais très efficaces.

✓ Travail avec bandes élastiques
Idéal pour renforcer les bras, les épaules ou les jambes tout en préservant les articulations grâce à la résistance progressive.

✓ Mobilisation articulaire douce
Des cercles de chevilles, rotations d'épaules ou hanches permettent de délier le corps et prévenir les raideurs.

✓ Renforcement du dos (bird-dog, pont fessier)

Pour lutter contre les douleurs dorsales fréquentes, ces exercices renforcent les muscles posturaux et lombaires.

✓ Respiration guidée et relaxation
En fin de séance, proposer des respirations lentes, cohérence cardiaque ou étirements favorise la récupération et réduit le stress.

✓ Parcours moteurs
Sous forme ludique, des parcours avec plots, step, améliorent l'agilité, la coordination et entretiennent le plaisir du mouvement.

Pourquoi ne pas créer des créneaux « Silver Training » en matinée, avec une ambiance conviviale, un coach formé et une musique adaptée ?

La Total Core Crunch Machine Panatta est une machine unique et innovante qui permet, en un seul poste de travail, de reproduire les principaux mouvements d'entraînement des muscles abdominaux tels que la portion haute, la portion basse, les portions hautes et basses simultanément, avec la possibilité d'y ajouter la rotation du tronc pour travailler les obliques.



La sélection du type d'exercice se fait par simple déplacement d'une goupille, modifiant le système cinématique complexe dont la machine est équipée, afin d'inclure ou d'exclure du mouvement les différentes parties fonctionnelles de la machine, déterminant ainsi les parties du corps qui restent fixes et celles qui ne le sont pas.

**THE FIRST AND
THE ORIGINAL**
**ON THE WORLDWIDE
FITNESS MARKET**

PLUS D'INFOS



Par rapport aux exercices abdominaux classiques, l'utilisation de la Total Core Crunch Machine présente les avantages suivants :

- courbe de résistance physiologique, modulée par le système de leviers progressifs ;
- charge adaptable par rapport au niveau de l'utilisateur, du débutant (grâce au système de contrepoids à ressort qui réduit la charge à vide) à l'expérimenté.

Les trois configurations de travail possibles sur la Total Core Crunch Machine sont les suivantes :

UPPER ABDOMINAL:

en maintenant la position upper abdominal, la hanche étant fixée, le mouvement de flexion supérieure du tronc implique non seulement le grand droit de l'abdomen dans sa totalité (dont les fibres ont un parcours totalement vertical), mais stimule également de manière sensible les fibres antéro-supérieures de l'oblique interne ; globalement, la partie supérieure des muscles de l'abdomen thoracique est donc davantage stimulée.



LOWER ABDOMINAL:

en gardant cette fois la partie haute (côtes et apophyse xiphoïde) fixe, c'est le pubis qui se déplace vers le sternum avec une flexion de la partie basse du tronc ; dans ce cas également, l'action implique principalement le grand droit dans sa totalité, tandis que l'action de l'oblique interne diffère, utilisant principalement ses fibres inférieures. Globalement, la partie inférieure de la musculature abdominale thoracique est davantage sollicitée.



TOTAL CRUNCH:

est la somme des deux mouvements précédents, il consiste en une flexion simultanée du tronc et des hanches, qui stimule le grand droit de l'abdomen et l'oblique interne dans la totalité de leurs fibres.



Comme mentionné ci-dessus, la Total Core Crunch Machine permet d'effectuer tous les mouvements cités précédemment avec le torse en position de rotation (à deux angles de chaque côté), tout en activant efficacement l'oblique externe.



ATHLETE: MOHAMED FODA - MATILDE BIAGINI

Vieillissement, activité physique et salles de remise en forme : un enjeu de santé publique

Et si les clubs devenaient des piliers du «bien vieillir» ?



Une évolution marquante de la pyramide des âges françaises

Au 1^{er} janvier 2025, la France comptait 68,6 millions d'habitants, avec un basculement démographique largement amorcé : selon l'INSEE, 21,8 % de la population a désormais 65 ans ou plus, contre seulement 16,7 % de moins de 15 ans.

D'ici 2070, près d'un tiers des Français auront dépassé les 65 ans.

Ce vieillissement s'accompagne d'un allongement inédit de la durée de vie. L'espérance de vie atteint désormais 85,6 ans pour les femmes et 80 ans pour les hommes, contre respectivement 75 et 69 ans en 1970. Parmi cette population âgée, les 83 ans et plus — souvent confrontés à des situations de dépendance — représentent déjà 2,9 millions de personnes. Parallèlement, une nouvelle génération de jeunes séniors actifs émerge : les «quinquados», un terme popularisé par le sociologue Serge Guérin.

Regroupant les 50-75 ans, cette tranche rassemble 21,5 millions de Français, soit près d'un tiers de la population. Plus actifs, soucieux de leur bien-être et dotés d'un pouvoir d'achat solide, ils redéfinissent les représentations traditionnelles du vieillissement. Dans ce contexte d'apparition de nouveaux profils, de vieillissement démographique et d'allongement de la vie, favoriser le bien-être et l'autonomie des séniors devient un enjeu central, où l'activité physique joue un rôle déterminant.

L'activité physique, clé d'un vieillissement en bonne santé

À l'heure où « vivre vieux » doit rimer avec « vivre mieux », l'activité physique devient un levier essentiel pour préserver la santé et l'autonomie. Le vieillissement s'accompagne d'une forte augmentation des pathologies chroniques et des polypathologies, représentant l'un des principaux défis pour les systèmes de santé au début du XXI^e siècle.

Trois heures d'activité modérée par semaine suffisent à améliorer significativement la santé des seniors. Selon Santé publique France et l'OMS, 80 % des seniors ayant débuté une activité physique régulière constatent une amélioration de leur énergie et de leur bien-être.

Les bénéfices sont multiples

- ✓ Physiques : renforcement musculaire, prévention de l'ostéoporose, amélioration de la circulation sanguine, meilleure gestion du diabète et des maladies cardiovasculaires.
- ✓ Mentaux : réduction du stress et de l'anxiété, stimulation des fonctions cognitives, ralentissement du déclin lié à l'âge et prévention des maladies neurodégénératives.
- ✓ Sociaux : création de liens, lutte contre l'isolement et renforcement de l'inclusion.

Promouvoir une pratique sportive adaptée apparaît donc comme un enjeu majeur de santé publique pour accompagner le vieillissement de la population. Pourtant, malgré les bénéfices largement reconnus de l'activité physique, les seniors restent encore sous-représentés dans les infrastructures de remise en forme, révélant un important potentiel d'évolution.

Les salles de sport face au défi des seniors, constats et solutions

Malgré des besoins croissants, les seniors restent très minoritaires dans les salles de remise en forme : en 2024, seulement 6 % des usagers ont plus de 60 ans. Cette faible fréquentation s'accompagne d'une hausse de 40 % des résiliations d'abonnements seniors par rapport à 2023, signe d'un public qui peine à trouver sa place dans les infrastructures actuelles.

Plusieurs facteurs pourraient expliquer cet écart.

Tout d'abord, dans la majorité des cas, l'offre reste peu adaptée, les programmes sont encore majoritairement conçus pour un public jeune et en bonne condition physique, sans prendre en compte les besoins liés à l'âge, à la fragilité ou aux pathologies chroniques.

De plus, l'environnement des salles peut souvent être perçu comme peu accueillant pour les seniors.

La culture de la performance, de l'esthétique corporelle et de l'intensité sportive tend à décourager ceux qui privilégiennent des activités accessibles, conviviales et sécurisées.

À cela s'ajoute un manque de reconnaissance institutionnelle : aujourd'hui, les établissements privés de remise en forme sont encore rarement intégrés aux parcours santé coordonnés par les Maisons Sport-Santé, les établissements de soins ou les réseaux hospitaliers. Cette faible visibilité freine leur capacité à accueillir des seniors orientés par les professionnels de santé.

Enfin, une certaine défiance persiste concernant la qualité de l'encadrement, malgré l'essor des formations spécialisées en Activité Physique Adaptée (APA). De nombreux médecins et acteurs du sport-santé demandent encore des garanties renforcées avant d'orienter leurs patients vers ces structures.

Comment y remédier ?

Pour les acteurs du sport marchand, une des pistes serait de repenser l'offre en développant des programmes dédiés aux seniors, adaptés à la diversité de leurs profils, à leurs niveaux de fragilité et à leurs attentes de lien social.

Il serait également possible de structurer une démarche collective visant à changer l'image du secteur auprès des décideurs publics et de santé.

Les salles de remise en forme peuvent devenir des maillons reconnus du parcours de santé, soit comme lieu de complément en collaboration avec les réseaux Sport-Santé, soit comme lieu de relais pour prolonger l'accompagnement en sortie de parcours médicalisé.

Enfin, poursuivre l'effort de recrutement et de formation de professionnels qualifiés dans l'activité physique adaptée constitue potentiellement une solution pour bâtir une offre fiable et pleinement tournée vers les enjeux du vieillissement.

Les salles de sport disposent ainsi d'une opportunité majeure : devenir des acteurs centraux du vieillissement actif et de la prévention en santé publique.

Alexis MANCIOT
Chargé des Loisirs Actifs
et Sportifs Marchands





/LES SÉNIORS, UNE OPPORTUNITÉ EN OR/

Cette clientèle est une mine d'or pour les salles et les coachs,
Mais tout le monde passe à côté.

La France atteindra 21 millions de personnes, âgées de plus de 60 ans, en 2030, et 24 millions en 2050. C'est ce que révèle LIVIA, le plus récent modèle de projection, élaboré par l'INSEE et la DREES.

Ces statistiques associés à l'enquête IPSOS de janvier 2012 qui soulignait que 56% des seniors français pratiquaient une activité physique, conduisent à s'interroger sur la pertinence à ouvrir votre business à ce type de clientèle grandissant. Salle et coachs sont directement concernés.

Mais, qui semble vraiment s'y pencher aujourd'hui ?

Pas les grandes enseignes, car elles se battent sur des cibles très jeunes ou très larges.

Pas les coachs sportifs, car les cursus diplômants oublient trop souvent d'intégrer ce type de public.

Dommage, car c'est une mine d'or pour tous les clubs qui auront anticipé, et qui seront les premiers à faire des propositions adéquates.

Analyse d'un senior

✓ Les seniors ont du temps. Arrivé à la retraite, il faut occuper tout ce temps qui était en grande partie dédié à travailler. Et, ce grand vide soudain peut être anxiogène.

Il faut donc s'occuper.

✓ Les seniors sont fidèles. Ils sont moins sensibles aux arguments commerciaux des concurrents et aiment fréquenter des lieux où ils se sentent bien et avec qui ils se sentent le mieux.

Leur loyauté est précieuse. Il suffit simplement de ne pas la trahir.

- ✓ Les seniors veulent rester en bonne santé.

Forcément, ils sont enfermés dans un univers où le positif se fait discret. Le médecin parle de diabète, de cholestérol, d'arthrite, et autre maux du corps. Les publicités évoquent les fuites urinaires, les sièges de douches, ou des monte-escaliers... Forcément, face à ce tableau leur priorité devient claire : préserver leur santé.



Pourquoi pas avec un coach, ou dans une salle ?

✓ Les seniors gèrent leur budget autrement. On entend souvent dire « Les retraités ont de l'argent ! ». Cela ne signifie pas qu'ils sont riches, mais qu'ils ont d'autres priorités. Le dernier Smartphone, dernier cri à plus de 1500€ ne les intéresse pas. Le renouvellement de leur garde-robe n'est pas primordial. Le tout dernier modèle de voitures ultra perfectionné n'est pas leur priorité.

Ils peuvent donc s'allouer un budget plus important pour autre chose. Du coaching, par exemple ...

✓ Les seniors ont besoin de connexion humaine. Pourquoi pensez-vous qu'ils vont faire leurs courses le week-end quand il y a foule ?

Pourquoi passent-ils autant de temps à papoter de tout et de rien, pendant de longues minutes ?

Ils veulent simplement garder une part d'humanité dans leur quotidien, trouver du lien, continuer à exister tout simplement.

Etre senior aujourd'hui, ne veut pas dire «être dimuné».

Combien sont en déambulateur, en fauteuil roulant, ou avec une canne ? Très peu. Les clichés ont la vie dure, mais ils ne reflètent pas la réalité.

✓ Les seniors sont faciles à satisfaire. Quand tout est clair, simple et adapté, ils ne discutent pas les tarifs. Il suffit de réunir les bons ingrédients pour qu'ils deviennent des clients fidèles. Il suffit juste de respecter leur confiance.

Ils veulent vivre longtemps ... et en pleine forme !

Pour les toucher efficacement, voici quelques pistes de communication :

- ✓ Facebook : oui / Instagram : inutile
- ✓ Flyers en boîte aux lettres, dans la salle d'attente du médecin, ou chez le coiffeur
- ✓ Presse : journaux locaux, bulletins municipaux, publications de quartier.

Christophe BATS
Coach et formateur
christophe-bats.com



Voir les projections
jusqu'à 2050

/UN ÉTÉ EN PLEINE FORME CONSEILS À VOS ADHÉRENTS/

L'été approche, et avec lui l'envie de se sentir bien dans son corps, tonique, léger et plein d'énergie ! C'est le moment idéal pour booster votre forme, grâce à une nutrition ciblée.

Pas de privation ici : on parle performance, vitalité et plaisir.

Manger pour se transformer

Le bon réflexe ? Manger pour nourrir ses muscles et brûler naturellement les graisses. L'idée est d'optimiser vos repas pour mieux récupérer, rester en forme et progresser plus vite à la salle.

Les bases :

- ✓ Protéines maigres : œufs, poulet, poisson, tofu, skyr
- ✓ Glucides complexes : flocons d'avoine, riz complet, patate douce
- ✓ Bons gras : avocat, oléagineux, huile d'olive
- ✓ Fibres et vitamines : fruits et légumes frais

Préférez les aliments bruts aux produits transformés car ils contiennent moins d'additifs et plus de nutriments.

Exemple de journée type spéciale "forme"

- ✓ Petit-déjeuner : flocons d'avoine + lait végétal + banane + skyr
- ✓ Déjeuner : filet de poulet, quinoa, légumes vapeur, huile d'olive
- ✓ Collation pré-training : shaker de protéines + amandes + fruit
- ✓ Dîner : poisson, légumes rôtis, lentilles ou patate douce
- ✓ Plaisir permis : un carré de chocolat noir (min. 70%)

Les pièges à éviter

- ✓ Produits industriels (barres sucrées, plats light transformés)
 - ✓ Sucres cachés (jus de fruits, céréales, sauces prêtes)
 - ✓ Attention aux privations trop strictes : elles génèrent frustrations et craquages.
- Intégrez 1 ou 2 repas "plaisir" dans la semaine.

L'hydratation : votre allié minceur

Boire 2 à 2,5 litres d'eau par jour est indispensable.

Pensez aussi

- ✓ Eaux infusées (menthe, citron, gingembre)
- ✓ Thés verts froids
- ✓ Eaux riches en électrolytes après l'effort (type eau de coco)

Boostez naturellement avec les super-aliments

- ✓ Graines de chia : fibres et oméga-3
- ✓ Spiruline : énergie et récupération
- ✓ Curcuma + poivre noir : anti-inflammatoire naturel
- ✓ Baies de goji : antioxydantes

Anticiper pour mieux réussir

Planifiez vos menus, préparez vos repas à l'avance, et gardez toujours une collation saine à portée de main (oléagineux) fruits, barre maison). Le secret, c'est la constance !

Manger mieux, ce n'est pas se priver, c'est performer !

À l'approche de l'été, aidez vos adhérents à comprendre que la nutrition est le socle de leur transformation.

Grâce à quelques ajustements simples, les résultats seront décuplés.



FATIGUÉS DE VOIR ÇA SUR VOS ÉCRANS ?



La solution d'affichage dynamique la plus **intuitive** et **fiable** du marché

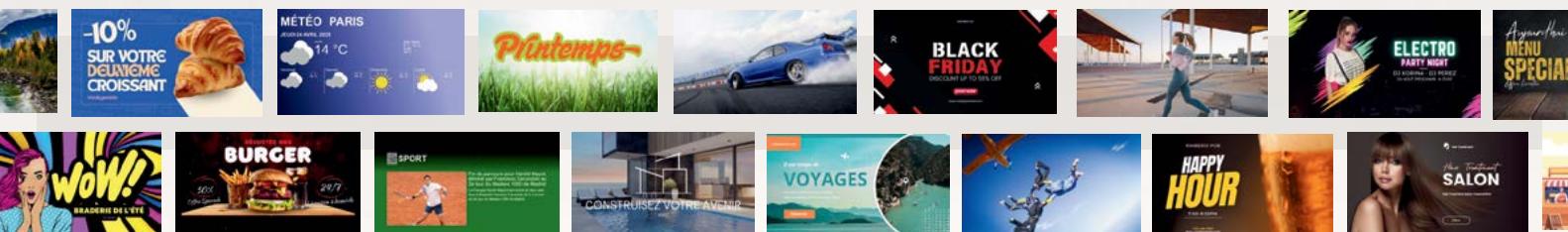
**Ultra simple
d'utilisation**

100% Web

Click and Play



Communication, Event vidéos, Flux RSS, Contenus...



Retrouvez aussi :



Vos ambiances sonores et vos messages fitness



04.42.24.14.32

www.mg-instore.com

Suivez-nous

contact@mg-instore.com