

# Les salles de sport contre-attaquent en justice contre leur fermeture

## CRISE SANITAIRE

Le syndicat professionnel des exploitants de salles de sport a déposé 16 référés-libertés auprès des tribunaux administratifs des départements ou les préfets ont pris des arrêtés de fermeture.

Stanislas du Guerny  
— Correspondant à Rennes

La première petite victoire obtenue à Rennes par l'enseigne Keep Cool va faire des émules. Le groupe, qui exploite 270 salles de fitness partout en France, a obtenu du tribunal administratif, dans le cadre d'un référé-liberté, la suspension de l'arrêté préfectoral de fermeture de l'ensemble des salles de sport rennaises afin de limiter le risque de Covid-19.

Le syndicat professionnel France Active, dont Keep Cool est l'un des adhérents, annonce ce mercredi 7 octobre sa riposte. Il a déposé 16 référés-libertés (une procédure d'urgence contre une atteinte à une liberté fondamentale) auprès des tribunaux administratifs des départements où les salles de sport ont dû fermer leurs portes sur décision des préfets, comme à Marseille, Aix-en-Provence ou Bordeaux. Aix et dans quatre villes de la petite couronne, il va également engager des recours judiciaires contre les fermetures. A Rennes, l'interdiction d'ouverture, a indiqué le juge administratif, « porte une atteinte grave et immédiate à la situation économique et financière déjà dégradée par la fermeture imposée par le confinement ». A Toulouse, les salles ont pu reprendre du service il y a quelques jours.

### Keep Cool a dû fermer 100 salles

David Amiou, le directeur général de Keep Cool, estime qu'il y a urgence. « Notre situation est désastreuse », confie-t-il, 100 d'entre nos 270 implantations sont actuellement fermées. Il estime pourtant, comme les autres gérants de salles, que son entreprise est à l'abri de l'épidémie de Covid-19. Au cours des mois de juillet et d'août, Keep Cool a comptabilisé 2,6 millions de passages dans ses salles où les protocoles de distanciation et sanitaires sont partout « très stricts ». « Les différences ARS - agences régionales de santé - nous ont informés de seulement



Pas un cas de cluster n'a été repéré dans les salles de sport, font valoir les gérants. Photo Mehdi Fedouach/AFP

20 cas contacts répertoriés », continue David Amiou, pour qui « il n'existe aucune étude ni aucune preuve stipulant que nos salles sont des lieux de contamination ».

Dans l'ensemble de la profession, il y a eu, toujours en juillet et août, 27 millions de passages dans les différents espaces de fitness. « Le résultat est clair, pas un cas de cluster n'a été repéré. Seulement 200 cas de Covid-19 ont été déclarés », indique encore David Amiou.

Keep Cool et la plupart de ses confrères ont perdu de l'ordre de 30 % de leur chiffre d'affaires annuel depuis le début de la pandémie. « Si l'Etat prend en charge une partie du chômage partiel, nous devons payer nos loyers, qui concentrent 30 % de nos charges », insiste le dirigeant. Le syndicat France Active fait état de 6 millions de pratiquants en France qui se répartissent entre plus de

L'interdiction d'ouverture « porte une atteinte grave et immédiate à la situation économique et financière déjà dégradée par la fermeture imposée par le confinement ».

TRIBUNAL ADMINISTRATIF DE RENNES

4.500 équipements situés dans les grandes agglomérations mais aussi désormais dans les villes moyennes. La profession, qui emploie 41.540 salariés, génère un chiffre d'affaires annuel de 2,5 milliards d'euros. France Active estime que la moitié des clubs risque de se retrouver rapidement en difficulté.

Le malheur des uns peut profiter à d'autres. C'est sans doute le cas de la jeune entreprise parisienne La Sèche, qui propose des cours de fitness uniquement sur Internet pour un prix moyen de 60 euros TTC par mois. Des conseils personnalisés de diététique accompagnent le package. « Pendant le confinement, nous avons doublé nos ventes, une tendance de fond qui se poursuit », indique Arthur Benhamou, le dirigeant de La Sèche, qui a comptabilisé 40.000 participants depuis le démarrage de sa société en 2018. ■

# Ski : La Folie Douce se repositionne sur la gastronomie

## AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Les huit restaurants d'altitude connus pour leur ambiance de fête tentent, pour la saison hivernale à venir, de préserver leur identité.

Ils développent également une offre gastronomique et un approvisionnement direct en produits locaux.

Gabrielle Serraz  
— Correspondante à Grenoble

Implantés dans les stations les plus branchées des Alpes, Méribel, Val d'Isère, Megève, Val Thorens ou l'Alpe d'Huez, les restaurants de pistes de La Folie Douce pâtissent de la pandémie puisque leur concept allie le clubbing à la restauration

rapide. Son chiffre d'affaires, évalué cette année à 30 millions d'euros, a perdu une douzaine de millions d'euros à cause du Covid, il était de 45 millions d'euros pour l'exercice précédent. L'actuelle crise n'empêche pas La Folie Douce d'annoncer un investissement de 3 millions d'euros à Val d'Isère et un virage vers une gastronomie écologique tout en préservant sa culture fête.

Clowns et cartons rouges  
Tous les après-midi des milliers de personnes vibrent dans un lieu où DJs, artistes, danseuses de cabaret les font danser pour rivaliser avec les nuits tendues d'Ibiza mais en plein jour et à 2.000 m d'altitude. Lancé dans les années 1980 par Luc Reverdat et à présent dirigés par ses fils, le concept a toujours évolué.

Les danseurs, musiciens, acrobates, performeurs resteront présents, mais en raison de la crise sanitaire, le public ne pourra pas monter sur les tables et devra rester assis. Des référés Covid ont été engagés pour faire respecter les

règles mais ils seront habillés en clown et pourront distribuer un carton jaune ou même un rouge en cas de récidive.

Festif et responsable à la fois c'est donc le pari que lance La Folie Douce qui rappelle les démarches engagées par Frank Mischler, le chef exécutif de la Folie Douce qui avait revu les cartes des restaurants (La Fruitière, La Petite Cuisine, Le Butcher) pour faire la part belle aux produits locaux. Aujourd'hui, la Folie Douce travaille avec maints producteurs des vallées qui fournissent quotidiennement en produits de saison. Ce qui chaque jour

# 30

MILLIONS D'EUROS  
L'estimation du chiffre d'affaires 2020 de La Folie Douce. Il était de 45 millions d'euros pour l'exercice précédent.

représente 2.000 couverts servis dans chaque Folie Douce.

### Nourrir les cochons

L'entreprise a même son propre cheptel qu'un agriculteur élève dans les alpages de Beaufort en Savoie. « Nous contrôlons la filière, du pré à l'abattoir », souligne Arthur Reverdat : une famille de pêcheurs en Atlantique fournit le poisson, Pierre Gay à Anney, meilleur ouvrier de France, le fromage. Tous les yaourts proviennent des laiteries d'Osans ou de Vanosce. Cette année, l'entreprise familiale a passé un accord avec la Ferme de l'Ardroit, qui la fournit en lait et crème, et cette dernière récupère à chaque livraison les déchets organiques du site, pour nourrir les cochons de la ferme.

En 2021, La Folie Douce les Arcs servira même de laboratoire : les invendus de la journée seront proposés à la vente à emporter. Conditionnés dans des bocaux en verre Le Parfait (en vertu d'un partenariat) les plats seront vendus dans une épicerie. ■

# innovateurs

## LE PROJET ZEBOX

# L'incubateur de CMA CGM affiche un bilan très positif



Paul Molga  
— Correspondant à Marseille

Pari tenu. Deux ans après sa création à Marseille par le président de CMA CGM, Rodolphe Saadé, l'incubateur et accélérateur ZeBox est parvenu à dresser les ponts qu'il ambitionnait entre start-up et groupes internationaux. « Démonstration est faite que la pertinence d'un accompagnement sur mesure pensé autour d'objectifs de croissance précis, et la mise en relation avec de grandes entreprises favorisent l'émergence d'innovations en phase avec les marchés », explique son directeur, Matthieu Somekh (photo). Avec une quinzaine d'industriels et de sociétés de conseil, au rang desquelles figurent Accenture, BNP Paribas, EY, le transitaire Centrimex et le producteur de conteneurs CIMC, son outil offre aux patrons en herbe un réseau professionnel premium pour faciliter les développements et la création d'opportunités de business.

Les jeunes entreprises bénéficient en particulier d'experts et

de mentors issus de leurs rangs pour identifier des problématiques en phase avec la demande, expérimenter leurs solutions et, éventuellement, les commercialiser auprès des partenaires de ZeBox. Leurs porteurs profitent aussi de deux programmes de formation aux fondamentaux de l'entreprise. L'incubateur a ses secteurs de prédilection : le transport, la logistique et les mobilités d'un côté et de l'autre, l'industrie 4.0 autour de thématiques prospectives comme la blockchain, la réalité augmentée, l'Internet des objets ou l'intelligence artificielle.

### Une réussite chiffrée

Le bilan est positif : 37 start-up accompagnées - dont 15 étrangères - ont levé un total de 13 millions d'euros, créé 75 emplois et même séduit le cercle de partenaires corporate de ZeBox. Par exemple, le groupe CEVA propose désormais à ses clients une solution développée par Wing pour soulager les e-commerçants de la logistique. L'entreprise, créée en 2016, propose aussi quelque 200.000 PME françaises qui vendent sur Internet de lutter à armes égales avec les grandes marques en utilisant les meilleurs arguments de la logistique : expédition le jour même, livraison en 24 heures, emballage personnalisé... « La force de ZeBox réside dans son rayonnement et son ambition internationale », insiste Matthieu Somekh. Wing, qui a doublé son chiffre d'affaires en un an, simplifiera l'an prochain aux Etats-Unis. ■

## LA LEVÉE DE FONDS ALGOLESKO

# 1,2 million d'euros pour la culture d'algues bio en mer



Anna Reiz/AP/SIPA

Date de création : 2013  
Président : Philippe Legorjus  
Effectif : 12 personnes  
Secteur : marin

Les algues brunes sauvages, utilisées comme matière première alimentaire ou cosmétique, seramont la plupart du temps sur l'estran et sont parfois chargées en nitrates et autres pollutions terrestres. Pour stabiliser leur production, éviter les variations de volume et proposer à l'industrie des végétaux marins toujours d'égalité qualité premium, Algolesko s'est lancé dans la culture d'algues en mer. Pour exploiter son second site, à Moëlan-sur-Mer, qui va compléter celui de Lesconil (Finistère), l'entreprise vient de lever 1,2 million d'euros auprès de trois familles offices bretonnes. Il y a deux ans, elle avait décroché un prêt de 500.000 euros sur le site de financement participatif Gwenneg. Plus de deux ans de R&D et de travaux pour leur mise en

culture ont été nécessaires pour produire ces laminaires. « Globalement, nous y avons déjà investi 2 millions d'euros », évalue Philippe Legorjus, le président d'Algolesko. Les semences produites dans son éclosier sont ensuite transférées en mer sur des filières retenues au fond de l'eau par des corps-morts fixés à 15 ou 20 mètres sur le sol.

### Concessions marines

Les algues poussent quasiment à fleur d'eau - pas au-delà de 3 mètres de la surface - arrivent à maturation tous les six à sept mois et sont récoltées par les propres bateaux de la société qui se charge de leur séchage, transformation en poudre ou surgélation. A Lesconil, la concession d'une durée de quinze ans qu'elle a obtenue auprès des pouvoirs publics, s'étend sur 150 hectares. A Moëlan-sur-Mer, elle atteint 207 hectares à plus de 2 km au large de la côte, où les eaux sont constamment brassées et non polluées. Les 150 tonnes d'algues produites à ce jour sont labellisées bio. D'ici deux à trois ans, Algolesko mise sur une capacité de 500 tonnes. « Notre clientèle, répartie entre France et l'étranger, est constituée d'industriels et de grossistes qui les utilisent dans les produits alimentaires et, dans une moindre mesure, la cosmétologie », précise-t-il. Espérant atteindre l'équilibre financier en 2021, la société vise cette année un chiffre d'affaires de 600.000 euros. — S. du G.