

# FITLANE

FITNESS CENTERS

## 11 CLUBS SUR LA CÔTE D'AZUR

CANNES CARNOT, CANNES GARE,  
CANNES LA BOCCA, JUAN LES PINS,  
MANDELIEU, MOUGINS, NICE CENTRE,  
NICE ST. ISIDORE, SOPHIA ANTIPOLIS,  
VILLENEUVE A8 & VILLENEUVE LOUBET

DOSSIER DE PRESSE  
REJOIGNEZ-NOUS SUR



Et vous?

[FITLANE.COM](http://FITLANE.COM)

**Leader dans les Alpes Maritimes, FITLANE et ses 11 clubs offrent des équipements à la pointe de la technologie.**

Des professionnels de la santé ainsi que des conseillers sont là pour vous encadrer afin de répondre parfaitement à vos attentes. FITLANE multiplie les disciplines innovantes et réinvente le sport en salle.

# SOMMAIRE

**3** NOTRE **HISTOIRE**

**5** DATES **CLÉS**

**6** LE CLIENT AU COEUR **DE NOTRE VISION**

**7** FITLANE EN CHIFFRES : **NOS CLUBS**

**8** NOS **ÉVÉNEMENTS**

**9** LE FITNESS EN FRANCE, **UN FORT POTENTIEL**

**11** LA RÉFÉRENCE **SPORT ET FITNESS**

**12** INFORMATIONS **PRATIQUES**

# NOTRE HISTOIRE

## INTERVIEW DU PRÉSIDENT



### Qui êtes-vous ?

Peter Franklin, Président de FITLANE Fitness Centers. J'ai fondé la société SAS Fitlane Centers en 2004.

### Quel est votre rapport au sport ?

J'ai joué au rugby à haut niveau lorsque j'étais jeune. Et je suis devenu professeur de tennis après l'obtention de mon Bachelor en éducation physique.

### Comment vous est venu le concept Fitlane et son implantation sur la Côte d'Azur ?

J'ai déjà éprouvé ce concept en Asie et j'ai choisi la Côte d'Azur car c'est une région agréable à vivre. En 2004, il y avait peu d'offre et j'ai alors pensé qu'il y avait un marché à investir et à développer.

### Avez-vous connu des difficultés ?

Comme tout entrepreneur, j'en ai rencontré en

effet : le manque de foncier dans la région a été un obstacle qu'il a fallu surmonter. Lors de la création de la société, il y avait également une forme de réticence de la part des partenaires financiers de se lancer dans ce projet et sur ce nouveau marché à développer.

### Qu'est-ce qui vous démarque de vos concurrents ?

Notre principal point différenciant vis-à-vis de la concurrence, c'est véritablement la qualité du service et notre implantation sur l'ensemble du département des Alpes-Maritimes. Avec votre carte d'abonnement Fitlane, vous avez la possibilité de vous rendre dans nos 11 clubs et vous pouvez bénéficier de l'ensemble de nos activités. Nous possédons également des machines de pointe en grand nombre et nous proposons des cours collectifs de qualité qui suivent les dernières tendances.

### Que recherchez-vous en priorité pour vos adhérents ?

Notre priorité c'est de leur fournir un rapport qualité prix. Nous créons des concepts novateurs et nous recherchons des machines dernier cri afin de satisfaire notre clientèle. Notre but est que nos adhérents obtiennent des résultats concrets. Nous proposons un large panel de cours collectifs encadrés par nos coachs professionnels et diplômés.

### Quelles activités préfèrent vos adhérents ?

Nos adhérents apprécient beaucoup nos cours collectifs. Le Small Group Training rencontre par exemple beaucoup de succès, c'est un vrai coaching de proximité à un prix abordable.

### Quelles sont les nouveautés annoncées chez Fitlane ?

Nous équipons nos 11 clubs avec les dernières machines sur le marché, grâce à notre partenariat avec Startrac qui est le leader mondial des





fournisseurs de matériels de fitness. Il est important pour nous d'être à la pointe pour nos adhérents et de leur apporter de la nouveauté en recherchant les derniers concepts fitness.

**Selon vous, les Français sont-ils faits pour le sport ?**

Oui naturellement car la France compte beaucoup d'athlètes de haut niveau et s'illustre dans de

nombreux sports individuels ou collectifs comme le rugby, le handball ou le football. Par contre et c'est surprenant, notre taux de pénétration du fitness est inférieur aux anglophones par exemple.

**Quels sont vos projets en terme de développement ?**

Nous souhaitons aller plus loin et poursuivre l'ouverture de nouveaux clubs sur le département, notamment à Grasse et à Nice.

**Envisagez-vous de vous étendre dans une autre région ou à l'international ?**

Une implantation dans une autre région n'est pas envisagée pour le moment. Quant à l'étranger, nous ne souhaitons pas poursuivre notre développement au-delà de nos frontières.

**Quelles sont les clés de votre réussite ?**

L'optimisme, l'expérience et la persévérance.

**Comment résumeriez-vous votre aventure à la tête de Fitlane ?**

Le succès n'est pas une destination, c'est un voyage.



# DATES CLÉS

**2004:** Création de FITLANE, Ouverture FITLANE Mandelieu

**2007:** Ouverture FITLANE Cannes

**2008:** Ouverture FITLANE Sophia Antipolis

**2009:** - 1<sup>ère</sup> édition du Marathon Nice-Cannes  
- 1<sup>ère</sup> collaboration avec la Ligue contre le Cancer.

**2010:** Ouverture FITLANE Nice St-Isidore

**2011:** - Ouverture FITLANE Cannes La Bocca  
- 1<sup>ère</sup> édition Zumba Night Fever  
- 1<sup>ère</sup> édition IRON BIKE

**2013:** - Fonds d'investissement Naxicap Partners qui ont rejoint la Fitness Holding (détenant Star Trac et FITLANE) en tant qu'actionnaire minoritaire  
- Ouverture FITLANE Nice centre  
- Ouverture FITLANE Juan Les Pins  
- Ouverture FITLANE Villeneuve Loubet

**2014:** 1<sup>ère</sup> édition du Fitness Show pour les 10 ans de FITLANE

**2015:** - Ouverture FITLANE Cannes Gare  
- Ouverture FITLANE Villeneuve A8

**2016:** - Ouverture FITLANE Mougins  
- Lancement de notre FITLANE MAG





# LE CLIENT AU COEUR DE NOTRE VISION



Depuis plus de 10 ans, les salles de sport FITLANE poursuivent un même but : offrir aux azuréens des salles de fitness de qualité, conviviales et abordables. Nous avons toujours placé la satisfaction de nos adhérents au centre de nos préoccupations et aujourd'hui, plus de 30000 adhérents nous font confiance. Conscient des attentes de nos adhérents, FITLANE s'attache à proposer le meilleur des équipements fitness. Ainsi notre partenariat avec STAR TRAC, le numéro 1 de l'équipement aux États-Unis, nous assure de disposer des meilleures machines sur le marché offrant un maximum de sécurité et d'efficacité lors des séances d'entraînement.

Avec ZUMBA et LESMILLS, FITLANE propose aussi à sa clientèle les cours collectifs les plus performants du moment, adaptés à tous, débutants ou confirmés. Zumba, RPM, Body Pump, Body Combat, Body Jam,

ou encore des cours traditionnels ; Abdos Fessiers, Yoga, etc. 3000 cours collectifs par mois !

Chez FITLANE, nous nous adaptons à chacun de nos adhérents. Un abonnement offre l'accès à l'espace musculation/cardio training et à tous nos cours collectifs, sans aucuns frais supplémentaires. C'est au client de décider ! Les coachs FITLANE sont à l'écoute des adhérents, dans tous nos centres.

FITLANE s'attache également chaque année à proposer à ses adhérents de nombreux événements. Vitalité, convivialité et bien-être sont les maîtres mots de ces rendez-vous et reflèteront l'esprit FITLANE. Avec le Fitness Show, devenu un événement incontournable, le Marathon Nice-Cannes, the Mud Day, nos Portes Ouvertes, et bien d'autres événements où nos adhérents peuvent partager nos valeurs et participer à nos actions caritatives.

# FITLANE EN CHIFFRES

## NOS CLUBS

CLUBS	SURFACE	OUVERTURE	ADHÉRENTS
MANDELIEU	1 900 M <sup>2</sup>	2004	5 689
CANNES	1 000 M <sup>2</sup>	2007	2 985
SOPHIA ANTIPOLIS	1 200 M <sup>2</sup>	2008	4 059
NICE ST. ISIDORE	2 400 M <sup>2</sup>	2010	8 313
CANNES LA BOCCA	1 500 M <sup>2</sup>	2011	2 295
NICE CENTRE	1 000 M <sup>2</sup>	2013	3 216
JUAN LES PINS	2 000 M <sup>2</sup>	2013	3 126
VILLENEUVE LOUBET	2 000 M <sup>2</sup>	2013	1 801
CANNES GARE	1 300 M <sup>2</sup>	2015	832
VILLENEUVE A8	2 000 M <sup>2</sup>	2015	1 800
MOUGINS	1 500 M <sup>2</sup>	2016	DÉJÀ 1068 PRÉLÈVEMENTS

**TOTAL: 34 116**

CHIFFRE	2014	2015
CAPITAL SOCIAL	700 000 €	700 000 €
CA (HT)	13 800 000 €	14 500 000 €
CROISSANCE ANNUELLE	25 %	10 %
BÉNÉFICE (VA)	50 000 €	50 000 €

# NOS ÉVÉNEMENTS

**REJOIGNEZ-NOUS** TOUT  
AU LONG DE L'ANNÉE!



Fitness Show : Fitlane organise le plus grand événement Fitness de la Côte d'Azur! Iron bike, cours Les Mills, Zumba Night Fever sont au rendez-vous!



Marathon : chaque année Fitlane encadre 200 marathoniens pour vivre l'inoubliable.



Mud Day : vivez une expérience unique, Fitlane inscrit 200 participants!



Kids Academy : chaque année des enfants de 5 à 12 ans de la Kids Academy prépare un spectacle organisé par Fitlane dans une salle de théâtre.

## LES PORTES OUVERTES FITLANE

FITLANE organise deux fois dans l'année des journées portes ouvertes dans chacun de ses clubs. Cet événement est conçu pour faire découvrir nos clubs et nos activités gratuitement au grand public avec la participation de nos partenaires également.



# LE FITNESS EN FRANCE **UN FORT POTENTIEL**

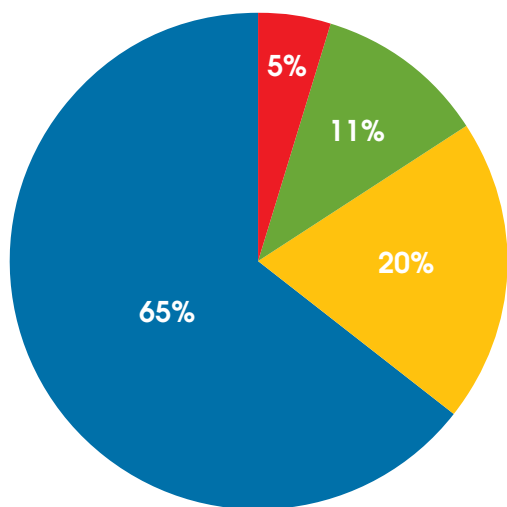
## **FITNESS DANS LE MONDE (fitness.fr)**

Pratiquants : 600 millions

Dont en club : 150 millions (25%)

## **EN FRANCE :**

Une majorité de Français déclare pratiquer une activité physique ou sportive.



- Aucune pratique déclarée durant l'année
- Pratique moins d'une fois par semaine
- Pratique au moins une fois par semaine
- Pratique exclusivement pendant les vacances

*Champ : individus âgés de 15 ans ou plus (France métropolitaine + DOM)*

30% des pratiquants du sport font du fitness, de la gymnastique d'entretien ou de la musculation (FMT MAG)

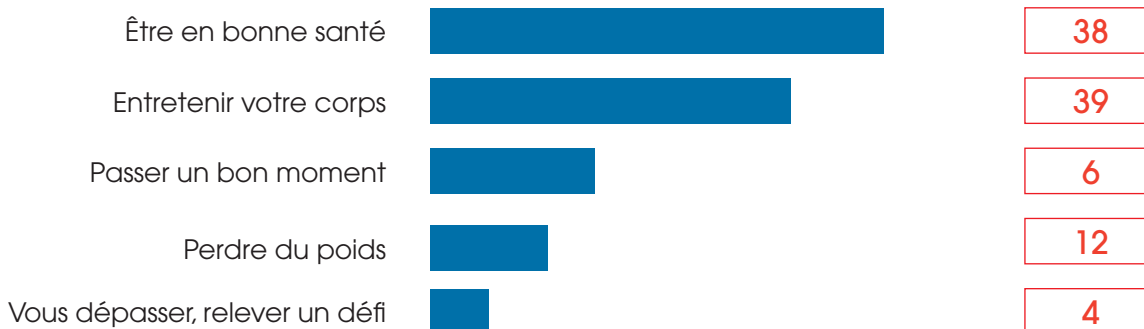


## LES RAISONS DE PRATIQUER UN SPORT

Personnellement, lorsque vous faites du sport, c'est avant tout pour...

À ceux qui pratiquent une activité physique ou sportive soit 55% de l'échantillon

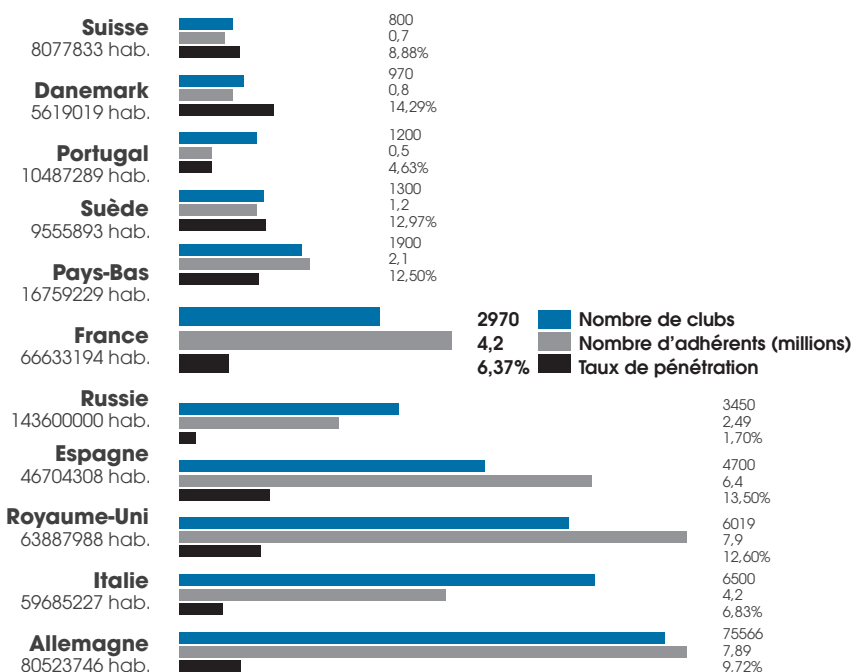
Personnes qui pratiquent la musculation, le fitness ou la gym d'entretien



## SALLES DE SPORT

- 47% des pratiquants plébiscitent la salle de sport ;
- 40% estiment qu'il est plus facile de se motiver à plusieurs et 36% que c'est plus convivial (IPSOS) ;
- 36% choisissent les salles pour les cours dispensés et le coaching, 31% pour les équipements (IPSOS) ;
- CA annuel du fitness dans le monde : il est passé de 250 millions à 2,5 milliards d'euros en moins de deux décennies (fitness.fr)

## LE FITNESS SUR NOTRE CONTINENT



CHIFFRES 2013 PRÉVISIONNEL 2020

Taux de pénétration	Taux de pénétration
<b>6,37%</b>	<b>8%</b>
Nombre d'adhérents (en millions)	Nombre d'adhérents (en millions)
<b>4,2</b>	<b>5,3</b>
Nombre de clubs	Nombre de clubs
<b>2970</b>	<b>5000</b>
Clubs sous enseigne	Clubs sous enseigne
<b>876</b>	<b>3000</b>
Prix moyen de l'abonnement mensuel	Prix moyen de l'abonnement mensuel
<b>50 €</b>	<b>50 €</b>

Source, IHRSA 2013

# LA RÉFÉRENCE SPORT & FITNESS

Leader du Fitness sur la Côte d'Azur, Fitlane cultive l'image du bien-être au sein de ses clubs. La qualité de ses établissements, de ses équipements et de ses équipes est aujourd'hui très appréciée par nos adhérents et reconnue par de nombreux sportifs de haut niveau.



« C'est très agréable de travailler dans l'espace Fitlane St isidore, les salles sont grandes, lumineuses, et le matériel est de qualité, c'est parfait pour les sportifs de haut niveau. On peut aussi profiter des cours de RPM une fois par semaine et l'ambiance de travail est top avec des profs qui nous donnent envie de nous surpasser. Je conseille fortement cet espace à tous les sportifs. »

**Cléopâtre DARLEUX - Gardienne de l'équipe de France de Handball**



« Beau centre d'entraînement, notamment en plein centre de la ville de Nice, ce qui est pratique puisque je m'entraîne quotidiennement. Fitlane possède de très beaux parcs cardio et musculation, c'est un bel endroit ! »

**Christophe PINNA - Champion du monde de Karaté**

Le fitness accompagne les plus grands sportifs dans leur quête de performance, il est l'atout idéal pour parfaire sa condition physique. FITLANE sponsorise plus de 100 sportifs d'univers sportifs différents. Ils s'entraînent dans nos clubs sur du matériel de dernière technologie afin d'atteindre leurs objectifs ciblés.

## UN LARGE RÉSEAU DE PARTENAIRES

FITLANE possède plusieurs types de partenariats dans différents domaines. Notre enseigne sélectionne ses partenaires afin qu'ils soient en accord avec ses valeurs. Ces acteurs du monde sportif, du bien-être et des loisirs participent à la fois aux événements FITLANE et offrent de nombreux privilèges à nos adhérents.

## UNE SOCIÉTÉ ENGAGÉE



Depuis 7 ans, grâce à la participation au marathon et à de nombreux événements, les adhérents et employés FITLANE ont récolté plus de 30000 € au profit de diverses associations dont principalement La Ligue contre le Cancer.

Ainsi, nous avons contribué au financement de cours de gymnastiques adaptés, mise en place à l'Espace Ligue pour améliorer la condition physique des personnes malades.

Cette année encore, nous souhaitons améliorer notre aide auprès des associations qui nous tiennent à cœur. À l'occasion du Mud Day, pour chaque adhérent ayant rejoint l'équipe FITLANE, 5 € ont été reversés à la Ligue contre le Cancer. Nos clubs organisent également de nombreuses animations afin de pouvoir venir en aide aux associations de leur choix.

# INFORMATIONS PRATIQUES

**MANDELIEU**

Parc d'activité La Provençale  
06210 Mandelieu  
Tél.: 0493908787

**NICE ST ISIDORE**

Centre commercial Castelli  
448, route de Grenoble  
06200 Nice  
Tél.: 0493175873

**JUAN LES PINS**

Nouveau Palais des Congrès.  
Chemin des sables  
06660 Juan Les Pins  
Tél.: 0493333008

**NICE CENTRE**

Derrière RUHL Casino  
7 rue Halévy  
06000 Nice  
Tél.: 0492000204

**CANNES LA BOCCA**

201, av. Francis Tonner  
06150 Cannes La Bocca  
Tél.: 0493498737

**CANNES**

21, av. du Petit Juas  
06400 Cannes  
Tél.: 0493684150

**SOPHIA ANTIPOLIS**

230, route des Dolines  
06560 Sophia Antipolis  
Tél.: 0497216951

**VILLENEUVE LOUBET**

2594, Route national 7.  
06270 Villeneuve Loubet  
Tél.: 0492021536

**VILLENEUVE A8**

970 Route Nationale 7  
06270 Villeneuve Loubet  
Tél.: 04 92 02 30 30

**CANNES GARE**

Rue Jean Jaurès  
06400 Cannes  
Tél.: 04 93 38 02 24

**MOUGINS**

Route de la Roquette  
06250 Mougins  
Tél : 04 93 90 01 27

## CONTACT PRESSE

**Cynthia FERNANDEZ**

DIRECTRICE COMMUNICATION ET MARKETING  
cynthia@fitlane.com

**Jordane MARTIAL**

ASSISTANTE COMMUNICATION ET MARKETING  
04 93 90 47 49 / jordane@fitlane.com

## REJOIGNEZ-NOUS SUR

