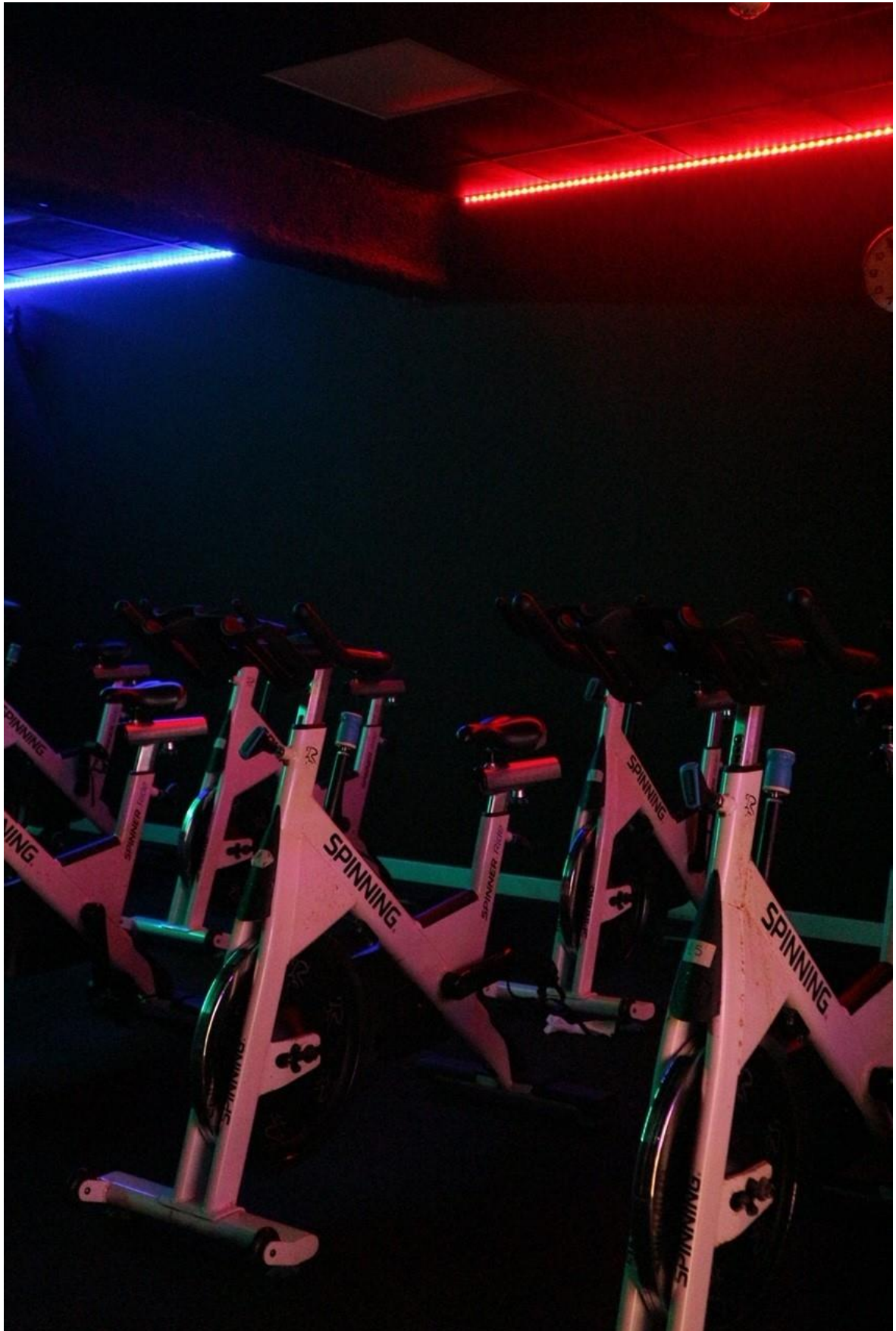


L'Orange Bleue





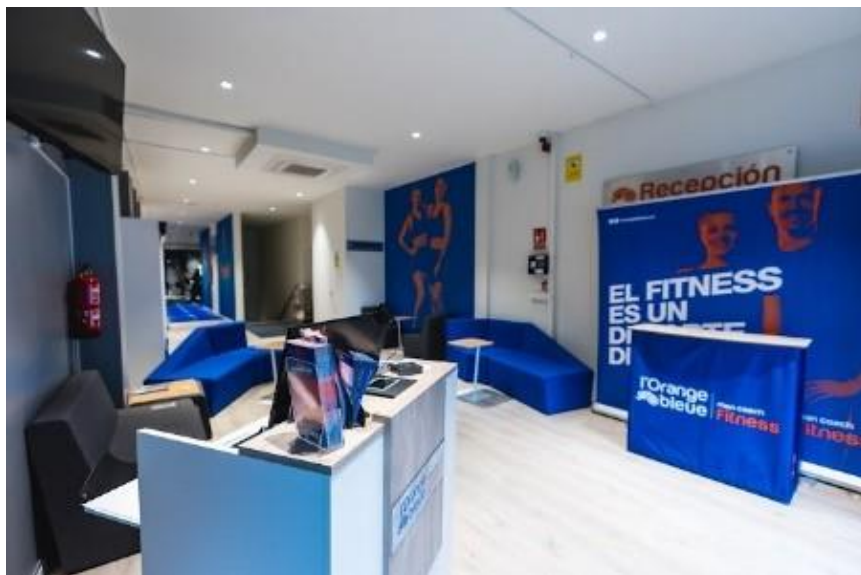
Département TC
1 rue Lautréamont BP 1624
65016 Tarbes Cedex



Rapport BUT 1 de stage

Comment fait une salle de sport française pour se faire connaître en Espagne ?

Maître de stage : M. Betancourt Alfredo
Tuteur : Mme Barneche



1. Remerciements :

Grâce au professeur d'Espagnol de l'IUT Tech de Co de Tarbes, Monsieur Capbarat, j'ai pu avoir l'opportunité de faire mon stage à l'Orange Bleue à Barcelone (une franchise de salles de sports).

Je le remercie infiniment pour sa mise en relation avec le directeur de l'Orange Bleue et ainsi d'avoir pu réaliser ce stage en Espagne.

Je remercie aussi toute l'équipe pédagogique car grâce à eux j'ai pu acquérir des connaissances que j'ai pu mettre en pratique durant mon stage.

Pendant mon stage, j'ai pu être dirigée et aidée par trois personnes : Alfredo, Staline et Steven. Alfredo est le manager de la salle de sport à Barcelone. Staline (c'est étonnant mais c'est bien son nom) et Steven sont des coachs de la salle.

Je voudrais les remercier, car grâce à eux j'ai pu apprendre énormément et ils ont eu la patience de m'expliquer les tâches qui m'étaient demandées. Ils étaient toujours là quand j'avais besoin d'eux et prenaient toujours un peu de leur temps pour m'expliquer le fonctionnement de l'entreprise. Parfois la barrière de la langue était dure à franchir, ils m'aidaient à mieux comprendre les clients et m'expliquaient ce dont ils avaient besoin.

Je tenais aussi à remercier mon enseignante tutrice, Madame Barneche, qui m'a suivie pendant mon stage.

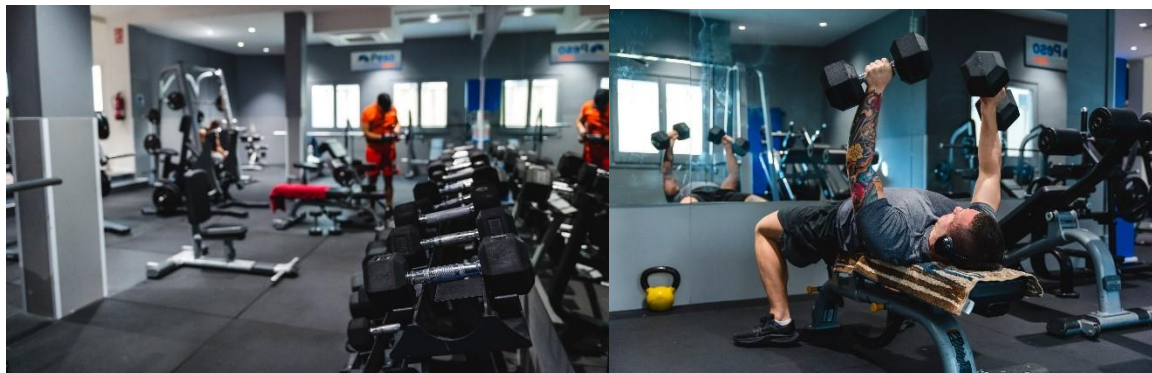
Tables des matières :

1. Remerciements :	3
2. Introduction :	6
2.1 Qu'est-ce que l'Orange Bleue ?	6
2.2 Pourquoi faire mon stage à Barcelone ?	7
2.3 Pourquoi à l'Orange Bleue ?	7
2.4 Mes motivations et objectifs	7
2.5 Plan	8
3. Présentation du stage	10
3.1 Lieu de stage	10
3.2 Les tarifs et présentation de la salle	10
3.3 La concurrence	11
3.4 Problématique de l'Orange Bleue Barcelone	12
4. Que font les personnes qui travaillent chez l'Orange Bleue	14
4.1 Atlas	15
4.2 Lilou	15
5. Les tâches accomplies pendant mon stage	18
5.1 Pourquoi l'Espagne?	18
5.2 Les flyers	19
5.3 L'accueil des clients	19
5.4 Le Shop	20
5.5 Le questionnaire	20
5.6 Photo et vidéos pendant le stage	21
5.7 Linkedin	22
5.8 Combien de personnes ai-je inscrites à l'Orange Bleue ?	22
6. Conclusion:	23
7. Annexes:	24
7.1 Interview:	24
7.2 Bibliographie:	25

Introduction

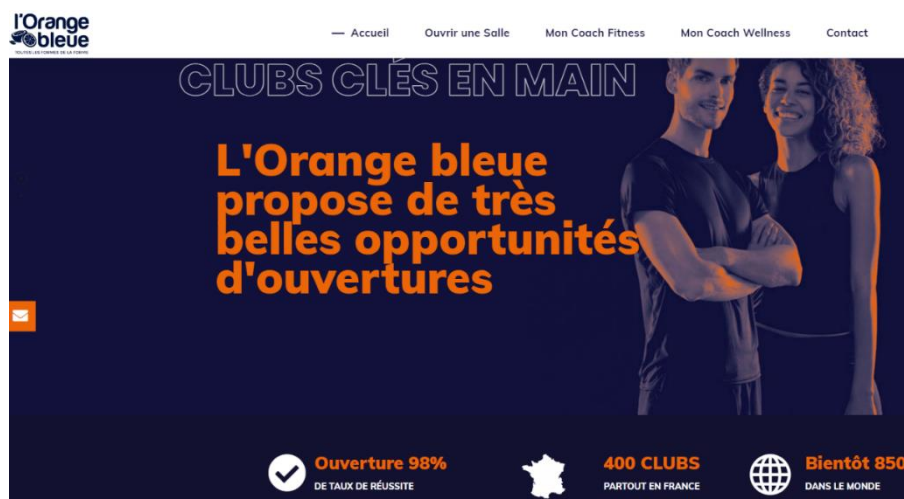
2. Introduction :

2.1 Qu'est-ce que l'Orange Bleue ?



L'Orange bleue est une franchise française de salles de sports. Une salle de sport est un lieu où l'on rassemble plusieurs équipements permettant d'exercer des activités physiques.

A l'Orange Bleue à Barcelone on peut y trouver tous types d'activité sportive pratiqués en salle comme : les cours collectifs, les machines pour soulever des poids, les cours collectifs de vélo, un endroit pour faire du cardio.



Proposition d'ouverture d'une Salle Orange Bleue, source : site internet de l'Orange Bleue

Le siège de l'orange bleue se situe à Rennes en France et est une société organisée sous forme de franchise. Le concept est français, il y a 400 salles de sport Orange Bleue en France et l'objectif est de développer la franchise dans le monde entier.

En effet, le but du Président et Fondateur de l'Orange Bleue (M.Thierry Marquer) est d'étendre à l'identique leurs salles de sport dans toute l'Europe. L'Orange Bleue est donc en cours de développement en Espagne. Il y a actuellement trois salles de sport Orange bleue en Espagne, une à Barcelone (où j'ai fait mon stage), une à Valence et une à Malaga.

Leur philosophie est de proposer une qualité de service grâce à l'accompagnement personnalisé d'un coach pour chaque adhérent. C'est aussi la convivialité et la bonne humeur que le personnel dégage. Les coachs sont tous très gentils et accueillants, ils sont présents lorsque les adhérents ont besoin d'aide. Leurs salles de sport sont toujours très propres et lumineuses.

2.2 Pourquoi faire mon stage à Barcelone ?

J'ai toujours eu des facilités à m'intégrer dans un groupe et à apprendre des nouvelles langues. J'ai vécu pendant 3 ans en Angleterre scolarisée dans une école purement anglaise de l'âge de 11 à 14 ans. Puis quand j'ai eu 16 ans, je suis partie seule au Mexique dans une famille d'accueil pendant 1 an. J'allais dans un lycée mexicain. J'ai donc eu la chance d'apprendre l'Espagnol pendant cette année. Ces expériences à l'étranger m'ont donné le goût de la découverte des autres cultures.

C'est pourquoi après mes études, j'aimerais travailler dans un pays hispanique. Je souhaiterais découvrir comment les autres pays font du commerce et pouvoir réussir à m'adapter à leurs us et coutumes. C'est dans cette optique que j'ai choisi de faire mon stage à Barcelone.

2.3 Pourquoi à l'Orange Bleue ?

Ce qui m'intriguait le plus dans ce stage était de comprendre comment une salle de sport, dont le concept est français, arrive à se faire connaître et à se développer en Espagne.

En effet, malgré l'ouverture de la salle de Barcelone depuis 6 ans, l'objectif est toujours de se faire connaître et de développer la clientèle. J'ai donc aidé l'Orange Bleue à réaliser leur communication et leur vente. J'ai pu y arriver grâce aux compétences acquises lors du début d'année de BUT.

J'ai pu parler à des clients en Espagnol (mon niveau s'est élevé très rapidement en un mois !), aider à la communication sur les réseaux sociaux, apprendre à utiliser Atlas (le système où l'on rentre des nouveaux adhérents).

2.4 Mes motivations et objectifs

Mes motivations professionnelles étaient de voir concrètement sur le terrain comment se fait une campagne de communication, de pouvoir échanger avec des prospects et des clients et in fine de pouvoir vendre des prestations de la salle.

Mes motivations personnelles étaient d'améliorer ma capacité à comprendre ce que l'on me dit en Espagnol.

Les objectifs que l'entreprise me demandait d'atteindre étaient les suivants :

1. Réaliser l'accueil des clients (renseignements, etc.),
2. Relance des prospects (des clients potentiels)
3. Distribuer des flyers (support de communication en papier)
4. Rentrer les contrats dans Atlas (logiciel de gestion des clients)
5. Démarcher des entreprises
6. Relance des dossiers incomplets

2.5 Plan

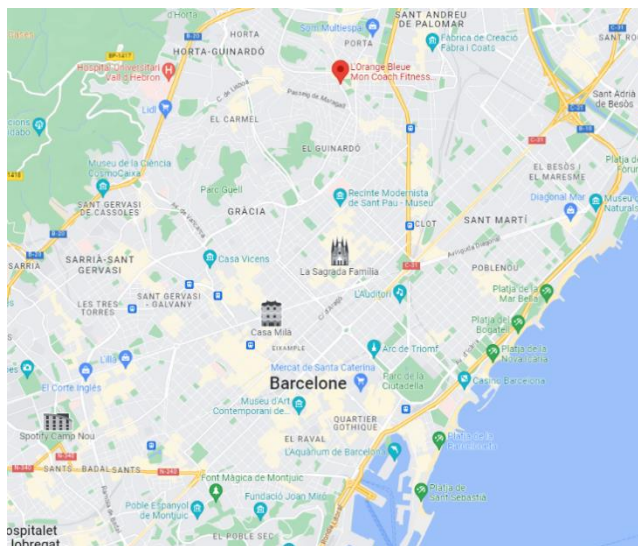
Dans la suite du rapport, je vais tout d'abord expliquer le secteur d'activité de l'entreprise mais aussi les concurrents qui se situent autour d'elle. Je parlerai ensuite des missions que j'ai accomplies durant ce mois. Pour ensuite conclure sur ce que j'ai accompli et appris durant mon temps à l'Orange Bleue de Barcelone.

Partie 1

3. Présentation du stage

3.1 Lieu de stage

L'Orange bleue est une salle de sport dans laquelle on peut faire plusieurs activités. Une salle de sport a pour but donner envie aux personnes de se dépenser pour se sentir mieux. C'est ce que l'Orange Bleue Barcelone essaie de faire passer comme message.



Localisation de l'orange Bleue à barcelone (repère rouge), l'hyper centre se trouve là où est écrit Barcelone

L'Orange Bleue à Barcelone se situe dans un quartier un peu éloigné du centre qui s'appelle Nou Barris. Ce n'est pas un lieu touristique ni très huppé. C'est une zone familiale où il y a beaucoup d'écoles et d'entreprises. Ainsi les habitants de ce quartier ont un revenu plutôt moyen.

3.2 Les tarifs et présentation de la salle

Les tarifs proposés pour le mois de janvier étaient le pack d'inscription plus le premier mois à 54,90 euros, puis les mois suivants à 29,90 euros. Cela fait une année à 383.8 euros.

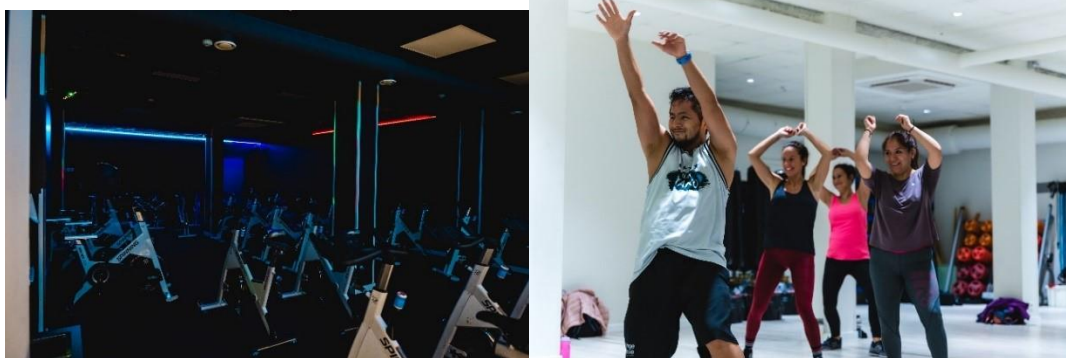
Avec ce tarif l'adhérent a accès à toutes les salles, tous les jours de 6 heures à 22 heures et peuvent rentrer et sortir autant de fois qu'ils le souhaitent. Ils peuvent aussi accéder à tous les équipements de la salle, à savoir : la zone de Musculation, Cardio, les cours collectifs et l'espace fonctionnel.

Dans la Zone de Cardio, on peut y trouver des tapis de course et des vélos.

Dans la zone de musculation on y trouve des poids et des machines pour pouvoir muscler son corps. Dans la salle de biking il y a plusieurs vélos, ils servent à donner des cours collectifs de vélo.

A côté il y a une salle dans laquelle sont donnés différents types de cours collectifs comme : Danse, Yoga, Box, Step, Cardio, Combat... Il y a en tout 50 cours par semaine qui sont donnés dans cette salle.

La zone fonctionnelle est un endroit où les adhérents peuvent pratiquer leur sport plus individuellement, mais elle est aussi utilisée par les moniteurs afin de réaliser des circuits pour aider les adhérents à atteindre leurs objectifs. Il y a aussi des vestiaires dans lesquelles il y a un sauna.



3.3 La concurrence

En 2023, dans cette zone (Nou Barris) il y a environ 13 autres salles de sport. Mais l'Orange bleue a 5 concurrents directs qui se situe à 5 km de la salle de sport.

Ces dernières années les salles de sport se sont de plus en plus installées dans ce quartier. En effet il y a beaucoup d'habitants et très peu de touristes. C'est donc un endroit idéal pour fidéliser une clientèle de quartier. Aussi les salles de sport peuvent avoir des prix qui sont fonction des revenus des personnes vivant autour de la salle. Enfin, il faut comprendre que Barcelone est une ville très dense et il existe peu d'endroit pour pratiquer un sport dans un parc. Aussi avoir tous ces équipements de sport chez soi demande un grand appartement et c'est une chose très coûteuse.

Synergym est une salle de sport qui prend de plus en plus d'ampleur dans la zone Nou barris car il y en a en déjà 5. Je suis allé me renseigner et Synergym propose environ les mêmes prix que l'Orange Bleue (29,90 euros le mois).

Il y a ensuite Viva GYM qui propose des tarifs un peu plus élevés (34,90 euros le mois). Viva Gym justifie ce tarif par la plus grande diversité des cours collectif.

Sport Fabra propose les mêmes activités que l'Orange bleue avec un accès au sauna et à la salle de sport pour 35 euros par mois.

BDIR, c'est une salle de sport grande avec une piscine, un sauna. Ils proposent plus d'activité que l'Orange bleue et ont plus de services à offrir, un mois dans leur salle de sport coûte 80 euros (2.5 fois plus cher que l'Orange Bleue). Clairement dans ce cas, le positionnement est orienté vers des gens ayant plus les moyens.

A part BDIR, on remarque d'une manière générale que toutes ces salles de sport proposent à peu près les mêmes tarifs.

L'Orange Bleue est donc bien positionnée au niveau tarif vis-à-vis des concurrents pour une population dont le niveau de vie est moyen dans ce quartier.

3.4 Problématique de l'Orange Bleue Barcelone

Le problème majeur que rencontre l'Orange Bleue de Barcelone est qu'il n'arrive pas à faire venir assez de personnes dans leurs salles de sport.

Une première explication est que la salle porte un nom français. Ce n'est pas très commun pour les Barcelonnais, cela ne leur donne pas une image facile à reconnaître et cela ne donne pas trop envie au client. C'est un peu comme si en France une salle de sport s'appelait « Naranja Azul »ce n'est pas commun et c'est peu inspirant surtout pour une salle de sport.

De plus le nom fait penser à Orange qui est le nom de l'opérateur téléphonique français présent aussi en Espagne sous le même nom. C'est pourquoi très souvent à l'accueil je devais expliquer à des gens venant pour leur téléphone que l'Orange bleue est une salle de sport et non une entreprise de téléphonie.

Le fait d'être à côté d'autres salles de sport connues en Espagne comme Synergym, n'aide pas forcément l'Orange bleue car les personnes vont plus aller vers un nom connu plutôt qu'une entreprise avec un nom français inconnu.

Par le réseau de la franchise, l'Orange Bleue à Barcelone a accès au même poster, flyers et autres supports de communication que toutes les autres salles Orange Bleue de France. Le problème est que la pub faite en France est ciblée pour des Français et quand elle est traduite en Espagnol, elle est moins impactante ou moins parlante. En effet, la traduction en Espagnol est bien faite, mais comme la culture est différente et que les Espagnols voient le sport d'une manière différente, les personnes se sentent moins touchées par les pubs données par l'Orange Bleue. Il faudrait ainsi adapter le concept français, mais à la culture Espagnole.

Partie 2

4. Que font les personnes qui travaillent chez l'Orange Bleue



L'Orange

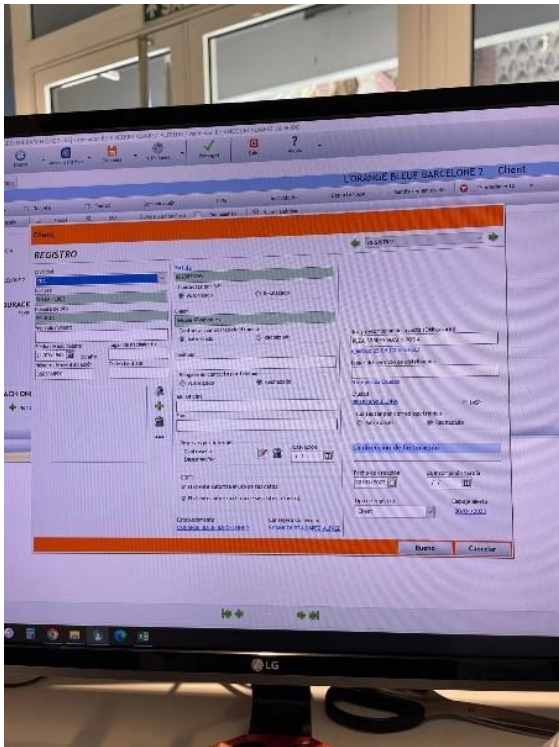
Bleue a un total de 3 employés. Il y a aussi deux adhérentes qui viennent de temps en temps les aider pour des tâches administratives, ou bien donner des cours en classes collectives. Il y a aussi Bryan qui travaille à mi-temps à l'Orange Bleue il donne aussi des cours de danse dans une autre salle de sport.

Alfredo, le manager fait en sorte que tous ses employés soit mis sur le même pied d'égalité et que personne ne se sente inférieur. Staline et Steven sont tous les deux coachs et aident Alfredo à contacter des nouvelles personnes pour les faire venir essayer la salle de sport.

Pour trouver des prospects (des clients potentiels), l'équipe de l'Orange Bleue reçoit des mails avec le numéro de téléphone et l'adresse mail des personnes grâce à une agence de marketing digital qui s'appelle STBK. Cette agence les aide aussi à avoir plus de visibilité sur internet. L'équipe de l'Orange Bleue récupère ensuite les informations de ces prospects pour les appeler et leur dire qu'ils peuvent venir un jour de la semaine essayer la salle de sport et voir si ça leur plait.

Staline et Steven aident aussi à gérer les dossiers des clients. Ils se répartissent les cours pour éviter que les cours soient répétitifs. Afin que l'Orange Bleue propose le même type d'activité partout, chaque année les coachs sont amenés à aller à Dijon filmer des vidéos, pour qu'ils soient guidés sur les cours qu'ils doivent donner. Cela permet qu'il ne soit pas à trouver des activités à faire par eux-mêmes et à uniformiser l'offre de toutes les franchises Orange Bleue. Si les coachs non pas de cours collectif, ils sont à l'accueil afin de présenter la salle à de nouvelles personnes. Il y a souvent des adhérents qui ont besoin d'aide avec des machines mais aussi pour effectuer certains exercices. Ils restent donc toujours disponibles afin de pouvoir les aider à faire les bons mouvements, pour éviter qu'ils se blessent. Chaque mois si les adhérents le désirent, ils peuvent demander un programme personnalisé afin qu'ils atteignent leur objectif. Ce programme les suit pendant le mois et il change chaque début de mois.

4.1 Atlas



Atlas est le système utilisé afin de rentrer des nouvelles personnes et de garder en mémoire les adhérents avec leur fiche de paiement. Pour rentrer une nouvelle personne, il nous fallait son Nom, Prénom, son numéro de téléphone mais aussi son numéro de carte d'identité (DNI) et son numéro de compte bancaire (IBAN), l'adresse de la personne. Puis il fallait prendre une photo de la personne et lui donner une carte afin qu'elle puisse rentrer dans la salle de sport. Une fois inscrit, les clients peuvent venir à la salle de sport tous les jours de 6 heure du matin jusqu'à 22 heure au soir.

4.2 Lilou



Lilou qui est aussi une élève en technique de commercialisation en première année de l'IUT de Tarbes, est partie avec moi à Barcelone à l'Orange Bleue. On s'est rencontré au début de

l'année et directement on s'est bien apprécié. Toute les deux nous avons vécue à l'étranger dans nos vies, et on avait envie de faire notre stage en Espagne. On a donc décidé de partir toutes les deux à l'Orange Bleue à Barcelone.

Lilou a réalisé des tâches similaires aux miennes : distribution de flyers dans les rues, prendre soin des clients, aider les clients à comprendre le fonctionnement de la salle, rentrer des nouveaux adhérents dans Atlas, réaliser une campagne de communication.

Nous n'avions pas les mêmes plages horaires de travail ce qui fait que nous ne parlions qu'avec des Espagnols lors des journées de travail.

Partie 3

5. Les tâches accomplies pendant mon stage

5.1 Pourquoi l'Espagne?



Photo de Lilou qui donne un flyer a une dame

J'ai décidé de faire mon stage en Espagne, car découvrir comment le commerce fonctionne dans un autre pays m'intéressait fortement. Aussi je voulais pratiquer et améliorer mon Espagnol. Je voulais trouver un stage où je pouvais avoir une connexion avec les clients.

Je trouve que la salle de sport m'a permis d'accomplir ce que je recherchais pour ce stage. J'ai pu faire plusieurs types de tâches en aidant les clients et aussi pour aider l'Orange Bleue à trouver des nouveaux clients. L'Orange Bleue m'a permis de réaliser plusieurs tâches administratives ainsi que participer à des campagnes de communication, gérer des dossiers des clients, améliorer mon Espagnol...Le fait que tout était dans une autre langue que le Français, était aussi très intéressant car grâce à cela j'ai appris énormément de vocabulaire que je ne connaissais pas.

Les objectifs que l'entreprise me demandait d'atteindre étaient :

1. l'accueil des clients (renseignements, etc.)
2. relance des clients potentiels
3. distribution de flyers
4. rentrer les contrats dans Atlas
5. démarcher des entreprises
6. relancer des dossiers incomplets

Les premiers jours j'ai pu apprendre comment l'Orange Bleue communique avec des prospects. Cela passait par la distribution de Flyers que je devais distribuer aux personnes qui passaient dans les rues aux alentours de la salle.

5.2 Les flyers



Exemple de Flyer distribué directement aux passants dans la rue

Je suis donc sortie avec un paquet de flyers, je me suis mise dans la rue et je suis allée parler aux personnes pour leur expliquer ce que notre salle de sport propose comme machines et comme activités.

S'il me restait des flyers je les mettais sur le pare-brise des voitures. Pendant le mois, j'ai distribué en tout 500 Flyers. Les flyers et les posters servent surtout à faire connaître le nom de la salle, où elle se situe dans la ville, mais aussi les tarifs et les services que l'on propose.

5.3 L'accueil des clients

Lors de ma première semaine j'ai dû apprendre à renseigner les nouveaux clients et prospects en leur faisant faire la visite de la salle de sport. Le but étant de bien expliquer le fonctionnement de la salle aux nouveaux adhérents et aussi de montrer à quoi les prospects peuvent s'attendre s'ils s'inscrivent. Après avoir réalisé la visite de la salle de sport on fait asseoir les prospects et on leur explique les formules d'adhésion et les prix. Si les personnes n'étaient pas trop sûres ou qu'elles préféraient attendre avant de s'inscrire je leur donnais un papier pour qu'elles puissent venir essayer la salle de sport un jour de la semaine.

On m'a aussi appris à enregistrer des personnes qui veulent s'inscrire dans le système (Atlas) pour qu'ensuite cette personne devienne un client. Au début, faire tout cela en Espagnol était assez dur car il y avait énormément de nouveaux termes que je ne connaissais pas. Mais après avoir fait la visite 2 ou 3 fois et avoir inscrit quelques personnes dans Atlas, je me sentais complètement à l'aise. Au fur et à mesure du temps, j'ai su mieux me faire comprendre en Espagnol.

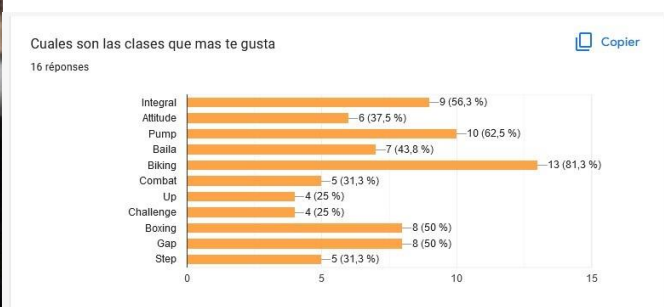
5.4 Le Shop



Exemple de photos mises sur Instagram

J'ai dû aussi mettre en place le magasin où il y avait des habits de la marque Orange Bleue. Il y avait des habits mais aussi des serviettes, des bouteilles. J'ai dû arranger les vêtements de femme d'un côté et de l'autre côté mettre ceux pour les hommes. J'ai dû ensuite faire des étiquettes afin d'afficher le prix.

5.5 Le questionnaire

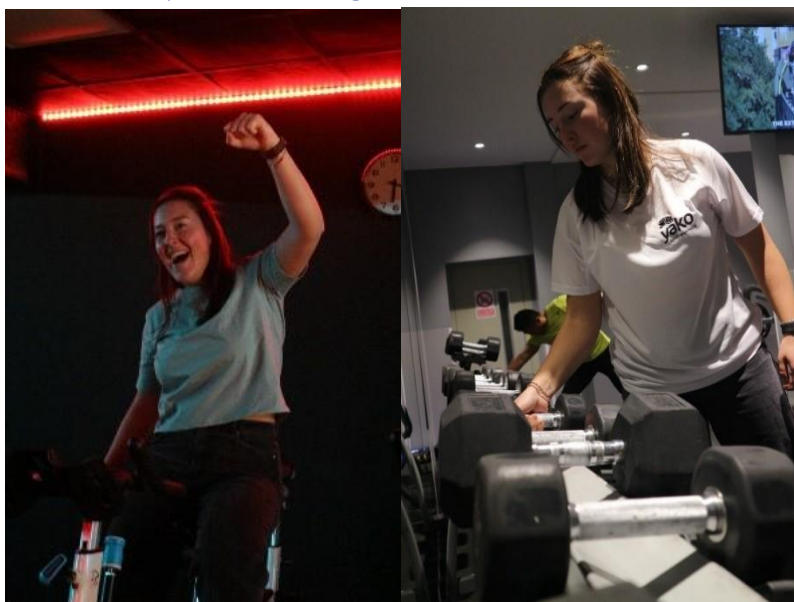


Capture d'écran des réponses que l'on a eu suite au questionnaire

Photo d'une affiche que l'on a mis dans la salle de sport, suite au questionnaire que l'on a réaliser

La deuxième semaine Lilou et moi avons décidé de créer un questionnaire pour les prospects, afin de savoir ce qu'ils pensent de cette salle de sport pour éventuellement changer des choses. Grâce à celui-ci nous avons pu récolter 44 réponses. Nous avons pu faire des améliorations à la salle de sport. Par exemple il y a beaucoup de personnes qui se sont plaintes que ça ne sentait pas bon dans les vestiaires. Alfredo a donc mis des diffuseurs de parfum dans les vestiaires mais aussi pour améliorer l'odeur dans toute la salle, il en a fait installer partout. Nous avons aussi pu voir l'opinion que les gens avaient sur les cours collectifs. Lesquels étaient leurs cours préférés mais aussi ceux qu'ils aimaient moins.

5.6 Photo et vidéos pendant le stage

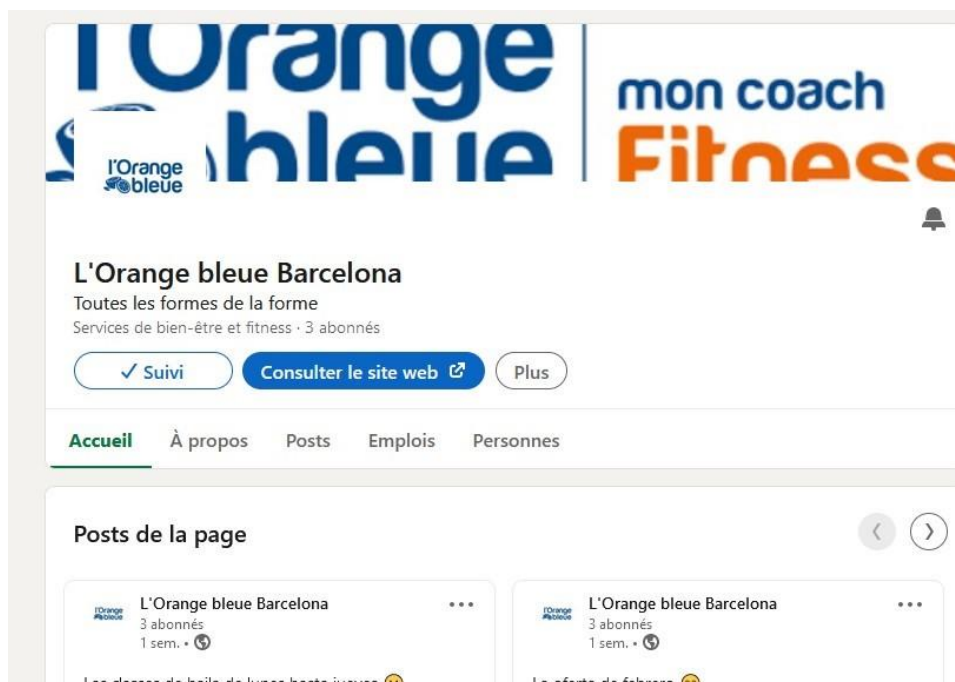


Exemple de photos mises sur Instagram

J'apprécie de prendre des photos, ça fait partie d'une de mes passions que j'aimerais bien intégrer dans mon futur métier. J'ai donc proposé à Alfredo de prendre quelques photos de la salle de sports et de Lilou avec des habits de la marque, afin qu'il puisse les poster sur les réseaux sociaux. Nous avons donc pris plusieurs photos avec différents habits et différentes machines. 2 photos ont ensuite été mise sur Instagram.

Nous avons aussi réalisé 2 vidéos. La première vidéo pour montrer aux gens à quoi la salle de sport et le service proposé ressemblent. La deuxième vidéo était plus pour montrer le contenu d'une séance de sport d'une personne venant s'entraîner.

5.7 LinkedIn



Capture d'écran du LinkedIn

Une des plus grosses améliorations que j'ai pu amener à l'Orange Bleue pendant mon stage, est d'avoir créé une page LinkedIn pour l'Orange Bleue de Barcelone. Grâce à cela ils vont pouvoir communiquer avec des Français vivants à Barcelone (et qui connaissent la marque ou le poème de Paul Eluard d'où est extrait l'expression « la terre est bleue comme une orange »), afin de pouvoir atteindre leur cible et faire venir un flux de personnes plus important dans leur salle de sport. Cette page servira aussi à faire passer des nouvelles informations sur la salle de sport. Sur LinkedIn l'Orange Bleue va envoyer des messages aux français habitant à Barcelone. Pour attirer ces français ils pourront avoir des prix sur certaines activités.

5.8 Combien de personnes ai-je inscrites à l'Orange Bleue ?

Au fur et à mesure des semaines je me sentais de plus en plus à l'aise pour parler aux clients en Espagnol, je savais faire la visite et inscrire de nouvelles personnes sur le site. J'ai donc présenté la salle de sport à 40 personnes en 1 mois. J'ai inscrit au total 15 nouvelles personnes dans la salle. J'ai aussi beaucoup aidé dans tous ce qui est administratif, comme par exemple fermer des contrats de personnes qui ne venaient plus et qui ne payaient plus, mais aussi appeler des personnes que l'on avait contacté par mail pour leur demander quel jour de la semaine il viendrait dans notre salle de sport afin de leur offrir un jour d'essai.

6. Conclusion:

Grâce à ce stage j'ai pu mettre en pratique ce que l'on m'a appris durant le S1 de mon BUT notamment sur la partie accueil des clients, la communication et la vente.

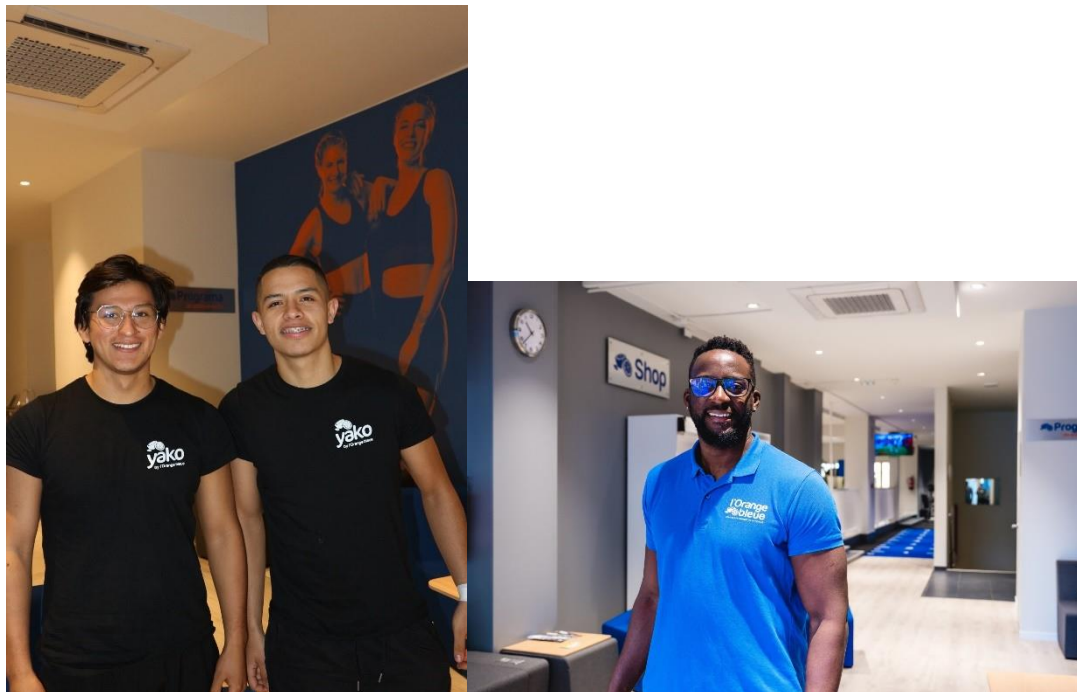
Aussi j'ai pu apprendre comment une franchise française devait adapter sa communication à la culture espagnole. De plus la compétition à Barcelone avec les autres salles de sport est intense. Cela oblige à trouver des moyens de différenciation et ça m'a beaucoup plus de pouvoir participer à communiquer avec des prospects en direct ou sur les réseaux sociaux (LinkedIn et Instagram).

Personnellement, j'ai pu mettre en pratique ma passion pour la photo et j'ai pu aussi améliorer mon Espagnol.

Ce stage, même s'il n'a duré qu'un mois restera gravé dans ma mémoire !

7. Annexes:

7.1 Interview:



Staline et Bryan

Alfredo

Lilou et moi avons posé des questions à deux personnes différentes dans l'entreprise Staline et Alfredo. Voici un résumé de ce qu'ils nous ont dit :

Alfredo est responsable de la salle depuis 2007, Il a une licence en sport éducation physique, il a aussi un BPGEPS et un master en sport, Staline lui a rejoint l'équipe en 2018, Il a une licence en activité physique et sportive, il est coach à l'Orange Bleue, il aide les clients, il encaisse les gens, il s'occupe aussi de tout ce qui est administratif. Alfredo est responsable de la salle, c'est le manager de l'équipe, il organise les horaires, c'est lui qui s'occupe des dépenses et donc de tout ce qui est financier. Alfredo donne des cours dans la salle de sport à Barcelone, mais doit aussi accompagner au développement des autres franchises en Espagne. Ce qui est compliqué pour Alfredo c'est que toutes les 6 semaines il doit se rendre dans les autres salles de sport d'Espagne, afin de vérifier que les offres soient bien respectées, ainsi que les normes de l'Orange Bleue et que les coachs donnent bien leurs cours et qu'ils le fassent de façon conforme. Tous les deux travaillent 40 heures par semaine.

Leur activité préférée est de donner des classes et des conseils aux clients. Le salaire d'Alfredo est de 2000 euros nets par mois. Ils trouvent tous les deux que ce n'est pas assez par rapport à tout l'effort qu'ils fournissent. Ils ont le droit à 23 jours de congés dans l'année.

D'après eux les atouts pour occuper ce poste sont : “ d'aimer le contact avec les gens, être sociable, savoir leader, être sportif, être souriant” Les inconvénients de ce métier c'est que les horaires ne sont pas forcément très “pratiques” et surtout fatigants, car ils font du sport tous les jours et plusieurs fois. Il faut bien se nourrir et faire attention à son hygiène de vie, car il faut éviter de perdre le rythme et surtout ils vendent une image de la marque. Les avantages qu'ils rencontrent est d'être en contact avec des gens qui partagent les mêmes passions qu'eux (le sport), cela leur permet de créer des connexions et des liens.

7.2 Bibliographie:

- Site officiel de l'Orange Bleue Barcelone: <https://www.lorangebleue.es/gimnasios/barcelona-borbo>
- Site officiel de l'Orange Bleue France: <https://www.lorangebleue.fr/>
- L'Orange Bleue Barcelone sur une carte: https://www.google.com/maps/place/L'Orange+Bleue+Mon+Coach+Fitness+Barcelona+Borbo%C3%B3/@41.4289171,2.1723423,17z/data=!3m1!4b1!4m6!3m5!1s0x12a4bd2fd7cbc0ad:0xb43f663033ecbb5e!8m2!3d41.4289171!4d2.174531!16s%2Fg%2F11gb3y_595
- Site internet Synergym: <https://synergym.es/barcelona-el-clot/>
- Site internet Vivagym: <https://www.vivagym.es/gimnasios/barcelona/sants>
- Site internet Sport Fabra: <https://gimnasiofabrasports.es/>
- Site internet BDIR: <https://www.dir.cat/en>
- Questionnaire de satisfaction: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd7sJzBWYKuHpEYeGI33Tp67UHmnYs7gv4ThRxOpdDJn4Bh9g/viewform?usp=sf_link
- LinkedIn L'Orange Bleue Barcelone: <https://www.linkedin.com/company/l-orange-bleue-barcelona/>