

**YVES BENSSOUSAN**

Licencié L'Orange Bleue à Rennes (35)

« Lorsqu'on rejoint un réseau, il faut avoir une appétence pour l'activité et vérifier avec qui on s'engage. »

un secteur où, à l'époque, il n'y a aucune concurrence. *"Le dirigeant m'a assisté personnellement – à ce moment il n'y avait pas encore d'équipe dédiée – pour chercher un local, rencontrer les agents immobiliers, contacter les entreprises pour réaliser les travaux"*, se souvient-il.

Parce qu'il y avait eu pas mal de casse dans le fitness, avec des ouvertures sans structure derrière, des acteurs ne connaissant pas l'activité alors que la gestion des abonnements est la clef de la réussite, le secteur n'a alors pas bonne réputation auprès des banques. Malgré tout, Yves Bensoussan obtient un crédit sans problème. Son banquier, qui le connaît en tant que commerçant, choisit de l'accompagner. Son engagement avec une enseigne de la place représente aussi une certaine garantie. Enfin il négocie avec les propriétaires du local pour qu'ils prennent en charge certains travaux, ce qui lui permet d'abaisser le montant de son emprunt.

# La forme dans les formes

Yves Bensoussan est devenu, en 2006, le premier licencié du réseau L'Orange Bleue. Depuis, il a ouvert plusieurs centres en Bretagne. Il s'est aussi engagé dans l'animation de l'enseigne.

PHILIPPE BEAULIEU

**A**près un parcours professionnel dans le prêt-à-porter (vêtements de sport, pour enfants, chaussures), Yves Bensoussan a envie de changer de métier. D'autant que l'activité commence à lui peser car *"la gestion des stocks y est compliquée, notamment pour un indépendant"*.

Il se tourne vers ce qui n'est alors qu'un petit réseau de fitness *"à petits prix"* créé en 1996 dans le bassin rennais : L'Orange Bleue. *"Je connaissais Thierry Marquer, le fondateur de l'enseigne parce que je fréquentais une de ses salles, raconte-t-il. J'avais suivi son évolution."* L'analyse des résultats des quatre unités en propre (sur 350 à 600 m<sup>2</sup>) conforte son choix, en particulier la dernière ouverte en 2005 à Cesson-Sévigné, dont *"les chiffres étaient très convaincants"*.

Il étudie avec le fondateur de L'Orange Bleue la possibilité d'ouvrir une unité dans le nord de Rennes,

## Un résultat au-delà des espérances

Yves Bensoussan devient ainsi le premier licencié de L'Orange Bleue et ouvre sa salle à Saint-Grégoire en septembre 2006. *"Nous avions bâti un prévisionnel sur la base des résultats de Cesson, en les révisant toutefois à la baisse, poursuit-il. Dès le premier mois nous étions au-dessus, avec 150 adhésions réalisées. Et au bout d'un semestre le nombre d'adhérents était suffisant pour que je commence à me verser un petit salaire."*

Parallèlement, il vend son commerce de prêt-à-porter. Cela lui permet d'envisager de nouvelles implantations : Vannes ouvre en 2009 et Vitré en 2011. En 2013, l'entrepreneur revend Vitré pour se recentrer sur l'agglomération rennaise, où il prépare de nouvelles ouvertures, aux Longs Champs et à Béton.

De son côté l'enseigne, qui s'est beaucoup agrandie, a créé son école de formation, l'ENCP, et développé des activités, comme les cours Yako. Quant à Yves, son ancienneté dans la chaîne l'a amené à jouer un rôle au-delà de ses salles. Il est souvent sollicité par les nouveaux candidats, qui le contactent pour avoir son avis. Il intervient également pour accompagner des partenaires en entretien bancaire. Enfin, depuis un an, il anime des réunions régionales de licenciés, afin de faire remonter l'avis des partenaires auprès de la tête de réseau. ■