

RADAR

Intelligence de marché pour la franchise

VEILLE SECTORIELLE — FRANCHISE (abonnement 99 €/mois ou rapport unitaire 149 €)

Le fitness en France : la bataille du low-cost

Marché, cartographie des réseaux, mouvements récents, signaux à surveiller et implications — édition juillet 2026

RAPPORT EXEMPLE — DOCUMENT DE DÉMONSTRATION EN LIBRE ACCÈS

L'abonnement veille RADAR livre chaque mois ce niveau d'analyse sur VOTRE secteur et VOS zones : ce que font les réseaux concurrents, ce qui bouge sur votre territoire, et ce que cela change pour vos décisions.

Livré le 13 juillet 2026 • Toute affirmation est sourcée en annexe

Sommaire

Synthèse exécutive	p. 2
1. Le marché du fitness français : une croissance qui s'accélère	p. 3
2. Cartographie des acteurs : deux modèles s'affrontent	p. 4
3. Zoom sur le duel structurant : Basic-Fit vs Fitness Park	p. 5
4. Le second rang : trois stratégies de contournement	p. 6
5. La grille RADAR : évaluer une zone d'implantation en 6 critères	p. 7
6. Mouvements récents et annonces (à date de juillet 2026)	p. 8
7. Les signaux à surveiller dans les 6 prochains mois	p. 8
8. Implications selon votre position	p. 9
9. Recommandations	p. 10
Annexe : méthodologie, sources et limites	p. 11

Synthèse exécutive

Ce qu'il faut retenir en cinq points :

- **Un marché en pleine accélération** : 2,5 Md€ de chiffre d'affaires en 2024 (+6,2 % sur un an), près de 6 millions d'adhérents, et un parc qui s'étoffe vite — 6 811 établissements actifs sous le code NAF 93.13Z en mars 2026, contre ~6 000 début 2025.
- **Une concentration spectaculaire** : les chaînes (Basic-Fit, Fitness Park, L'Orange Bleue, Keep Cool, Neoneess) rassemblent plus de 80 % des adhérents français. Le club indépendant généraliste est en voie de marginalisation ; il survit par la spécialisation (boutique studio, coaching, communautés).
- **Deux modèles de croissance s'affrontent** : Basic-Fit, leader (858 clubs en France, > 505 M€ de CA France), croît en succursales intégrées — zéro franchise ; Fitness Park (291 clubs France, 400 dans 4 pays) croît par ses franchisés (77 % du parc) et vise 80 ouvertures sur son exercice 2026.
- **Pour un candidat ou un multi-franchisé, le message est double** : la locomotive du secteur (Basic-Fit) est fermée à la franchise — l'opportunité d'entreprendre se concentre donc sur Fitness Park et les enseignes de second rang, dans une course aux emplacements face à un intégré qui préempte les meilleures zones.
- **Le point de bascule à surveiller** : la saturation des zones prime A dans les grandes agglomérations. Les 80 ouvertures annuelles de Fitness Park et l'expansion continue de Basic-Fit déplacent la bataille vers les villes moyennes — là où les emplacements restent disponibles et les loyers tenables.

1. Le marché du fitness français : une croissance qui s'accélère

Indicateur	Valeur	Source
Chiffre d'affaires du secteur (2024)	2,5 Md€ (+6,2 % vs 2023)	Études sectorielles (Sports Management School / EPSIMAS)
Adhérents	≈ 6 millions	idem
Clubs en activité	> 4 000 clubs commerciaux	idem
Établissements NAF 93.13Z (mars 2026)	6 811 (vs ≈ 6 000 début 2025)	EPSIMAS
Part des adhérents captée par les chaînes	> 80 %	modelesdebusinessplan.com

Lecture

Trois moteurs alimentent la croissance : la banalisation de la pratique (le fitness est devenu un poste de dépense courant des 18-35 ans), le prix d'entrée abaissé par le low-cost (l'abonnement à ~20-30 €/mois a élargi le marché bien au-delà du sportif assidu), et la densification du maillage territorial qui rapproche l'offre du domicile. La croissance du parc (+13 % d'établissements en un peu plus d'un an) est plus rapide que celle du chiffre d'affaires (+6,2 %) : le revenu moyen par établissement se comprime — un signal classique de marché en phase de conquête, où la part de marché se gagne aujourd'hui et se monétise demain.

Implication : le secteur récompense actuellement la vitesse d'implantation, pas la marge unitaire. C'est une course au maillage — favorable aux réseaux capitalisés, exigeante pour les indépendants.

2. Cartographie des acteurs : deux modèles s'affrontent

Réseau	Clubs (France)	Modèle	Positionnement
Basic-Fit	858 (1 402 en Europe ; cap des 1 000 clubs européens en vue)	100 % succursales intégrées — aucune franchise	Low-cost pur, tarifs très agressifs, maîtrise totale des coûts et des emplacements
Fitness Park	291 (400 clubs dans 4 pays)	Franchise dominante — 77 % du parc	Low-cost premium ; > 1 million d'adhérents ; +95 M€ de CA entre 2023 et 2024
L'Orange Bleue	Réseau national dense	Franchise	Proximité, villes moyennes, coaching inclus
Keep Cool	Réseau national	Franchise	« Sport bien-être », cible moins sportive
Neoness	Concentré Île-de-France	Mixte	Urbain, petits formats

Sources : Sports Management School, EPSIMAS, Magicfit, Franchise Magazine (janvier 2026), L'Express Franchise, Legalstart. Chiffres à la date de juillet 2026 ; les parcs évoluent chaque mois — c'est précisément l'objet de la veille mensuelle.

3. Zoom sur le duel structurant : Basic-Fit vs Fitness Park

3.1 Deux philosophies de croissance

Dimension	Basic-Fit (intégré)	Fitness Park (franchise)
Contrôle des clubs	Total (100 % succursales)	Partagé : 77 % de clubs franchisés
Vitesse d'expansion	Autofinancée par le groupe (coté en bourse) ; 858 clubs FR	Portée par le capital des franchisés ; 80 ouvertures visées en 2026
CA France	> 505 M€ (2023)	+95 M€ de croissance entre 2023 et 2024
Arme concurrentielle	Prix plancher + densité du réseau	Qualité d'équipement + esprit « club » + maillage franchisé
Ce que ça signifie pour un entrepreneur	Aucune place : l'enseigne n'ouvre pas à la franchise	La principale porte d'entrée du low-cost français

3.2 Lecture stratégique

Basic-Fit joue la partie que jouent les hard-discounters de l'alimentaire dans les années 2000 : préempter les emplacements, écraser les prix, assumer une rentabilité différée. Son refus de la franchise est un choix de contrôle — et il signifie que chaque zone qu'il équipe devient plus difficile pour un franchisé concurrent (l'écart de prix face à un abonnement Basic-Fit se justifie uniquement par l'équipement, l'espace ou la communauté).

Fitness Park répond par le maillage franchisé : le capital des candidats finance la course. Pour le franchisé, cela signifie un réseau en momentum réel (+1 M d'adhérents, croissance de CA forte) mais aussi une question à poser systématiquement en découverte : quelles zones restent réellement disponibles, et lesquelles sont exposées à une ouverture Basic-Fit ?

4. Le second rang : trois stratégies de contournement

Face au duel Basic-Fit / Fitness Park, les enseignes de second rang ne peuvent gagner ni sur le prix ni sur la densité. Leurs trajectoires illustrent les trois seules voies de contournement disponibles — une lecture utile bien au-delà du fitness.

4.1 L'Orange Bleue : le maillage des villes moyennes

Là où le low-cost pur exige des bassins de population denses pour amortir ses grands formats, L'Orange Bleue s'implante dans des villes que Basic-Fit ne priorise pas, avec un format plus compact et du coaching inclus. La franchise y est l'outil naturel : un exploitant local connaît son bassin mieux qu'un siège. Le risque symétrique : ces zones protégées le sont de moins en moins à mesure que le low-cost descend la hiérarchie urbaine (section 7).

4.2 Keep Cool : le repositionnement par la cible

Keep Cool ne vend pas de la musculation mais du « sport bien-être » : la cible est la personne que l'ambiance des salles classiques intimide. C'est une segmentation par le besoin, pas par le prix — le seul terrain où l'écart tarifaire avec Basic-Fit devient défendable. Leçon transposable :

quand le low-cost banalise le produit, la différenciation crédible se déplace vers l'expérience et la promesse émotionnelle.

4.3 Neoneess et les studios : la densité urbaine ciblée

Neoneess concentre son parc en Île-de-France sur des petits formats de proximité ; en parallèle, la vague des studios spécialisés (cycling, cross-training, Pilates — une part significative des ~800 créations d'établissements récentes) segmente le marché par le haut avec des paniers mensuels deux à quatre fois supérieurs au low-cost. Ce mouvement en tenaille — low-cost en bas, studios en haut — est la raison pour laquelle le club généraliste intermédiaire sans identité est le format le plus exposé du marché.

Implication : si vous évaluez une enseigne de second rang, jugez-la sur la netteté de sa stratégie de contournement. Un réseau qui promet « comme le low-cost, en mieux » sans cible ni promesse distinctes vous place dans l'étau.

5. La grille RADAR : évaluer une zone d'implantation fitness en 6 critères

Cette grille est celle que nous appliquons dans les études de zone commandées. Elle transforme la question « cette zone est-elle bonne ? » en six vérifications factuelles.

Critère	Question à trancher	Seuil d'alerte
1. Bassin de population	Combien d'habitants à 10 min (voiture ou métro selon le tissu) ?	< 40 000 hab. pour un grand format low-cost
2. Exposition au leader intégré	Basic-Fit est-il présent ou annoncé dans la zone ?	Club existant à < 10 min sans différenciation claire
3. Densité concurrente totale	Combien de clubs et studios, tous formats confondus ?	Ratio clubs/habitants déjà supérieur à la moyenne nationale (~1/10 000)
4. Dynamique du territoire	La population et l'emploi croissent-ils ?	Territoire en déprise : le fitness suit la démographie
5. Foncier et accessibilité	Surface, parking, visibilité, loyer soutenable ?	Loyer > seuil de rentabilité au point mort du réseau
6. Exclusivité contractuelle	Le contrat protège-t-il réellement la zone ?	Exclusivité étroite ou absente dans le DIP

L'édition mensuelle de l'abonnement met à jour les critères 2, 3 et 4 pour vos zones ; l'étude de zone unitaire (149 €) documente les six.

6. Mouvements récents et annonces (à date de juillet 2026)

- **Fitness Park a franchi les 400 clubs** dans 4 pays en janvier 2026 (Franchise Magazine) et programme ~80 ouvertures sur l'exercice 2026 — le rythme le plus élevé de son histoire.
- **Basic-Fit approche sa 1 000e salle européenne** (Magicfit) — jalon symbolique qui confirme la stratégie de densité, y compris en France où le parc a atteint 858 clubs.

- **Le parc français s'étend plus vite que jamais** : ~800 établissements nets supplémentaires sous NAF 93.13Z entre début 2025 et mars 2026 (EPSIMAS) — dont une part significative de studios spécialisés, le format qui monte en parallèle du low-cost.

Dans l'édition mensuelle de l'abonnement, cette section liste les ouvertures et annonces DE VOTRE zone et de VOS concurrents directs, avec les liens sources.

7. Les signaux à surveiller dans les 6 prochains mois

Signal	Pourquoi c'est important	Indicateur à suivre
Saturation des zones prime dans les grandes agglos	Détermine où se déplacera la bataille (villes moyennes)	Annonces d'ouvertures par taille de ville
Évolution des prix d'entrée du low-cost	Une guerre des prix comprimerait la marge des franchisés	Tarifs d'appel affichés Basic-Fit / Fitness Park / challengers
Croissance des studios spécialisés (boutique fitness)	Segmente le marché par le haut ; opportunité pour indépendants	Créations NAF 93.13Z hors chaînes ; levées de fonds des concepts
Revenu moyen par établissement	Sa compression signalerait la fin de la phase de conquête	CA sectoriel rapporté au nombre d'établissements
Conditions d'accès à la franchise (tickets, zones)	Les réseaux ajustent leurs exigences selon la pression concurrentielle	Fiches enseignes (apport, zones ouvertes) mises à jour

8. Implications selon votre position

Vous êtes candidat à la franchise fitness

La fenêtre des villes moyennes est la plus favorable : emplacements disponibles, loyers tenables, et un maillage low-cost encore incomplet. Exigez de l'enseigne la liste des zones réellement ouvertes et une analyse d'exposition à Basic-Fit avant tout engagement. Le prévisionnel doit intégrer un scénario « ouverture d'un low-cost à moins de 10 minutes ».

Vous êtes franchisé ou multi-franchisé en exploitation

La croissance du parc comprime le revenu moyen : la défense de la base d'adhérents (rétention, services additionnels, coaching) devient plus rentable que la conquête. Surveillez trimestriellement les ouvertures dans vos zones de chalandise — c'est l'alerte que l'abonnement RADAR automatise.

Vous êtes un réseau émergent (fitness ou autre secteur)

Le cas fitness illustre une mécanique transposable : quand un intégré capitalisé préempte les zones prime, les réseaux franchisés gagnent par la vitesse de maillage en périphérie et villes moyennes. La qualité de votre état local du marché (DIP) devient votre argument de recrutement de candidats — c'est un document que RADAR produit à la demande.

9. Recommandations

Recommandation n°1 — Traitez l'emplacement comme un actif défensif.

Dans un marché où le n°1 n'ouvre pas de franchise et préempte les zones, la valeur d'un club franchisé réside dans un emplacement que Basic-Fit ne peut pas répliquer à proximité immédiate (foncier rare, zone d'exclusivité contractuelle solide, densité déjà atteinte).

Recommandation n°2 — Basez toute décision d'implantation sur une donnée datée de moins de 90 jours.

Avec ~80 ouvertures Fitness Park visées en 2026 et l'expansion continue de Basic-Fit, une analyse concurrentielle de plus d'un trimestre est périmée. C'est la justification économique d'une veille mensuelle : 99 €/mois contre des décisions d'implantation à 400 000 € et plus.

Recommandation n°3 — Différenciez-vous là où le low-cost ne peut pas suivre.

Le low-cost gagne sur le prix et la densité ; il ne peut pas gagner sur l'accompagnement humain, la communauté locale et les niches (femmes, seniors, préparation physique spécifique). Tout positionnement intermédiaire sans différenciation nette sera pris en étau.

10. Scénarios 2027 : trois trajectoires plausibles et leurs déclencheurs

Exercice d'analyse prospective (hypothèses RADAR, clairement distinctes des faits sourcés) : trois trajectoires cohérentes avec les dynamiques observées, et les signaux qui permettront de savoir laquelle se réalise.

Scénario	Ce qui se passe	Déclencheurs à surveiller	Conséquence pour un franchisé
A. Poursuite de la conquête (le plus probable à 12 mois)	Le parc continue de croître plus vite que le CA ; la bataille descend vers les villes de 20-50 000 habitants	Maintien du rythme d'ouvertures (~80/an Fitness Park, expansion Basic-Fit)	Fenêtre d'implantation encore ouverte en villes moyennes, mais qui se referme zone par zone
B. Guerre des prix	Un acteur casse les prix d'entrée pour saturer ; les marges unitaires chutent	Baisse des tarifs d'appel affichés ; promotions permanentes ; churn en hausse	Pression directe sur la rentabilité ; la différenciation service devient vitale
C. Consolidation	Rachats d'enseignes de second rang ; le marché se structure en 2-3 blocs	Opérations M&A, difficultés d'un réseau moyen, sorties de franchisés	Opportunités de reprise de clubs ; renégociation des contrats de réseau

Dans l'abonnement mensuel, cette grille est mise à jour : chaque signal observé est rattaché au scénario qu'il renforce, pour que vos décisions suivent la trajectoire réelle du marché plutôt qu'une intuition.

Annexe — Méthodologie, sources et limites

Méthodologie

Recherche documentaire systématique sur sources publiques consultées le 13 juillet 2026, croisées entre elles. Les analyses (sections « Lecture », implications, recommandations) sont clairement distinguées des faits sourcés. L'édition mensuelle de l'abonnement met à jour les chiffres, suit les signaux de la section 7 et personnalise les sections 6 et 8 sur vos zones et concurrents.

Sources

- Sports Management School — Marché du fitness France (CA 2,5 Md€ 2024, +6,2 %, 6 M d'adhérents, 4 000 clubs) — sportsmanagementschool.fr
- EPSIMAS — Étude de marché fitness (6 811 établissements NAF 93.13Z en mars 2026 vs ≈ 6 000 début 2025) — epsimas.com/marche-du-fitness
- Magicfit — Basic-Fit vers sa 1 000e salle européenne ; 858 clubs France, CA France > 505 M€ (2023), stratégie 100 % intégrée — magicfit.fr
- Franchise Magazine (janvier 2026) — Fitness Park : 400 clubs dans 4 pays, 291 en France — franchise-magazine.com
- L'Express Franchise — dynamique du marché des salles de sport ; Fitness Park 77 % de clubs franchisés, +95 M€ de CA 2023-2024, ~80 ouvertures visées 2026
- Legalstart — Ouvrir un Fitness Park : guide 2026 (conditions d'accès à la franchise)
- modelesdebusinessplan.com — concentration du marché (chaînes > 80 % des adhérents)

Limites assumées

Les chiffres de parcs de clubs proviennent de la presse professionnelle et des réseaux eux-mêmes ; ils évoluent chaque mois et peuvent différer selon les dates de comptage. Les données financières fines des enseignes non cotées ne sont pas toutes publiques. Ce rapport est une analyse de marché, pas un conseil en investissement ni un conseil juridique.