



De nombreux équipements, comme le tapis ou l'elliptique, sont complémentaires à l'aquabike et peuvent très bien être insérés dans un atelier tournant.

LES NOUVELLES ACTIVITÉS DANS LES BASSINS, C'EST DE LA DYNAMIQUE !

MÊME SI ELLES EXISTENT DEPUIS QUELQUES ANNÉES, CELA FAIT ENVIRON TROIS ANS QUE LES NOUVELLES ACTIVITÉS AQUATIQUES SE DÉVELOPPENT DE PLUS EN PLUS. ELLES CORRESPONDENT TOTALEMENT À LA PRÉOCCUPATION DES FRANÇAIS POUR PRÉSERVER ET ENTREtenir LEUR CAPITAL SANTÉ.

L'aquabike : l'équipement incontournable

Cela fait une dizaine d'année que l'aquabike existe mais son essor a vraiment pris de l'ampleur depuis seulement trois ans : les professionnels ont commencé à s'y intéresser de plus en plus, les prix ont baissé et de nombreux acheteurs potentiels se sont positionnés : kinésithérapeutes, centres de rééducation, centres aquatiques... De plus, de nombreuses études scientifiques ont montré les bienfaits du pédalage aquatique. « De nombreux équipements comme le tapis ou l'elliptique sont complémentaires à l'aquabike et peuvent très bien être insérés dans un atelier tournant où les utilisateurs restent environ 15 minutes par équipement. Ces circuits dynamiques sont très appréciés du public. Par ailleurs, il est important de souligner que nos produits sont utilisables pieds nus ; il n'y a pas besoin de chaussures spéciales. Des velcros sont ajustables pour le maintien du pied et de nombreuses protections permettent d'utiliser le matériel en toute sécurité », indique

« CES NOUVELLES ACTIVITÉS FAVORISENT L'ÉQUILIBRE DE FONCTIONNEMENT DE LA STRUCTURE PAR RAPPORT À LA NATATION SCOLAIRE OU AUX CRÉNEAUX LAISSÉS AUX CLUBS »

Isabelle Humberstot, responsable produit de Waterflex. La société propose par exemple des produits comme le Water Rider 4S dédié à une utilisation intensive pour des cours collectifs, le family bike, une version plus ludique, ou encore l'elliptique aquatique qui permet un entraînement général de toutes les chaînes musculaires du corps : bras, haut du corps, jambes...

Diverses autres activités qui se développent

Si l'aquabike est très demandé, d'autres activités ont vu le jour ces dernières années. Parmi celles-ci, un effort particulier fut porté pour attirer la clientèle masculine. « Ces nombreux concepts permettent de toucher toutes les cibles et de segmenter les activités : doux, modéré et intensif. Ils modernisent complètement la gymnastique aquatique. Avant, c'était surtout le public féminin qui était ciblé. Puis, il y a eu cette volonté d'attirer d'autres publics car une piscine est un équipement qui accueille vraiment l'ensemble de la population du fait qu'il



Même si cela fait une dizaine d'année que l'aquabike existe, son essor a vraiment pris de l'ampleur depuis seulement trois ans.

n'y a pas d'impact au niveau des chocs musculaires et articulaires », argumente Jean-Stéphane Vuilleminot, responsable commercial chez Waterform. Parmi ces activités originales proposées, on peut citer les haltères et les bottes de musculation, les paddles de boxe ou encore le

renforcement musculaire intense. Bien entendu, les femmes ne sont pas oubliées pour autant : on peut leur proposer des mini-bottes de musculation avec des exercices variés, des mini-haltères ou une ceinture de flottaison, du matériel polyvalent pour cibler les abdominaux et combiner des exercices cardio ou musculaire de haut et du bas du corps. Par ailleurs, il y a un autre produit très complémentaire : le tapis de running. Il permet d'allier les principes de la marche, de la course et de la glisse aux effets massant et drainant de l'eau. En raison de son utilisation en milieu aquatique, les mouvements à réaliser deviennent plus doux et agréables, en limitant considérablement l'impact sur les articulations.

Les conseils pour lancer ces nouvelles activités

Pour Jean-Stéphane Vuilleminot, il faut commencer à réfléchir dès la mise en place du cahier des charges de la structure : « Il est nécessaire de savoir ce que l'on veut faire dans le futur, répondre à la demande scolaire et sportive ou ludique. Il faut mener une réflexion bien en amont comme pour le type de bassin où l'on réfléchit sur la longueur et le nombre de lignes d'eau. Dans certains cas, les responsables se rendent compte que, quelques mois après l'ouverture de l'équipement, il leur manque de la place pour développer des activités et c'est alors trop tard. Or, elles permettent de gagner de l'argent. Elles favorisent l'équilibre de fonctionnement de la structure par rapport à la natation scolaire ou aux



Les nouvelles activités permettent de toucher toutes les cibles et de segmenter les activités : doux, modéré et intensif

créneaux laissés aux clubs ». Les caractéristiques du bassin sont également très importantes, comme le souligne Isabelle Humberstot : « La profondeur de l'eau est essentielle pour un fonctionnement optimal. Idéalement, elle doit être d'environ 1,30 m pour que toutes les personnes puissent avoir leur bassin dans l'eau, même les plus grandes ». Le responsable commercial ajoute : « Il faut prévoir un bassin entre 100 et 200 m² et le chauffer de manière indépendante à environ 30°C. De plus, il doit être sonorisé pour bénéficier d'animation spécifique. Par exemple, avec cette stratégie, la piscine de Chalon-sur-Saône accueille 45 cours par semaine ». L'animation est justement une des clés du succès. « Le matériel en libre-service permettra un retour sur investissement beaucoup moins rapide que des cours avec un coach. Celui-ci crée une dynamique à l'aide de cours avec objectifs et présente des exercices variés. Par ailleurs, la communication est indispensable : il faut informer le public, ne pas avoir peur d'établir des tarifs spéciaux au départ pour inciter les personnes à découvrir ces activités. Pourquoi ne pas faire une journée porte ouverte ou un prix pour une double activité aquagym - aquabike ? », explique la responsable produit. Par ailleurs, pour les collectivités qui ne souhaiteraient pas embaucher des coaches en plus de leur personnel, la société Waterform, et maintenant la société Waterflex, proposent de former le personnel en place : « Le métier a vraiment évolué et le personnel passe d'un rôle de surveillant à celui d'animateur, c'est vraiment un plus pour eux. Lors de nos formations, nous leur montrons comment construire une séance avec un objectif à la fin. Nous leur enseignons le savoir-faire et le savoir être, notamment la relation avec les clients. Depuis 1995, nous avons formé environ 7 000 éducateurs », souligne Jean-Stéphane Vuilleminot. « Le relationnel est essentiel et fait partie de nos formations. L'objectif est de donner aux maîtres nageurs les bases fondamentales pour faire un cours en toute sécurité. Trois axes clés : postures, musiques et animations avec une partie théorie et une partie mise en pratique », conclut Isabelle Humberstot. ¶

1 L'aquabike est un équipement incontournable qui, grâce à ces différents modèles, permet de mettre en place des circuits dans l'eau très appréciés par la clientèle.

2 D'autres activités sont apparues à la fois pour les hommes mais aussi les femmes, du matériel polyvalent basé sur la remise en forme ou le renforcement musculaire.

3 Ces nombreux concepts permettent de toucher toutes les cibles et de segmenter les activités : doux, modéré et intensif.