Power Plate continue sa course vers l'efficacité sportive avec sa machine Intégral EMS

Publié le 19 octobre 2020. Par Yassine Khelfa (article) et Vincent Toussaint (vidéo)

Véritables pionnières dans l'industrie du fitness, ces techniques permettent le sport à domicile, encore plus depuis le récent confinement.

Depuis plusieurs années maintenant, Power Plate développe ses solutions pour permettre toujours plus de musculation du corps. Une de ses solutions permet même l'électrostimulation à domicile. Son nom : l'Intégral EMS. Son poids : 400 grammes. Sa force : 20 minutes seraient aussi efficaces que 4 heures de sport "traditionnel".

Pour en apprendre un peu plus, Pierre Lacarrière, le directeur général de Power Plate, répond aux questions de Blasting News via le projet BlastingTalks. Ce dernier consiste à se concentrer sur les challenges auxquels les compagnies font face lors de l'évolution du monde digital et lors de cette période inédite de crise sanitaire.

Vous avez développé une solution qui permet une musculation du corps grâce à l'électrostimulation, comment fonctionne-t-elle ?

La technique de l'électrostimulation existe depuis plusieurs années. Ce que nous développé, c'est un générateur ultra léger qui s'applique à une combinaison courte de type shorty un peu comme une combinaison de triathlon ou de plongée mais en matériaux maillot de bain. Une vingtaine d'électrodes sera cousue sur les groupes musculaires clés, les abdominaux, les fessiers, les trapèzes, les biceps etc. La combinaison vous envoie des impulsions électriques que vous réglez au préalable de 0 à 100% zone par zone. Le muscle se contracte plus avec une impulsion électrique que si vous donniez donné une contraction par votre cerveau.

Vous allez avoir un travail plus rapide, plus efficace et surtout très complet.

Vos machines sont dédiées à un usage à domicile, des coachs virtuels accompagnent les usagers. Peut-on dire que c'est la fin des salles de sports ?

Selon moi les salles de sport ne sont pas menacées de fermeture même si c'est vrai que l'année 2020 a été compliquée entre le confinement et les interruptions gouvernementales.

Pour autant elles apportent des choses que les technologies à la maison ne pourront jamais apporter comme l'effet communautaire, la motivation à s'entraîner avec des gens qu'on connait, un encadrement qui est quand même plus performant, et ce y compris au niveau de la variété des machines. Je pense qu'une salle de sport aura toujours plus de machines possibles qu'un particulier ne pourra jamais en acquérir chez lui.

Nous vendons également du matériel aux salles de sport y compris à des coachs qui se rendent à domicile ou en extérieur. On a juste répondu à un besoin qui s'est amplifié avec le COVID-19.

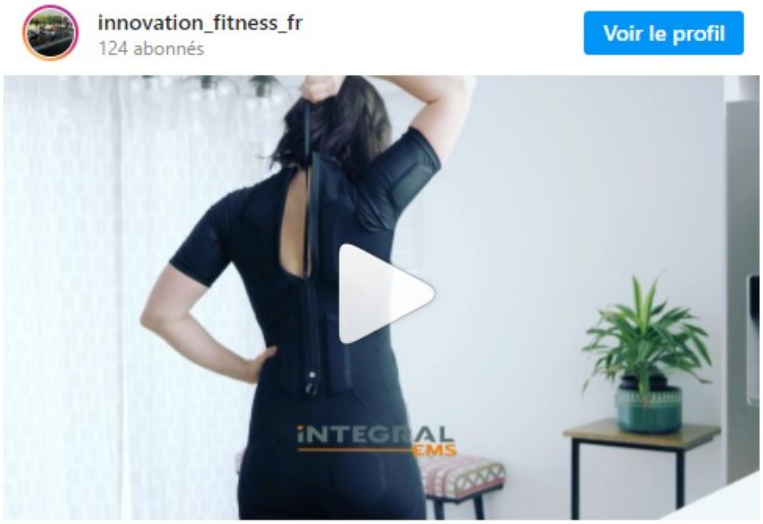
42% des Français envisageaient une pratique à domicile/par internet selon le baromètre Sport-Santé (réalisé avec Ispsos). Le confinement a fait des adeptes du sport à domicile selon vous ?

Les gens ont envie par la force des choses de faire du sport. Ils en ont besoin, cela reste essentiel. Maintenant on leur a interdit de sortir pendant le confinement, on leur a interdit de se rendre dans les salles de sport encore en septembre et octobre. Donc ils se sont rabattus sur des solutions alternatives. Finalement, le confinement a mis cette mentalité en évidence.

Par peur de la maladie, certains ont cherché à s'entraîner différemment.

Vous avez continué de garder contact avec votre communauté sur les réseaux sociaux pendant le COVID-19 ? Aviez-vous des demandes particulières ?

Pendant le confinement, il fallait bien penser à l'après-confinement. Garder l'aspect communautaire, accompagner les gens pour conserver la motivation, continuer à guider les clients des salles de sport alors qu'ils étaient isolés. On peut ainsi saluer tous les acteurs du coaching dans le fitness qui se sont donnés avec beaucoup de créativité afin de les accompagner pendant le confinement.



Est-ce-que ces machines remplacent l'activité sportive ou au contraire, encouragez-vous vos usagers à allier les deux pratiques ?

Je conseillerais systématiquement de faire les deux. D'abord, la variété pour ne pas se lasser et ensuite la régularité pour avoir des résultats. Le fait de sortir en extérieur c'est très bon pour la tête. La course en forêt par exemple a le bénéfice cardio et le bénéfice psychologique. Lorsqu'on dit "20 minutes de Full Body EMS équivalent à 4 heures de sport traditionnel", c'est juste pour faire un parallèle avec le fait que nos technologies de contraction musculaire sont extrêmement efficaces parce qu'elles contractent un ensemble de muscles de manière plus active que la gym traditionnelle. Pour autant lorsqu'on fait de la préparation physique, il y a plusieurs aspects à prendre en compte dont le cardio par exemple.

Mais on parle bien de 20/30 minutes d'efforts. J'allais dire, ce n'est pas du tricot. Vous allez vraiment faire des exercices avec des contractions musculaires qui sont importantes. Si on veut vraiment des résultats, il faut systématiquement un engagement du client.

À qui s'adressent vos machines ? Reconnaissez-vous un profil type qui se dégage selon les besoins ?

Nous vendons à deux types de clientèle : soit des particuliers, souvent des femmes et des hommes de 25 à 60 ans, avec peu de temps pour s'entraîner avec une volonté de résultats rapides. Sinon, nous la proposons à des coachs sportifs qui font du domicile et de l'extérieur.

On voit fréquemment des utilisateurs publier leurs efforts avec des machines similaires sur les réseaux sociaux, est-ce-que pour votre activité, le digital occupe une place primordiale depuis ces dernières années ?

Le confinement a-t-il renforcé cette tendance ?

Depuis 3 à 5 ans, la part du digital est devenue de plus en plus importante aussi bien dans notre travail de communication mais aussi de commercialisation et d'échange avec nos clients. Aujourd'hui, nos sites internet doivent être de plus en plus riches en matière de contenus aussi bien des vidéos que de l'information des produits. Les sites internet doivent permettre aux consommateurs de d'abord bien se renseigner. Les clients peuvent passer directement par le digital pour acheter. Les réseaux sociaux avec notamment Instagram ont beaucoup amplifié le phénomène de mise en avant de nos exploits sportifs. Le confinement a renforcé une tendance qui était là.

Avez-vous des projets de nouvelles machines en programmation ?

C'est vrai que notre site s'appelle à la base Innovation Fitness. Notre but c'est d'apporter de la nouveauté, de nouvelles machines qui jettent un peu un pavé dans la mare comme Intégral EMS. On sait qu'il y a une demande de renouveau de la part des salles de fitness. Nous avons des projets dans les tiroirs pour 2021, deux en particulier mais pour l'instant il est encore trop tôt pour l'annoncer.