

# FIT 2.0

MAGAZINE

La revue pour le professionnel de fitness

Revue trimestrielle | mars 2026 | Bureau de dépôt GENT X | Numéro d'agrément P928046 | E. R. : Eric Vandenaabeele | Adresse de retour : Grondwetlaan 1, 9040 Gand

**NOUVEAU SITE WEB**

**DOSSIER  
CONCERTATION SOCIALE**

**RÉTENTION  
COACHING VIRTUEL**

# YR YOUR REFORMER



## La nouvelle norme en matière de Pilates

Rendez le Pilates accessible à tous vos membres grâce aux Reformers élégants et durables de Your Reformer. Avec KioskPro, ils peuvent suivre plus de 800 entraînements virtuels de manière autonome via l'écran numérique, à tout moment de la journée. Vous souhaitez élargir votre offre de cours collectifs ? ClassPro permet d'organiser des cours collectifs virtuels planifiés. Choisissez le modèle et, si vous le souhaitez, la solution numérique qui convient le mieux à votre studio ou à votre club de fitness et offrez à vos membres une expérience d'entraînement efficace qui renforce la force, le contrôle et la souplesse.

Découvrez l'univers du Pilates avec Your Reformer



Your Reformer est disponible chez Matrix Fitness

<https://nl.matrixfitness.com/fra>

<b>03</b>	<b>Préface</b>	<b>26</b>	<b>Le rôle du secrétariat social</b>
<b>04</b>	<b>Nouvelles du secteur</b>	<b>32</b>	<b>Rétention</b> Coaching à distance : une opportunité business ?
<b>06</b>	<b>Nouveautés sur le marché du fitness</b>	<b>35</b>	<b>Nos produits</b>
<b>08</b>	<b>Mise à jour du site <b>FITNESS.BE</b></b>	<b>39</b>	<b>Agenda</b>
<b>09</b>	<b>Dossier concertation sociale</b> Tout ce qu'il faut savoir sur la concertation sociale dans notre pays		

### La concertation sociale comme levier pour un secteur fort

Notre secteur ne cesse de croître. De plus en plus de personnes prennent leur santé et leur bien-être en main et trouvent ainsi le chemin de nos clubs. Et de plus en plus de collaborateurs, entraîneurs, agents d'accueil, initiateurs, instructeurs et personnel de soutien contribuent à cette belle réussite. Cette croissance positive témoigne de notre pertinence sociale. Mais elle s'accompagne aussi de responsabilités supplémentaires. Car avec l'essor de l'emploi, l'importance d'une concertation sociale solide grandit elle aussi.

Cette concertation sociale, nous avons parfois trop vite tendance à la percevoir comme un terrain de tensions, une opposition entre employeurs et travailleurs. Les médias se plaisent à donner l'image d'une arène où les points de vue s'affrontent. Pourtant, dans un secteur mature, la concertation sociale n'est pas un champ de bataille, mais un dialogue constructif. On n'y trouve pas uniquement des divergences, mais aussi des intérêts partagés, avec un objectif commun : un emploi durable, des conditions de travail épanouissantes et des entreprises saines.

Notre secteur a sa propre identité. Nous travaillons souvent en dehors des heures de bureau classiques. Les soirées et les week-ends sont chez nous davantage la règle que l'exception. Nous connaissons également une grande diversité de statuts : collaborateurs fixes, temps partiels, flexi-jobs, étudiants, entraîneurs indépendants et travailleurs complémentaires. Cette variété est une force, mais elle exige aussi beaucoup de compréhension mutuelle et des accords clairs.

C'est pourquoi la concertation sociale dans notre secteur n'est pas une formalité, mais une nécessité. Elle aide à trouver l'équilibre entre flexibilité et sécurité. Si nous ne voyons les partenaires sociaux que comme des opposants, il n'y aura plus de place pour des solutions constructives tenant compte de la réalité de notre secteur et des attentes des collaborateurs.

Ce nouveau numéro de **FIT 2.0** est une invitation à poursuivre le dialogue de manière constructive. À écouter et à faire preuve de compréhension, dans le but d'avancer ensemble. Une croissance durable grâce à une concertation durable.

Gardez la forme,

Eric



Tout comprendre sur la concertation sociale grâce au dossier complet à la p. 9 !



# NOUVELLES DU SECTEUR

Nouvelle législation, astuces fiscales, mesures prises pour et par le secteur...  
Grâce à cette rubrique rien ne vous échappe !

## COMMENT RÉPONDRE À UN AVIS NÉGATIF EN LIGNE ?

Lorsqu'un client laisse un avis négatif sur votre club, votre studio d'entraînement personnel ou vos cours collectifs, la seule option qui s'offre à vous est d'y répondre avec professionnalisme. Placer une réplique appropriée sous l'avis est absolument essentiel. Répondez rapidement, mais pas trop vite non plus. Une réaction rapide montre aux clients potentiels que vous prenez le service client au sérieux — mais laissez d'abord retomber l'émotion du moment. Vous pouvez par exemple commenter par : « Merci, tout retour est utile, y compris les critiques négatives ». Vous montrez ainsi à vos clients, actuels et potentiels, que vous accueillez les commentaires sincères avec bienveillance. Ensuite, attaquez-vous au problème : si l'avis contient une plainte précise, expliquez ce que vous avez fait ou ce que vous comptez faire pour y remédier. Cela

rassurera vos (futurs) clients sur votre sérieux. Veillez également à rester concis et à éviter toute argumentation trop développée. S'il s'agit plutôt d'un avis faux ou mensonger, il vaut mieux demander sa suppression et envisager une demande de dommages et intérêts ou un dépôt de plainte.

\*\*\*

## CRÉDIT-FORMATION POUR LES EMPLOYEURS DE LA COMMISSION PARITAIRE 314

Dans le cadre du Fonds pour la sécurité d'existence de la CP 314, **FITNESS.BE** a élaboré une politique de compétences visant à aider les employeurs de cette CP 314 à respecter la convention collective de travail légale. Avec le soutien de la CP 314, des crédits de formation sont accordés par équivalent temps plein dans le sous-secteur fitness de la CP 314. Le crédit de formation est calculé sur la base des données de l'ONSS telles qu'elles sont connues du FSE CP

314 au mois de novembre de l'année précédente. Un crédit de 100 € (hors TVA) est accordé par ETP.

\*\*\*

## LE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE EST INCONTOURNABLE

Depuis le 01/07/2022, vous êtes tenu d'accepter au moins une forme de paiement électronique. Il n'est également plus autorisé de facturer des frais de transaction supplémentaires au client. Payconiq by Bancontact est le moyen de paiement électronique le moins cher du marché : 6 centimes par transaction, et des frais de fonctionnement annuels de 18 € par compte commerçant. Pas besoin non plus d'acquiescer un terminal de paiement — il vous suffit d'un simple autocollant avec un QR code que le client scanne. Le montant à payer est ensuite encodé directement par le client dans l'application. N'oubliez donc pas de vérifier !

\*\*\*

## COLOPHON **FIT 2.0**

**Éditeur responsable**  
Eric Vandenabeele

Grondwetlaan 1, 9040 Gent  
Tel. 09 232 50 36 - info@fitness.be

**Production et conception**  
Mangrove Productions  
info@mangroveproductions.com

**© Copyright**  
Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite en totalité ou en partie sans l'accord écrit préalable de l'éditeur.

**Responsabilité**  
**FITNESS.BE** ne peut être tenu responsable des inexactitudes ou des lacunes de cette publication.

### PEUT-ON PUBLIER LIBREMENT DES PHOTOS DE SES MEMBRES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX DU CLUB ?

Non, sauf consentement clair. Le droit à l'image impose d'obtenir l'accord de la personne identifiable avant toute diffusion (site web, réseaux sociaux, affiches...). Une autorisation écrite est fortement recommandée et celle-ci doit être double : une autorisation pour la prise d'image et une autorisation pour la diffusion, avec précision des modalités de diffusion. Concernant la captation des cours collectifs pour les publier sur Facebook, Instagram ou

TikTok, quelques points sont également à prendre en compte. Ceci n'est en effet permis qu'à condition que les participants en aient été informés et aient donné leur accord. Sans cela, la diffusion peut constituer une atteinte au droit à l'image.

\*\*\*

### LE RETOUR DE LA PÉRIODE D'ESSAI


La période d'essai de six mois lors d'une embauche a été réintroduite. Pendant cette période, l'employeur peut mettre fin au contrat de travail avec un préavis d'une semaine seulement. De quoi permettre aux deux parties de tester la collaboration dans la pratique avant la signature définitive du contrat. **fit**



# NOUVELLES SUR LE MARCHÉ DU FITNESS

Le secteur du fitness évolue à un rythme effréné. Nouveaux équipements, nouveaux exercices, nouvelle nutrition... Tous les aspects du fitness sont en constante évolution et le professionnel que vous êtes se doit d'être au courant. C'est pourquoi chaque édition vous propose des nouveautés intéressantes.

## SAND STONE COLLECTION

La toute dernière collection de Technogym redéfinit les intérieurs wellness grâce à un mélange raffiné de matériaux, de textures et de design. En alliant authenticité et innovation avant-gardiste, Sand Stone établit un nouveau standard d'élégance pour des espaces exclusifs. La collection crée un univers cohérent et enveloppant, où le design et la performance se fondent en une seule et même expérience. Une palette soigneusement composée de matériaux, de finitions et de couleurs éveille les sens et reconnecte à la nature, inspirée par la durabilité et le progrès technologique. Grâce à des techniques de fabrication artisanales et innovantes, Sand Stone incarne l'essence du Hi-Tech et du Hi-Touch : un design premium à l'allure chaleureuse et naturelle. 

[www.technogym.com](http://www.technogym.com)



## CLUBPLANNER INTRODUIT LA WHATSAPP INBOX

WhatsApp fait désormais partie intégrante de la communication quotidienne avec les prospects et les membres. Avec la nouvelle **WhatsApp Inbox** de ClubPlanner, les clubs de fitness peuvent regrouper toutes leurs conversations WhatsApp en un point central. Fini les téléphones dispersés ou les comptes personnels, place à la clarté et à la structure dans la communication. La WhatsApp Inbox est entièrement intégrée à ClubPlanner. Les collaborateurs voient immédiatement la personne à qui ils s'adressent, le contexte et les actions en attente. Le suivi devient ainsi plus cohérent et plus personnalisé, même lorsque plusieurs membres de l'équipe communiquent avec les mêmes membres du club ou leads. De plus, l'IA apporte son soutien via des suggestions intelligentes, une optimisation du timing et un suivi efficace, sans pour autant remplacer le contact humain. Les clubs gardent ainsi la maîtrise de leurs conversations, gagnent du temps et améliorent la qualité de leur service et de leurs ventes. La **WhatsApp Inbox** illustre parfaitement la manière dont les outils numériques et le contact humain peuvent se renforcer mutuellement dans le cadre d'une communication moderne des clubs. 

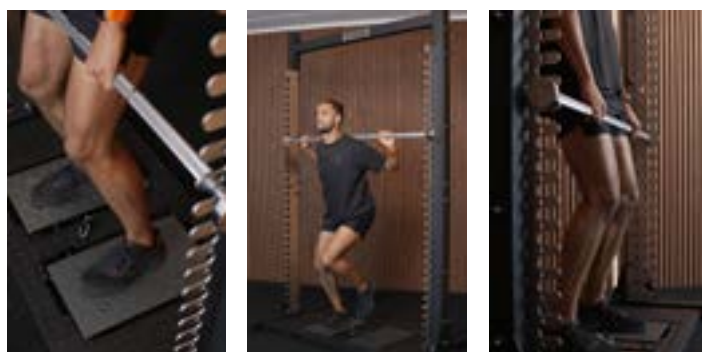
[www.clubplanner.com/en](http://www.clubplanner.com/en)



## STRIDE ISO RACK


L'**ISO Performance Rack** est le premier rack entièrement conçu autour du workflow de test de VALD Performance. Trois ForceDecks s'intègrent parfaitement dans un setup compact et grâce à un adaptateur rapide, le rack est compatible avec les versions MINI, LITE et MAX. La face arrière ouverte permet de glisser facilement les decks pour notamment les tests de saut. Pour le DynaMo, STRIDE prévoit des pins réglables positionnables sur toute la hauteur des montants, permettant une mise en place correcte de chaque exercice. Le concept 2-en-1 combine un **ISO Rack** avec un squat rack complet (incluant des pins pour disques) et une barre de traction intégrée avec points d'ancrage pour des tests isométriques contrôlés. Dimensions : 1100 × 1305 × 2367,5 mm, poids 142 kg. Le premier lot part de Belgique le 1er avril 2026. 

<https://www.strideeurope.com/fr/iso-rack-for-vald-performance>



KEEP TRACK OF  
YOUR TRAINING  
PROGRESS

## SECA REND LA SANTÉ MESURABLE

Matrix est le distributeur exclusif de **seca** au Benelux. Cette collaboration permet d'allier précision médicale et fitness pour plus de motivation, de meilleures performances et un avenir plus sain. Que ce soit pour l'entraînement, la réhabilitation ou la vitalité, seca rend la mesure simple et fiable. Les résultats offrent un aperçu de la masse musculaire, du pourcentage de graisse et de l'eau corporelle et contribuent à une approche ciblée aux effets durables. 

[https://www.seca.com/fr\\_fr/products/body-composition-analysis/mbca/mbca-ultra.html](https://www.seca.com/fr_fr/products/body-composition-analysis/mbca/mbca-ultra.html)



**seca**

# LE NOUVEAU SITE WEB DE FITNESS.BE EST EN LIGNE

C'est avec fierté que nous vous annonçons le lancement de notre site web entièrement remis au goût du jour ! Nous nous sommes basés sur les besoins et les retours de nos membres pour repenser **www.fitness.be** de fond en comble, avec l'ambition de vous créer une plateforme véritablement utile dans vos fonctions d'entrepreneur et de professionnel du fitness.

## PLUS CLAIR, PLUS INFORMATIF ET PLUS PERTINENT

Le nouveau site va bien au-delà d'une simple mise à jour visuelle. Il a été construit de manière réfléchie autour de vos besoins en tant que professionnel, afin de vous garantir un accès rapide à la bonne information et au bon moment. Que vous recherchiez les dernières actualités du secteur, les toutes nouvelles publications ou des informations pratiques sur l'adhésion, chaque réponse est désormais accessible facilement et intuitivement.

## QUE VOUS RÉSERVE LE NOUVEAU SITE ?

Le site remis au goût du jour apporte une réponse claire à toutes vos questions en tant qu'entrepreneur du fitness. Vous y découvrirez ainsi la mission, la vision et le fonctionnement de **FITNESS.BE** en tant qu'organisation sectorielle. Nos activités en matière de travail stratégique, de défense des intérêts et de projets de promotion du secteur y sont présentées de façon claire et transparente. Nous y expliquons aussi clairement ce que l'affiliation à **FITNESS.BE** peut représenter pour vous et les avantages concrets qu'elle peut vous apporter. Vous souhaitez vous perfectionner ou former vos collaborateurs ? La rubrique relative au développement des compétences est votre point de départ pour toutes les informations pertinentes à ce propos. Vous y trouverez également un aperçu des organisations et entreprises avec lesquelles **FITNESS.BE** collabore, avec à la clé des opportunités intéressantes pour vous en tant que membre. Par ailleurs, le site vous permet de rester informé en permanence des dernières évolutions au sein du secteur du fitness belge et international. Enfin, la rubrique Publications vous donne accès à de précieux rapports, études et documents qui viendront encore renforcer vos connaissances et votre pratique professionnelle.

## VOS INTÉRÊTS, NOTRE ENGAGEMENT

**FITNESS.BE** s'engage sans relâche à donner une voix au secteur du fitness belge. Le nouveau site est le prolongement de cet engagement : une plateforme où les professionnels se retrouvent, s'informent et se renforcent mutuellement. Car un secteur bien informé est un secteur plus fort ! **FIT**



Découvrez-le par vous-même et visitez dès aujourd'hui [WWW.FITNESS.BE](http://WWW.FITNESS.BE)

# CONCERTATION SOCIALE

## QU'EST-CE QUE LA CONCERTATION SOCIALE ET QUE SIGNIFIE-T-ELLE POUR VOUS ?



En tant qu'entrepreneur dans le secteur du fitness, vous avez sans doute déjà entendu parler de concertation sociale, de conventions collectives de travail ou de commissions paritaires. Tout cela peut sembler abstrait ou bureaucratique. Pourtant, ce système a un impact direct sur la façon dont vous pouvez employer vos collaborateurs, sur les salaires que vous payez et sur les conditions de travail applicables dans votre entreprise. Faisons le point sur ce que recouvre réellement la concertation sociale et sur l'impact qu'elle a sur le fonctionnement quotidien de votre activité.

# UN DIALOGUE ORGANISÉ ENTRE EMPLOYEURS ET TRAVAILLEURS

La concertation sociale est en essence une forme organisée de dialogue entre employeurs et travailleurs, avec le gouvernement comme intermédiaire. Dans notre pays, les employeurs ne peuvent pas prendre unilatéralement des décisions concernant les conditions de travail : les parties concernées se réunissent pour établir des accords. Cela se fait par l'intermédiaire de leurs représentants, à savoir les organisations patronales et les syndicats.

En Belgique, nous appelons ces représentants les partenaires sociaux. Du côté des travailleurs, ce sont les syndicats CSC, FGTB et CGSLB qui participent à la concertation. Du côté patronal, on trouve des organisations telles que la FEB, l'UCM et la CCI. Ces parties se réunissent régulièrement pour négocier sur toutes sortes de thèmes : salaires, durée du travail, pensions, formations, régime de congés... Le résultat de ces négociations est consigné dans des conventions collectives de travail, plus connues sous le nom de CCT. Ces CCT sont contraignantes, ce qui signifie que vous devez en tenir compte en tant qu'employeur.

## POURQUOI CE SYSTÈME EXISTE-T-IL ?

Le modèle belge de concertation sociale est né de la conviction qu'un dialogue organisé mène à des relations de travail plus qualitatives, plus stables et plus équitables que si celles-ci étaient laissées à la seule initiative des employeurs et des travailleurs individuels. Premièrement, la concertation sociale améliore les conditions de travail. En négociant collectivement, les travailleurs peuvent peser davantage dans la balance que s'ils devaient discuter individuellement avec leur employeur de leur salaire ou de leurs conditions de travail. Deuxièmement, le système contribue à prévenir et à résoudre les conflits. Grâce à une concertation structurelle, les problèmes peuvent être détectés et abordés tôt, avant qu'ils n'escaladent en grèves ou autres conflits sociaux. Cela favorise la paix sociale et la stabilité. Troisièmement, une concertation sociale solide peut également renforcer la compétitivité des entreprises. Lorsqu'employeurs et travailleurs collaborent de manière constructive, un espace s'ouvre pour des innovations et des améliorations qui profitent à l'ensemble du secteur. De plus, cela empêche certains employeurs de tirer un avantage concurrentiel de mauvaises conditions de travail ou de salaires trop bas.




## COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL EN PRATIQUE ?

Imaginons que vous souhaitiez ouvrir un nouveau club fitness et recruter du personnel. Vous ne pouvez pas simplement proposer le salaire qui vous convient. La CCT sectorielle fixe les salaires minimums pour les différentes fonctions. La durée du travail, le nombre de jours de congé, le régime des heures supplémentaires et bien d'autres aspects sont également réglementés par cette CCT. Si votre activité se développe et que vous employez davantage de travailleurs, vous pourrez être tenu de créer un conseil d'entreprise ou un comité de sécurité. Les représentants des travailleurs siégeant dans ces organes doivent être consultés lors de décisions importantes, telles qu'une réorganisation, l'introduction de nouvelles technologies ou des modifications du règlement de travail. La concertation sociale joue également un rôle dans les décisions relatives au bien-être au travail. Vous souhaitez introduire un nouveau planning pour vos accompagnateurs ou coaches ? Ou mettre en place un nouveau système de réservation pour les séances de personal training qui influence la charge de travail ? Ces questions peuvent faire l'objet d'une concertation avec les représentants des travailleurs.



## UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

Le système belge de concertation sociale est parfois critiqué pour sa lourdeur ou son manque de flexibilité. Les règles et procédures sont en effet nombreuses. Mais le système présente aussi ses avantages. Il apporte clarté, prévisibilité et sécurité juridique. En tant qu'employeur, vous savez à quoi vous en tenir – et vos travailleurs également. Un avantage supplémentaire est que vous n'avez pas à tout découvrir par vous-même. Via votre organisation patronale, vous avez accès à une riche expertise et à un précieux soutien pour le respect des CCT et l'organisation de la concertation sociale au sein de votre entreprise. Les accords conclus au niveau sectoriel sont le fruit du savoir-faire et de l'expérience des représentants des employeurs et des travailleurs de votre secteur. En résumé, cela peut sembler complexe, mais cela favorise en définitive des relations de travail stables et la paix sociale et de ce fait, un secteur où tant les entrepreneurs que les travailleurs peuvent s'épanouir. 



### POURQUOI LA CONCERTATION SOCIALE ?

#### Protection et clarté

- Les travailleurs savent à quoi ils ont droit.
- Les employeurs savent quelles règles s'appliquent.

#### Paix sociale

- La Belgique possède une forte culture syndicale.
- La concertation permet de canaliser les tensions avant qu'elles n'escaladent.

#### Soutien

- Les changements ne sont possibles que s'il existe un soutien suffisant.
- La concertation assure l'équilibre.



“

L'attitude positive des interlocuteurs a déjà produit un certain nombre de résultats concrets.”

# SOPHIE ROSMAN

## L'ÉCOUTE EST LA BASE DU COMPROMIS

Depuis 2010, Sophie Rosman travaille comme conciliatrice sociale au SPF Emploi. Dans cette fonction, elle est notamment présidente de la CP 314, la commission paritaire dont fait partie notre secteur. Sa mission : veiller, en tant que fonctionnaire neutre, à ce que le dialogue social au sein du secteur se déroule dans de bonnes conditions.



LES PARTIES  
IMPLIQUÉES  
DÉFENDENT LES  
INTÉRÊTS DE  
CEUX QU'ELLES  
REPRÉSENTENT, MAIS  
RESENTENT OUVERTES  
AU DIALOGUE ET À LA  
CONCERTATION.

Malgré les défis que la situation économique actuelle engendre, Sophie Rosman constate que les organisations patronales et les syndicats du secteur continuent à s'investir dans un dialogue social constructif. **Sophie Rosman** : « Les différentes parties investissent notamment ensemble dans la formation et le développement des compétences tout au long de la carrière professionnelle. Elles défendent les intérêts de ceux qu'elles représentent, mais restent ouvertes au dialogue et à la concertation. Elles doivent au moins faire l'effort d'écouter les préoccupations de chacun. L'ambition est de parvenir à un compromis qui tienne compte des intérêts mutuels, même si cela ne réussit pas toujours. »

### RÉALISATIONS CONCRÈTES

Cette attitude positive porte ses fruits, comme en attestent plusieurs aboutissements concrets. **Sophie Rosman** : « L'accord social 2023-2024 contenait un certain nombre de mesures bénéfiques pour les travailleurs. Il y a eu par exemple une intervention dans les frais de garde d'enfants ou pour une consultation chez un dermatologue ou un ostéopathe, des indemnités en cas de maladie... Le tout sans alourdir la charge directe des employeurs. Il a en effet été décidé de mobiliser des ressources financières du fonds social du secteur — la commission paritaire dispose d'un fonds social alimenté par les cotisations des employeurs. Nous avons également décidé de réfléchir progressivement à un deuxième pilier pour la pension complémentaire. Ce type de mesures rend le secteur plus attractif pour les nombreux jeunes travailleurs qui y sont actifs. Les employeurs n'ont pas dû assumer le coût de tous ces choix et nous avons pu réaliser quelques avancées très appréciables pour les travailleurs. »

### AU PLUS PRÈS DU TERRAIN


Nous naviguons actuellement dans des eaux politiques et économiques troubles, avec de grandes réformes et beaucoup d'incertitudes. Mais même en ces temps difficiles, les partenaires sociaux s'efforcent d'assurer la continuité du secteur. **Sophie Rosman** : « Je réalise que c'est difficile pour les employeurs. Heureusement, nous avons un secteur avec un dialogue social assez constructif, car très proche du terrain. Il n'y a donc pas de grandes batailles idéologiques comme dans le secteur de la distribution, par exemple. Cela s'explique notamment par le fait qu'il existe de nombreuses initiatives de formation dans le secteur, avec des centres de formation et une offre de formations qui répondent aux besoins des entreprises et des travailleurs. »

### UNE SEULE VOIX

Malgré une entente globalement bonne et un dialogue qui reste pragmatique et constructif, la présidente identifie néanmoins quelques points d'amélioration concernant la collaboration entre les partenaires sociaux au sein de la CP 314. **Sophie Rosman** : « Ce qui rend les choses parfois difficiles, tant pour les employeurs que pour les syndicats, c'est qu'il n'est pas toujours aisé de parler au nom des 3 sous-secteurs. Il peut y avoir un problème dans le secteur de la coiffure qui n'a rien à voir avec le fitness. La structure n'est pas homogène. Les salons de coiffure sont en général de petits employeurs avec peu de personnel. Les entreprises fitness sont parfois de grandes sociétés faisant partie de groupes cotés en bourse. Il n'est donc pas toujours évident, du côté patronal, de constituer un cahier de revendications commun et de déterminer des priorités. J'espère que la bonne collaboration entre les représentants patronaux des fédérations se maintiendra. Car c'est évidemment plus facile quand ils parlent d'une seule voix. »



### UNE POSITION COMMUNE

Bien que notre secteur soit dans l'ensemble un acteur de taille modeste, Sophie Rosman est convaincue que nous pouvons également avoir un impact au niveau politique via le dialogue social. « Le gouvernement encourage les accords qui sont le fruit de la concertation sociale et qui sont donc soutenus à la fois par les employeurs et les travailleurs », dit-elle. « Je vais donner un exemple concret : les syndicats ne sont généralement pas favorables aux flexi-jobs. Les syndicats de la CP 314 ont cependant compris que les flexi-jobs sont une réalité dans le secteur du fitness et que la législation le permet également. Si les syndicats et les employeurs parviennent à un accord sur ces flexi-jobs et se présentent ensemble devant les responsables politiques, cela aura plus de poids que si ce sont uniquement les employeurs. Si nous parvenons à une position commune, celle-ci sera davantage soutenue et aura également plus d'influence sur la politique adoptée. Cela ne signifie bien sûr pas que les responsables politiques nous suivront en tout ou reviendront sur une décision prise, mais cela va certainement aider. » 

SI NOUS PARVENONS  
À UNE POSITION  
COMMUNE, CELLE-CI  
SERA DAVANTAGE  
SOUTENUE ET AURA  
ÉGALEMENT PLUS  
D'INFLUENCE SUR LES  
POLITIQUES.

# LA STRUCTURE DE LA CONCERTATION SOCIALE EN BELGIQUE

La concertation sociale en Belgique ne se déroule pas à un seul niveau, mais est organisée en plusieurs couches. Pour l'entrepreneur dans le secteur du fitness, plusieurs niveaux sont importants. Voici lesquels, ainsi que leurs domaines de compétences.

## NIVEAU INTERPROFESSIONNEL (NATIONAL)

Entre les grandes organisations patronales et syndicales telles que la FEB, l'UCM, la FGTB, la CSC et la CGSLB.

- Accords interprofessionnels (AIP)
- Marges salariales générales
- Accords sur le travail faisable, la formation...

3 niveaux !

## NIVEAU SECTORIEL (COMMISSIONS PARITAIRES)

Par secteur ou groupe de secteurs, il existe une commission paritaire avec des représentants des organisations patronales et syndicales.

- Barèmes (salaires minimums)
- Primes sectorielles
- Indemnités (p. ex. domicile-travail)
- Durée du travail
- Formations et fonds sectoriels

## NIVEAU DE L'ENTREPRISE (AU SEIN DES ENTREPRISES ELLES-MÊMES)

Via le conseil d'entreprise, le comité pour la prévention et la protection au travail et la délégation syndicale.

- Horaires et planning
- Sécurité et bien-être
- Organisation du travail
- Indemnités et primes
- Accords concrets relatifs aux dispositions sectorielles



# LES SYNDICATS PRENNENT LA PAROLE

De l'autre côté de la table de la concertation sociale se trouvent les représentants des travailleurs. Nous levons un coin du voile sur la vision et les ambitions des trois syndicats participants. Une conversation avec Luca Baldan (CSC), Aurélie Carette (CGSLB) et Annelies Deman (FGTB), qui participent au nom de leur organisation syndicale respective à la concertation au niveau sectoriel au sein de la CP 314.

**Les organisations syndicales sont parfois accusées par les PME de limiter la flexibilité indispensable. Que pensez-vous de cette perception ?**

**Luca Baldan :** « C'est l'inverse qui est vrai : nous sécurisons précisément la flexibilité. Sans règles claires, vous créez de l'instabilité, les risques augmentent pour les PME et les talents se perdent. Grâce à un bon dialogue social, nous prévenons les problèmes et veillons à disposer d'équipes motivées et bien formées. Nous ne voulons pas freiner les entreprises, mais au contraire leur permettre d'être flexibles sans se mettre en danger ».

**Aurélie Carette :** « Cette perception négative ne se retrouve d'ailleurs pas uniquement chez les PME. L'image des organisations syndicales ne correspond généralement plus aujourd'hui à la réalité sur le terrain. À la CGSLB, nous adoptons une approche positive, constructive et axée sur le dialogue, avec un objectif clair : parvenir à des solutions équilibrées et largement soutenues. Nous sommes ouverts à la concertation, y compris sur la flexibilité qui est une réalité incontournable pour de nombreux secteurs. Mais cette flexibilité doit être établie en concertation, bien encadrée et équitable. Elle ne peut pas se faire au détriment des travailleurs ni mener à une insécurité permanente ».

**Annelies Deman :** « Je pense effectivement qu'en tant que syndicats, nous partons toujours du principe que la meilleure flexibilité est une flexibilité négociée. L'époque où les syndicats n'avaient pas conscience du besoin de flexibilité est heureusement loin derrière nous. Nos expériences en matière de flexibilité négociée sont positives. Ce n'est que lorsque des systèmes sont imposés que des problèmes surgissent. C'est pourquoi nous, en tant que syndicat, menons des actions contre la flexibilité étendue imposée unilatéralement par le gouvernement De Wever ».

**Comment définissez-vous le rôle des organisations syndicales en ce qui concerne la compétitivité et la durabilité des entreprises, en particulier dans le secteur du fitness ?**

**Aurélie Carette :** « Le secteur du fitness se caractérise par un turnover élevé, des horaires atypiques et une forte pression commerciale. C'est précisément pour cette raison que le rôle du syndicat est essentiel. Des conditions de travail correctes, une rémunération équitable et des perspectives de carrière claires contribuent directement à la motivation, à la fidélisation des travailleurs et à la qualité du service au client. La compétitivité durable part de l'humain. Une entreprise qui investit dans le bien-être de ses travailleurs est plus résiliente, plus attractive et plus crédible sur le long terme ».



“  
Il reste important d’avoir des fédérations patronales solides et professionnelles, qui connaissent la valeur ajoutée de la concertation sociale. Heureusement, c’est le cas pour le secteur du fitness.”

ANNELIES DEMAN (FGTB)

## CONCERTATION SOCIALE

### **Pouvez-vous donner un exemple concret illustrant la valeur ajoutée du dialogue constructif entre les partenaires sociaux ?**

**Luca Baldan :** « Je me souviens d'un club de fitness qui souhaitait étendre ses heures d'ouverture. Au lieu d'imposer cela unilatéralement, ils ont créé un groupe de travail avec les représentants du personnel. En quelques réunions, ils ont trouvé une solution : horaires adaptés, primes de soirée, sécurité renforcée... Grâce à cette concertation sereine, des horaires d'ouverture élargis ont été mis en place sans conflit, avec une fréquentation en hausse et une équipe motivée ».

**Aurélie Carette :** « Au niveau sectoriel également, nous avons déjà obtenu de beaux résultats concernant l'organisation du temps de travail et la polyvalence dans le secteur, y compris les primes de nuit, de week-end et les heures supplémentaires. Via la concertation, nous sommes parvenus à des règles plus claires et à un équilibre entre les besoins opérationnels des entreprises et la protection des travailleurs. De telles solutions pragmatiques, acceptées par les deux parties, renforcent la stabilité et la confiance au sein du secteur ».

**Annelies Deman :** « Des progrès concrets très importants ont effectivement été réalisés. Nous avons par exemple également augmenté les indemnités pour les travailleurs et renforcé le Fonds social grâce à une meilleure gestion. Nous avons en outre davantage professionnalisé le secteur de la CP 314 grâce aux formations. Les règles du travail ont également été modernisées : flexibilité encadrée, travail du week-end, nouveaux statuts, étudiants... Tout cela est aujourd'hui clairement délimité dans les dispositions sectorielles, qui offrent une sécurité tant aux travailleurs qu'aux employeurs. »

### **Si on se penche plus précisément sur la CP 314, comment évaluez-vous la qualité du dialogue avec l'organisation patronale du secteur ?**

**Annelies Deman :** « Il reste important d'avoir des fédérations patronales solides et professionnelles, qui connaissent la valeur ajoutée de la concertation sociale. Heureusement, c'est le cas pour le secteur du fitness. Il est important que les fédérations pensent sur le long terme et voient au-delà des intérêts à court terme de leurs membres. Cela suppose une certaine



maturité et indépendance, même si je comprends très bien que tous les interlocuteurs – nous y compris en tant que syndicats – doivent garder à l’œil les intérêts de leurs membres. En résumé, nous pouvons affirmer que la CP 314 n’est certainement pas un élément décoratif. C’est un dialogue social utile qui produit des résultats concrets et équilibrés ».

#### Quelles sont selon vous les priorités pour la période 2026-2027 ?

**Luca Baldan** : « Dans le cadre de l’évolution vers plus de flexibilité, il est nécessaire d’avoir un cadre clair pour les heures atypiques (tôt le matin, le soir, le week-end), une compensation équitable, une limitation des mini-contrats et une reconnaissance des heures réellement prestées. À la CSC, nous voulons garantir un cadre stable qui améliore la fidélisation du personnel et réduit les coûts liés au turnover. En ce qui concerne les obligations légales de formation, nous demandons la mise en place d’un plan de formation sectoriel avec un accès prioritaire aux formations en coaching sécurisé, prévention des troubles musculo-squelettiques, digitalisation, accueil et diversité. Une montée en compétences structurée améliore la qualité du service et professionnalise le secteur ».

**Aurélié Carette** : « Lors de la présentation de notre cahier de revendications commun pour la CP 314, nous avons mis en avant plusieurs lignes directrices claires qui doivent guider la concertation sociale dans les années à venir. L’une d’elles est par exemple la demande d’augmenter le pouvoir d’achat, notamment via une revalorisation des salaires minimums et l’introduction d’un chèque-repas sectoriel. Ceci afin de compenser la hausse du coût de la vie et de rendre les emplois plus attractifs ».

**Annelies Deman** : « Je me rallie à cela. Nous plaillons également pour la poursuite de la professionnalisation des fédérations dans tous les sous-secteurs ».

#### Comment envisagez-vous l’évolution de et votre rôle dans le dialogue social dans le contexte politique actuel ?

**Luca Baldan** : « Le solide cadre européen, notamment le pacte de renforcement du dialogue social de 2025, consolide notre place dans l’élaboration des politiques sociales et économiques. Nous misons également sur la collaboration que l’on voit de plus en plus dans les entreprises et sur des thèmes transversaux tels

Un secteur de petite envergure, mais bien organisé, qui se présente avec des chiffres, des propositions concrètes et une vision partagée entre partenaires, peut accomplir bien plus qu’un secteur vaste, mais assoupi.

LUCA BALDAN (CSC)



## RÔLE DES ORGANISATIONS REPRÉSENTATIVES DES TRAVAILLEURS ET DES EMPLOYEURS

Tant les syndicats que les organisations patronales ont leurs propres objectifs et points d’attention qu’ils mettent en avant lors de la concertation.

#### Syndicats :

- Conditions salariales et de travail
- Sécurité d’emploi
- Bien-être et faisabilité du travail
- Respect et participation sur le lieu de travail
- Dossiers individuels

#### Organisations patronales :

- Faisabilité économique
- Compétitivité
- Flexibilité et organisation
- Réglementation réaliste

**Objectif commun : établir des accords durables**

que la prévention et la qualité du travail. Nous restons ainsi des interlocuteurs indispensables, quelles que soient les oppositions politiques ».

**Annelies Deman** : « Malgré toutes les restrictions imposées par le gouvernement De Wever, qui limitent et même vident de plus en plus la concertation sociale de sa substance, nous continuons à jouer notre rôle dans la concertation sectorielle, et ce dans tous les secteurs. Pour être clair : il s’agit ici d’un agenda délibéré du gouvernement De Wever. Ils veulent limiter la concertation sociale au niveau de l’entreprise, voire au niveau individuel. Cela peut sembler une bonne chose pour certaines fédérations

patronales et employeurs individuels, mais en réalité, cette vision à court terme mènera à davantage de chacun pour soi, tant chez les travailleurs que chez les employeurs. Et en fin de compte, tout le monde y sera perdant ».


### Quels sont vos souhaits pour la future collaboration avec les organisations patronales ?

**Luca Baldan** : « Continuons à avancer ensemble avec un état d'esprit positif, afin que les travailleurs, les employeurs, la fédération et les syndicats puissent être fiers de ce secteur, qui joue un rôle important dans la vie de nombreuses personnes. Mon message aux employeurs du secteur du fitness est que nous ne sommes pas là pour les freiner, ni pour distribuer des "cartons rouges" à chaque modification d'horaire. Nous sommes là pour éviter que leur club ne devienne un parcours d'obstacles social ».

**Aurélie Carette** : « Nous souhaitons construire une collaboration basée sur la prévoyance, la transparence et la confiance mutuelle, par exemple en encadrant correctement les flexi-jobs au niveau sectoriel. Nous voulons rappeler aux employeurs du secteur du fitness que performance économique et qualité sociale vont de pair. De bonnes conditions de travail favorisent la stabilité des équipes et la qualité du service ».

### Un petit secteur comme le nôtre peut-il avoir un impact sur les décisions politiques via la concertation sociale ?

**Luca Baldan** : « Sans aucun doute. Ce n'est pas parce que vous ne représentez "que" 2 % du PIB que vous n'avez rien à dire. L'influence n'est pas une question de taille, mais de cohérence, de dossiers solides et de persévérance. Un secteur de petite ampleur, mais bien organisé, qui se présente avec des chiffres, des propositions concrètes et une vision partagée entre partenaires, peut accomplir bien plus qu'un secteur vaste, mais assoupi ».

**Aurélie Carette** : « La concertation sociale offre à tous les secteurs, quelle que soit leur taille, la possibilité de faire entendre leur voix. Un secteur comme la CP 314 peut, lorsqu'il part de revendications claires et réalistes, influencer les normes sectorielles et contribuer au débat social plus large. La condition est que nous nous organisions collectivement et que nous soumettions des propositions concrètes basées sur les besoins du terrain et la réalité économique du secteur ». 

Via la concertation, nous sommes parvenus à des règles plus claires et à un équilibre entre les besoins opérationnels des entreprises et la protection des travailleurs.

AURÉLIE CARETTE (CGSLB)



## CONCERTATION AU SEIN DE LA COMMISSION PARITAIRE 314 POUR LE SECTEUR DU FITNESS

Un secteur en rapide évolution comme celui du fitness requiert un certain nombre de points d'attention spécifiques qui doivent être abordés lors de la concertation. En voici un aperçu.

### LE SECTEUR A FORTEMENT ÉVOLUÉ :

- Plus grande professionnalisation
- Diversité dans la taille des entreprises (du petit club local aux sociétés cotées en bourse)
- Croissance du PT et des studios boutiques
- Forte dépendance aux pics d'activité et aux fluctuations
- Travail en dehors des heures de bureau normales
- Beaucoup de travail à temps partiel et besoin de flexibilité
- Combinaison avec d'autres services ou la vente

### NÉGOCIATIONS SUR :

- Barèmes salariaux et salaires minimums par classification de fonction
- Les classifications de fonctions elles-mêmes
- Durée du travail et horaires
- Indemnités et accords sectoriels
- Formation et politique de compétences
- Travail faisable

### SPÉCIFIQUE AUX CLUBS DE FITNESS :

- Les clients attendent de la flexibilité
- Le personnel souhaite de la prévisibilité
- Les clubs doivent rester économiquement sains
- Les travailleurs ont droit à une rémunération correcte et à une protection
- Si le secteur veut croître et rester attractif pour les travailleurs, il est nécessaire d'avoir :
  - de la clarté sur les carrières ;
  - une rémunération correcte ;
  - une organisation du travail réaliste ;
  - un bon équilibre vie professionnelle-vie privée ;
  - de la participation et de la concertation.

# SYMBIO™

## CORPS ET MACHINE NE FONT PLUS QU'UN.



*LifeFitness*

**HAMMER  
STRENGTH**

VALCKE FITNESS BELUX BV  
Menenstraat 433  
8560 Wevelgem - +32 56 43 85 53  
fitness@valckegroup.com





PAR ERIC VANDENBEELE  
PRÉSIDENT FITNESS.BE

# MA RELATION AVEC LES SYNDICATS... BIEN PLUS QU'UN MARIAGE DE RAISON

Je célébrerai bientôt un anniversaire d'argent. Vingt-cinq ans. Non pas avec mon épouse - même si elle aurait tout à fait raison de remarquer que je passe parfois plus de temps dans des salles de réunion qu'à la table de la cuisine -, mais avec la Commission paritaire 314. Vingt-cinq ans de concertation sociale : c'est plus long que certains mariages. Et si je suis honnête, plus j'y pense, plus ma relation avec les syndicats ressemble à un mariage. Pas un mariage de conte de fées, pas un mariage de raison arrangé, mais bien une relation qui s'est construite au fil du temps. Avec des hauts, des bas, des discussions, des compromis et - surtout - un engagement commun.

## LES FIANÇAILLES : VIVRE ENSEMBLE SANS BAGUE

Lorsque je suis devenu directeur de DFO – De FitnessOrganisatie vzw – en 2000, notre secteur en était encore plus ou moins à ses balbutiements. Le fitness était en plein essor. La professionnalisation n'était pas un mot à la mode, mais une nécessité. Très vite, nous avons pris conscience que nous avons besoin de plus qu'une simple fédération sportive récréative. Le secteur avait besoin d'une association professionnelle. D'une voix. D'une reconnaissance. C'est dans cette optique qu'en 2002, nous avons fondé BBF&W, l'Association professionnelle belge pour l'industrie du fitness et du Wellness. En 2004, nous avons été reconnus par les Affaires économiques et nous avons obtenu une place au Conseil supérieur des indépendants et des PME. Nous étions devenus adultes.

## LE GENDRE DE LA FAMILLE

Mais au sein de la Commission paritaire 314 – officiellement encore la Commission paritaire pour la coiffure et les soins de beauté – nous étions dans ces premières années un peu... de la famille par alliance. Notre secteur était représenté via un siège de l'Union des coiffeurs belges. Nous vivions pour ainsi dire ensemble, mais nous n'étions pas encore mariés. Nous n'avions pas notre propre chaise à la table, notre nom ne figurait pas sur la sonnette. J'ai commencé à participer à la concertation sociale à partir de 2002. Cela s'est fait d'abord en tant que suppléant, ce qui donnait l'impression d'être le gendre qui peut poliment écouter, mais ne prend pas encore vraiment part aux décisions.

## LE MARIAGE : UN SIÈGE PROPRE, UNE RESPONSABILITÉ PROPRE

Ce n'est qu'en 2011 que nous avons obtenu notre propre siège au sein de la CP 314. Le nom n'a pas changé. Nous, si. Nous étions officiellement mariés. Avec ce siège propre est venue non seulement la reconnaissance, mais aussi la responsabilité. Celui qui se marie ne peut plus se cacher derrière « les autres ». On partage les charges, pas seulement les avantages. Ces premières années n'ont pas toujours été simples. Comme dans beaucoup de jeunes mariages, une sorte de rapport de force s'est installé. Qui décide de quoi ? Jusqu'où allons-nous ? Qu'est-ce qui est raisonnable ? Qu'est-ce qui est réalisable ?

## LE CADRE LÉGAL

Notre partenaire – les syndicats – arrivait traditionnellement avec un cahier de revendications ambitieux. En tant que jeune époux, je regardais parfois ces plans comme quelqu'un qui apprend soudainement que la cuisine entière, la salle de bain et le grenier doivent être rénovés simultanément. Et puis il y avait aussi nos « parents » : les pouvoirs publics. Ils possèdent en quelque sorte la maison dans laquelle nous vivons. Via la concertation interprofessionnelle et les accords du Groupe des 10, ils fixent les contours budgétaires et légaux. Ils déterminent jusqu'où nous pouvons aller, combien nous pouvons dépenser et quelles règles nous devons respecter. Un mariage avec une belle-famille qui est toujours présente à table, ce n'est pas toujours simple.



“

La concertation sociale n'est pas un combat de boxe. Ce n'est pas une compétition avec des gagnants et des perdants. C'est un processus dans lequel on apprend à comprendre la façon de penser de l'autre.”



## CONCERTATION SOCIALE

### APPRENDRE À ÉCOUTER

Mais comme dans tout mariage durable, il arrive un moment où l'on réalise qu'on ne se fait pas face, mais qu'on est côte à côte. La concertation sociale n'est pas un combat de boxe. Ce n'est pas une compétition avec des gagnants et des perdants. C'est un processus dans lequel on apprend à comprendre la façon de penser de l'autre. Les employeurs regardent la rentabilité, les investissements, la compétitivité. Les syndicats regardent le pouvoir d'achat, la sécurité d'emploi, le bien-être. Les deux angles sont légitimes. Les deux sont nécessaires.

### COMPRÉHENSION MUTUELLE

Au fil des années, la compréhension mutuelle a grandi. Nous avons appris à connaître les réflexes de chacun. Nous savions quand quelqu'un parlait par principe et quand il y avait de la place pour bouger. Nous avons découvert que derrière des positions tranchées se cache souvent une préoccupation sincère. Et surtout : nous avons découvert que nous avons un objectif commun. Nos « enfants » – employeurs et travailleurs du secteur fitness – n'ont rien à gagner si leurs parents passent leur vie à se disputer. Ils ont besoin de stabilité, de clarté et de perspectives d'avenir.

### LA COMMUNAUTÉ DANS LAQUELLE NOUS VIVONS

Notre mariage se déroule en outre au sein d'une communauté plus large. La CP 314 englobe plusieurs sous-secteurs. Nous avons des frères et sœurs aînés – des sous-secteurs qui ont des décennies d'expérience dans la concertation sociale. Dans les premières années, ils réglaient souvent beaucoup de choses pour nous. Ça s'est passé ainsi jusqu'à ce que nous soyons suffisamment mûrs pour assumer nous-mêmes nos responsabilités. Au sein de cette communauté, les décisions importantes doivent être prises ensemble. Il est en même temps essentiel que chaque sous-secteur dispose de suffisamment d'espace pour tenir compte de sa propre identité. Un club de fitness n'est pas un salon de coiffure. Un centre de bien-être n'est pas un institut de beauté. Défendre cette identité est mon rôle en tant que représentant des employeurs dans notre secteur. Mais cela se fait toujours dans le respect de l'ensemble.

### CE QUE NOUS AVONS CONSTRUIT ENSEMBLE


Grâce à notre position au sein de la Commission paritaire et du Fonds de sécurité d'existence qui en a été créé, nous avons réalisé beaucoup de choses ensemble. Les travailleurs de notre secteur peuvent compter sur une prime de fin d'année. Il existe une intervention pour la dermatologie et l'ostéopathie, un soutien pour la garde d'enfants, un complément en cas d'incapacité de travail de plus de

30 jours, des compléments en cas de chômage temporaire, une prime pour le premier emploi. Nous investissons dans la formation via des indemnités de formation et – spécifiquement pour le secteur du fitness – des crédits de formation par équivalent temps plein. Et nous faisons quelque chose d'essentiel dans un bon mariage : nous économisons pour les mauvais jours. La crise du coronavirus a montré à quel point c'était important. En période de crise, on décide parfois de ne rien rénover dans la maison. On ne lance pas de nouveaux projets, mais on se concentre sur la stabilisation et la survie. Grâce au fonds, nous avons pu apporter un soutien supplémentaire à ce moment-là. Ce sont des moments où l'on réalise que la concertation sociale n'est pas un modèle théorique, mais un filet de sécurité concret.

### LA RÉNOVATION BIENNALE

Tous les deux ans, nous négocions les conditions de travail dans le secteur. J'aime comparer cela à la rénovation de notre maison. Notre partenaire arrive souvent avec des plans de rénovation ambitieux. De nouvelles pièces, une meilleure isolation, des équipements plus modernes. En tant qu'employeurs, nous regardons le budget et ce que nos « parents » – les pouvoirs publics – autorisent dans le cadre interprofessionnel. Les discussions sont animées, parfois avec des éclats de voix, parfois avec un profond soupir. Mais finalement, nous trouvons la plupart du temps un compromis dans lequel les deux partenaires peuvent se retrouver. Non pas parce que l'un de nous « gagne », mais parce que nous portons ensemble la responsabilité.

### PAS UN MARIAGE DE RAISON

Après vingt-cinq ans, je réalise plus que jamais que ce n'est pas un simple mariage de raison. Oui, il y a des divergences d'opinions. Oui, il y a des tensions. Oui, nous regardons parfois les mêmes chiffres différemment. Mais il y a aussi le respect mutuel. Il y a le professionnalisme. Il y a la conscience que nous avons besoin les uns des autres. On ne construit pas un secteur fort tout seul. Ni en tant qu'employeur. Ni en tant que syndicat. Ni en tant que gouvernement. La concertation sociale demande du temps, de la patience et une bonne connaissance des dossiers. Mais elle demande surtout la volonté d'écouter et de prendre ses responsabilités pour l'ensemble. Je suis fier de ce que nous avons construit ensemble au sein de la CP 314. Et je regarde les prochaines années avec confiance. Comme dans tout bon mariage, je sais que ça ne se fera pas toujours tout seul. Mais tant que nous continuons à parler, à écouter et à placer l'intérêt de nos « enfants » au premier plan, nous construirons un secteur stable et tourné vers l'avenir. Et qui sait... peut-être fêterons-nous un jour nos noces d'or. 

Gardez la forme,  
Eric





Le **prolongement**  
de votre **expertise** !

# LE SCAN NATIONAL DE VOTRE **STYLE DE VIE**

De nombreuses personnes mènent une vie malsaine en raison d'un manque de connaissances en matière de nutrition, d'exercice physique et de santé mentale. Grâce au **Scan national de votre style de vie**, vous les aidez à améliorer ces connaissances. En sept minutes seulement, le participant répond à des questions sur quatre thèmes de santé. Il reçoit ensuite un rapport personnel contenant des conseils pratiques que vous pouvez utiliser en tant que coach. Le **Scan national de votre style de vie** est donc un **outil puissant** qui vous permet de soutenir vos clients de manière personnalisée et de les guider vers un **mode de vie plus sain** !



[www.nationaleleefstijlscan.be/fr/scan-du-style-de-vie](http://www.nationaleleefstijlscan.be/fr/scan-du-style-de-vie)  
Une initiative de **FITNESS.BE** dans le cadre du projet européen New Health.

**FITNESS.BE**  
WELLNESS & HEALTH

# LE SECRÉTARIAT SOCIAL

## INDISPENSABLE POUR TOUT ENTREPRENEUR



Entreprendre est sans aucun doute une activité passionnante, mais cela ne signifie pas que tout se passe toujours sans accroc. On attend beaucoup de vous. Il y a notamment une montagne d'administration à gérer : calculs de salaires, cotisations sociales, déclarations fiscales, règlements de travail... Des tâches qui occupent malheureusement beaucoup de votre temps. Vous évoluez de surcroît sur un terrain glissant, car de petites erreurs peuvent parfois avoir des conséquences coûteuses. Un secrétariat social peut vous décharger de tout cela.

Le secrétariat social est avant tout votre partenaire en matière d'administration du personnel. Il calcule mensuellement les salaires de vos collaborateurs, tient compte du précompte professionnel, du pécule de vacances et des primes de fin d'année et veille à ce que tout soit payé correctement et dans les délais. Mais cela ne s'arrête pas là. Le secrétariat perçoit également vos cotisations sociales et les reverse automatiquement au gouvernement. Déclarations Dimona, calculs ONSS, fiches fiscales de salaire : tout est traité de manière professionnelle, afin que vous n'ayez à vous soucier de rien.


### TOUJOURS À JOUR AVEC LA LÉGISLATION

La législation belge du travail évolue en permanence : nouvelles CCT, pourcentages de cotisations adaptés, optimisations fiscales... Il est presque impossible pour un entrepreneur de tout suivre par lui-même. Un secrétariat social suit toutes ces évolutions de près et les traduit en actions concrètes pour votre entreprise. Vous respectez ainsi toujours la législation en tant qu'employeur, sans avoir à vous en préoccuper vous-même.

### DES CONSEILS JURIDIQUES EN LANGAGE CLAIR

Vous souhaitez engager ou licencier quelqu'un ? Vous avez des questions sur le crédit-temps ou l'absentéisme pour maladie ? Les conseillers juridiques du secrétariat social sont à votre disposition avec des conseils clairs et pratiques. Pas de jargon juridique incompréhensible, mais des réponses concrètes que vous appliquez immédiatement sur le terrain. Ils vous signalent également les éventuelles mesures de soutien et interventions auxquelles votre entreprise a droit et dont vous n'êtes peut-être pas toujours informé.

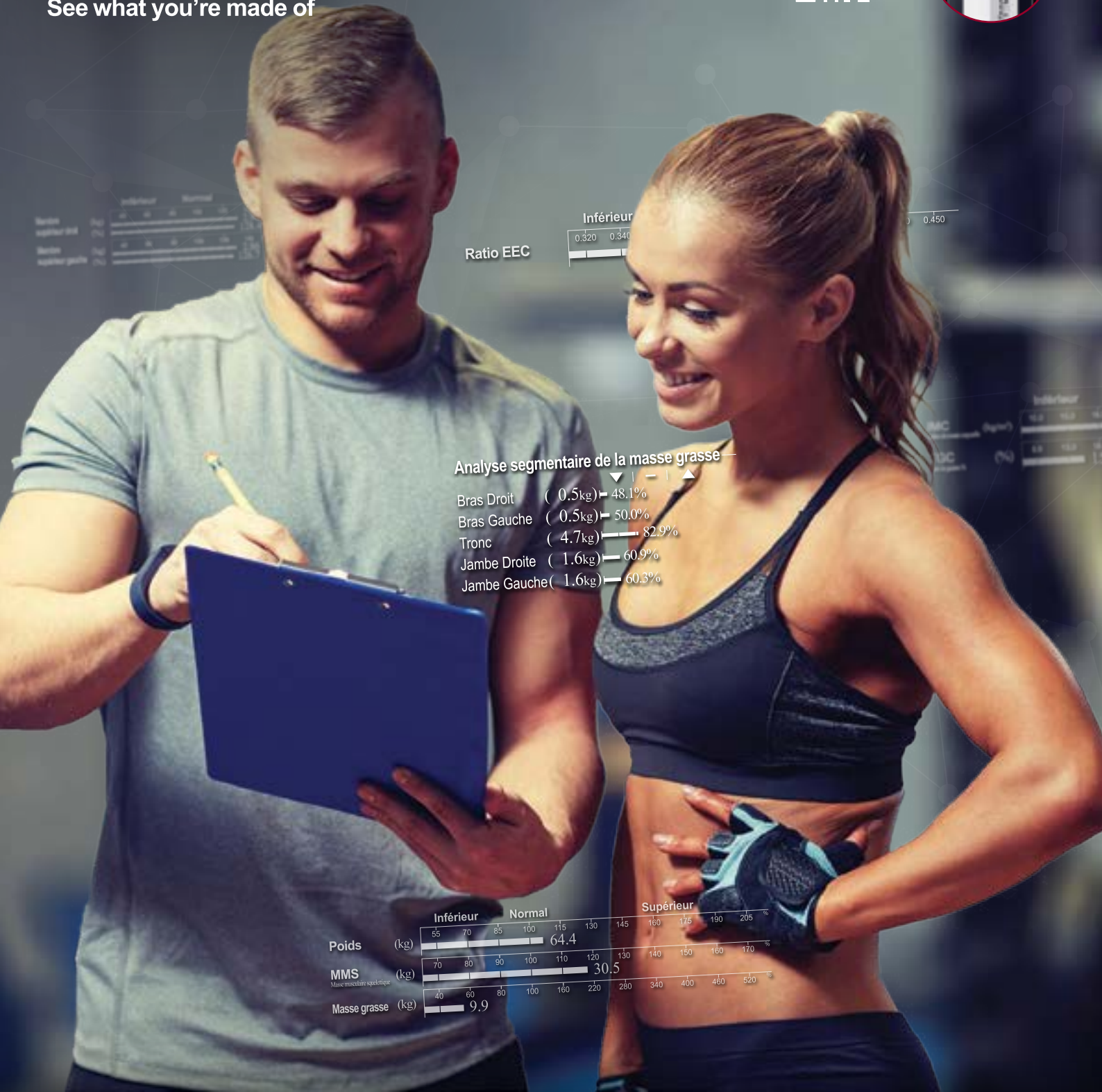
### SE CONCENTRER SUR CE QUI COMPTE VRAIMENT

En résumé, grâce à l'aide de votre secrétariat social, vous libérez du temps et de l'énergie pour vos activités commerciales plutôt que pour les tracas administratifs. En confiant cette charge à un secrétariat social agréé, vous pouvez en tant qu'entrepreneur vous concentrer entièrement sur vos clients, votre produit et votre croissance. Un secrétariat social n'est donc pas un luxe, mais un investissement judicieux dans la santé de votre entreprise. 

# InBody

See what you're made of

Découvrez  
InBody



Ratio EEC

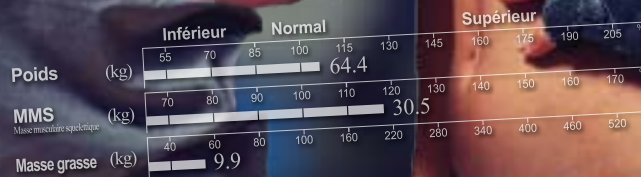
Inférieur

0.320 0.340

0.450

Analyse segmentaire de la masse grasse

Bras Droit ( 0.5kg ) = 48.1%  
Bras Gauche ( 0.5kg ) = 50.0%  
Tronc ( 4.7kg ) = 82.9%  
Jambe Droite ( 1.6kg ) = 60.9%  
Jambe Gauche ( 1.6kg ) = 60.3%



## Optimisez votre coaching avec une analyse avancée

Avec InBody, bénéficiez d'une analyse approfondie de la composition corporelle pour offrir à vos clients un suivi personnalisé et un accompagnement vers une version plus saine d'eux-mêmes. Suivez de près leur progression et motivez-les !



Évolution du niveau de graisse viscérale pour une évaluation complète de l'état de santé interne



Répartition de l'eau corporelle totale



Suivi digital de la progression



Augmentation ou diminution de la masse musculaire et grasse



Analyse de la graisse et des muscles par membre



Évolution de la santé cellulaire

# LONGEVITY

## UN ENTRAÎNEMENT D'ATHLÈTE POUR UNE RETRAITE EN PLEINE FORME

La longévité ne consiste pas à ajouter des années à la vie, mais à ajouter de la qualité de vie aux années. Le véritable défi n'est pas de savoir jusqu'à quel âge nous vivrons, mais combien de temps nous resterons forts, autonomes et métaboliquement sains.

Les recherches le prouvent : la force musculaire est directement liée à la qualité de vie. À partir d'environ trente ans, nous perdons progressivement de la masse musculaire et surtout des fibres musculaires rapides. Ce processus n'est pas simplement une conséquence du vieillissement, mais est largement dû à une diminution des stimuli d'entraînement. Nous ne perdons pas de force parce que nous vieillissons, mais parce que nous cessons de solliciter nos muscles.

### SANTÉ MÉTABOLIQUE

Les conséquences sont considérables. La perte de masse musculaire est étroitement liée au dérèglement métabolique. L'hypertension artérielle, l'élévation de la glycémie, des taux trop élevés de LDL et de VLDL ainsi que l'obésité sont intimement liés à une activité musculaire insuffisante. Le tissu musculaire n'assure pas seulement le mouvement, mais fonctionne également comme un organe métabolique via la production de myokines. En ce sens, la santé musculaire est égale à la santé métabolique.

### PRÉVENTION DES CHUTES

À un âge avancé, les conséquences deviennent encore plus visibles. Une personne sur trois de plus de soixante-cinq ans tombe au moins une fois par an. Après une fracture de la hanche, le taux de mortalité dans la première année est préoccupant et une grande partie des personnes âgées perd définitivement son autonomie. La prévention



des chutes n'est donc pas seulement une question de mobilité, mais surtout de force. Le maintien de la masse musculaire, de la rapidité et de la mobilité est essentiel pour préserver l'autonomie.

## CHARGE INTERNE

Une véritable longévité exige donc bien plus qu'une activité physique générale. Elle requiert un entraînement de force ciblé, selon la bonne intensité et avec une charge interne correcte. En effet, les méthodes d'entraînement traditionnelles avec des poids fixes et des répétitions fixes ne tiennent pas compte des fluctuations quotidiennes de performance ou de la fatigue accumulée. Ce qui détermine réellement l'effet de l'entraînement n'est pas la charge externe, mais la charge interne. Il s'agit de la réponse physiologique et du degré de recrutement neuromusculaire au cours d'une série.

## RÉVOLUTION

En cela, le Milon VBT, pour Velocity Based Training, ne représente pas une évolution mais une révolution. Milon VBT intègre une gestion intelligente de la charge directement dans les appareils. Au lieu de prescrire un nombre fixe de répétitions, le système mesure la vitesse de mouvement et adapte l'entraînement précisément au moment où la fatigue musculaire optimale est atteinte, sur la base de la forme du jour de l'utilisateur. Ainsi, la charge interne nécessaire est maintenue de manière constante, sans surcharge inutile et sans besoin de récupération excessif.

## RÉSISTANCE SUR MESURE


Au sein du Milon VBT Hypertrophie, une charge mécanique interne suffisante est garantie à chaque série d'entraînement via une fatigue contrôlée, afin de stimuler une croissance musculaire optimale. Le système détermine, en fonction de la forme du jour, le nombre de répétitions et de séries nécessaires et évite une charge de récupération inutilement élevée. Grâce à des



mouvements contrôlés et plus lents, il est parfaitement utilisable dans le cadre d'un entraînement axé sur la santé et auprès de groupes cibles plus âgés.

Le Milon VBT Strength, disponible sur des exercices polyarticulaires sélectionnés, garantit une charge interne neuromusculaire suffisante pour réaliser des adaptations de force maximales. La résistance est automatiquement ajustée pendant la série, ce qui rend l'augmentation de la force immédiatement visible et rend l'entraînement de force maximal accessible à tous de manière encadrée, sûre et efficace, même avec une capacité de charge réduite.

## FIBRES MUSCULAIRES RAPIDES

La longévité implique de conserver de la rapidité de mouvement, de la force et de l'autonomie. De renforcer les fibres musculaires rapides qui nous protègent des chutes. De s'entraîner intelligemment plutôt que de bouger au hasard. Avec Milon et Milon VBT, l'entraînement de force devient précis, individualisé et accessible. Il permet aux personnes de tout âge de s'entraîner avec la rigueur d'un athlète, mais dans un environnement sûr et encadré. 

Vous voulez découvrir par vous-même à quoi ressemble cette révolution dans l'entraînement de force ? Visitez le showroom à Louvain et découvrez de près comment fonctionne le Milon VBT. Cet espace de démonstration inspirant est destiné à l'avenir à accueillir une salle d'entraînement dans un cadre innovant.

Ou rendez visite au stand Milon au FIBO du 16 au 19 avril. Vous trouverez Milon aux stands 7A50, 7A64, 7A51 et 7A59. Découvrez-y des démonstrations en direct de Milon VBT, expérimentez vous-même le fonctionnement de la gestion intelligente de la charge et laissez-vous inspirer par les derniers développements en matière d'entraînement de force, de santé préventive et de longévité.

 milon<sup>®</sup>

# BENCHMARK 2025

## COMMENT VOTRE CLUB PERFORME-T-IL VRAIMENT ?

Qu'est-ce qui fait la différence entre un club aux résultats stables et un club à la croissance structurelle ? Contrairement à ce que l'on pourrait penser, la réponse réside moins dans les budgets marketing que dans la rétention, l'onboarding, le suivi et la capacité à piloter sur la base de données.

Pour le Rapport Benchmark 2025, ClubPlanner a analysé les performances de centaines de clubs aux Pays-Bas et en Belgique, représentant ensemble des dizaines de milliers d'adhésions actives. Pas d'hypothèses, mais des données concrètes issues des inscriptions, résiliations, comportements de visite et suivis des leads. Les résultats montrent des tendances claires et révèlent où se situent les plus grandes opportunités de croissance.

### LA RÉTENTION, LE FACTEUR DE CROISSANCE LE PLUS PUISSANT

Le taux de départ annuel moyen dans le benchmark se situe entre 32 et 38 %. Et dans les clubs où la rétention n'est pas activement surveillée, ce chiffre monte encore davantage. Dans le même temps, il apparaît qu'une amélioration de seulement 5 points de pourcentage de la rétention génère en moyenne 8 à 12 % de chiffre d'affaires annuel supplémentaire, sans frais marketing additionnels. Cet effet est structurel car les membres restent plus longtemps et leur valeur totale augmente.

Pourtant, plus de la moitié des clubs ne mesurent la rétention qu'au niveau global. Les clubs les plus performants analysent la

rétention par mois, par type d'adhésion et par moment d'entrée. Leur rétention est plusieurs points de pourcentage au-dessus de la moyenne du marché. Pour eux, la rétention n'est pas un chiffre après coup, mais un instrument de pilotage quotidien.



### LES 12 PREMIÈRES SEMAINES SONT DÉTERMINANTES

Les trois premiers mois d'une adhésion s'avèrent cruciaux. Dans le benchmark, plus de 20 % des nouveaux membres abandonnent en moyenne dans les 90 jours lorsqu'aucun suivi structuré n'est mis en place. Les membres qui enregistrent au minimum six visites dans les quatre premières semaines ont nettement plus de chances de rester membres plus d'un an. Les clubs avec des moments de contact fixes en semaine 1, 4 et 8 réalisent une rétention visiblement plus élevée. La différence semble minime en pourcentage, mais se traduit en pratique par des milliers d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire par site. L'onboarding n'est



donc pas une étape administrative, mais la phase durant laquelle le comportement se forge.

## UNE CROISSANCE GRÂCE AU SUIVI, DAVANTAGE QUE PAR LES LEADS

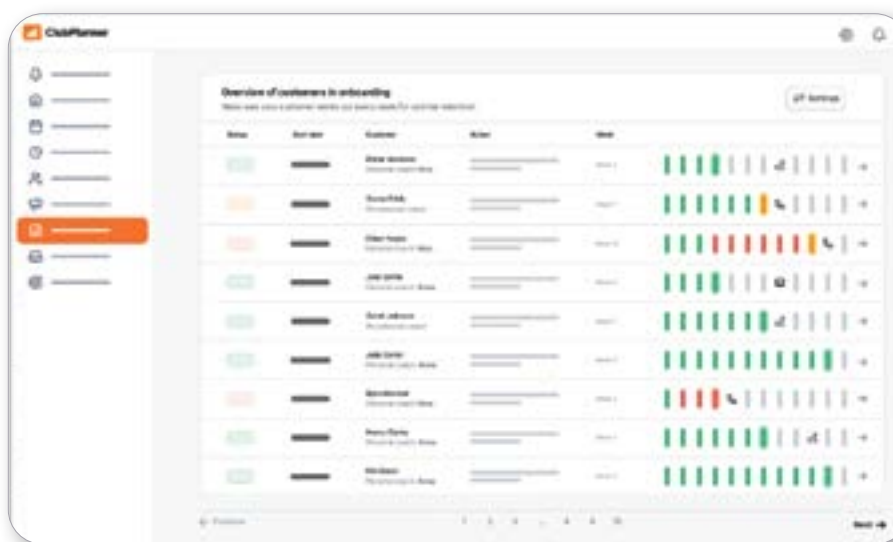
Plus de leads ne signifient pas automatiquement plus de croissance. La différence réside dans la rapidité et la structure du suivi. Les clubs qui répondent à une demande dans les 24 heures réalisent jusqu'à 30 % de taux de conversion en plus par rapport aux clubs qui attendent plusieurs jours. Pourtant, une part considérable du marché ne répond qu'après 48 heures ou plus. Par ailleurs, les clubs disposant d'un processus de vente établi et d'une répartition claire des tâches affichent des résultats plus stables que les clubs où le suivi dépend de collaborateurs individuels. Ce qui fait la différence, c'est donc davantage un meilleur suivi que des efforts marketing accrus.

## DES DONNÉES SYNONYMES DE STABILITÉ

Le benchmark révèle également une différence nette entre les clubs qui pilotent à l'instinct et ceux qui s'appuient activement sur des données. Les clubs disposant d'une vision en temps réel des flux entrants, sortants et du comportement de visite détectent les tendances négatives plusieurs semaines avant les clubs qui ne font des rapports que mensuellement. Ces clubs axés sur les données connaissent moins de fluctuations extrêmes dans le nombre de membres et réalisent une croissance plus prévisible. Les données ne sont pas utilisées pour un rapport après coup, mais pour des ajustements quotidiens.

## L'AUTOMATISATION RENFORCE L'ATTENTION PERSONNELLE

Il est frappant de constater que l'automatisation ne réduit pas l'attention personnelle, mais, au contraire, la renforce. Les clubs qui travaillent avec des alertes automatiques en



cas de baisse de fréquentation interviennent plus tôt et affichent un taux de churn moins élevé que les clubs qui ne réagissent qu'à la réception d'une résiliation. En automatisant les processus standard, de l'espace se libère pour des conversations ciblées au sein même du club. La technologie ne remplace pas la relation, elle la soutient.

## CE QUE CELA SIGNIFIE POUR 2026

Le fil conducteur du Rapport Benchmark 2025 est clair. La croissance structurelle ne naît pas d'une vaste campagne marketing, mais d'une optimisation constante de l'onboarding, de la rétention, du suivi et de l'utilisation des données. Les clubs qui rendent leurs processus mesurables et procèdent à des ajustements actifs construisent une croissance prévisible. Les clubs qui ne le font pas restent dépendants des pics saisonniers. **FT**



Vous voulez en savoir plus ?  
Rendez-vous sur [www.clubplanner.com/en](http://www.clubplanner.com/en).

# PLUS DE FEMMES À LA SALLE GRÂCE AU COACHING VIRTUEL ?

L'appréhension des femmes à pratiquer la musculation reste encore très élevée. À cet égard, les programmes de musculation (Resistance Training ou RT) avec encadrement à distance peuvent contribuer à lever les obstacles, favoriser l'inclusion et l'engagement durable dans les activités physiques axées sur la force et promouvoir l'égalité des genres dans l'environnement du fitness. C'est ce que révèle un article paru en 2025 dans le *Women in Sport and Physical Activity Journal*. Des enseignements qui offrent également des opportunités pour les entrepreneurs du monde du fitness. Quelques explications sur ces résultats.

## 01

### LES FEMMES FONT FACE À DAVANTAGE DE FREINS POUR FAIRE DE LA MUSCULATION

L'étude confirme que de nombreuses femmes évitent la musculation en raison de l'incertitude, du manque d'encadrement et du fait que la musculation est culturellement perçue comme une activité « masculine ».

→ Les clubs qui suppriment structurellement ces obstacles peuvent atteindre un groupe cible vaste et largement inexploité.

## 03

### LE COACHING À DISTANCE OU HYBRIDE FONCTIONNE EFFICACEMENT

Les participantes ont atteint un taux d'adhésion élevé (± 90 %) et ont obtenu des améliorations significatives de la force grâce à un programme avec encadrement à distance.

→ La présence physique d'un entraîneur n'est pas indispensable pour obtenir de bons résultats.

## 02

### LES RÉSULTATS GÈNÈRENT DE LA MOTIVATION

L'activité et la vitalité auto-déclarées ont augmenté de manière significative, ce qui indique une plus grande satisfaction et une rétention plus longue.

→ Les programmes avec une progression démontrée améliorent la fidélisation des clients.

## 04

### LA COMPOSITION CORPORELLE NE CHANGE PAS IMMÉDIATEMENT

Aucun changement significatif de la masse grasse ou musculaire en 8 semaines.

→ La communication doit souligner que la force, l'énergie et la confiance en soi augmentent plus rapidement que les changements esthétiques.



# OPPORTUNITÉS COMMERCIALES POUR VOUS EN TANT QUE PRESTATAIRE DU FITNESS

## 01

### INTRODUCTION D'UN « WOMEN'S STRENGTH PROGRAM »

Un programme accessible de 6 à 8 semaines, spécifiquement pour les femmes :

- Programme d'entraînement fixe
- Accompagnement via une application
- Mesure de progression (force et vitalité plutôt qu'apparence)
- Information ciblée sur la musculation

Ces points correspondent directement aux facteurs de succès de l'étude.

## 02

### PROPOSER UN COACHING HYBRIDE OU À DISTANCE

Via des applications telles que Virtuagym :

- Les entraîneurs peuvent accompagner davantage de clients simultanément.
- Marges plus élevées grâce à la scalabilité
- Idéal pour les clients au planning chargé

Produit concret : abonnement « Train at the Gym, Coached from Your Phone ».

## 03

### NOUVELLE PROPOSITION MARKETING POUR LES FEMMES

De nombreuses femmes ne se sentent pas à l'aise dans les environnements de musculation traditionnels. Les clubs peuvent miser sur :

- Des créneaux ou zones de musculation réservés aux femmes
- Un marketing qui met en avant la force, la santé et la confiance en soi plutôt que l'apparence
- Des campagnes de témoignages avec de vraies participantes

Cela permet à un club de construire un profil unique et favorable aux femmes.

## 04

### AMÉLIORER LA RÉTENTION VIA DES RÉSULTATS DE PROGRESSION MESURABLES

Comme la force s'améliore rapidement, vous pouvez proposer à vos clientes d'évaluer leur progression toutes les 4 à 8 semaines :

- « Check-ins de force »
- « Progress reports » via application

De quoi augmenter la motivation et la durée d'adhésion.

## 05

### NOUVELLES SOURCES DE REVENUS

Sur la base de l'étude, les clubs peuvent proposer des formules telles que :

- Offres premium de coaching
  - Coaching à distance + accès à la salle
- Parcours en groupe
  - Programme de musculation féminine en petit groupe pendant 8 semaines
  - Marge élevée, faible charge d'encadrement

Les entreprises souhaitent stimuler la vitalité. Ce programme basé sur des données probantes s'y prête parfaitement.

## 06


### DÉPLOIEMENT PLUS EFFICACE DES ENTRAÎNEURS

Les entraîneurs doivent effectuer moins de séances physiques en tête-à-tête :

- Plus de clients par entraîneur
- Chiffre d'affaires plus élevé par heure de travail
- Planning plus flexible (attractif également pour les entraîneurs)

## 07

### AVANTAGE CONCURRENTIEL GRÂCE À UNE OFFRE BASÉE SUR DES DONNÉES PROBANTES

Peu de clubs de fitness utilisent des données scientifiques dans le développement de leurs programmes. Un club qui le fait se distingue fortement. 

## LA PLUS HAUTE QUALITÉ EN NUTRITION SPORTIVE

En tant que leader du marché de la nutrition sportive, nous proposons depuis des années les shakes protéinés, barres et boissons sportives les plus populaires du Benelux. Nous proposons également une gamme complète et unique, exclusivement destinée aux salles de sport. Ces produits ne sont pas disponibles pour les particuliers et offrent un modèle de revenus solide pour votre club.



## OPPORTUNITÉS DE PROMOTION

Les avantages vont au-delà d'un assortiment exclusif. Avec différentes solutions promotionnelles, des présentoirs aux réfrigérateurs, en passant par l'affichage dynamique ciblé et les distributeurs automatiques, nous vous aidons à augmenter votre chiffre d'affaires grâce à la nutrition sportive. Nos account managers vous aident avec plaisir à identifier ce qui convient le mieux à votre club.



## LE MEILLEUR SERVICE

En Belgique, vous travaillez avec un account manager dédié qui réfléchit avec vous à l'assortiment, aux promotions et à la croissance. Vous bénéficiez d'une offre professionnelle exclusive, sans commande minimale et avec une livraison gratuite à partir de 100 €. Les commandes sont livrées le jour ouvrable suivant et sont accompagnées d'échantillons et de matériel promotionnel, le tout avec un service rapide et personnalisé.



Scannez le QR code pour demander  
directement un compte professionnel

Vous souhaitez d'abord plus d'informations ?  
Contactez sans engagement notre service interne  
[binnendienst@xxlnutrition.be](mailto:binnendienst@xxlnutrition.be)

# LES INCONTOURNABLES DE FITNESS.BE


Exploitant de club, entraîneur, formateur... ? Découvrez ces produits intéressants, développés spécialement pour vous par **FITNESS.BE**.

## LE FITNESS EN ENTREPRISE


« Fitness en entreprise près de chez vous » est une plateforme conviviale qui permet aux entreprises d'offrir des formules sport à leurs travailleurs dans des centres de fitness, des boxes de CrossFit, des boutiques de fitness ou auprès des prestataires de cours collectifs, des entraîneurs personnels... Grâce à un moteur de recherche pratique, les travailleurs et les employeurs peuvent choisir un établissement qui propose du fitness en entreprise et bénéficier d'un équilibre de travail sain. Vous êtes membre de **FITNESS.BE** et vous proposez du fitness en entreprise ? Saisissez vos données d'accès sur la plate-forme « Fitness près de chez vous » et sélectionnez la rubrique « Fitness en entreprise » pour figurer dans la liste « Fitness en entreprise près de chez vous ». <https://fitnessentreprisepresdechezvous.be/fr> 



## MANUEL « INSTRUCTEUR DE FITNESS »


Le manuel « Instructeur de fitness » contient les connaissances essentielles nécessaires à un encadrement de qualité. Un bon instructeur de fitness parvient à développer un mode de vie et une attitude sportive sains chez les pratiquants, en s'appuyant sur les compétences de communication nécessaires et sur des connaissances de base suffisantes. Afin de soutenir les organismes de formation, les étudiants et les apprenants, **FITNESS.BE** a édité le manuel « Instructeur de fitness » en collaboration avec NL Actief. Ce manuel est disponible sur [www.fe-certified.be](http://www.fe-certified.be) 

## FE CERTIFIED

Les organismes de formation publics et privés forment les professionnels du fitness de demain. Pour ce faire, les connaissances théoriques et les compétences pratiques sont essentielles. En tant que secteur du fitness, nous nous efforçons d'uniformiser les connaissances de base de tous les (futurs) instructeurs de fitness, afin de garantir la qualité pour les clients et les entrepreneurs. C'est pourquoi **FITNESS.BE** a développé la plateforme « Fitness Essentials », un test de compétences basé sur le manuel « Instructeur de fitness ». Après avoir réussi ce test, les actuels et futurs professionnels du fitness reçoivent un certificat d'instructeur de fitness, reconnu par **FITNESS.BE** et les partenaires sociaux, comme preuve de leurs connaissances de base. Le test de compétences est ouvert à toute personne âgée de 17 ans et plus, travaillant au sein de la CP 314 ou associée à un organisme de formation agréé. De plus amples informations sont disponibles sur le site [www.fe-certified.be](http://www.fe-certified.be) 




## SÉRIE « SAFE FIT » : RISKTRAINER POUR LE FITNESS


Ce manuel pratique vous aide à rendre le travail plus sain et plus sûr pour toutes les parties concernées. Il compile la législation et fournit des conseils utiles aux employeurs, instructeurs et salariés dans les différents domaines de la loi sur le bien-être. Les sept domaines de la loi sur le bien-être sont couverts, notamment la sécurité, la santé, l'hygiène, l'ergonomie, le bien-être psychosocial, l'environnement et l'embellissement des lieux de travail. Les risques pour le pratiquant sont ensuite énumérés et une liste de sites internet utiles vous est proposée. En tant que membre de **FITNESS.BE**, cette publication vous est gracieusement offerte sur simple demande à [info@fitness.be](mailto:info@fitness.be) 



## ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE POUR LES ENTRAÎNEURS

L'assurance RC couvre les dommages matériels et corporels que vous causez à autrui en pratiquant un sport, c'est-à-dire lorsque vous êtes tenu pour responsable de l'accident. Il s'agit en fait de « supporter les conséquences de vos actes ». Par exemple, si un client se blesse à cause d'une erreur dans votre entraînement (un mauvais exercice ou une mauvaise instruction) et que vous êtes tenu pour responsable, cette assurance couvrira les coûts qui découlent des réclamations, comme les frais médicaux ou l'indemnisation des dommages corporels. L'assurance RC vous protège donc, en tant qu'instructeur de fitness, instructeur de cours collectifs ou entraîneur personnel, contre les risques financiers si vous causez involontairement des dommages à d'autres personnes ou à leur équipement dans le cadre de votre travail. Pour 30 € par an, vous pouvez souscrire une assurance RC en tant qu'entraîneur indépendant auprès de **FITNESS.BE**. Pour plus d'informations sur cette assurance responsabilité civile, consultez le site web [www.fitness.be](http://www.fitness.be) ou envoyez un message à [info@fitness.be](mailto:info@fitness.be) 

## SCAN NATIONAL DE VOTRE STYLE DE VIE : UN OUTIL PRÉCIEUX POUR LES ENTRAÎNEURS ET LES CLIENTS

Le « Scan national de votre style de vie » est un outil de support puissant pour tous ceux qui tendent vers un mode de vie plus sain. Grâce à cet outil, les entraîneurs et leurs clients peuvent se faire une idée de leurs habitudes quotidiennes en matière de nutrition, d'exercice, de relaxation, etc. Après avoir rempli le questionnaire, les utilisateurs reçoivent un rapport personnel qui détaille ce qu'ils font déjà bien et quelles sont leurs possibilités d'améliorer encore leur santé. Ce résultat peut constituer un tremplin vers des séances de fitness, un coaching personnel ou des cours collectifs. Sur la plateforme « Scan national Style de Vie », vous trouverez également des informations intéressantes sur les choix sains à faire. Parmi les sujets abordés, citons les conséquences d'une consommation excessive de sucre, des conseils pratiques pour une journée de travail plus active, les avantages de la musculation et bien d'autres sujets d'inspiration pour améliorer le mode de vie. Ainsi, le « Scan national de votre style de vie » n'offre pas seulement un aperçu de vos points forts et de vos points faibles, mais aussi des outils concrets pour passer réellement à l'action. <https://nationaleleefstijlscan.be/fr/scan-du-style-de-vie> 



# ONYX

by MATRIX

ONYX COLLECTION



## UNE EXPÉRIENCE POUR LES SENS

Découvrez Onyx, la collection d'équipements cardio haut de gamme pour votre établissement. Onyx représente ce qui se fait de mieux en matière de design et de technologie de pointe. Après des années d'étude des besoins de nos utilisateurs et un sens aigu du détail et de l'expérience utilisateur, nous avons conçu une collection inégalée dans le monde du fitness. Les surfaces lisses, les formes arrondies, les textures ondulantes et l'éclairage d'appoint offrent une expérience d'entraînement unique. Tous les appareils Onyx bénéficient d'une garantie exceptionnelle de 7 ans.

Visitez [www.matrixfitness.com/nl/fra](http://www.matrixfitness.com/nl/fra) ou scannez le code QR et découvrez la collection.



# THE CONNECTED GYM EXPERIENCE

## COMMENT LES INSIGHTS ET LES RÉCOMPENSES MAINTIENNENT LA MOTIVATION DES MEMBRES

Pour de nombreux entrepreneurs du fitness, le schéma est familier : les nouveaux membres démarrent avec une grande motivation, s'entraînent avec enthousiasme les premières semaines, puis ne se montrent plus. Non pas parce qu'ils n'ont plus d'objectifs, mais parce que la structure et la direction font défaut. La progression est difficile à percevoir, les entraînements deviennent monotones et le lien avec le club s'estompe. La fidélisation des membres est ainsi l'un des plus grands défis pour les clubs de fitness. Dans le même temps, il devient de plus en plus évident que la rétention ne tourne pas seulement autour de la discipline ou de la motivation, mais surtout autour de l'accompagnement, de l'expérience et du changement de comportement.

« La rétention des nouveaux membres est un problème qui a plusieurs facettes et c'est ce qui le rend si complexe », déclare Hugo Braam, CEO et co-fondateur de Virtuagym. « Beaucoup de membres décrochent parce qu'ils ne savent pas trop quoi faire, mais aussi parce qu'ils ne voient pas ce que leur entraînement leur apporte et ressentent peu de progression ou de récompense. La technologie peut jouer ici un rôle de soutien important. » Faire passer quelqu'un d'une vie sans activité sportive à une routine de plusieurs séances de sport par semaine demande un changement de comportement considérable – l'un des plus difficiles qui soit. Dans le secteur du fitness, trois piliers éprouvés aident à maintenir cet effort dans la durée : des instructions claires, un aperçu de la progression et la récompense de l'investissement personnel.

### 1. INSTRUCTION

#### DONNER UNE DIRECTION ET DE LA CONFIANCE

L'incertitude des membres se remarque particulièrement en matière de musculation. Quels exercices dois-je faire ? Avec quelle charge dois-je m'entraîner ? Est-ce que je le fais correctement ? Un bon accompagnement dissipe cette incertitude. Le personal training est efficace, mais n'est pas accessible à tous. Pour les membres réguliers, une bonne prise en charge initiale avec des explications claires et un programme d'entraînement personnalisé dans l'application constitue une base solide. Les membres comprennent ainsi ce qu'ils font et pourquoi. « Quand les gens se sentent sûrs de ce qu'ils font, ils restent actifs plus longtemps », déclare Hugo Braam. « Donner de bonnes instructions est un investissement, mais vous le récupérez car les membres acquièrent direction et confiance. »

### 2. INSIGHT

#### RENDRE LA PROGRESSION VISIBLE

Pour maintenir la motivation, l'aperçu est essentiel. Alors que les appareils de cardio affichent des données depuis des années, la musculation est longtemps restée abstraite. En rendant les entraînements mesurables – comme les répétitions, la charge d'entraînement et la progression dans le temps – les membres obtiennent une idée de leur développement. Les petits pas en avant deviennent visibles et sont source de motivation. Les mesures de composition corporelle y contribuent également. Elles montrent comment la masse musculaire évolue, ce qui est souvent plus parlant que la seule perte de poids. Pour les membres, cela confirme que leurs efforts ont réellement un effet.






### 3. RÉCOMPENSE

#### RENFORCER LA MOTIVATION AVEC LA GAMIFICATION

Le troisième pilier est la récompense et celle-ci peut être mise en œuvre efficacement via la gamification. Un exemple est FitZone, un module de Virtuagym où les membres gagnent des points en fonction des zones de fréquence cardiaque dans lesquelles ils s'entraînent. Ces points génèrent des niveaux, des défis et un classement au niveau du club, de sorte que chaque entraînement se solde par une récompense. La séance vise aussi un objectif supplémentaire en contribuant à la progression. « La gamification est une méthode efficace pour le changement de comportement », déclare Hugo Braam. « Quand les membres voient que leur investissement rapporte, même s'il s'agit de points numériques pour un classement, ils restent plus facilement motivés pour persévérer. »

#### LE CHANGEMENT DE COMPORTEMENT COMME AVANTAGE CONCURRENTIEL

Dans un marché à concurrence croissante, notamment du segment low-cost, les résultats deviennent de plus en plus importants. Les clubs qui misent sur un véritable changement de comportement se distinguent. En se concentrant sur l'instruction, l'aperçu et la récompense, les entrepreneurs du fitness peuvent mieux accompagner leurs membres et les fidéliser plus longtemps, de manière évolutive et abordable. 



# AGENDA FITNESS.BE

**15 AVRIL 2026**

The European Health & Fitness Forum, Cologne, Allemagne

**16-19 AVRIL 2026**

Salon FIBO, Cologne, Allemagne

**28-31 MAI 2026**

RiminiWellness, Rimini, Italie

**04-05 JUIN 2026**

Congrès Fitness Challenges 2026, Paris, France

**08-11 JUILLET 2026**

National Conference NSCA (National Strength and Conditioning Association), New Orleans, LA et en ligne

**23 SEPTEMBRE 2026**

#BeActive Day 2026

**24-26 SEPTEMBRE 2026**

The Health & Fitness Association European Congress, Londres, Royaume-Uni

**03-04 OCTOBRE 2026**

Week-end du client de Comeos, UCM et UNIZO

**04 OCTOBRE 2026**

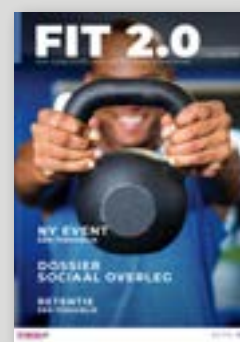
Journée Découverte Entreprises

**23-25 OCTOBRE 2026**

Global Conference NSCA (National Strength and Conditioning Association), Vérone, Italie

**04 NOVEMBRE 2026**

Nationale Sport Vakbeurs (Salon national du sport), Gorinchem, Pays-Bas



IL Y A UN SUJET QUE VOUS SOUHAITEZ PARTAGER AVEC VOS COLLÈGUES OU DONT VOUS ÊTES CURIEUX ? VOUS AIMERIEZ VOUS METTRE EN AVANT, OU METTRE VOTRE CLUB OU VOS PRODUITS SOUS LE FEU DES PROJECTEURS ?

CONTACTEZ **FITNESS.BE** À L'ADRESSE [INFO@FITNESS.BE](mailto:INFO@FITNESS.BE).

# Logiciel de gestion Tout-en-un

Gestion des adhésions • Entraînements • Nutrition  
Planification • Paiements

Avec des applications mobiles à votre image de marque.  
C'est tout ce dont vous avez besoin.



Approuvé par :

**10.000+**  
entreprises de fitness

**50.000**  
coachs sportifs

**30 miljoen**  
millions d'utilisateurs

**KENAMJU**

**fit20**  
*Fit in 20 minuten per week*

**040FIT**  
EVERYBODY FIT

**LIJFSTIJL**  
COACHES