

Ça pédale dans le fitness

*Faux indépendants, vrais salariés,
les coachs sportifs transpiraient plus que les clients.*

ELLE était affriolante, l'annonce de Fitness First, le leader européen des salles de remise en forme avec ses 270 clubs. Aux jeunes coachs sportifs, elle promettait : « Gérez vous-même votre propre business. Gérez votre emploi du temps (flexibilité horaire). Choisissez vos revenus. Accédez à une large base de clientèle. Equipements spécialisés. Supports et formations. »

A en croire la plaquette de recrutement, elles et ils allaient devenir *personal trainers* (« entraîneurs personnels »), ou « PT », et « développer au sein du club un service haut de gamme de suivi des membres ».

O surprises et déceptions ! Tandis que les adeptes de la gonflette et du fitness éliminent leurs bourrelets sur des engins de torture, les PT perdent leurs illusions.

Tout d'abord, pas de salaire, ils doivent s'inscrire en tant qu'autoentrepreneurs, souscrire une assurance personnelle et régler un « loyer » mensuel de 956 euros, prix de l'occupation de la salle. Et ils ne peuvent paraître qu'affublés du même uniforme en tissu floqué, fourni par Fitness First contre 350 euros par an. Deux tee-shirts, une paire de baskets, un bas de jogging et un short portant le logo de marques célèbres. Pas question d'y déroger.

Et tout était bidon dans l'annonce. Loin de « gérer leur em-

ploi du temps », les coachs sont astreints à des règles strictes détaillées dans la brochure du parfait PT en « 10-10-10 » : « les 10 premiers pas », « les 10 premières secondes en compagnie du client » et « les 10 premiers mots prononcés ». Sont ainsi exigés : « tenue irréprochable » et « badge » nominatif, « prestance et démarche », « sourire engageant », « pour contact visuel avec le client », à qui le PT doit s'adresser à coups de « termes positifs et encourageants » et serrer la main « avec fermeté mais de manière appropriée ».

La bourse ou la forme

La clientèle personnelle est proscrite, sauf à lui refile un abonnement au club, et les PT sont contraints à des relances téléphoniques dont les « scripts » sont écrits par avance : « Bonjour, pourrais-je parler à Robert ? - C'est moi-même ! - Robert, c'est Sébastien, de Fitness First, je vous appelle afin de confirmer votre première séance du Triple Pack ! - Super ! »

Les grilles d'appréciation montrent que santé et forme sont à mille pompes des soucis de l'entreprise : « faible activité pour générer de nouveaux contacts pour le business », « faible capacité à prendre un RV » ou « bureau bien rangé,

propre et en ordre ». Et, aux réunions, le manager prévient les troupes : « Chacun doit respecter son planning d'actions journalières ! C'est impératif, je serai intransigeant là-dessus ! »

Malheur donc au PT qui ne remplit pas ses « objectifs » ! Ses horaires et le nombre de ses clients diminuent, l'argent rentre moins. « Progressivement, ils créent de la dette en réduisant nos heures, et, lorsqu'on ne peut plus payer le loyer, ils nous assignent... »

C'est tout bénéf. Ni salaire ni charges patronales, mais ce « loyer » mensuel. Et un gros trou dans les caisses de l'Urssaf. Une arnaque bien connue et décrite dans de nombreux rapports parlementaires alertant sur les dérives de l'autoentreprise en « salariat déguisé ». L'embrouille toucherait 10 000 à 20 000 faux autoentrepreneurs sur 1 million.

Avocate de cinq PT ruinés, Claire Abello vient de faire condamner Fitness First pour travail dissimulé. Inspecteurs du Travail et cour d'appel ont établi qu'aucune latitude n'était laissée aux PT, entièrement sous la « dépendance économique » de l'entreprise, qui, pour sa part, retirait de leur travail des gains substantiels. Prochaine étape, l'Urssaf, qui ne va pas tarder à réclamer son dû.

De quoi faire fondre la mauvaise graisse.

D. S.