

Revue de Presse

Octobre 2022



Paris, octobre 2022

Sommaire

"Il ne faut pas hésiter à échanger avec d'autres franchisés du réseau" L'Officiel de la Franchise - 12/10/2022	3
Le grand boom des centres aquatiques privés Nord Éclair Roubaix - Roubaix - 10/10/2022	4
Apprendre aux enfants à se sauver de la noyade La Dépêche du Midi Ouest - Ouest - 10/10/2022	5
Le grand boom des centres aquatiques privés La Voix du Nord Villeneuve - Villeneuve - 10/10/2022	6
Portet-sur-Garonne. Apprendre aux enfants à se sauver de la noyade Ladepeche.fr - 10/10/2022	7
Piscines saturées : le grand boom des centres aquatiques privés autour de Lille Lavoixdunord.fr - 09/10/2022	9



SWIM STARS

"Il ne faut pas hésiter à échanger avec d'autres franchisés du réseau"

Nathan Rayaume.

Après plus de quinze passés chez Décathlon, Johann Chanteloup a ouvert sa première franchise Swim Stars à Vannes en mars 2022. Attiré par le côté sportif de la chose et le côté utilitaire, le gérant apprécie l'accompagnement du réseau qui lui permet de plonger dans le bain en toute sérénité.

Titulaire d'une formation dans le management sportif, Johann Chanteloup a toujours baigné dans l'univers du sport. Arrivé comme simple stagiaire chez Décathlon, l'homme âgé de 44 ans y a passé une grande partie de sa carrière. Mais finalement, il a décidé de quitter son poste de directeur pour se consacrer à l'entrepreneuriat et notamment dans la franchise. "Je me suis toujours dit que j'utiliserai la première partie de ma vie pour apprendre et la deuxième pour entreprendre. Je me suis intéressé à la franchise car c'est un système gagnant-gagnant", explique Johann Chanteloup avant de poursuivre : "Quand on est directeur au sein d'un grand groupe comme Décathlon, on travaille facilement entre 60 et 70 heures par semaine. À force cela devient usant et j'avais besoin d'un peu plus de temps libre." Passionné de voile qu'il pratique depuis enfant, le franchisé l'est également pour le sport en général et notamment pour le milieu aquatique. "J'ai regardé plusieurs franchises avant de choisir Swim Stars. Grâce à ma passion

pour le sport aquatique, je connais bien ce domaine. Mais sans la notion de l'eau, cela n'aurait pas fait tilt entre l'enseigne et moi", détaille Johann Chanteloup. Chez Swim Stars, le concept est de donner des cours de natation dans des piscines privées à des enfants pour éviter les noyades, la première cause de décès chez les moins de 25 ans. "Chez Décathlon, l'objectif était de rendre le sport accessible, là, l'idée est de rendre la natation accessible. Si par mes cours, j'ai pu sauver, ne serait-ce, qu'une personne, c'est gagné !", indique-t-il. Le programme phare de l'enseigne est l'Auto Rescue, idéalement conçu pour les enfants âgés de 3 à 5 ans. Ils apprennent à se mettre en sécurité une fois dans l'eau. Ces cours, réalisés par des maîtres-nageurs, se font en petit groupe et durent une trentaine de minutes. Les cours pour les adultes et notamment les aquaphobes (phobie de l'eau) durent 45 minutes.

Utiliser le réseau

Après une journée de découverte dans une enseigne du groupe puis une semaine de formation, le voilà installé depuis plus d'un an à Vannes (56). "Je suis le premier franchisé en Bretagne. Pourquoi ne pas s'installer par la suite dans le reste de la région comme Lorient ou encore Brest", précise le franchisé qui a ouvert une seconde franchise à Rennes en septembre 2022. L'un des bienfaits d'appartenir à un réseau, c'est

l'accompagnement de ce dernier. De la création de la société à la croissance de l'activité du gérant : "Ils m'accompagnent depuis le début. J'ai d'ailleurs pris la banque, l'avocat et l'expert-comptable de l'enseigne. Tous les mois, nous avons des rendez-vous sur le marketing et sur les actions à mener, etc. Il ne faut donc pas hésiter à solliciter la tête de réseau", insiste Johann Chanteloup. Le plus dur au début ? De nombreux franchisés vont dire peu ou prou la même chose : sauter le pas, traverser la frontière de l'inconnu et enfin se faire confiance. "L'avantage aussi d'un réseau, c'est que l'on peut avoir des conseils d'autres franchisés et avoir une très bonne relation avec ces derniers", conclut-il.





Le grand boom des centres aquatiques privés

Au printemps dernier, Swim stars a jeté son dévolu sur la métropole lilloise en ouvrant des cours de natation à Faches-Thumesnil. Chaque séance coûte 20 minimum, soit trois à quatre fois plus cher que dans les piscines municipales. Mais clairement, ici, le prix n'est pas un frein. « À Lille, il y a un tel besoin, les créneaux du samedi et du dimanche sont bondés... On cherche à ouvrir un deuxième bassin dans la métropole », explique la directrice, Chloé d'Anthès, qui vante un modèle économique et écologique qui marche. Car Swim stars loue, le week-end, des bassins déjà existants, utilisés pour des hôtels ou centres de kinés, « sans nous, ces bassins seraient chauffés pour rien. Et on assure une mission de service public!, appuie même Chloé d'Anthès. Tous les ans, les chiffres de noyade sont catastrophiques. » Une mission de service public, donc, à 20 la séance.

« **Eau à au moins 30°C** »

Et Swim stars est loin d'être seul sur ce marché. Les centres aquatiques privés avec des petits bassins (environ 10 mètres sur 5) fleurissent autour de Lille : on en a compté huit, dont la moitié ouverts ces dernières années. Impossible d'y nager mais les structures proposent activités sportives, bébés nageurs ou cours de natation pour enfants... actuellement plébiscités. Là où les piscines municipales ne peuvent plus répondre à toutes les demandes - encore moins avec la crise

énergétique - ces bassins ont pris le relais pour une certaine clientèle. Alison Duthoit a été l'une des premières et a lancé Sowai à Wambrechies, il y a huit ans : « À l'époque, les banquiers nous riaient au nez. Aujourd'hui, on a une énorme liste d'attente pour les enfants et des cours pleins 7 jours sur 7. »

des clients prêts à mettre le prix

« Autour de nous, les piscines, Triolo et Babylone, sont vieillissantes et saturées. Et il y a une tendance à aller vers des petites structures familiales », illustre Aymeric Ramet, qui gère Fitéo à Villeneuve-d'Ascq. Spacéo, à Pérenchies, a ouvert il y a pile un an : « En ce moment, je récupère les enfants recalés de la piscine de Lomme. C'est local et dans l'air du temps », estime Cédric Carcel, l'un des co-gérants. Autre argument massue par les temps qui courent, la température de l'air et de l'eau : au moins 30 ° C. Le modèle, lui, est rentable grâce à des bassins petits et à des prix hauts. « On a investi dans une pompe à chaleur donc on consomme peu », relate Jérôme Juskowiak, d'Oxyforme à Prêmesques. Les coûts de l'énergie? « Dans nos bassins, il fait chaud, c'est mignon... Les clients et clientes sont prêts à mettre le prix », « les grandes piscines, c'est un gouffre mais on ne chauffe qu'un bassin, rebondit Cédric Carcel. Il y aura des répercussions, oui, mais la demande est là. » R. R. ■



Apprendre aux enfants à se sauver de la noyade

Claude MAS

Partout en France s'ouvrent des sessions pour apprendre aux enfants et aux adultes à appréhender la peur de l'eau et à éviter une noyade. À Portet dans les locaux de Movidia, la Sté Swim Star par l'intermédiaire de Lydia, sa directrice pour Toulouse, a ouvert des séances le dimanche matin pour y accueillir les bambins du secteur. C'est à partir de 3 ans que l'on peut être formé à l'auto rescue (auto sauvetage), l'apprentissage des réflexes de survie et des bases de la natation. Pour les enfants les groupes sont constitués au maximum de 4 enfants, on peut aller jusqu'à 6 pour les adultes. Les séances durent 30 minutes Elles sont encadrées par un maître-nageur en l'occurrence Mathéo à Portet. Les inscriptions sont flexibles, il est possible de s'abonner, mais ce n'est pas obligatoire, l'abonnement peut s'effectuer pour 4 séances ou 8 séances par mois. Le tarif moyen pour 4 séances est de 80 €. Une fois inscrit, il est possible de choisir des créneaux horaires, sur le secteur toulousain vous pouvez être accueilli sur le lieu que vous souhaitez. Lydia a ouvert 4 centres sur l'agglomération, Balma, Montaudran, Gragnac et Portet.

Renseignements au 05. 32. 78. 45. 11. ■



Le grand boom des centres aquatiques privés

Au printemps dernier, Swim stars a jeté son dévolu sur la métropole lilloise en ouvrant des cours de natation à Faches-Thumesnil.

Chaque séance coûte 20 minimum, soit trois à quatre fois plus cher que dans les piscines municipales. Mais clairement, ici, le prix n'est pas un frein. « À Lille, il y a un tel besoin, les créneaux du samedi et du dimanche sont bondés... On cherche à ouvrir un deuxième bassin dans la métropole », explique la directrice, Chloé d'Anthès, qui vante un modèle économique et écologique qui marche. Car Swim stars loue, le week-end, des bassins déjà existants, utilisés pour des hôtels ou centres de kinés, « sans nous, ces bassins seraient chauffés pour rien. Et on assure une mission de service public!, appuie même Chloé d'Anthès. Tous les ans, les chiffres de noyade sont catastrophiques. » Une mission de service public, donc, à 20 la séance.

« **Eau à au moins 30°C** »

Et Swim stars est loin d'être seul sur ce marché. Les centres aquatiques privés avec des petits bassins (environ 10 mètres sur 5) fleurissent autour de Lille : on en a compté huit, dont la moitié ouverts ces dernières années. Impossible d'y nager mais les structures proposent activités sportives, bébés nageurs ou cours de natation pour enfants... actuellement plébiscités. Là où les piscines municipales ne peuvent plus répondre à toutes les demandes - encore moins avec la crise

énergétique - ces bassins ont pris le relais pour une certaine clientèle. Alison Duthoit a été l'une des premières et a lancé Sowai à Wambrechies, il y a huit ans : « À l'époque, les banquiers nous riaient au nez. Aujourd'hui, on a une énorme liste d'attente pour les enfants et des cours pleins 7 jours sur 7. »

des clients prêts à mettre le prix

« Autour de nous, les piscines, Triolo et Babylone, sont vieillissantes et saturées. Et il y a une tendance à aller vers des petites structures familiales », illustre Aymeric Ramet, qui gère Fitéo à Villeneuve-d'Ascq. Spacéo, à Pérenchies, a ouvert il y a pile un an : « En ce moment, je récupère les enfants recalés de la piscine de Lomme. C'est local et dans l'air du temps », estime Cédric Carcel, l'un des co-gérants. Autre argument massue par les temps qui courent, la température de l'air et de l'eau : au moins 30 ° C. Le modèle, lui, est rentable grâce à des bassins petits et à des prix hauts. « On a investi dans une pompe à chaleur donc on consomme peu », relate Jérôme Juskowiak, d'Oxyforme à Prêmesques. Les coûts de l'énergie? « Dans nos bassins, il fait chaud, c'est mignon... Les clients et clientes sont prêts à mettre le prix », « les grandes piscines, c'est un gouffre mais on ne chauffe qu'un bassin, rebondit Cédric Carcel. Il y aura des répercussions, oui, mais la demande est là. » R. R. ■



Portet-sur-Garonne. Apprendre aux enfants à se sauver de la noyade

Partout en France s'ouvrent des sessions pour apprendre aux enfants et aux adultes à appréhender la peur de l'eau et à éviter une noyade.

À Portet dans les locaux de Movida, la Sté Swim Star par l'intermédiaire de Lydia, sa directrice pour Toulouse, a ouvert des séances le dimanche matin pour y accueillir les bambins du secteur. C'est à partir de 3 ans que l'on peut être formé à l'auto rescue (auto sauvetage), l'apprentissage des réflexes de survie et des bases de la natation. Pour les enfants les groupes sont constitués au maximum de 4 enfants, on peut aller jusqu'à 6 pour les adultes. Les séances durent 30 minutes Elles sont encadrées par un maître-nageur en l'occurrence Mathéo à Portet. Les inscriptions sont flexibles, il est possible de s'abonner, mais ce n'est pas obligatoire, l'abonnement peut s'effectuer pour 4 séances ou 8 séances par mois. Le tarif moyen pour 4 séances est de 80 €. Une fois inscrit, il est possible de choisir des créneaux horaires, sur le secteur toulousain vous pouvez être accueilli sur le lieu que vous souhaitez. Lydia a ouvert 4 centres sur l'agglomération, Balma, Montaudran, Gragnac et Portet. Renseignements au 05.





<https://images.ladepeche.fr/api/v1/images/view/6344e0b8bcc8c72be2930d9/large/image.jpg?v=1>

L'apprentissage des gestes pour éviter une noyade. Photo DDM. ■



Piscines saturées : le grand boom des centres aquatiques privés autour de Lille

Par Raphaëlle Remande

Face à des piscines publiques trop peu nombreuses ou saturées – notamment pour les leçons de natation – les centres aquatiques privés se développent dans la métropole de Lille. Un modèle qui lui, est rentable grâce à des prix plus hauts.

Au printemps dernier, Swim stars a jeté son dévolu sur la métropole lilloise en ouvrant des cours de natation à Faches-Thumesnil. Chaque séance coûte 20 € minimum, soit trois à quatre fois plus cher que dans les piscines municipales. Mais clairement, ici, le prix n'est pas un frein. « À Lille, il y a un tel besoin, les créneaux du samedi et du dimanche sont bondés... On cherche à ouvrir un deuxième bassin dans la métropole », explique la directrice, Chloé d'Anthès, qui vante un modèle économique et écologique qui marche.

Car Swim stars loue, le week-end, des bassins déjà existants, utilisés pour des hôtels ou centres de kinés, « sans nous, ces bassins seraient chauffés pour rien. Et on assure une mission de service publique !, appuie même Chloé d'Anthès. Tous les ans, les chiffres de noyade sont catastrophiques. » Une mission de service public, donc, à 20 € la séance.

Et Swim stars est loin d'être seul sur ce marché. Les centres aquatiques privés avec des petits bassins (environ 10 mètres sur 5) fleurissent autour de Lille : on en a compté huit, dont la moitié ouverts ces dernières années. **Impossible d'y nager mais les structures proposent activités sportives, bébés nageurs ou cours de natation pour enfants... actuellement plébiscités.**

« Eau à au moins 30°C »

Là où les piscines municipales ne peuvent plus répondre à toutes les demandes – encore moins avec la crise énergétique – **ces bassins ont pris le relais pour une certaine clientèle**. Alison Duthoit a été l'une des premières et a lancé Sowaï à Wambrechies, il y a huit ans : « À l'époque, les banquiers nous riaient au nez. Aujourd'hui, on a une énorme liste d'attente pour les enfants et des cours pleins 7 jours sur 7. »

« Autour de nous, les piscines, Triolo et Babylone, sont vieillissantes et saturées. Et il y a une tendance à aller vers des petites structures familiales », illustre Aymeric Ramet, qui gère FitéO à Villeneuve-d'Ascq. Spacéo, à Pérenchies, a ouvert il y a pile un an : « En ce moment, je récupère les enfants recalés de la piscine de Lomme. C'est local et dans l'air du temps », estime Cédric Carcel, l'un des co-gérants. Autre argument massue par les temps qui court, la température de l'air et de l'eau : au moins 30 ° C.

Le modèle, lui, est rentable grâce à des bassins petits, des prix hauts. « On a investi dans une pompe à chaleur donc on consomme peu », relate Jérôme Juskowiak, d'Oxyforme à Prêmesques. Les coûts de l'énergie ? « Dans nos bassins, il fait chaud, c'est mignon... Les clients et clientes sont prêts à mettre le



prix », « les grandes piscines, c'est un gouffre mais on ne chauffe qu'un bassin, rebondit Cédric Carcel. Il y aura des répercussions, oui, mais la demande est là. »

■