ON AIR

ORIGINAL FITNESS

Tara
200 K FOLLOWERS

SOMMAIRE

03_ÉDITO
05_QUI SOMMES NOUS?
15_NOTRE IDENTITÉ
33_UN CONCEPT MARKETING
41_UN CONCEPT COMMERCIAL
45_L'AVENIR DU FITNESS
51_LE MARCHÉ DU FITNESS
57_LA FRANCHISE

FRÉDÉRIC VALLET
Directeur Général Exécutif

EDITO

UNE SUCCESS STORY FAMILIALE

Cette réussite est avant tout une histoire de famille qui a débuté il y a plus de 25 ans !

Claude Bolle, ancien ingénieur en papeterie et jeune retraité est inscrit dans un club de remise en forme indépendant. Le club dépose le bilan et Claude Bolle décide de reprendre l'activité en créant son premier club de fitness. Alors que les abonnements vendus à l'époque sont au minimum de 2 ans financés à travers des sociétés de crédit, Claude Bolle décide alors de s'inspirer de Canal + et de faire payer au client son abonnement au mois le mois.

JACQUES BOLLE
Président

En 1995, la formule d'abonnement par prélèvement automatique, aujourd'hui adoptée par 95% des clubs en France, venait de naître.

En 2005, son fils Jacques Bolle ancien sportif de haut niveau, juriste de formation (DESS de droit de sport) et ancien président d'une fédération sportive, le rejoint pour reprendre et créer de nouveaux clubs. Il s'entoure d'une équipe de cadres et privilégie le modèle low-cost pour le développement de son groupe.

En 2017, fort de son expérience, Jacques Bolle et son équipe décident de quitter les réseaux Moving et Fitness Park pour créer la marque On Air, transformant ainsi leurs 5 clubs en région parisienne.

En 2019, la franchise On Air est lancée, celle-ci est immédiatement un succès. En 3 ans, malgré des conditions sanitaires difficiles, de nombreux clubs sous l'enseigne On Air ouvrent en région parisienne, en province et en Outre-Mer.

En janvier 2023, On Air fête son 28e club avec l'ouverture de On Air Toulon et passe la barre des 100 000 adhérents.

De nombreux projets de clubs vont se concrétiser dans les prochains mois.

FRÉDÉRIC VALLET
Directeur Général Exécutif

QUI
SOMMES
NOUS ?
Adé
67,1 K FOLLOWERS

ON AIR EN CHIFFRES

PLUS DE

100 000

ADHÉRENTS

6 CLUBS EN 2019,
EN DÉCEMBRE 2023 :

42 CLUBS

DE 800 À 3000 M²

CLUBS OUVERTS
CLUBS EN PRÉ-OUVERTURE

EVRY (91)

CARRÉ SÉNART (77)

MELUN (77)

CORBEIL-ESSONNES (91)

SEYNOD (74)

MAISONS-ALFORT (94)

CHILLY-MAZARIN (91)

BÉZIERS (34)

MONTPELLIER CELLENEUVE (34)

STAINS (93)

LA COURNEUVE (93)

LE BLANC-MESNIL (93)

PLAISIR (78)

MONTREUIL (93)

ANNECY (74)

ST-JEAN-DE-VÉDAS (34)

PARIS VOLTAIRE (75)

MARTINIQUE (972)

VILLEMOISSON SUR-ORGE (91)

LYON GAMBETTA (69)

CHELLES (77)

CLERMONT-FERRAND JAUDE (63)

VÉLIZY (78)

LEVALLOIS NEUILLY (92)

NIMES CAREMEAU (30)

SURESNES (92)

FRANCONVILLE (95)

LA VALETTE-DU-VAR (83)

CLERMONT-FERRAND LA PARDIEU (63)

LA DÉFENSE (92)

VALENCIA (ESPAGNE)

NIMES 7 COLLINES (30)

NICE (06)

VALENCE (26)

LYON BROTTEAUX (69)

CLICHY (92)

BORDEAUX BELVÉDÈRE (33)

SENS (89)

MEAUX (77)

LYON JEAN MACÉ (69)

MALAKOFF (92)

LIMOGES (87)

HAMMER
STRENGTH

"Les contraintes d'exploitations sont minimes. Une salle est composée d'un manager et de trois commerciaux"

On Air Fitness

Un réseau en plein gainage

Jeune enseigne créée en 2017, On Air Fitness doit notamment son ADN à Bercy, parce qu'un concept low cost sur ratio au minimum les coûts d'exploitation. Calqué sur le modèle à équipe, avec le fonds les coûts de la jeune génération. Mais entre progrès de la et concept toujours[illegible] intégralement, On Air Fitness s'adapte avant tout à des consommateurs à la franchise dont le point est clairement rare d'un entrepreneur [illegible].

Par [illegible]

A près une période marquée par les ventes [illegible] des enseignes de salles de sport commencent juste à sortir la tête hors de l'eau. Beaucoup ont été contraintes de fermer leurs portes à la crise sans pouvoir trop de pleurer. Cela le cas de On Air Fitness. Jeune enseigne, créée en 2017, elle dénombre pour l'opérateur une flotte de dégagents et d'[illegible], qui est [illegible] plus de cinq ans. Associée au groupe Moving (ex-Fred Fitness Park Group), Thierry [illegible] la flotte de deux générations [illegible] Fred constituant toute une jeunesse [illegible] en 2017, de leurs à [illegible] On Air Fitness en [illegible] [illegible] ans, [illegible] Le [illegible] de [illegible] "[illegible]", explique Frédéric Vallée, dont leur [illegible] de l'enseigne. Professionnels qui le marché les coûts, avec une offre unique d'abonnement annuel [illegible] gamme. La marque a [illegible] sur [illegible] [illegible] "Notre modèle économique a été mis [illegible] les coûts d'exploitation tout en [illegible] notre développement sur [illegible] [illegible] la marque et le design", poursuit Frédéric Vallée.

Actionnariat 100 % familial

Depuis ses plans [illegible], la marque compte, à date, 21 clubs dans [illegible] [illegible] et prévoit [illegible] [illegible] 23 ouvertures par an pour atteindre une centaine de clubs [illegible] 2026. "Grâce à l'actionnariat 100 % familial, nous ne sommes pas contraints aux [illegible] d'un fonds de pension", précise Frédéric Vallée. Aujourd'hui, l'enseigne [illegible] [illegible] les candidats investisseurs [illegible]. "Nous comptons parmi nos différents chefs d'entreprise des entrepreneurs qui ont une vision précise de leurs périmètres [illegible]. Comme je le disais, les contraintes d'exploitations sont minimes. Une salle est composée d'un manager et de trois commerciaux. C'est un concept qui marche presque tout seul", ajoute Frédéric Vallée.

Arnaud Saint-Cricq, Mathieu Sauzet, après avoir démissionné de l'entreprise, a monté une entreprise de conseil qui a vu son effectif passer de 5 à 800 salariés. Aujourd'hui en charge dans le monde logistique, Cyrille Dumesnil est entrepreneur de conseil et dirigeant l'équipe d'ingénieurs On Air Fitness. Après un mémoire de cinq professionnels, il a mis son parcours clubs à Lyon. "Je me suis rendu que qu'il fait effectivement une certaine surface financière pour ce faire. Mais au-delà du profit immédiat, je dirais que j'aime bien dans l'opérationnel pour faire [illegible] [illegible] les leaders de marché", explique Mathieu Sauzet. Convaincu, ce dernier crée d'ailleurs aussi deux [illegible]

ON AIR
ORIGINAL FITNESS

COMME NULLE PART AILLEURS

Une expérience forte, voici ce que proposent les clubs On Air à leurs membres. Avec leurs cartouches ludiques et design, leur [illegible] [illegible] réalisées en collaboration avec des DJ, un merchandising [illegible] autour de la marque, les clubs On Air se démarquent et [illegible] [illegible] rare : le lieu rassemblant à donner envie et empruntant [illegible] les codes des tendances actuelles.

Aujourd'hui, plus de 20 000 adhérents ont déjà adhéré au concept !

Une Success Story familiale

Prochaines étapes ?

ON AIR Original Fitness

« Nos clients doivent avoir envie d'être nos premiers représentants. »

ON AIR AU COEUR DE LA PRESSE

La notoriété est primordiale pour accroître notre développement, c'est pourquoi notre équipe s'emploie à nous rendre le plus visible possible et que nous faisons appel à une agence de presse. RevolutionR nous accompagne pour toutes nos ouvertures et évènements.

REVOLUTIONR

NOTRE IDENTITÉ

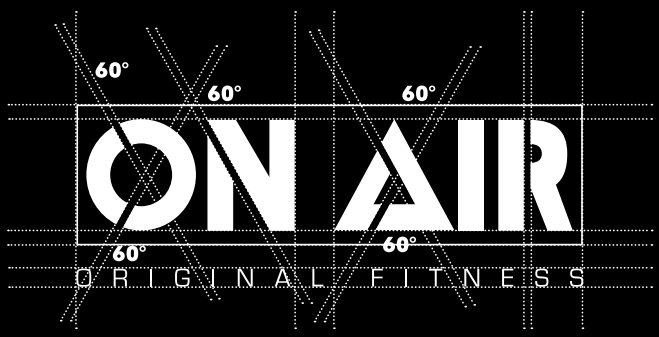
SPORT
MUSIQUE
DESIGN
BY ON AIR®
Le sport, la musique et le design, voici les clefs de notre concept qui doivent séduire une clientèle toujours à la recherche d'expérience plus forte dans son entrainement.
NOTRE OBJECTIF : ÊTRE UNIQUE !
CHAQUE DÉTAIL COMPTE.
Tristan
291 K FOLLOWERS

À COMMENCER PAR LE NOM...

ON AIR®, n'est pas un nom commun pour un club de fitness et c'est un vrai parti pris.

POUR EXISTER, IL FAUT SAVOIR SE DIFFÉRENCIER.

Clin d'œil aux boitiers des studios d'enregistrement, nos adhérents n'ont plus qu'à se mettre en scène dans nos univers pensés pour eux.



#FASTER

CARDIO TRAINING

SPORT

THE BEST PLAYGROUND

ON AIR® offre la meilleure des expériences d'entraînement en libre service. Aucun compromis pour un training sans limite !

NOS PARTENAIRES :

Leader mondial des solutions fitness en recherche permanente d'innovation. Technogym est le fournisseur officiel des jeux olympiques depuis Sidney en 2000 pour les centres d'entraînement d'athlètes.

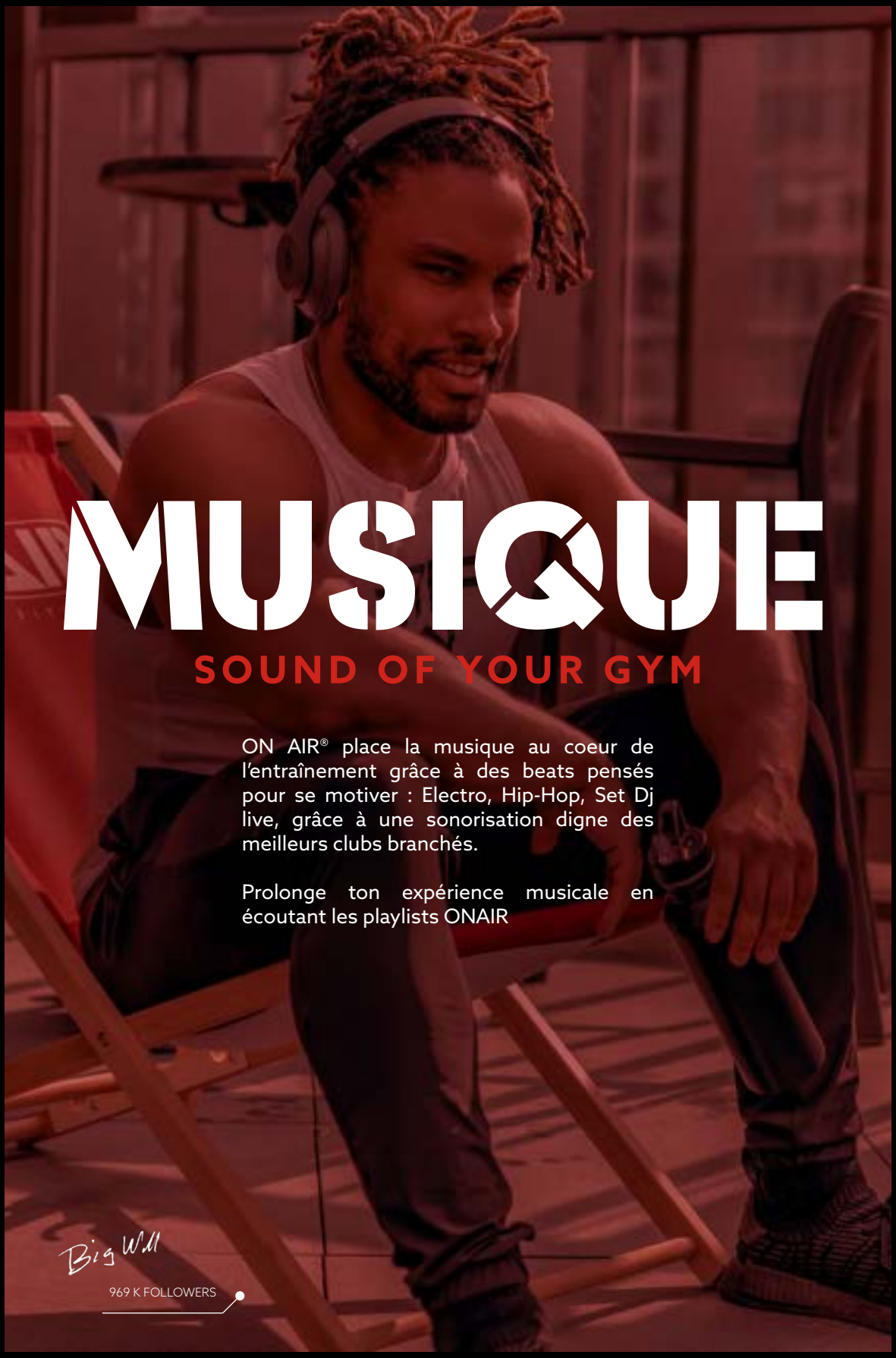
Le matériel made in USA pensé pour les sportifs exigeants en quête de performance. Partenaire officiel des équipes US: NBA, NFL et NHL.

Depuis 30 ans, Gym80 incarne le haut de gamme allemand du matériel d'entraînement entièrement fabriqué à la main en Allemagne et garanti à vie !

Eleiko est la référence dans le monde de l'haltérophilie depuis 6 décennies et est utilisé dans les plus grands championnats pour répondre aux attentes des plus grands athlètes.

MMER
RENGTH

#POWER
ESPACE FORCE



MUSIQUE

SOUND OF YOUR GYM

ON AIR® place la musique au coeur de l'entraînement grâce à des beats pensés pour se motiver : Electro, Hip-Hop, Set Dj live, grâce à une sonorisation digne des meilleurs clubs branchés.

Prolonge ton expérience musicale en écoutant les playlists ONAIR

ON AIR FITNESS

TRAINING ESSENTIALS
Les meilleurs sons du moments remixés

URBAN MIX
Sons HIP-HOP

DANCE WORKOUT
Sons Deep house / Dance

MOTIVATION GYM
Le top des sons pensés pour te motiver

LOUNGE
Sons French touch, Electro lounge

LATINA CLUB MIX
Des sons Latina qui donneront du rythme à ton entraînement

OLD SCHOOL HIP HOP
L'ambiance incontournable des premiers sons HIP HOP

DJ SET
Des mix créés rien que pour vous par les plus grands DJs

DEEZER
SOUNDCLOUD
SPOTIFY

#STRONGER
CROSS TRAINING

DESIGN

NOTRE CONCEPT

Les salles ON AIR® sont pensées et scénographiées pour créer des clubs incomparables. Aucun compromis pour un training sans limite !

IDENTITÉ DE MARQUE

Le design contribue à créer l'identité de marque au profit d'une véritable expérience d'entraînement.

CHOIX DES MATÉRIAUX, MISE EN LUMIÈRE, DÉCORS, ...

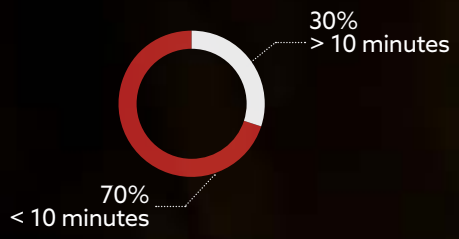
RIEN N'EST LAISSÉ AU HASARD.

#RUMBLE

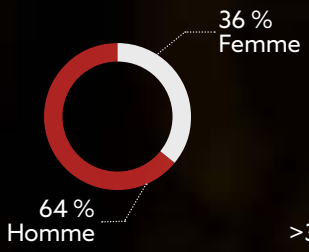
BOXE - MMA

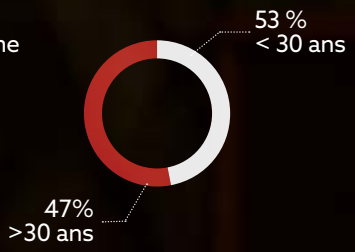
UN CONCEPT MARKETING

D'OU VIENNENT NOS CLIENTS ?



QUI SONT NOS CLIENTS ?





QUI EST NOTRE COEUR DE CIBLE ?

Les millennials ! Aujourd'hui ils représentent **2 milliards d'individus** dans le monde.

Ces générations Y ont grandi avec l'émergence des nouvelles technologies, du web et des réseaux sociaux et n'a plus les mêmes attentes que les générations connues jusqu'à présent.

Elle recherche des services en adéquation avec des **valeurs,** une **identité** et un **style de vie** qui lui ressemble.

Dans le futur, cette génération représentera la grande partie du pouvoir d'achat puisqu'ils seront 75% des actifs en 2025.

NOTRE STRATÉGIE

Les médias sociaux permettent d'instaurer un **dialogue** avec la communauté, et donc une relation concrète. Ils permettent de développer des **interactions** sociales (« like », « retweet », « partage »...) révélant un **engagement** de la part de la communauté et entraînant de la viralité.

Notre objectif est de les **fédérer** autour d'une marque, de **créer une vraie communauté.** Nous leur proposons à la fois un **contenu viral,** à travers lequel les fans « taguent » leurs amis et aussi un **contenu interactif** en leur posant directement des questions pour susciter de l'interaction.

La vidéo sert de **vitrine** à l'identité de marque et **accroît la notoriété** et **l'engagement**. Les consommateurs ne veulent plus lire à propos de la marque, ils veulent la voir.

ON AIR

UNE PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX PERMANENTE

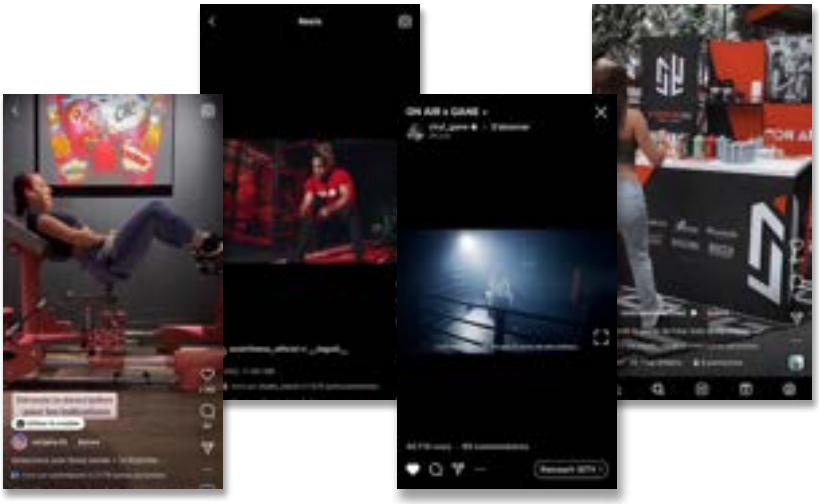
La relation se faisant avant tout sur Internet et en particulier les réseaux sociaux, ON AIR® est présent sur les grands réseaux : Facebook, Instagram, Tiktok et Youtube.

Chaque club a sa propre page Facebook et Instagram pour permettre d'être au plus près de leurs adhérents qui ont des attentes précises concernant leur club (actualités, évènements, visuels, jeux...),mais aussi de partager avec les adhérents des moments privilégiés et éphémères par le biais de stories.

UNE APPLICATION POUR ÊTRE PLUS PROCHE DE SES ADHÉRENTS

- Communication par push instantanée
- Plans d'entrainements gratuits
- Parrainage grâce à des invitations
- Infos pratiques et actualités du club
- Planning des cours

UNE CONNEXION AVEC LES INFLUENCEURS DU FITNESS



UN CONCEPT COMMERCIAL

UNE FORMULE D'ABONNEMENT UNIQUE

PLÉBISCITÉE PAR NOS CLIENTS

UFC FIGHTER
1,1 M FOLLOWERS

CHEZ ON AIR
TOUT DOIT ÊTRE SIMPLE :

» Une seule formule d'abonnement low-cost.

» **ABONNEMENT SANS ENGAGEMENT ANNUEL.**

» Training illimité dans **TOUS LES CLUBS DU RÉSEAU.**

» Une carte partageable gratuitement avec un membre de sa famille.

7€99 / SEMAINE*

SANS ENGAGEMENT ANNUEL

* voir conditions sur www.onair-fitness.fr

L'AVENIR DU FITNESS EST ICI !

ET SI CETTE AVENTURE DEVENAIT LA VOTRE ?

POURQUOI CHOISIR LA FRANCHISE ON AIR ?

UNE ENSEIGNE DE FITNESS QUI CASSE LES CODES ET SE DÉMARQUE SUR LE MARCHÉ :

- Du matériel Haut de Gamme pour un abonnement low cost.
- Une mise en scène qui offre une expérience sportive unique.
- Une formule d'abonnement unique et simple qui répond aux attentes des consommateurs.

UN MODÈLE ÉCONOMIQUE ÉPROUVÉ ET ATTRACTIF :

- Un concept qui a déjà fait ses preuves sur plusieurs unités.
- Un modèle rentable qui assure un retour sur investissement rapide et encourage les ambitions d'un multi franchisé.
- Une tête de réseau anciennement licenciée qui possède une forte expérience terrain depuis plus de 20 ans.

LA TRANSMISSION D'UN SAVOIR-FAIRE PERMETTANT UNE GESTION OPÉRATIONNELLE SIMPLIFIÉE :

- L'optimisation du libre-service permettant une masse salariale faible.
- L'utilisation d'outils de gestion digitalisés permettant un pilotage multisites à distance.
- Une communication essentiellement axée web.

VOUS ÊTES

...**UN ENTREPRENEUR DU FITNESS** en quête d'un concept capable de concilier expérience client unique et rentabilité élevée;

...**UN PORTEUR DE PROJET** partageant les valeurs du sport, décidé à s'engager dans un challenge à la hauteur de ses ambitions.

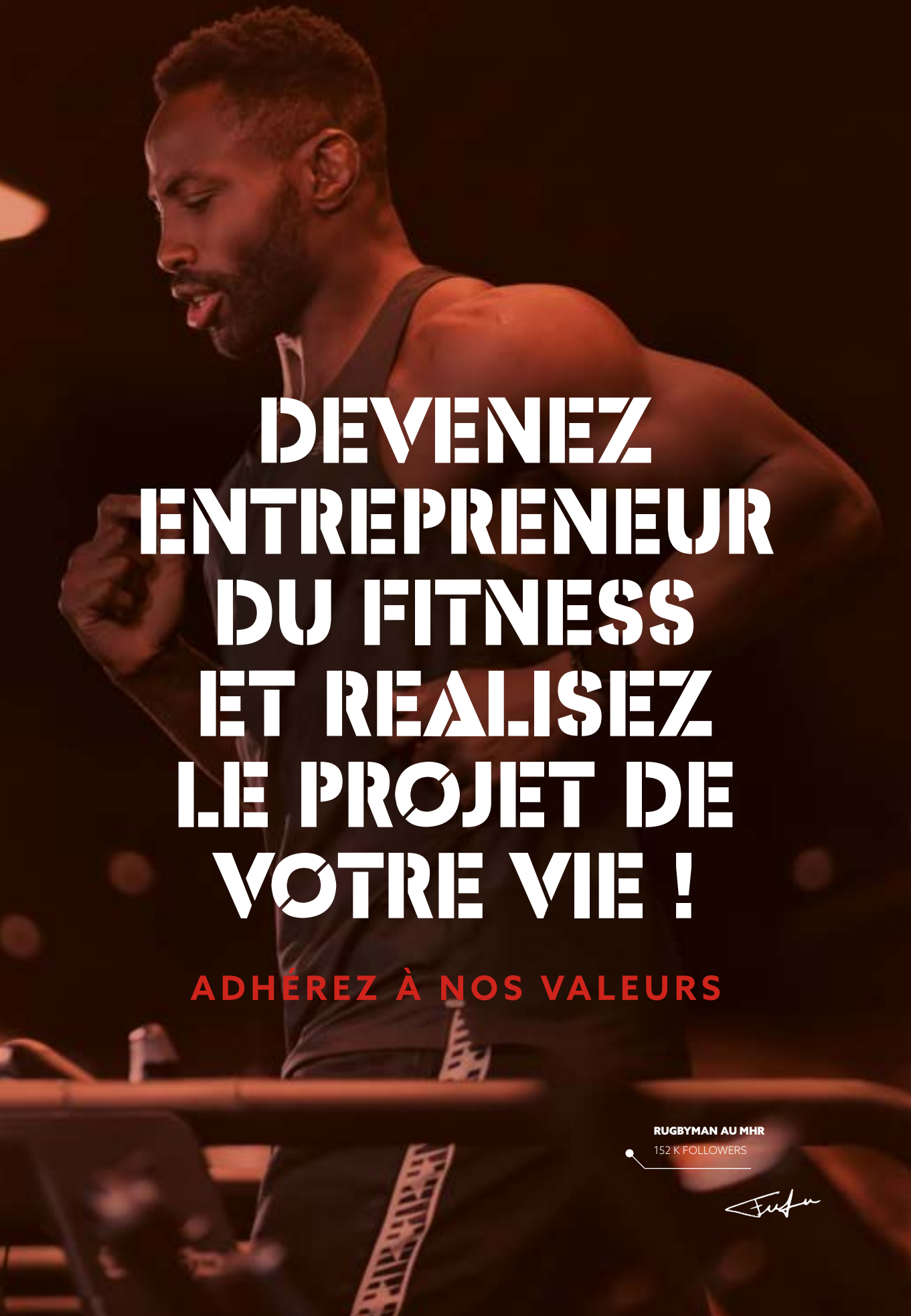
...**UN INVESTISSEUR** qui a compris le potentiel financier du secteur du fitness : faible masse salariale, aucun stock et un potentiel d'excédent brut d'exploitation hors norme.

VOUS AVEZ LA CONVICTION

...qu'une **EXPÉRIENCE CLIENT** doit être totale pour gagner des parts de marché : par un design et une ambiance qui n'existent nulle part ailleurs.

...que les **NOUVEAUX ADHÉRENTS** se gagnent aujourd'hui sur le web : la maîtrise des outils digitaux accroît votre succès.

...que le **SANS ENGAGEMENT RIME AVEC RAPIDITÉ ET SUCCÈS,** lorsque la rigueur d'exploitation, l'enthousiasme et l'engagement sont au rendez-vous.



DEVENEZ ENTREPRENEUR DU FITNESS ET REALISEZ LE PROJET DE VOTRE VIE !

ADHÉREZ À NOS VALEURS

RUGBYMAN AU MHR

152 K FOLLOWERS

LE MARCHÉ DU FITNESS

APRÈS LA PÉRIODE COVID

LE SECTEUR DU FITNESS EUROPEEN SE REDRESSE ET RETROUVE SON DYNAMISME !

Twins
335 K FOLLOWERS

1ERE
ACTIVITÉ SPORTIVE EUROPÉENNE

1ER
MARCHÉ DE LA SANTÉ ET DU FITNESS DEVANT LES ÉTATS-UNIS

63 173
CLUBS EN 2021
AUGMENTATION DE +0,2% PAR RAPPORT À 2020

56,3M
D'ADHÉRENTS EN 2021
AUGMENTATION DE +2% PAR RAPPORT À 2020

ANDREAS PAULSEN, PDG EUROPE ACTIVE :

« Nous sommes convaincus de pouvoir réaliser notre ambition de 100 millions de membres d'ici 2030 ! »

Source : Deloitte

UN MARCHÉ DU FITNESS EN FRANCE TRÈS DYNAMIQUE

2,6 MILLIARDS D'€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN FRANCE EN 2021

+6M DE FRANÇAIS
ABONNÉS EN SALLE DE SPORT EN 2022

UN MARCHÉ EN RETARD FACE AUX PAYS VOISINS

LES TAUX DE PÉNÉTRATION DES MARCHÉS EUROPÉENS

NORVÈGE SUÈDE	PAYS-BAS	DANEMARK	ROYAUME-UNI	ALLEMAGNE
22%	17%	19%	16%	14%

» FRANCE 9,5%

UN MARCHÉ EN PLEIN ESSOR À FORT POTENTIEL

PLUS DE 6 MILLIONS,
c'est le nombre d'adhérents en France en 2022.

5076,
c'est le nombre de clubs de fitness en France en 2022.

12%, est le taux de pénétration pronostiqué pour 2025, soit **+1,6** millions d'adhérents.

39€, c'est le prix moyen d'un abonnement mensuel, soit **-1€** par rapport à l'année précédente.

LES MILLENIALS AU COEUR DU SUJET

LA MUSCULATION ET LE FITNESS sont les sports les plus pratiqués par les 16-25 ans, devant les clubs sportifs.

Les moins de 35 ans perçoivent le fitness de manière **PLUS POSITIVE** que leurs aînés.

Les millenials représenteront 75% des actifs en 2025. Une étude indique que 20% d'entre eux souhaitent s'inscrire ou se réinscrire dans un club de fitness.

Sources : Deloitte 2022 - storeretail.com 2021 - INSEE

LA FRANCHISE

VOTRE PARCOURS POUR L'OUVERTURE D'UN CLUB ON AIR

1-RÉALISEZ
avec l'équipe **ON AIR®** une étude personnalisée de votre candidature

2-IMMERGEZ-VOUS
dans un de nos clubs **ON AIR®**

3-OBTENEZ
votre Document d'Information Précontractuel

4-VALIDEZ
votre future zone de chalandise

5-SIGNEZ
votre contrat de franchisé

6-AFFINEZ
votre projet avec nos équipes et partenaires (local, financement, plan)

7-FORMEZ
vous avec vos équipes au savoir-faire **ON AIR®**

8-BÉNÉFICIEZ
de notre accompagnement pour votre préouverture

9-OUVREZ
votre 1er club **ON AIR®**

10-RENDEZ-VOUS
à l'étape 3 pour votre second club **ON AIR®**

MODALITÉS D'ACCÈS

TYPE DE CONTRAT : contrat de franchise **7 ans**

DROIT D'ENTRÉE : 45 000 € HT

(comprend formation des équipes et accompagnement pour le lancement du club)

SURFACE NÉCESSAIRE : à partir de **800 m²**

APPORT PERSONNEL : à partir de **350 000 €**

REDEVANCE : 6% du C.A. H.T.

PUBLICITÉ : 1 % du C.A. H.T.

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

POUR DONNER TOUTES LES CHANCES DE RÉUSSITE À VOTRE PROJET :

» Dès la validation de votre candidature, afin que vous trouviez votre local.

» Afin que votre expert-comptable puisse réaliser votre compte de résultat prévisionnel selon l'étude de marché que vous aurez réalisé.

» Afin d'imaginer puis réaliser votre club ON AIR en respectant le cahier des charges techniques.

Communication, marketing, management commercial, ON AIR vous transmet tout le savoir-faire nécessaire à l'exploitation de votre club ON AIR.

ON AIR est adhérent à la
Fédération Francaise de la Franchise

RÉVÉLATION DE LA FRANCHISE

TRIPLE CHAMPIONNE DE FRANCE DE BOXE

16,4 K FOLLOWERS

Elhem

REJOIGNEZ NOTRE FRANCHISE

NOUS CONTACTER

Développeur Franchise

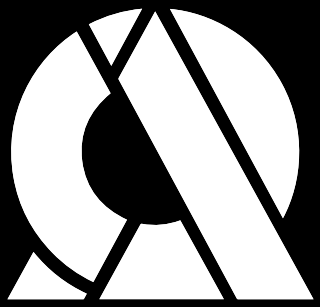
MATTHIEU RESVE

07 64 35 76 71

matthieuresve@onair-fitness.fr

ON AIR FITNESS

37 Quai de l'apport paris 91100 Corbeil-Essonnes

WWW.ONAIR-FITNESS.FR

v12/2023