

# L'Hôtellerie Restauration

N° 3526

24 NOVEMBRE  
2016

ANNONCES  
CLASSEES  
P. 19

L'HEBDO DES C.H.R.

LHOTELLERIE-RESTAURATION.FR



**Roland Héguay et Hervé Bécam**  
présentent le congrès  
de l'Umih au Touquet

p. 4

**Comment réaliser  
le document unique  
d'évaluation des  
risques ?**

p. 14

**Bars-tabacs :  
les horaires  
influent sur  
le prix de cession**

p. 18

**Emploi : les  
dix attitudes  
qui agacent  
les recruteurs**

p. 13

**Thierry Marx  
ouvre l'Étoile  
du Nord à Paris**

p. 5



La salle de fitness de l'hôtel Ha(a)itza,  
à La Teste-de-Buch (Gironde).

## Proposer une salle de fitness : une plus-value pour un hôtel

PAGES 2-3

# Proposer une salle de fitness, une plus-value pour son hôtel



Marie Tabacchi

Le Grand Hôtel Palais Royal a misé sur une décoration soignée pour séduire sa clientèle, essentiellement américaine et anglo-saxonne.

Service demandé et utilisé par les clients, de plus en plus d'établissements aménagent des espaces équipés d'appareils performants. Un investissement qui constitue un point fort de leur offre.



Au Mas Candille à Mougins, la salle de fitness est ouverte sur l'extérieur, avec vue sur la plaine de Grasse et les pré-Alpes.

Pour répondre à une tendance forte, les hôtels sont de plus en plus nombreux à proposer l'accès à une salle fitness. "On observe une demande de plus en plus importante des petits hôtels et des établissements 3 étoiles, commente Yanis Aimetti, responsable marketing chez Technogym. L'équipement fitness fait partie des services demandés par la clientèle hôtelière. Les appareils de cardio-training, les tapis de course, les vélos et vélos elliptiques sont les plus utilisés dans ce contexte."

En créant son spa, l'Hostellerie Bérard, 3 étoiles à La Cadière-d'Azur (Var), y a inclus un espace fitness. Si l'accès à un espace comportant des poids, tapis de sol et un vélo est libre, celui de la salle au matériel haut de gamme, comprenant un tapis de course, un vélo, un vélo elliptique et un Kinésis (un mur de musculation et d'étirements), est lui proposé dans un forfait payant, associé au spa, à 37 € pour les clients de l'hôtel et 47 € pour la clientèle extérieure. Le personnel est formé à l'utilisation des machines et peut conseiller le client. "Sur l'ensemble des ventes de ce forfait, 50 % de la clientèle va à la salle de fitness", détaille Stéphane Zanarelli, responsable commercial. Avec 2 750 forfaits vendus en 2015, ce choix de commercialisation a permis d'amortir le coût des équipements tout en répondant à la demande de la clientèle.

## Un service pour se différencier des locations de meublés

Généralement, l'offre est comprise dans le prix de la chambre. "C'est un vrai plus pour l'hôtel, surtout si l'on travaille avec une clientèle internationale", détaille Lena Le Goff, directrice générale du Grand Hôtel du Palais Royal, 5 étoiles à Paris. C'est aussi grâce à ce genre de service que l'on se différencie de l'économie collaborative." L'hôtel dispose d'une salle de 30 m<sup>2</sup> avec cinq machines et a misé sur une décoration soignée pour séduire sa clientèle. Situé dans le IX<sup>e</sup> arron-

dissement de Paris, l'hôtel Adèle & Jules, classé 4 étoiles, n'aurait pas imaginé faire l'impasse sur ce service : "La tendance du running est très forte ces dernières années. Comme il n'y a pas d'espaces verts dans notre quartier, il était évident d'offrir cet équipement à nos clients", explique le directeur, Nicolas De Lattre.

En revanche, Hélène Bogliorio-Schaeffer, propriétaire de l'hôtel Les Gorges du Verdon & Spa, 4 étoiles à La Palud-sur-Verdon (Alpes-de-Haute-Provence), constate que ses clients vont davantage courir dans la nature environnante que dans sa salle équipée de cinq machines. "Par contre, les clients qui ont l'habitude de faire du sport sont contents de trouver ce service."

## Une utilisation mixte et variée

Le Mas Candille, hôtel 5 étoiles à Mougins (Alpes-Maritimes), propose une salle de fitness en complément d'une offre spa. Ouvert sur l'extérieur et avec vue sur les pré-Alpes, cet espace constitue un point fort pour l'établissement. "Les clients sont surpris car ces espaces sont généralement fermés. Cette ouverture est très appréciée et donne envie d'y aller, explique Carole Rouvier, directrice marketing. Aujourd'hui, il est indispensable d'apporter du service. Les clients sont demandeurs d'appareils performants et les installer dans un bel endroit est une bonne surprise pour eux." Ainsi, les clients qui fréquentent la salle de fitness de l'hôtel 5 étoiles Ha(a)itza, à La-Teste-de-Buch (Gironde), ont une vue sur la piscine et le bâtiment principal, conçu par le designer Philippe Starck.

Pour Hélène Bogliorio-Schaeffer, l'aspect essentiel est de proposer un accès 24 heures sur 24 : "Les clients veulent faire du sport quand ils en ont envie, bien souvent très tôt ou parfois au milieu de la nuit, alors nous ne leur imposons pas de contraintes horaires." Certains équipementiers



À l'Hostellerie Bérard, l'accès à la salle de fitness est inclus dans un forfait spa. Un choix commercial qui a permis d'amortir le coût des équipements.

proposent même des espaces fitness complets directement intégrés dans la chambre, à l'instar de l'espalier NoHrd Wall, disponible au Swiss-Hotel de Zurich.

Alors qu'à l'hôtel Adèle & Jules, c'est surtout la clientèle d'affaires qui fréquente la salle, entre 7 heures et 9 h 30, d'autres y voient une utilisation plus variée. Au Grand Hôtel du Palais Royal, "durant la Fashion Week, la salle est très utilisée par les femmes, détaille Lena Le Goff. Elles s'en servent pour lutter contre le décalage horaire et se maintenir en forme, y compris pendant leurs déplacements". Au Mas Candille, Carole Rouvier remarque que les vacanciers aussi prennent le temps de faire du sport, en l'associant souvent à un passage au spa. L'Hostellerie Bérard fait un constat similaire avec une utilisation à toute heure, mixte et par toutes les tranches d'âges.

Si certains établissements proposent un coach sportif sur réservation, selon Yanis Aimetti, le coach virtuel et les appareils connectés vont peu à peu s'imposer : "Le client peut suivre son entraînement et ses données d'un appareil à un autre, d'un voyage à l'autre. La connectivité représente un fort potentiel pour l'avenir." ■

## Les acteurs

- Technogym • Panata Sport
- StarTrac • Precor • Gymworks
- NoHrd

## Exemples de prix (Technogym)

- Tapis de course : 4 990 € HT - 16 390 € HT
- Vélo Bike Forma, gamme semi-professionnelle : 1 725 € HT
- Vélo Bike Artis, gamme professionnelle avec écran tactile : 7 890 € HT

## Les plus utilisés

Tapis de course, vélo, vélo elliptique, rameur, mur Kinésis (musculation et étirements)

## Le coût

Pour cinq appareils Technogym, selon les modèles et la gamme, compter un budget moyen de 20 000 €



[www.ihotellerie-restauration.fr/QR/RTR346839](http://www.ihotellerie-restauration.fr/QR/RTR346839)

**VOUS EN AVEZ FAIT L'EXPERIENCE ET VOUS AVEZ UN COMMENTAIRE À FAIRE**

