



# « Un jour sans fin » – Nouvelle année mais vieille rengaine ?

Le vent de nouveauté apporté par la nouvelle année vous a-t-il été utile ? Avez-vous « dépolvé » votre entreprise et reconsidéié les méthodes en vigueur l'an dernier ou, une fois de plus, en 2024, êtes-vous retombé dans le piège de la vieille rengaine du « c'est comme ça que nous avons toujours fait » ?

Remettre en question les vieilles habitudes et innover est tout aussi difficile pour les dirigeants de clubs que pour les adhérents enthousiastes qui affluent dans les salles de sport, portés par leurs bonnes résolutions du nouvel An. Or, pour mettre en place durablement de nouveaux processus, la date est en réalité beaucoup moins importante que le fait de bien commencer. Mais par où, justement ? Quelques recherches pourraient constituer un bon point de départ : avoir une vision d'ensemble du marché – à la fois au niveau national et au niveau international ; observer dans quel sens évolue le secteur et quelles sont les tendances les plus prometteuses.

Pour ce faire, les « Données clés de l'économie suisse du fitness » sont la meilleure source d'informations qui soit. Participez à la collecte actuelle des données pour l'année 2023 et, l'été prochain, découvrez les derniers chiffres du secteur suisse du fitness (à partir de la page 26). Les dernières études sur l'Allemagne et l'Autriche seront, quant à elles, publiées au printemps. À partir des pages 52 et 42, vous découvrirez où en sont actuellement les collectes de données chez nos deux voisins ainsi que les avantages que le fait d'être informé des résultats des trois enquêtes peut procurer à un exploitant de salle de sport.

Un coup d'œil aux « ACSM Trends 2024 » vous permettra aussi de voir quelles sont les principales tendances du fitness en 2024. Nous avons enquêté et repéré les cinq tendances dominantes, ainsi que leur signification pour les exploitants de centres de fitness. Nous vous les présentons à partir de la page 50.

Pour « définir de nouvelles normes » et « faire le ménage dans sa propre entreprise », il faut du temps, ainsi que le courage

d'admettre ses erreurs. Les chroniques d'Edy Paul (à partir de la page 60) et d'Eric-Pi Zürcher (à partir de la page 62) vous apprendront pourquoi le proverbe d'origine latine « Rome ne s'est pas faite en un jour » se vérifie tout particulièrement dans le contexte de l'entreprise, et pourquoi reconnaître ses propres erreurs peut véritablement changer la donne.

Afin d'éviter que les habitudes s'enracinent, il est conseillé de se poser deux questions – et pas seulement une fois par an : quel est mon concept ? Quel est mon groupe-cible ? À première vue, on pourrait supposer que le Phoenix Fitness de Dättwil applique la règle du « un petit peu de tout, s'il vous plaît » sans poursuivre d'objectif bien défini. Lors de l'entretien qu'il nous a accordé (à partir de la page 12), Ayhan Türküm, son propriétaire et gérant, nous a montré qu'il en allait tout autrement et que sa salle de sport, ainsi que son personnel, suivaient un concept clair. À Vienne, le club de sport MALU se base sur un « prototype client » très précis inspiré du propriétaire et gérant en personne. Ussy Doleh a imaginé la salle de sport selon ses propres souhaits et exigences. Nous vous dirons, à partir de la page 36, comment cela s'est passé et s'il y est effectivement parvenu.

La contribution de spécialistes est également essentielle lorsqu'il est question de lancer des processus innovants. La rédaction de FITNESS TRIBUNE vous recommande donc lire avec une attention particulière les articles spécialisés de ce numéro. Sara Martinovic y indique notamment comment surmonter la perte de motivation (à partir de la page 70). Loredana Fiore emmène les lecteurs dans le monde du Power Yoga (à partir de la page 74). Et l'article de Karsten Hübner, à partir de la page 78, vous apprend à élaborer un programme d'entraînement personnalisé et en phase avec votre concept.

En vous souhaitant une agréable lecture,  
Votre FITNESS TRIBUNE