**Gyms nouvelle génération**

[CHARLES ÉDOUARD **CARRIER**](http://recherche.lapresse.ca/cyberpresse/search/theme/cyberpresse/template/result?q=&fq%5b%5d=author%3ACharles-%C3%89douard+Carrier&sort=recent)

Collaboration spéciale

La Presse

Secteur important dans le domaine de la mise en forme: les salles d'entraînement. Celles que l'on recherche aujourd'hui sont vastes, lumineuses et, surtout, elles ne sont pas impersonnelles. Le monde de l'entraînement physique a bien évolué ces dernières années, et les entreprises n'ont eu d'autre choix que de s'adapter aux nouvelles exigences de la clientèle. Où en sommes-nous avec le conditionnement physique en salle aujourd'hui?

Depuis quelques années, les centres d'entraînement physique font des pieds et des mains afin d'évoluer avec leur clientèle. Portrait de trois pionniers de l'entraînement qui ont réussi à rester pertinents.

Énergie Cardio: l'idée d'un gym pour tous

Énergie Cardio a été fondée en 1985 par Alain Beaudry. L'administrateur qu'il était souhaitait simplement être en meilleure santé, faire plus d'exercice et se garder en forme. Ce qui existait il y a 30 ans, c'était plutôt des lieux axés sur le développement musculaire. Il voulait un endroit pour monsieur et madame Tout-le-Monde.

«À cette époque, je voulais changer la donne. Je voulais créer quelque chose à mon image», se souvient Mr. Beaudry, président d'Énergie Cardio. Le concept s'est développé en fonction de ces principes d'universalité et d'ouverture avec le succès qu'on lui connaît aujourd'hui.

«Au cours des cinq ou six dernières années, nous avons remarqué une multiplication des demandes de la part des clients pour augmenter le nombre et la variété de cours», analyse Jennifer Pelletier, directrice des cours en groupe chez Énergie Cardio et kinésiologue.

«Ça implique de faire les bons choix, poursuit Mme Pelletier. Il faut savoir saisir la nouveauté, mais ce ne sont pas tous les nouveaux cours qui sont adaptés à notre clientèle. Il faut que ce soient des programmes accessibles qui proposent différentes options d'intensité», poursuit la spécialiste.

Tout récemment, Énergie Cardio lançait l'enseigne Éconofitness: des centres d'entraînement réduits à leur plus simple expression où les abonnements sont offerts à 10 $ par mois et où il n'y a pas d'entraîneurs. «Il s'agit de lieux libre-service avec salle d'entraînement complète où s'ajoutent des cours de groupe donnés de façon virtuelle», explique Alain Beaudry. Devant un écran sur lequel s'anime un entraîneur, les participants suivent ses consignes et encouragements. Aucune rétroaction cependant. Mr. Beaudry précise que les standards de propreté, d'hygiène et de qualité d'équipements sont là, les mêmes que ceux d'un centre Énergie Cardio.

Actuellement, il y a 60 centres Énergie Cardio au Québec et 34 Éconofitness. Les deux enseignes comptent actuellement 100 000 membres chacune.

Pro Gym: un géant qui résiste au passage du temps

La gigantesque salle d'entraînement fête sa 34e année, dont bientôt 20 ans à la même adresse. En trois décennies, le gym a dû se réinventer plusieurs fois afin de conserver ses clients et de continuer d'être un acteur majeur dans la métropole en ce qui concerne les salles d'entraînement.

«Avec nos 80 000 pi2 de surface d'entraînement, ça fait de nous le plus grande gym au monde, si on ne considère pas les endroits avec piscines, courts de tennis, patinoires, etc.», raconte Pierre L'Heureux, directeur général de Pro Gym Montréal.

Expliquant que l'on utilise aujourd'hui des appareils que l'on aurait à peine pu imaginer il y a 10 ans, l'entraînement n'est plus le même.

«Avant, on parlait de poids et haltères. La méthode d'entraînement a évolué. Aujourd'hui, ce sont des entraînements plus fonctionnels, les équipements se sont sophistiqués, et l'offre d'équipement pour le cardio est très développée.»

Mr. L’heureux parle aussi des attentes de la clientèle qui ont changé avec le temps. «Les gens s'intéressent à la gamme de services proposée et axent leur entraînement sur la santé. Ici, nous avons l'entraînement et les services: ostéopathie, massothérapie, esthétique, coiffure, boutique de suppléments, boutique de vêtements, etc. Et les gens sont plus pressés. Ils veulent s'entraîner à l'intérieur d'un court laps de temps et ne veulent pas faire la file pour utiliser une machine. Et puis, il nous faut avoir un personnel compétent, des entraîneurs privés, etc.»

À la salle d'entraînement s'ajoutent aussi une longue liste de cours de groupe ainsi qu'une école de boxe, d'arts martiaux et des séances d'entraînement dans une section dédiée au CrossFit. En plus des heures d'ouverture régulières les samedi, dimanche et lundi, le gym est accessible jour et nuit, du mardi au vendredi. Parce qu'aujourd'hui, les gens ne veulent pas d'un horaire trop restrictif quand vient le temps de garder la forme.

*Pro Gym, 4500, rue Hochelaga, Montréal*

YMCA: impliqué dans la communauté

C'est sir George Williams qui crée la Young Men's Christian Association (YMCA) à Londres, en 1844. Moins de 10 ans plus tard, un centre ouvre à *Montréal*, en 1851. Au début, il n'y a pas de programme d'activités physiques dans les YMCA.

«Ceux-ci ont débuté en 1890 avec toutes sortes d'activités sportives offertes aux membres. Puis, en 1910, les cours de groupe ont commencé», explique Néhal Nassif, vice-présidente, santé, activités physiques et aquatiques des YMCA du Québec et ancienne directrice du Y Centre-Ville.

Évidemment, les salles d'entraînement de l'époque n'ont plus rien à voir avec celles d'aujourd'hui. Par contre, Mme Nassif précise qu'une chose n'a pas changé en plus d'un siècle au Y.

«Nous sommes restés un centre communautaire et sportif où l'accueil est chaleureux et, surtout, ouvert à tous. Ici, c'est un environnement où les gens se sentent à l'aise, valorisés et entendus.»

Selon la vice-présidente, c'est comme ça que le YMCA arrive encore à tirer son épingle du jeu en tant que centre de conditionnement physique, un secteur d'activité où la compétition est plus que féroce.

Les centres ont une approche globale et familiale, comme l'explique Mme Nassif: «Un enfant peut avoir son cours de natation pendant que les parents s'entraînent en salle ou suivent un cours de groupe.» S'ajoute aussi une gamme d'activités pour adolescents et personnes âgées.

Les Y se différencient donc par cette mission d'implication auprès de la communauté. D'un côté, des programmes d'accessibilité pour tous qui permettent à des gens qui n'ont pas les moyens de payer un abonnement à prix régulier de tout de même s'inscrire. De l'autre, des centres aux installations modernes qui proposent une offre de qualité, en salle et en groupe, pour une clientèle exigeante et à l'affût des dernières tendances.

*YMCA Québec Santé et activité physique*

Atteindre ses objectifs en matière de mise en forme requiert beaucoup de volonté, et trouver une salle d'entraînement adaptée à son style, ses besoins et son budget est essentiel. Nous en présentons ici quelques-unes.

Blackout Fitness

1320, rue Barré, Montréal

Le «*Go hard, go blackout*» que l'on peut lire en page d'accueil du site web de cette entreprise de Griffintown en dit long sur le style d'entraînement de l'endroit. Le gym se spécialise en entraînement sur circuit. Une équipe de professionnels guide les membres pour les aider à se dépasser, mais encourage aussi la création de liens durables entre les participants. L'entraînement personnel devient aussi un travail d'équipe. Ici, c'est intensité maximum.

Fit for Life

7503, boul. Saint-Laurent, Montréal

Ouvert 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, le centre Fit for Life est idéalement situé aux limites des quartiers Villeray, Petite-Italie et Parc-Extension. Il intéresse la clientèle aussi pour son étage exclusivement réservé aux femmes. L'offre pour les cours de groupe se chiffre à plus de 70 classes par semaine, incluant des cours de boxe et d'arts martiaux. Il y a un petit café sur place pour manger et boire santé ainsi qu'une garderie.

Anytime Fitness

4117, boul. Saint-Laurent, Montréal

Le gym est situé sur le Plateau Mont-Royal, directement sur la Main, entre les rues Rachel et Duluth. Principal avantage, il est ouvert 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. C'est un endroit parfait pour les gens du quartier avec des horaires atypiques, comme les travailleurs du milieu de la restauration et des bars. En période estivale, des entraînements extérieurs et souvent gratuits sont aussi organisés.

Gold's Gym

Quartier DIX30, 6000, boul. Rome, 3e étage, Brossard

Pour les nostalgiques, il faut savoir que la chaîne des Gold's Gym provient directement de la Californie et qu'avec le temps, plusieurs vedettes de Hollywood, dont Arnold Schwarzenegger, se sont associées à la marque. Fondée en 1965, Gold's Gym est aujourd'hui présente dans 20 pays. Au Quartier DIX30, c'est surtout la liste de cours de groupe est impressionnante. Elle inclut des classes de Zumba pour les 4-7 ans et des activités de mise en forme pour les 8-14 ans.

Saint-Jude Espace Tonus

3988, rue Saint-Denis, Montréal

On marie les concepts de spa nordique et de gym haut de gamme dans ce club privé installé dans une ancienne église du Plateau. On mise sur un accompagnement personnalisé et le caractère exclusif de l'endroit. On propose une formule «tout-inclus» avec un entraîneur dédié, un accès illimité aux cours de groupe, massages sportifs et soins d'hydrothérapie. Un programme d'abonnement conjoint en partenariat avec la Halte 24/7 est aussi offert. Il combine espace de bureau à la Halte et accès au Saint-Jude.

**Quand les promoteurs immobiliers s'en mêlent**

En condo, la grande majorité des nouveaux projets prévoient l'aménagement d'une salle d'entraînement pour les copropriétaires. C'est un phénomène relativement nouveau.

La première fois que le promoteur immobilier Prével a ajouté un gym à la liste des aires communes, c'était en 2004, avec la deuxième phase du Lowney. Cette salle d'entraînement sans fenêtres donnant sur l'extérieur a été aménagée au sous-sol de l'immeuble...

«À cette époque, les clients n'avaient pas d'intérêt pour ça du tout. Maintenant, avoir un gym, c'est un must. Il faut rester compétitif, et ça fait maintenant partie des demandes des clients», explique Laurence Vincent, vice-président, ventes et marketing, pour le Groupe Prével dont beaucoup de projets se trouvent dans le secteur de Griffintown.

Qu'est-ce que les gens recherchent? «Nos gyms s'adressent à la masse plutôt qu'aux entraînements spécifiques. On y retrouve le même type d'équipements que dans un centre sportif», décrit Mme Vincent. Au moment de l'achat, les gens s'informent: le type de machines de musculation, le nombre de tapis roulants, la gamme de poids libres, etc. En fait, les gens veulent surtout savoir s'ils pourront annuler leur abonnement actuel et poursuivre leur entraînement à la maison, sans sortir à l'extérieur, à l'heure où ils le souhaitent.

Les salles sont lumineuses, vastes et savamment décorées. «Les gens souhaitent un espace fonctionnel avec une belle ambiance. Ça aide à créer un sentiment d'appartenance et un esprit de communauté. Des entraîneurs qui habitent sur les projets offrent leurs services, des copropriétaires s'entraînent ensemble, etc.»

Laurence Vincent estime que pour 10 % des acheteurs de condo, le gym n'est pas un élément qui a beaucoup d'importance. Par contre, ils sont bien conscients que cela peut avoir un effet positif sur la valeur de revente de l'unité.