

# Franchise

FRANCHISE / RESEAUX / COMMERCE ASSOCIÉ...

**Spécial services**  
Particuliers & professionnels

**Business clé en main**  
pour entreprendre

**HOME SWEET HOME**  
Les magasins de la maison

**FAST FOOD**  
La montée de Jack's

**FIVENTIS**  
Les conseillers de la défisc

**PRÊT-À-PORTER**  
La revanche des hommes

**IMMOBILIER**  
Record de signatures pour Guy Hoquet

**EDUCATION**  
80 000 élèves pour Acadomia

**NOUVELLES FRANCHISES**  
Des formules en devenir

**CARTRIDGE WORLD**  
Tirer la bonne cartouche



## Le boom de l'amincissement

*Hervé Rivoal, Lady Fitness, surfe sur la vague de la beauté et vise 150 clubs*



Interview « Spécial services à la personne »

## Hervé Rivoal, fondateur et co-gérant de *Lady Fitness Europe*® :

# « Notre succès repose sur notre méthodologie et ses résultats ! »

Pas la peine de dire que le secteur de l'amincissement et de la remise en forme est en plein boom en France en 2007. C'est une évidence ! Rester jeune, tonique et mince semble être devenu une priorité pour les Français, à commencer par les femmes, dès l'apparition des premiers signes de l'âge. On ne compte plus les centres et clubs de remise en forme, notamment en franchise. Mais la grande force d'Hervé Rivoal est d'avoir su créer un réseau sur un concept novateur qui offre d'une part de réels résultats à la clientèle et d'autre part un retour sur investissement rapide aux franchisés. Pour comprendre les clés du succès de *Lady Fitness Europe*, nous avons donc rencontré son jeune et dynamique fondateur.

**On entend beaucoup parler actuellement de *Lady Fitness Europe*, mais on sait moins de choses sur vous. Comment êtes-vous entré dans ce monde à part de la franchise et dans ce secteur de la remise en forme ?**

**Hervé Rivoal :** « En fait, après mon école de commerce, j'ai toujours travaillé dans l'univers de la franchise, puisque j'ai fait mes premières armes comme franchisé d'un centre de fitness sur 600 m<sup>2</sup> à St Etienne de 1992 à

1995. J'avais 22 ans quand j'ai démarré. Ensuite, je n'ai plus jamais quitté ce secteur que je connais bien et pour lequel j'ai un profond attachement. En 1994, j'ai créé un club sur 2 000 m<sup>2</sup> à Lyon que j'ai revendu en 1997, après avoir eu la meilleure rentabilité de tous les clubs et enseignes confondus en France en 1995 et 1996. C'est en 1998 que j'ai fondé mon premier réseau de franchise de remise en forme ouvert 7 jours sur 7 jusqu'à minuit en semaine et pour toute la famille. Je suis arrivé à 40 centres ouverts en licence.



**A tout juste 37 ans, Hervé Rivoal semble avoir déjà tout compris aux femmes ! Sa méthode de remise en forme avec coach sur un circuit de 30 minutes est un succès, parce qu'elle garantit des résultats vraiment significatifs en terme d'amincissement.**

Le concept proposait du fitness et de l'esthétique, mais je me suis vite rendu compte que l'esthétique nous mangeait une grande partie de notre marge. Peu à peu, un nouveau concept

est né dans mon esprit, celui de *Lady Fitness*. J'ai donc revendu l'enseigne précédente aux franchisés et lancé en 2004 mon nouveau concept : *Lady Fitness Europe*.

## Sur quoi repose le concept de Lady Fitness Europe ?

« A l'origine de mon concept 100% féminin, il y a les clientes qui se plaignaient de ne pas avoir assez de résultats en matière d'amincissement notamment. Elles n'étaient pas satisfaites des cours collectifs, des contraintes horaires, du fait que les professeurs ne s'occupaient pas assez d'elles. D'autres n'aimaient pas la mixité des clubs traditionnels. C'est en partant de tous ces paramètres que j'ai conçu le concept et la méthodologie de Lady Fitness Europe. Mon idée : créer un nouveau réseau de franchise de centres de remise en forme et d'amincissement en 30 minutes seulement, réservé uniquement aux femmes, avec un entraîneur particulier à chaque séance, et tout cela, sans aucune contrainte horaire. Les femmes viennent quand elles veulent, sans rendez-vous. Elles démarrent leur circuit et une demi-heure plus tard, elles repartent. Avec en plus des résultats visibles sur l'amincissement en quelques semaines seulement ! »

## C'est « miraculeux » ou scientifique ?

« C'est évidemment scientifique, donc largement testé et prouvé ! Vous savez, en terme d'amincissement, il n'y a pas de miracle. En plus d'une alimentation équilibrée, il faut travailler sur la masse grasseuse et le métabolisme basal. Note méthode donne de réels résultats en terme d'amaigrissement. C'est pour cela que les clientes sont assidues et que le bouche-à-oreille fonctionne aussi bien. Quand une nouvelle cliente arrive chez nous, nous la pesons et mesurons son taux de masse grasseuse. Au bout de six semaines de circuit, elles ont toutes une augmentation de leur métabolisme de base et donc une perte de masse grasseuse (avec augmentation de la masse musculaire), ce qui se traduit pour elles par des pertes de poids et des centimètres de moins de leurs tours de tailles, de hanches et de cuisses. En moyenne, une à deux tailles de moins. Tout au long du circuit, le coach est là pour vérifier leur échauffement, puis les guider, les suivre, les motiver. Chaque rythme cardiaque

est suivi de façon personnalisée pour qu'il y ait des résultats et que chacune fasse des efforts correspondant à son métabolisme. Autre atout, le circuit change tous les 15 jours pour que les clientes ne se lassent pas. L'accent est donc mis sur différents axes : ventre plat, fesses fermes, body buste, jambes, etc. Si la méthode plaît autant à nos clientes, c'est en résumé pour quatre raisons : 1. Les résultats. 2. L'absence de contrainte horaire. 3. Le coach présent en permanence. 4. Le prix de revient vraiment intéressant de la méthode. »

## Pourquoi avoir choisi d'être fermé le week-end ?

« Pour plusieurs raisons. D'abord, parce qu'en supprimant les contraintes horaires la semaine, les clientes ne sont plus obligées d'aller faire du sport le week-end et peuvent donc se consacrer à leur famille et à leurs loisirs le samedi et le dimanche. D'ailleurs,

dans les clubs traditionnels, il est bien connu que la clientèle du week-end n'a rien à voir avec la clientèle de la semaine (en général, sachez d'ailleurs que 85% du CA se fait en semaine). Deuxièmement, parce que c'est un argument supplémentaire pour convaincre les candidats à la franchise de nous rejoindre. Eux aussi peuvent et ont le droit de profiter de leurs week-ends ! »

## Parlons justement des avantages de vos franchisés. Quels sont-ils ?

« Ils sont nombreux ! C'est une franchise très accessible. L'apport financier demandé est en gros de 60 000 €, avec un retour sur investissement rapide : de 24 à 36 mois. En plus, il n'y a pas d'achats, pas de stocks, pas d'inventaires, pas d'invendus... Donc, le candidat n'a pas besoin d'être un gestionnaire ni un « pro » du secteur, puisque nous lui assurons une formation complète

de 15 jours. Il faut avant tout qu'il ait de fortes capacités commerciales et un bon tissu relationnel. Au bout du premier mois, le franchisé touche déjà un salaire de 3 000 euros. Donc, il gagne tout de suite sa vie et en plus, il ne travaille pas le week-end ! »

## Quels sont vos axes de développement et quels sont vos objectifs en France comme à l'étranger ?

« En France, je souhaite toucher toutes les villes de plus de 50 000 habitants. Au total, nous sommes actuellement à 43 clubs ouverts dont 4 au Maroc, 1 en Guadeloupe et 1 à Barcelone. Mais sur le papier, avec les ouvertures en cours et les signatures qui se font chaque mois, nous sommes déjà entre 70 et 80 centres Lady Fitness. Nous avons d'ailleurs plusieurs multi-franchisés car, comme je vous le disais, nos centres sont faciles à gérer. En plus, pour le moment, nous n'avons commis aucu-



# Lady fitness

30 MIN CIRCUIT MINCEUR POUR FEMMES

ne erreur de choix et nos franchisés semblent tous extrêmement satisfaits. Sachez qu'en France, en globalité, il

pourra y avoir 300 clubs. Après, le marché sera quasi-saturé. Mon objectif est d'en avoir la moitié, donc d'arriver à un total de 150 clubs Lady Fitness d'ici 2009.



des demandes de master en Pologne et en Roumanie pour fin 2007, voire 2008.»

**Vous êtes donc un « inconditionnel » de la franchise ?**

« Oui, j'y crois très fort ! Dans les métiers du commerce, l'expérience compte énormément. Quand un jeune créateur rejoint un réseau de franchise, il se trompe moins, il perd moins de temps, donc il gagne beaucoup plus vite de l'argent ! Quand un franchisé arrive chez nous, on lui fait gagner dix ans d'avance sur un parcours classique de créateur. Il bénéficie en outre des avancées constantes du groupe, de notre recherche et développement. Bref, il est gagnant à 100% sur tous les plans ! C'est pour cela que le système de la franchise est si performant. »

**Avez-vous d'autres projets ? Comptez-vous lancer un autre réseau quand vous aurez fini de mettre Lady Fitness sur les rails du succès ?**

« On n'a jamais fini d'améliorer un réseau ! C'est un travail de tous les jours qui demande des innovations. Mais comme notre méthodologie est vraiment très bonne, j'ai dans l'idée, non pas de créer un autre réseau, mais de développer notre méthode de remise en forme et d'amincissement via Internet. En bref, mettre en ligne un circuit minceur virtuel sur le net. L'avenir est indéniablement dans ce type de service, en complément des centres Lady Fitness Europe. »

Propos recueillis par Valérie Loctin.

## Les prochains centres France et monde

- **En France :** Toulouse, Le Havre, Montrouge, Villeurbanne, Paris 8e, Annecy, Nancy, Orléans, Rennes, Montpellier...
- **A l'étranger :** Belgique, Suisse, Pakistan, Dubaï...

# Lady Fitness Europe®

## 100 % réservé aux femmes

Ce qui fait la force du concept *Lady Fitness*, c'est indéniablement sa méthodologie qui donne d'excellents résultats aux clientes en termes d'amincissement et de renforcement du tonus musculaire. Regardons concrètement les points forts de cette méthode de remise en forme.



**L**ady Fitness propose un programme de 16 séries d'exercices, sur 8 machines différentes et 8 ateliers au sol, suivant le cycle cardio - force - stretching - force à raison d'1 minute par machine. Avant et après chaque exercice de force, le circuit prévoit un stretching de façon à récupérer l'énergie et accroître la souplesse musculaire. Avec ce programme unique d'entraînement, les clientes s'échauffent. Elles font simultanément des exercices cardio-vasculaires, des séances de musculation, puis s'adonnent à la relaxation en s'étirant. Tout cela en 30 minutes, montre en mains ! L'exécution des exercices sur un

rythme de musique et le plaisir du travail en groupe font de *Lady Fitness* un club où l'entraînement est orienté vers le bien-être psychophysique.

### Les plus de la méthode

Chaque club possède sur ses machines un système de résistance à air comprimé. Il n'y a donc pas de poids à manipuler ou à déplacer. La sécurité et le bon fonctionnement de l'équipement permettent à toutes les clientes d'effectuer le circuit avec une sécurité totale, quel que soit le niveau de chacune.

que (bilan diététique, programme minceur, produits protéines...), et le relooking (image, harmonie, style).

### Pourquoi 30 minutes suffisent ?

Parce qu'après 30 ou 40 séries par exercice, les bienfaits sont inexistants. L'étonnante vérité scientifique montre qu'une seule série est aussi efficace que trois ou quatre. Les dernières séries n'ont pas ou plus d'effet, sauf celui de diminuer votre énergie !

### Qu'est-ce que la théorie de l'intensité ?

Cela signifie que la croissance musculaire est stimulée par l'intensité de l'exercice, et non par le nombre de séries. Seule l'intensité est responsable de la croissance musculaire.

C'est la raison pour laquelle le collège américain de médecine du sport (ACSM) ainsi que le Chirurgien Général des Etats-Unis recommande de faire une seule série. Une seule série par exercice = Economie de temps et d'énergie = Plus de variété d'exercices = Résultats sur toute la silhouette en 1 seule séance.

Une seule série jusqu'à épuisement musculaire et ça suffit !



Hervé Rivoal compte bien arriver à terme à 150 clubs en France.

## Quelle est la cible des clubs ?

L'adhérente *Lady Fitness* est une femme soucieuse de sa santé et de sa silhouette. Sans être une grande sportive, elle aime pouvoir se retrouver dans un endroit convivial pour se défouler et prendre soin d'elle. Souvent active, la cliente conjugue travail, famille, amis, le tout en 24 h. Elle est salariée et indépendante financièrement. Elle n'a pas le temps de fréquenter les clubs de sport traditionnels et

ne partage pas non plus cet état d'esprit où se mêlent, «binbos» et «leveurs de fonte» bodybuildés. *Lady Fitness* apporte la solution adaptée à ses besoins qu'ils soient de l'ordre de la minceur ou de la santé. Un coach la guide et la sécurise dans ses mouvements pour

un maximum de résultats en toute sécurité. Le circuit est adapté au timing chargé des femmes actives. En 30 minutes chrono, l'adhérente a effectué les exercices nécessaires à ses objectifs.

Hervé Rivoal, le fondateur du

réseau, a mis tous les atouts de son côté pour faire de *Lady Fitness Europe*, une enseigne qui compte en France. Les franchisés interviewés apprécient ce réseau performant qui leur assure formation et accompagnement personnalisés, ainsi qu'un métier sain et plaisant qui leur permet de gagner immédiatement leur vie et d'avoir un retour sur investissement plutôt rapide. De plus, une bonne politique de communication au sein du réseau (séminaires, magazine interne, site Internet) permet des échanges réguliers entre tous les partenaires. A noter bientôt, le lancement d'un site marchand sur Internet de compléments alimentaires diététiques, en parfaite adéquation avec le concept de *Lady Fitness* ([www.ladydiet.fr](http://www.ladydiet.fr)). Autant de raisons de faire confiance à ce jeune réseau qui n'en finit pas de faire parler de lui, dans un univers pourtant hautement concurrentiel. ■

## Infos & chiffres clés *Lady Fitness Europe*

- Droit d'entrée : 15 000 €
- Aménagement du club : entre 60 000 et 80 000 €
- Frais de lancement : 15 000 €
- 43 centres en mars 2007.



Des corners diététiques ou esthétiques sont implantés dans les centres.



S'affiner et se muscler : deux objectifs réalistes chez *Lady Fitness*.

## Pour en savoir plus sur *Lady Fitness*®

Contact :  
Hervé Rivoal, Gérant  
*Lady Fitness Europe*  
62, rue Domer  
69007 Lyon  
Mail : [info@ladyfitness.fr](mailto:info@ladyfitness.fr)  
Tél. : 04 78 14 58 58  
[www.ladyfitness.fr](http://www.ladyfitness.fr)