

Les Petites Affiches

D E S A L P E S - M A R I T I M E S

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION JURIDIQUE, ÉCONOMIQUE, POLITIQUE ET GÉNÉRALE

DÉCRYPTAGE

Ce qui attend le Président p.3

L'EXPERT

Holding de groupe et exonération d'ISF p.8

DERNIÈRE PAGE

Biot : des heures très musicales !



FITLANE

Leader du fitness azuréen

HANS PETER FRANKLIN (FITLANE) : "NOUS DEVONS ÊTRE IRRÉPROCHABLES"

Le club de remise en forme, qui compte 35 000 adhérents, est numéro un sur la Côte d'Azur. Un succès bâti sur le sérieux, les nouveautés et la communication

Né au Nigéria, Hans Peter Franklin a exercé ses talents au Japon, à Hong-Kong avant de créer Fitlane en 2004. Douze ans plus tard, l'entreprise spécialisée dans le fitness, qui compte onze clubs et 35 000 adhérents, est leader sur la Côte d'Azur. Dans son bureau de Cannes-la-Bocca, le patron de Fitlane répond avec un léger accent britannique à nos questions :

Hans Peter Franklin, quel est votre parcours ?

J'ai obtenu une licence EPS en Angleterre, puis j'ai été gérant d'une école de langues. Ensuite, j'ai travaillé pour Nestlé au Japon avant de créer un club de fitness à Hong-Kong. J'ai toujours été dans le sport. J'ai géré un moment un club de tennis car je suis tennisman à l'origine. Je me suis intéressé à la remise en forme et au fitness à partir de 1986. Je suis venu ici car j'adore la France et la Côte d'Azur. Ma femme est française et nous avons deux enfants.

Le secret de votre réussite ?

Le travail, la persévérance, la créativité. Nous pouvons compter sur une super équipe de gens motivés, avec son style propre de management. Mais aussi sur l'emplacement de nos clubs, la qualité du service, la grandeur et la propreté de nos clubs. La réussite vient aussi du rapport qualité-prix et du fait que les clients peuvent aller dans tous nos clubs.



Les cours collectifs sont très prisés.

Nous proposons 3 000 cours collectifs par mois et 60 concepts différents qui viennent de l'étranger. Je peux dire que nous avons des professionnels de très haute qualité pour les cours collectifs. Enfin, nous n'avons pas peur de communiquer.

Combien ça coûte ?

49 € par mois. Cela donne accès à pas mal de choses : des cours collectifs, du matériel dernier cri, sophistiqué, qui vient des États-Unis, toujours en évolution, de beaux vestiaires, des saunas dans tous nos clubs, une piscine à Villeneuve A8, deux salles de squash.

Quels sont les cours les plus demandés ?

Le concept "les Mills" d'origine néozélandaise, le yoga et le vélo

indoor (RPM et spinning).

La salle la plus fréquentée ?

Nice-Saint-Isidore.

Un projet ?

Créer un troisième club à Nice d'ici la fin de l'année et un autre à Grasse.

Comment lutter contre les salles low-cost récemment apparues sur le marché du fitness ?

Nous sommes déjà low-cost. Je pense que les gens qui démarrent sont attirés par un prix, puis ils viennent chez nous. Un des objectifs de Fitlane est de fournir du fitness de qualité à des prix abordables.

L'avenir du fitness ?

C'est en train de mûrir. De plus en plus, la clientèle demande des qualités de service avec des cours

collectifs et des machines de qualité. Les gens sont de plus en plus connaisseurs.

La philosophie de l'entreprise ?

Nous devons être irréprochables dans la qualité de nos services, être performants. Nous considérons que la solidarité et la cohésion sont les bases de notre réussite. Nous sommes toujours à l'écoute et disponibles pour nos collaborateurs. Nos employés sont ambitieux, dynamiques et motivés, et le groupe est soudé. C'est ce qui fait notre force aujourd'hui.

Pensez-vous vous développer dans d'autres régions ?

Pas pour l'instant. Dans les Alpes-Maritimes, nous accueillons de 6 à 7 000 personnes par jour. Nous n'avons aucune raison d'aller ailleurs. Tout notre business est ici.

Quel est l'âge moyen et le sexe des adhérents ?

Il est de 30 à 40 ans et on compte 60% de femmes pour 40% d'hommes. Mais, en 2016, nous avons enregistré 17% d'augmentation des plus de 50 ans. Ce sont des gens qui ont du temps, de l'argent et qui ont besoin de sport pour vieillir correctement. C'est le marché qui augmente le plus.

Propos recueillis par
Pierre BROUARD

LE PATRON

Hans Peter Franklin



- 58 ans, né au Nigéria
- Licence d'EPS en Angleterre
- Gérant d'une école de langues Nestlé au Japon

- Club de fitness à Hong-Kong
- 2004 : crée Fitlane
- Marié, deux enfants, vit à Mougins

VÉLO INDOOR : UN SUCCÈS



LES CHIFFRES

16 M€ chiffre d'affaires 2016

165 salariés

11 salles sur la Côte d'Azur

35 000 adhérents.