

FC

FITNESS CHALLENGES

M A G A Z I N E

#51

En partenariat avec :

 europe active
MORE PEOPLE MORE ACTIVE

Clubs fermés

INTERVIEWS ET ANALYSES...

LETTRE OUVERTE...

**... au président
de la République**

**FÉVRIER /
MARS 21**

STRATÉGIE

6 stratégies
pour la survie de
l'industrie du fitness

ASSURANCE

Hausse des impayés,
suspensions,
résiliations...



Frédéric Vallet, OnAir Fitness : L'épidémie a repris alors que les clubs sont fermés ! »

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER VOTRE CLUB RAPIDEMENT ?

OnAir Fitness a un positionnement orienté sur les Millenials avec un abonnement sans engagement, une carte à partager avec un membre de sa famille, un prix bas de 19,95 euros par mois, puis 29,95 euros, et un concept alliant sport, musique (Dj) et design.

COMMENT RÉAGISSEZ-VOUS APRÈS LE DISCOURS DU PREMIER MINISTRE DU 7 JANVIER QUI ANNONCE UNE RÉOUVERTURE DES SALLES DE SPORT PAS AVANT LE 15 FÉVRIER AU PLUS TÔT ?

Comme dans tous les domaines concernés, nous avons réagi avec stupéfaction et déception. Nos clubs sont prêts à accueillir des clients dans de bonnes conditions sanitaires. Regardez : l'épidémie a repris alors que les clubs sont fermés ! On le sait : la propagation se fait dans la sphère familiale, l'entreprise, mais pas dans nos clubs.

QUELLE STRATÉGIE AVEZ-VOUS CHOISIE ENVERS VOS ADHÉRENTS ? VOUS SUSPENDEZ OU CONTINUEZ À PRÉLEVER LES MENSUALITÉS DE L'ABONNEMENT ?

Nous avons appris du premier confinement et avons fait le choix de suspendre, ce qui a permis de créer un climat de confiance avec nos abonnés. Cela permet de ne pas gérer les mécontentements sur les réseaux sociaux et de garder une image positive.

JUGEZ-VOUS LES COMPENSATIONS DE L'ÉTAT SUFFISANTES ET/OU QUELLES COMPENSATIONS SUPPLÉMENTAIRES ATTENDEZ-VOUS EN CETTE PÉRIODE DE FERMETURE ?

Bien évidemment, on peut estimer qu'elles sont insuffisantes. Pour l'instant, on est sous perfusion avec le chômage partiel, le PGE et le fonds de solidarité ; même si ces aides ne sont pas évidentes à percevoir. Mais lorsque nous serons obligés de rembourser le PGE, si les planifications de loyers n'ont pas pu être obtenues et si on n'est pas capables de générer un chiffre d'affaires suffisant, viendront les véritables difficultés. On l'espère depuis vingt ans, mais la TVA à 5,5% serait une bouffée d'air.

COMMENT ENTRETENEZ-VOUS LE LIEN AVEC VOS ADHÉRENTS ?

Il faut s'imaginer que la majeure partie de nos clients sont jeunes, entre 18 et 35 ans, et très adeptes des réseaux sociaux. Nous avons ainsi gardé un contact très fort avec eux. Nous avons aussi fait le choix d'ouvrir nos clubs aux publics prioritaires tels que les sportifs professionnels et les éducateurs, et les personnes souffrant de pathologies comme le diabète, l'obésité ou des maladies cardio-vasculaires. C'est un moyen pour nous de continuer d'exister et de prendre soin de la santé de nos adhérents.

QU'AVEZ-VOUS MIS EN PLACE COMME PROPOSITION DIGITALE ?

Notre stratégie digitale n'a pas changé depuis le confinement, car nos adhérents utilisaient pour la plupart déjà une application pour leurs programmes d'entraînement et les réseaux sociaux.

Et puis comme nous avons stoppé les prélèvements, nous ne cherchons pas à justifier quoi que ce soit avec une prestation digitale. Nous avons quand même proposé des programmes, mais pas de cours en ligne, car nos clients viennent chez nous de façon individuelle donc nous n'avons pas de cours collectifs que nous aurions pu reproduire en ligne. Côté réseaux, nous privilégions Instagram.

QUEL POURCENTAGE DE RÉSILIATIONS ENREGISTREZ-VOUS DEPUIS OCTOBRE 2020 ?

Il est très faible, car il est souvent lié aux prélèvements, que nous avons stoppés. Nous avons même un taux de résiliation quatre à cinq fois inférieur à une période normale.

QUELLES AIDES DE L'ÉTAT SOUHAITERIEZ-VOUS POUR LA RELANCE ÉCONOMIQUE DE NOTRE SECTEUR APRÈS LA RÉOUVERTURE ?

La TVA à 5,5% serait la solution la plus pragmatique pour nous accompagner dans la reprise. Mais derrière, j'espère surtout la possibilité d'exploiter pleinement nos clubs.

AVEZ-VOUS RÉUSSI À NÉGOCIER AVEC VOTRE BAILLEUR, ET SI OUI, COMMENT ?

De façon générale, nous avons eu de bonnes négociations avec nos bailleurs. Bon nombre ont accepté une suspension totale ou partielle, même si ça n'a pas toujours été simple. C'est plus facile avec de grandes foncières que des particuliers qui ont les mêmes problèmes que nous, et souffrent autant de la crise. Malgré tout, les bailleurs doivent comprendre qu'il est dans leur intérêt de garder leurs locataires, car si les cessations d'activité se multiplient, ils auront du mal à retrouver quelqu'un pour occuper leurs locaux. Je pense que c'est donc un pari gagnant de nous aider.

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS LE RYTHME DU RETOUR DE VOS ADHÉRENTS DANS VOTRE CLUB APRÈS RÉOUVERTURE ?

Je l'envisage très bien. Dès qu'on rouvrira, nos clients vont se montrer très nombreux à revenir. Ça a été le cas en juin où nous avons battu des records de fréquentation ! L'incertitude n'est pas de savoir comment nous rebondirons, mais quand.

IL SEMBLE ÉVIDENT QUE LE FITNESS DOIT SE RÉINVENTER POUR NE PLUS JAMAIS REVIVRE CELA, COMMENT VOYEZ-VOUS SON ÉVOLUTION ?

Le fitness se réinvente déjà depuis vingt ans. Notre secteur n'a déjà plus rien à voir avec ce qu'il était il y a dix ans. Il s'est segmenté avec le low cost et le premium, il s'est professionnalisé. Ce n'est pas au marché de se réinventer, il a une offre pertinente.