

Trends Tendances

Date: 03-03-2022

Page: 66-67

Periodicity: Weekly

Journalist: Xavier Beghin

Circulation: 62466

Audience: 152600

Size: 870 cm²

AVE: 17 417 €



66

Analyse BIEN-ÊTRE



PHOTOS: PFC

LA PANDÉMIE A DOPÉ L'OFFRE ET LA DEMANDE DE YOGA

10 studios pour Yoga Room

Fondée en 2016 par le Belge Pierre Rousseaux, Yoga Room est devenue aujourd'hui le leader européen de la pratique de yoga. En six ans, l'entreprise bruxelloise a ouvert 10 studios haut de gamme dans six villes européennes. Rentable dès son premier mois d'existence, elle a survécu à 300 jours de fermeture durant la pandémie et voit ses membres revenir en masse dans les salles. XAVIER BEGHIN

La pandémie et les confinements successifs nous ont tous amenés, à des degrés divers, à nous interroger sur notre vie, nos habitudes, notre travail ou nos priorités. L'occasion de faire le bilan, qui a souvent débouché sur un besoin accru de bien-être, sous toutes ses formes. La preuve: les applis de santé mentale n'ont jamais connu autant de succès.

Fin de l'an dernier, Benjamin Blasco, le cofondateur de Petit Bambou, nous confiait que son appli avait gagné trois millions de membres en 12 mois. Le yoga, pratique quadrimillénaire, a lui aussi gagné en visibilité. En Belgique et en France, la demande aurait été multipliée par quatre. Quant à l'offre, elle a explosé sous l'effet de cette forte hausse - offre principalement en ligne, vu les restrictions liées à la pandémie.

Un million de Belges?

Combien de Belges s'adonnent-ils au yoga? Bien malin celui qui répondra à cette question. Le paysage, dans notre pays, est en effet excessivement morcelé. Il existe plusieurs fédérations, sans même parler des régimes linguistiques différents. Une seule est reconnue par l'Adeps: la FBHY pour Fédération belge d'hébertisme et de yoga. Selon Sylvie Dall'Ava, sa secrétaire, un bon millier de personnes, profs et pratiquants, sont membres de cette fédération dont le niveau d'exigence est élevé: 500 heures de cours et passage devant une commission pédagogique avant de pouvoir enseigner. L'Abepy, l'Association belge des enseignants et des pratiquants de yoga, est plus populaire mais la liste de ses adhérents n'est pas exhaustive, loin s'en faut. Il est généralement admis que 10 millions de Français sont des pratiquants réguliers (entre 10 et 15 % de la population). En Belgique, la fourchette serait de 5 à 10 %. Donc un petit million de pratiquants si on retient la version optimiste. A titre d'exemple, lors de l'édition 2020 du Yoga Day (21 juin) instauré en 2014 par l'Onu, 250.000 personnes ont regardé en ligne le cours organisé au pied de l'Atomium...

Dans ce paysage belge très morcelé et composé de petits studios montés par un seul professeur comme de cours proposés par de grandes chaînes de salles de sport, un acteur sort du lot: Yoga Room. Fondée le 1^{er} février 2016 par Pierre Rousseaux accompagné d'Emilie Lavrenov, l'entreprise bruxelloise a, en six ans, ouvert 10 studios dans six villes en Europe: Bruxelles, Anvers, Waterloo, Lyon, Paris et Lisbonne. Elle est aujourd'hui le leader continental en termes de studios et de cours dispensés chaque semaine (500!), durant lesquels 80 professeurs issus de 27 nationalités diff-

rentes dispensent leur savoir à plus de 10.000 membres.

Ce parcours n'était pourtant pas écrit à l'avance. "A ma sortie de l'école de commerce Solvay, j'ai passé une dizaine d'années en Chine, nous explique Pierre Rousseaux. J'y ai découvert le yoga. J'y allais tous les jours, c'était mon bol d'air quotidien. Un dicton prétend que quand l'élève est prêt, le professeur apparaît. L'aventure a commencé comme ça. J'ai repris un studio à

ment annuel reviennent à moins de 10 euros la session (18 avec le passe de 10 séances). Pour bien comprendre l'intérêt du modèle, il suffit de se pencher sur le studio de Waterloo. Ouvert en janvier à La Sucrerie, il comptait déjà 200 membres à la fin de la première semaine... "Nous avons doublé de taille chaque année, confie Pierre Rousseaux. A titre d'exemple, en 2019, le chiffre d'affaires tournait aux alentours des 4 millions d'euros

le lancement en 2016 auprès de MyMicroInvest et 500.000 euros en mars 2020 (la veille du *lock-down!*) auprès de finance.brussels en échange d'une partie de capital. L'entreprise a aussi fait appel au financement participatif. Deux fois avec Look&Fin. Mais aussi en avril 2021 auprès de BeeBonds. En pleine incertitude liée aux conditions sanitaires, Yoga Room a réussi à engranger 1,5 million d'euros en très peu de temps!

"Cela nous a mis du baume au cœur, conclut Pierre Rousseaux. Malgré la situation, le public a apprécié notre histoire et notre passion pour le yoga. Comme toujours, 20 % de la mise ont été investis par 80 % des participants. Mais parmi les grands investisseurs qui ont dépassé les 100.000 euros, on retrouve aussi trois membres de Yoga Room." Aujourd'hui, le boom de la pratique du yoga autorise Yoga Room à voir l'avenir avec optimisme. D'autant que l'offre en ligne a montré ses limites et que le public a plus que jamais besoin de présentiel. En outre, le secteur va sans doute se consolider dans les prochains mois.

"Je m'y attends, oui, conclut Pierre Rousseaux. Certains petits studios vont rejoindre des structures plus importantes. Sans doute en partie parce que certains profs se rendent compte que, pour eux, cela fonctionne bien en activité complémentaire mais pas suffisamment pour un plein temps. Quelques-uns sont déjà venus me voir pour que je reprenne leur communauté et pour devenir prof chez nous. Ils ont besoin d'une structure. Je salue toutes les initiatives qui sont nées autour du yoga ces derniers mois. Ce n'est pas de la concurrence. Mais une formidable avancée pour le yoga et c'est le plus important à mes yeux."

Ouvert en janvier, le studio de Waterloo comptait déjà 200 membres à la fin de la première semaine...

Shanghai, puis un deuxième. L'idée a alors germé de rentrer en Belgique et de me concentrer uniquement sur l'enseignement de yoga. Yoga Room était née. Nous avons fini par implanter 10 studios sans avoir élaboré le moindre plan. Je n'ouvre pas pour le simple plaisir d'ouvrir. Nous nous implantons là où nous sommes bien accueillis et où de belles rencontres nous conduisent. Ce sera pareil à l'avenir."

Un modèle sain

Yoga Room a été construite selon un *business model* prudent et sain. L'entreprise n'a, hors covid, jamais perdu d'argent et a été rentable dès le premier mois. Elle a choisi de n'ouvrir des studios que via la location. Haut de gamme et plutôt luxueuse, chaque implantation nécessite entre 100.000 et 150.000 euros d'investissement de départ. Afin de permettre d'intégrer le yoga dans le quotidien (une pratique trois fois par semaine est recommandée), Yoga Room propose surtout des abonnements illimités qui s'échelonnent de 107 à 137 euros par mois suivant la durée de l'abonnement. Douze classes par mois dans le cadre d'un abon-

ros avec de gros studios à peine en début de vie. Aujourd'hui, l'objectif est que chacun génère un chiffre d'affaires d'1,2 million d'euros. C'est nécessaire pour continuer à investir dans notre offre, pour bien payer les profs qui ont une influence réelle sur la vie de nos membres et aussi, évidemment, pour rembourser notre dette. Au cours des années, j'ai beaucoup réinvesti. Franchement, je n'ai jamais cru que nous serions fermés pendant 300 jours. En même temps, le yoga existe depuis 4.000 ans. Ce n'est donc pas 18 ou 24 mois de pandémie qui allait nous mettre à terre. Mais, oui, 2022 doit être l'année de la consolidation avec tous les studios dans le vert et à 80 % de leur pleine capacité. Ce qui est encourageant, au sortir de cette période difficile, c'est de voir les gens revenir en masse dans les studios."

Levées de fonds et crowdfunding

Pour financer son développement, Yoga Room a surtout procédé par dettes, entre autres auprès de Belfius. Elle a procédé à deux levées de fonds: 200.000 euros avant



PIERRE ROUSSEAU, COFONDATEUR
"Nous avons doublé de taille chaque année."