

Mais que se passe-t-il donc entre la danse et le fitness ?



Vive la Forme interview Iskender AKHOUNE, fondateur et directeur de la société Caribales, une académie de danse qui dispense des cours à Paris et dont les intervenants développent un savoir-faire adapté aux salles de fitness



☉ Philippe Goethals : Iskender, vous avez fondé Caribales en 2006. Caribales intervient sur l'Espace Danse du Form'Expo depuis trois éditions déjà. Pourquoi cette forte accélération de la danse dans le fitness ?

Iskender Akhouné : Pour comprendre le phénomène social « danse » qui émerge dans le fitness, il faut regarder bien au-delà des clubs. A l'échelle de la planète, une série de mutations d'époque induit le retour de la danse. Elle s'était brièvement absentée et elle revient. Dire pourquoi elle s'est absentée exigerait un article sur les 50 années passées, un vaste sujet de civilisation et de sociologie... Pour ce retour, nécessairement programmé, cultivé par quelques professionnels du secteur, oui on peut parler d'une accélération de la danse dans les clubs de remise en forme. D'un point de vue marketing il est intéressant de voir pourquoi le virage s'opère maintenant.

☉ P.G. : Certes, ce qui se passe dans nos salles, aux comptoirs, aux portes des clubs dépend du climat, de la société, de l'économie... mais donnez-nous votre analyse plus précise ?

I. A. : Inéluctablement, le brassage intense des cultures, des musiques et des diasporas imposent des tendances et imposent des demandes nouvelles. Les minorités deviennent des majorités dans les agglomérations et, fait nouveau, les diasporas sont représentées, médiatisées et leur pouvoir de consommation s'organise... se convoite. La population des grandes villes du monde a changé. Paris, Marseille, Lille, Strasbourg, Bordeaux... ont changé. Les modèles tirent donc leurs références d'autres origines, d'autres cultures, d'autres musiques, d'autres rythmes, d'autres danses... Je ne vois pas pourquoi les clubs de fitness seraient étanches à ces mutations...

☉ P.G. : Ces diasporas grandissantes font donc l'appel de la danse au planning,

est-ce que cela suffit à expliquer le phénomène ?

I. A. : Les modes de vie induisent de nouveaux besoins. L'économie numérique toujours plus présente, nous retranche dans une hyper virtualisation de nos activités et nous cantonne derrière un écran d'ordinateur. Pour survivre à tout point de vue, physique, biologique, psychique, sociologique... nos réflexes vitaux nous poussent à compenser par des activités sociales réconciliant l'homme, la femme, le groupe, le tactile, le ludique, l'émotionnel, l'expressif, le réel... la vraie vie quoi !

C'est pour cela que l'engouement pour les danses sociales, de groupes ou de couples, explosent d'abord dans les capitales car les trains de vie y sont poussés au paroxysme. Il ne s'agit plus ici, de muscles, de graisse, de silhouette ou de souplesse mais bien d'organisation sociale de l'individu, de survie émotionnelle et psychique. Il faut des activités qui apportent plus... qui compensent plus !

☉ P.G. : Alors que certains cours freestyle ont mis des années à s'imposer, comment se fait-il que ça aille si vite avec la danse ?

I. A. : Le phénomène se diffuse depuis les mégapoles et leurs banlieues. Il est relayé et accéléré par les mêmes canaux numériques des nouvelles économies : réseaux sociaux du web, web TV, mobile TV etc. N'oubliez pas que les danses sont liées intimement à leurs genres musicaux sous-jacents et que la diffusion de la musique et des clips est révolutionnée par le net, haut lieu où la danse se propage.

☉ P.G. : Les cours de fitness classiques auraient dû apporter cette réponse à ce stress nouveau et ce vide social. Et les cours de danse dans les studios de danse spécialisés, existent depuis très longtemps, alors pourquoi ici maintenant et dans nos clubs ?

I. A. : La pression de la danse dans les clubs de fitness est arrivée comme un cheval de Troie. Par deux chevaux de Troie pour être bien précis : par les enseignants eux-mêmes, profs de la filière fitness et puis par les profs de la filière danse. Les professeurs de fitness freestyle avec

les LIA, HILO, STEP etc. ont commencé depuis quelques temps à affiner leurs chorégraphies et leur swing en ajoutant plus de « danse » dans leurs blocs et leurs routines alors que les professeurs de danse de leur côté, se sont aguerris à l'enseignement au grand public en adaptant leur pédagogie. Ils se font par conséquent, recruter comme de merveilleux professeurs de cours collectifs à présent. Sur le



terrain, ils ont compris que les choses bougeaient... que les programmes d'Etat, les diplômes, coté danse comme coté fitness, les licences de marques et leurs concepts marketing étaient super dépassés, ou n'offraient que des réponses trop partielles. Les professeurs « danseurs » comme les professeurs « sportifs » échangent et se rapprochent pour être bons dans 3 domaines : pédagogie, animation et chorégraphie.

☉ P.G. : La formation des enseignants pose-t-elle problème ?

I. A. : En France les gens cherchent à se faire financer leur formation. Partout ailleurs on emprunte pour ses études et plus tard avec ses revenus professionnels on rembourse. Il est normal que l'Etat ou les institutions qui financent les formations contrôlent les programmes.

Contrôler, écrire les programmes, légiférer, réglementer c'est très long. Trop long ! Les formations diplômantes sont condamnées à être décalées, hors tendances. Ou alors il faut se repayer un complément... galère. De toute façon la réalité du terrain est claire : un pro qui se forme à la carte continuellement cartonne et aligne des taux horaires 2 à 3 fois supérieurs que les diplômés qui misent uniquement sur le label du titre... désillusions dans l'économie réelle.

PG. : On ne peut pas laisser n'importe qui enseigner !

I. A. : Je préconise un cursus minimal officiel dans lequel est enseigné principalement ce qui est nécessaire à

au droit commercial ou des professeurs indépendants qui assument leur profession à 100%, 12 mois sur 12.

PG. : Il y a déjà des sociétés qui proposent des programmes de cours pré-chorégraphiés et des formations ad hoc ?

I. A. : L'époque et ses acteurs modifient les demandes. Les profs, les clients, les patrons de salles, recherchent autre chose que le pré-formaté, pré-chorégraphié et l'uniformisé anglo-saxon. Nous avons une demande qui se précise, s'exprime et qui se médiatise. On ne peut pas faire manger 100% Mc Do à quelqu'un qui vit en France. Il lui faut plus qu'un menu A ou un menu B, il lui faut une carte assez diversifiée... c'est



la sécurité des élèves dans les cours, à la psychologie de l'enseignement, les basiques pédagogiques et l'auto-management de sa profession. Le reste se fait à la carte en continu en sélectionnant les meilleurs sources d'enrichissement de la place. Imaginez un BPJEPS de coupé-décalé, de funk, je veux voir le jury ...

PG. : D'où vient la tendance ? Où sont ces fameuses sources ?

Iskender : Ces deux dernières années, ce phénomène a été catalysé par une conjonction de circonstances, en particulier ici à Paris. D'abord il y a ici un énorme vivier de créativité, de talents, de chorégraphes, et de pédagogues qui s'est concentré de façon unique au monde depuis 10 ans. Je dis unique au monde car les pros viennent de partout, du Japon, des US par exemple pour s'inspirer ici, et pas ailleurs. Nous avons donc de la matière première à Paris. Elle s'organise en économie de marché, c'est ce qui change avant tout. Ce ne sont plus des intermittents, plus des associations mais des structures d'enseignement soumises

à la mode en plus la diversité. Les centres de gravité changent de continents me semble-t-il... et pour longtemps.

PG. : Caribales est une école de danse très spécialisée. Comment se fait-il que vos disciplines plaisent tant au grand public, et par là même, soient programmées dans certains clubs de fitness ?

Iskender : Spécialisée, oui et non. Commençons par le « Oui » : oui, nous sommes spécialisés et nous proposons dans la partie « académie de danse grand public » une dizaine de disciplines spécifiques issues de l'Afrique, des Caraïbes et des Amériques. Pour le « Non », c'est qu'en réalité ces disciplines représentent 90% de la demande et sont liées à de très puissants phénomènes sociaux, économiques et géopolitiques. Pour la partie professionnelle, nos intervenants et nos formateurs travaillent à diminuer la distance entre les deux mondes de la danse et celui du fitness en prenant le meilleur de chacun. Ces phénomènes,

La danse, c'est du fitness et beaucoup plus, pour une forme idéale et accessible vraiment à tous.

et les danses qui vont avec, sont viraux, diffusés et amplifiés par les vidéos d'internet comme expliqué plus haut. En fait le « Non » l'emporte : nous proposons ce qui constitue l'énorme majorité des sensibilités actuelles et par là-même nous ne sommes pas spécifiques mais bien dans le courant des musiques en vogue comme la salsa, la bachata, le kuduro, ou celles de retour en grâce telles la hype ou le funk...

PG. : L'offre Caribales est tout de même « exotique » voire ethnique ?

I. A. : Allez en soirées dancehall, salsa, hip-hop, bachata et vous verrez qui pratique. Allez aux rayons Fnac voir qui achètent les CD... vous serez vite fixé : c'est toutes les composantes en exacte proportion de la population de la zone ciblée. Ce qui est spécifique à Caribales c'est de pouvoir rendre ces danses, tant désirées, accessibles aux divers publics.

PG. : Comment faites-vous bouger les élèves qui ne sont pas nés dans les Caraïbes, en Afrique ou en Amérique Latine ? Comment faites-vous pour qu'ils ne se découragent pas ?

I. A. : Nous savons faire des cours qui permettent aux nouveaux arrivants d'intégrer au long de l'année le créneau sans provoquer le départ des premiers arrivés qui ont progressé. La question des niveaux est sensible... surtout pour les cours en couple comme la salsa ou la bachata. Nous travaillons sur les musiques d'origine sans recourir à des remix pitchés avec un gros boum-boum binaire caricatural. Nous savons adapter l'enseignement sans dénaturer la danse choisie et nous la faisons entrer dans le club de fitness qui fait appel à nous. Nous avons expérimenté nos intuitions depuis 2004 et avons appliqué les recettes élaborées par nos chorégraphes et nos pédagogues. Je veille juste à équilibrer les proportions. Parmi nos succès il y a le reggaeton, le dancehall, la bachata, le coupé-décalé ... Les choses bougent et le travail de recherche et d'adaptation de la pédagogie est constant. Il faut travailler dur en studio...



☉ P.G. : Vous rendez ces danses accessibles en éliminant les grosses difficultés ?

I. A. : Non ! On éduque, on décortique, on fait les choses pas à pas en gardant le fun et la motivation... on enseigne tout simplement. Attention, adapter la pédagogie ne veut pas dire dénaturer la danse, danser hors

tempo, affadir les bougés, passer sur les attitudes typiques... on n'enlève pas le piment de la sauce. Les gens cherchent le piquant, « le hot » ... sinon on se prive du label « authentique ». Caribales c'est un voyage !

☉ P.G. : Si on devait faire la différence entre le fitness et la danse ?

I. A. : (grand sourire) : Ce qui est similaire c'est que ce sont des cours collectifs où on bouge. Pour le reste, je pourrais être provocateur et répondre de façon courte mais réellement efficace. La danse fait tout ce que le fitness fait mais en mieux. Je peux encore enfoncer le clou et ajouter : là

où le fitness s'occupe de la carrosserie et de la façade, la danse va au fond de votre corps et de votre âme sans vous ennuyer, elle ajoute de la fonctionnalité, de l'efficacité et des bénéfices de très long terme sur absolument tous les plans sans exception aucune : santé, physiologie, métabolisme, psychique, mémoire, attitude, esthétique, relations sociales ... Mais surtout, danser ajoute à la performance des dimensions supplémentaires inégalées : le plaisir du joli, l'émotion et la pratique en groupe avec de réels échanges... en tout cas nos disciplines à nous OUI. Souvenez-vous de notre slogan...

☉ P.G. : Ah oui, embellir, séduire, divertir... alors ce serait cela qui aurait manqué au fitness ?

I. A. : Il y aura toujours une demande pour des cours conventionnels de fitness. Il faut juste régulariser les proportions des plannings avec ces nouvelles disciplines pour ne pas se priver du grand public. Ce sont des besoins qui collent plus à nos cultures et c'est pour cela que ça plaît énormément.

☉ P.G. : pour les professionnels, comment lancer ses nouvelles activités sans risquer un démarrage lent et couteux ?

I. A. : Les efforts marketing de promotion, et les coûts de commercialisation pour persuader sont infiniment moindres... il suffit de « montrer » la danse, sans compter l'aspect extrêmement économe des infrastructures pour dispenser

des cours de danses. En revanche, il faut des talents, du professionnalisme et le sens du management des talents. A ce niveau de compétence, beaucoup d'enseignants assument le caractère de profession libérale de leurs activités. Les structures doivent adopter les codes professionnels et la conduite de la gestion des talents à l'image de l'industrie des services à haute valeur ajoutée tout comme les SSII, les associations d'avocats ou de médecins... J'exagère à peine. Les professeurs savent qu'ils représentent un marché et qu'ils sont contributeurs de chiffre d'affaire et de prise de parts de marché. J'attends beaucoup de Form'Expo pour permettre d'organiser les pratiques professionnelles dans ce sens et développer ce nouveau marché. De toute façon, la nouvelle industrie c'est celle du management des talents et des transferts de compétences... l'économie du savoir, vous dirait-on au Ministère des Finances...

☉ P.G. : le problème viendrait-il aussi du management des clubs ?

I. A. : Ce management des talents diffère de celui du négoce des plaques vibrantes ou des machines de 1500Kg occupant 2 m² au sol, occupées elles-mêmes par une seule personne pendant 30 minutes. Il y a un marketing des services à ajouter à celui de l'équipement des salles et des pratiquants.

☉ P.G. : La danse, c'est vraiment rentable ?

I. A. : Nous, nous faisons danser les coefficients de toutes sortes pour le bonheur des directeurs de clubs... charges, taux d'occupation des sols, immobilisation amortissements, maintenances, fréquentations, fidélisation, nouvelles populations, bouche à oreille, coûts de commercialisation, publicité... dans des villes où le mètre carré est indécent et dans un pays où le coût du travail est démentiel c'est intéressant de se pencher sur les nouvelles façons de collaborer avec le talent. Rentabilité n'est certainement pas synonyme d'uniformité !



**Embellir
Séduire
Divertir**