

« PLUS D'ACCOMPAGNEMENT, PLUS D'HUMAIN »

PRÉSENTATION DU CONCEPT LEAF CIRCLE, NOUVELLE SALLE DE SPORT LYONNAISE.

Interview de Matthieu Verneret, fondateur et directeur général.

Thierry Poussin

Ancien athlète de haut niveau, professeur de fitness, coach du président de l'OL... Matthieu Verneret n'a rien d'un débutant dans le monde du fitness. Puisant ses inspirations outre-Atlantique, Leaf Circle est son nouveau défi, un club de sport qui revient à l'essentiel c'est-à-dire l'humain. Le jeune homme bouscule les codes du marché du fitness low cost en proposant un suivi personnalisé et un encadrement systématique de l'adhérent par un coach, en offrant une prestation de qualité avec des cours collectifs variés, des équipements haut de gamme, des événements collectifs pour favoriser la cohésion sociale... Le tout sans engagement.

BONJOUR, POUVEZ-VOUS VOUS PRÉSENTER ?

Je suis Matthieu Verneret, Lyonnais de naissance et de cœur, 35 ans. J'ai été athlète de haut niveau en karaté pendant une dizaine d'années avant de démarrer une carrière dans le fitness. Depuis 2010, j'ai exercé une activité de personal trainer et de professeur de fitness en club. Ma clientèle s'est progressivement orientée vers des profils de chefs d'entreprise. Depuis 2015, je coache Jean-Michel Aulas, le célèbre président de l'OL. En 2019, je me lance dans la création de Leaf Circle.

COMMENT CE PROJET A-T-IL GERMÉ ?

Pendant plus de dix ans, j'ai coaché des personnes à leur domicile. 100 % de mes clients ont eu une mauvaise expérience en salle de sport, ce qui les a poussés à prendre un coach à domicile. Je me suis nourri de toutes ces expériences pour créer un concept de club qui aurait pu leur convenir. Depuis quinze ans, je fréquente également les clubs pour mon entraînement personnel. Je connais parfaitement cet environnement qui constitue mon quotidien. Pendant toutes ces années, j'ai confronté les remarques de mes clients avec la réalité du terrain. En 2018, je me lance dans une grande étude de marché qui me conduira à visiter tous les grands clubs parisiens, mais également ceux de New York, Miami et Los Angeles.

ET QUELS CLUBS VOUS ONT MARQUÉ ?

À New York j'ai été abasourdi par le Lime Fitness dans le quartier de Soho, et aussi par certains studios de yoga à Manhattan. À Miami Beach, le club Anatomy est superbe avec sa terrasse, mais ma plus belle expérience restera le Gold's Gym de Los Angeles.



POURQUOI ?

Il y a là-bas un véritable climat de bienveillance, de solidarité et le club est complètement cosmopolite. C'est l'état d'esprit que j'ai aimé et la manière dont les Californiens conçoivent le fitness, loin des clichés et des stigmatisations qui existent en France.

CELA VOUS A AIDÉ À CONCEVOIR LEAF CIRCLE ?

Exactement, après tout cela, j'ai enfin pu écrire la charte de Leaf Circle et construire mon business plan. Avec la volonté de proposer quelque chose de nouveau dans le paysage du fitness français, de revenir à quelque chose de plus humain, dans un marché en partie monopolisé par des franchises de club low cost, le défi est de taille !

SI VOUS DEVIEZ RÉSUMER VOTRE CONCEPT EN QUELQUES MOTS ?

Leaf Circle est un club à taille humaine, aux équipements haut de gamme, au design raffiné et où l'humain est au centre de tout. Nous remettons la notion d'accompagnement



et de suivi au cœur du projet, nous proposons une prise en charge personnalisée et un suivi sportif permanent. En outre, nous souhaitons mettre nos membres en relation et créer la notion de réseau, notamment grâce à l'organisation d'événements conviviaux récurrents.

EN QUOI LEAF CIRCLE SE DIFFÉRENCIE-T-IL DES AUTRES CLUBS DE FITNESS ?

La tendance actuelle et depuis une dizaine d'années avec notamment l'avènement du low cost et des clubs sans coach est d'optimiser la rentabilité des business models en supprimant la charge salariale dans les clubs. Le problème c'est qu'avec cette évolution, on a développé notre industrie au niveau des chiffres, mais on l'a aussi complètement dénaturée et aujourd'hui, les Français ont une mauvaise image du fitness. Les manipulations commerciales ont aussi contribué à dégrader l'image que nous avons de nos clubs. Aujourd'hui, pour résilier un contrat, c'est plus compliqué que les impôts, c'est juste scandaleux.

À Leaf Circle, on va à contre-courant de tout ça, on revient à quelque chose de plus authentique. On remet le coach au centre du club comme l'animateur principal, on ne laisse jamais les membres seuls dans le club sans présence humaine. On a supprimé toutes les notions d'engagements et de contraintes de résiliations, on peut quitter le club et stopper son abonnement sur simple demande orale. On affiche de très fortes valeurs comme l'altruisme, la solidarité, la gentillesse et la bienveillance.

Pour être à la hauteur de ces engagements, inévitablement, on propose une politique tarifaire au-dessus de la moyenne. Mais j'en suis persuadé, beaucoup de Français sont prêts à payer plus cher pour revenir à une vraie prestation et à un service de grande qualité.

PAS TROP DUR DE SE LANCER L'ANNÉE DE LA COVID ?

Effectivement, j'ai choisi un bon cru pour me lancer ! Je crois qu'au-delà des difficultés financières que cela a engendrées pour tous les clubs, le contexte actuel est totalement en phase avec les valeurs de Leaf Circle ; plus

de qualitatif, moins de quantitatif. Dans notre concept nos cours collectifs sont limités à 12 personnes pour permettre de conserver une haute valeur pédagogique, du coup on est dans les clubs au niveau distanciations sociales depuis le départ. Les règles sanitaires de la Covid étaient déjà présentes dans mon business plan écrit en 2018 !

QUELLES SONT VOS OFFRES ?

Notre abonnement « club » à 89 €/mois donne accès à toutes nos prestations et à notre suivi sous la forme d'un coaching mensuel avec un coach. Ce même abonnement existe en version premium à 189 €/mois avec de nombreux avantages comme les serviettes de sport, le kit de douches, l'open-bar dans notre zone lounge, et la possibilité d'inviter quelqu'un une fois par semaine.

Pour répondre à la demande très forte au niveau des cours collectifs, nous proposons également un abonnement dédié à 59 €/mois qui donne l'accès à tous nos cours.

Enfin, pour répondre à la demande et au contexte « urbain » et « entreprise » du club, notre abonnement Office à 49 €/mois donne un accès limité au club le matin tôt et entre midi et deux en semaine. En plus de nos abonnements, nous proposons également du personal training et des cartes de cours collectifs comme cela existe dans les studios de yoga.

La qualité pédagogique de nos cours représente notre deuxième force. En outre, nous nous ouvrons à d'autres horizons comme la gym douce, les techniques corporelles, la pratique spécifique féminine. Notre objectif est de proposer des cours qui collent parfaitement avec les attentes et les aptitudes de nos membres.

VOUS SOUHAITEZ FRANCHISER ?

Un club à « taille humaine », comme notre concept le veut, mesure entre 300 et 500 m², ce qui nous offre des perspectives de remplissage et de duplication intéressantes. Nous projetons évidemment de développer notre marque et de propager nos valeurs dès que le premier club aura fait ses preuves... ■

FC

FITNESS CHALLENGES

M A G A Z I N E

#49

En partenariat avec :

 **europe active**
MORE PEOPLE MORE ACTIVE

david angles

VIVE LA RÉPUBLIQUE !

POSITIONNEMENT

**Faites de votre club de fitness,
une référence du « monde réel »**

OCTOBRE /
NOVEMBRE **20**

RÉFLEXION

Pensez... POSITIF !

COMMUNICATION

Muscler
la communication
locale...