

NEXTALIS. Porteur des marques Amazonia et Gigagym, la holding souhaite encore innover.

Une holding très musclée

1994. C'est la première salle Amazonia qui a ouvert à Dijon, et la seconde ouvre dans la foulée à Chalon.

Diversifier. Pour sécuriser la holding, Nextalis continue d'innover et proposera prochainement de nouveaux produits.

Nextalis, c'est une belle histoire de réussite grâce au sport. Alain Benoît révolutionne les salles de musculation et les ouvre au grand public. Découvrez.

Alain Benoît est fier de dire qu'il est autodidacte. Ce sont ses idées ajoutées à l'amour du sport et au goût d'entreprendre qui l'ont conduit à la réussite à la tête de Nextalis. L'aventure commence en 1979. À ce moment-là, il a l'idée d'ouvrir une salle de musculation pour les athlètes de haut niveau qui pratiquent d'autres disciplines. Mais en ce temps-là, le renforcement musculaire n'est pas au goût du jour chez les préparateurs physiques. Un peu trop en avance sur son temps, Alain Benoît échoue avec ce projet. Il décide assez vite de s'adresser à un autre public, à savoir monsieur et madame tout le monde, qui commencent à être touchés par la sédentarité et la mal bouffe. Il leur propose donc de venir faire du sport. Afin d'afficher des abonnements accessibles, il fait le



Alain Benoît, pdg de Nextalis, inventeur du concept de salle de sport sans coach. Photo S. A. (CLP)

choix d'un matériel confortable, mais propose des salles sans coach car, comme il aime à le préciser, « c'est le moins technique et le moins dangereux de tous les sports ». Autre point fort, il propose une grande amplitude horaire. Tous ces ingrédients révolutionnaires, c'est Amazonia, qui voit le jour en 1994 à Dijon. En 1999,

l'émission Capital consacre un reportage sur ce concept, et le succès commence véritablement ! Alain Benoît lance rapidement une concession de marque pour développer les salles sur le territoire. Puis, en 2008, pour uniformiser le développement, il passe au système de franchise. Sur les 100 implantations d'Amazonia, 80

sont aujourd'hui des franchises. En terme de développement, on parle aujourd'hui de 15 à 20 nouvelles salles par an.

Réussite grâce au grand public

Puis, en 2009, Alain Benoît souhaite consolider la marque Amazonia. C'est à ce moment-là qu'il développe Gigagym, des salles de musculation plutôt destinées aux sportifs qui souhaitent se muscler dans le cadre de préparation sportive. Une sorte de retour aux sources, mais au moment où le principe est désormais acquis, puisque tous les grands sportifs pratiquent la musculation. Un vrai pied de nez, car Alain Benoît aura fini par réaliser son projet de départ, en passant toutefois par le grand public pour y parvenir !

Une chose est sûre, Alain Benoît a toujours envie d'avancer, de surprendre et d'innover.

Aujourd'hui, la holding Nextalis affiche un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros et emploie une petite dizaine de personnes. Cha-

« Dès la fin des années 70, je croyais à l'avenir de la musculation pour améliorer la performance des autres sports. »

Alain Benoît, pdg de Nextalis

que salle est une société indépendante qui dégage environ 400 000 € de chiffre d'affaires. Le volume d'activité lié à Nextalis est donc estimé à environ 40 millions d'euros. Le marché du sport en salle se porte bien, et les potentiels de développement sont encore jugés intéressants. Nextalis souhaite maintenant afficher ses marques sous forme de réseau national, et son déménagement en bordure de l'A6 devrait contribuer à l'atteinte de cet objectif. Un projet d'envergure rendu possible par l'Aderc, qui développe une nouvelle zone dédiée aux activités tertiaires, sur la commune de La Loyère.

STÉPHANIE ALBANE (CLP)