

SPORTéco

Le journal indépendant des magasins de sport

SPORTéco n°865 | 2 novembre 2026 | Spécial IRX / Ispo

Le sport et la révolte lycéenne

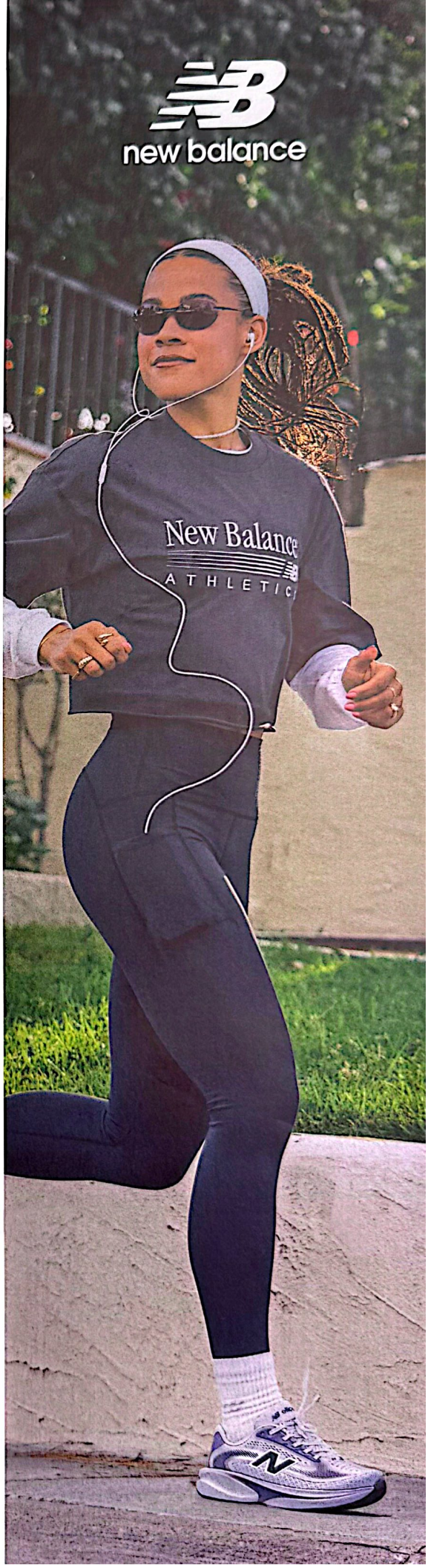
Le grand écart

Depuis plusieurs semaines, lycéens et étudiants revendiquent de meilleures conditions d'étude, dénoncent le manque de moyens et contestent la plateforme d'orientation Parcoursup. Un sujet qui, sur le papier, est bien loin des préoccupations de la filière sport. Pourtant, le Salon des Sports et Parasports (24-26 novembre à Paris) place le sport au cœur de cette crise. Pour sa 4e édition, le salon inaugure sa Journée Jeunesse, une nouveauté 2026 qui va permettre aux jeunes de partager leur regard sur les politiques sportives de leur territoire et d'échanger avec élus et décideurs. Comme souvent, institutions et syndicats souhaitent mettre en avant les fameuses valeurs du sport, vecteur de lien social, d'intégration et de vivre ensemble. Pour une jeunesse traversée par des anxiétés économiques, le sport serait donc un remède à tous les maux. Une réalité qui efface trop souvent un autre aspect de la pratique sportive : la compétition. Par essence, un match ou un combat ont besoin d'un gagnant et d'un perdant. Le sport est une impitoyable machine à classer, une arène où règnent la culture de la gagne et de la méritocratie. Le résultat final n'est que la conséquence du travail et de l'effort fournis avant le jour J. Un chemin semé de doutes, de craintes et de peurs qui forge le caractère et sculpte le citoyen en devenir. Ce grand écart entre loisir et compétition se creuse avec le temps. Le développement d'un sport sans licence et des pratiques libres montre ses limites. Sans club : pas d'entraineurs, pas de règle, pas d'équipes, pas d'arbitre. La compétition offre une transparence rassurante où l'effort est mesurable et la victoire objective.

Sommaire

17 octobre : samedi noir pour la France et le commerce p.10
Les nouveaux outils d'**analyse du pied** ..... p.20 à 25
La guerre entre la pharmacie et le magasin de sport n'aura pas lieu ..... p.34 à 46
Quelle cohabitation pour les différents **sports de raquette** ? ..... p.54 à 68
Avec **Yotta City, XEFI** fait du sport un pilier de sa stratégie d'entreprise p.74-75
Dans les coulisses de la 32e édition du **Festival Hoka Les Templiers** ..... p.76 à 80
Ma vie d'acheteur : **Marc Pascal** (Tonton Outdoor) p.81

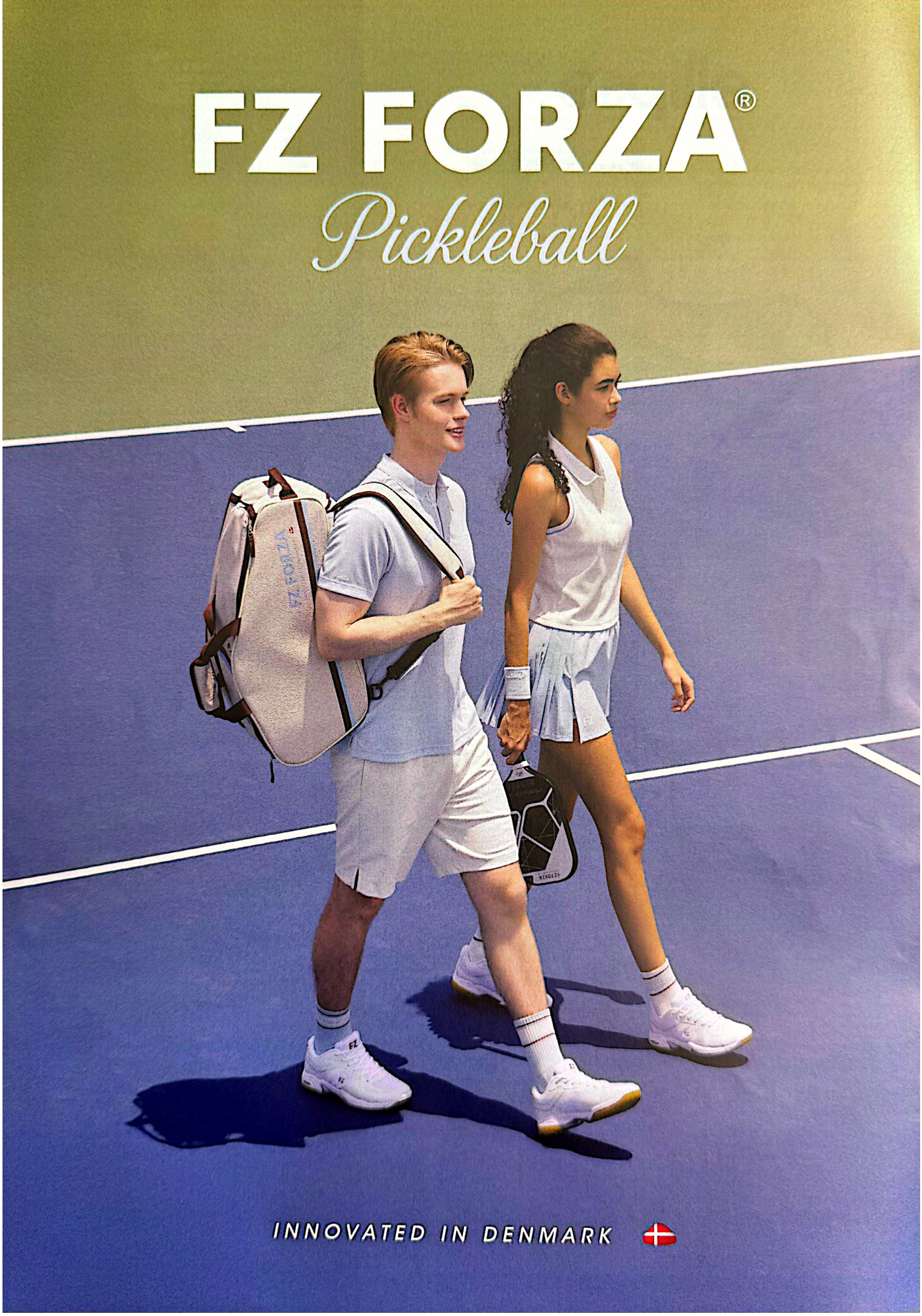




Scanned with CamScanner

FZ FORZA®

Pickleball



Scanned with CamScanner

VICTOR

A970 CADV



STABILITÉ & DYNAMISME

7mm INSOLE



- **Semelle intérieure NitroLite 7 mm :** amorti réactif et confort durable
- **Semelle intermédiaire NitroLite ultra-légère :** retour d'énergie optimisé



Technologie de plaque carbone double couche : pour plus de stabilité en torsion.
Plaque carbone dynamique : contrôle du déroulé et propulsion efficace.

Scanned with CamScanner

LES BREVES

Groupe Magellan

Depuis ce 1er novembre, Magellan assure la distribution, le développement commercial et l'accompagnement de la marque Tretorn sur le marché français. Après SmellWell et Tiva, la marque rejoint le portefeuille de la BU Performance de l'entreprise. « *Marque suédoise historique, fondée en 1891, Tretorn bénéficie d'un héritage fort dans l'univers du tennis et poursuit aujourd'hui son développement dans les sports de raquette, notamment sur le padel* », précise un communiqué. Cette nouvelle collaboration s'inscrit dans le projet du Groupe Magellan d'accompagner des marques fortes, à forte identité, avec une approche terrain, commerciale et orientée clients. « *Nous sommes fiers de nous associer à Tretorn pour accompagner le développement exclusif de la marque en France. Tretorn est une marque reconnue, bénéficiant d'un riche héritage dans le tennis et d'une présence en pleine croissance dans le padel. Nous sommes convaincus du potentiel de la marque sur le marché français et nous avons à cœur de mettre notre expertise réseau et notre savoir-faire commercial au service de son développement* », commente Héléna Le Gall, Managing Director du Groupe Magellan. Le distributeur a pour ambition de construire une présence forte et durable sur les marchés du tennis et du padel. « *La France est l'un des marchés les plus importants d'Europe, aussi bien pour le tennis que pour le padel, et nous sommes ravis de débuter ce nouveau partenariat avec Groupe Magellan. Leur excellente réputation, leurs solides compétences commerciales et leur connaissance approfondie du marché des sports de raquette en font un partenaire idéal pour accompagner nos ambitions de croissance continue en France* », déclare Jon Wallmark, Head of Global Sport Distribution chez Tretorn.

Bruno Galent, président de Players & Partners (Victor et FZ Forza)

A chacun ses codes

Alors que FZ Forza ambitionne d'être la 1re marque européenne de badminton au monde, Players & Partners son distributeur en France entend accompagner les nouvelles pratiques que sont le padel et le pickleball. « *Les sports de raquette évoluent vite, notre ambition est d'évoluer avec eux, tout en construisant des relations durables avec les acteurs qui les font vivre* », précise Bruno Galent, président de Players & Partners.

Quel est votre bilan de l'année écoulée pour Players & Partners ?

L'année a été très riche pour Players & Partners. Nous avons poursuivi notre travail auprès des acteurs de notre écosystème, gardant notre ligne directrice d'être plus qu'un équipementier, mais un réel partenaire du développement de nos sports. Nous opérons aujourd'hui les marques Victor et FZ Forza sur différents territoires et souhaitons repositionner la marque FZ Forza où elle devrait être, c'est-à-dire « *la 1re marque européenne de badminton au monde* ». Concrètement, cela se traduit par de forts investissements et par la signature du sponsor titre du Master d'Orléans, de la fédération suisse et de plusieurs joueurs de l'équipe de France. C'est aussi une année qui confirme l'intérêt d'avoir un portefeuille diversifié : le badminton reste un pilier, tandis que le padel et le pickleball ouvrent de nouvelles perspectives. Cette complémentarité nous permet d'accompagner les évolutions de la pratique sans perdre de vue les besoins propres à chaque discipline.

L'année 2026 a été exceptionnelle pour le badminton français. Comment anticipez-vous les conséquences de ces bons résultats ?

Les résultats ont été historiques : en 2026, le badminton français a notamment décroché ses premiers titres mondiaux en individuel, avec Alex Lanier en simple hommes et Thom Gicquel et Delphine Delrue en double mixte. C'est une formidable vitrine pour la discipline et une source d'inspiration pour les jeunes, les clubs et les pratiquants. Nous nous attendons à un regain d'intérêt, mais il faut transformer cette visibilité en pratique durable. Cela passe par les clubs, l'accueil des nouveaux joueurs, la formation et une offre de matériel adaptée à tous les niveaux. Pour les marques et les distributeurs, l'enjeu est d'être prêts à répondre à cette curiosité, sans la confondre avec un effet de mode passager.



FZ Forza sera le partenaire titre de l'Orléans Masters Badminton de 2027 à 2030.

Players & Partners est aussi actif sur le padel et le pickleball. Comment se faire une place en rayon ?

FZ Forza bénéficie d'abord d'une légitimité forte dans le badminton. Cette histoire et cette expertise constituent un point d'appui pour faire découvrir la marque aux pratiquants d'autres sports de raquette. Mais il ne s'agit pas simplement de transposer une image : chaque discipline a ses codes, ses produits et ses attentes. En magasin, la place de FZ Forza badminton n'est plus un sujet, mais sur le padel, le pickleball et le tennis de table tout reste à créer. Notre rôle est de construire une offre lisible, avec des produits bien positionnés et un accompagnement des équipes de vente. Nous venons de signer les premiers accords avec une chaine bien connue. On pourra bientôt retrouver nos raquettes de padel dans l'ensemble de leurs magasins.

Plus globalement, quel est votre regard sur le marché des sports de raquette ?

C'est un marché vivant, porté par des pratiques très différentes, mais par une même envie : jouer, progresser et partager un moment sportif. Le padel a fortement élargi son public, le badminton bénéficie d'une actualité sportive exceptionnelle et le pickleball suscite une curiosité croissante. Le tennis et le squash, de leur côté, conservent des communautés et des identités bien établies. Le marché est donc porteur, mais il ne faut pas raisonner uniquement en termes de croissance. Il faut rester attentif à la maturité de chaque discipline, à la qualité de l'offre et à la réalité des besoins locaux. À terme, les acteurs qui sauront proposer les bons produits, au bon endroit, avec un conseil pertinent, seront les mieux placés. L'essentiel est de rendre l'offre lisible et de garantir un conseil compétent : le regroupement doit créer une synergie, pas brouiller les repères. *(yf)* •

Scanned with CamScanner

Découvrez FZ FORZA, la marque danoise qui allie puissance, précision et élégance scandinave ! Que vous soyez amateur ou joueur confirmé, vivez chaque échange avec un équipement pensé pour la performance : raquettes ultra légères, chaussures dynamiques et tenues techniques au design raffiné. Avec FZ FORZA, chaque détail compte pour repousser vos limites sur le court. Adoptez l'excellence nordique – jouez, vibrez, gagnez !
Plus d'informations sur **www.playersandpartners.com**

Raquettes SPIRIT

Série Haut de Gamme en carbone. Sa technologie avancée offre plus de puissance et moins de vibrations. Idéale pour les joueurs confirmés à la recherche de raquettes puissantes et confortables.

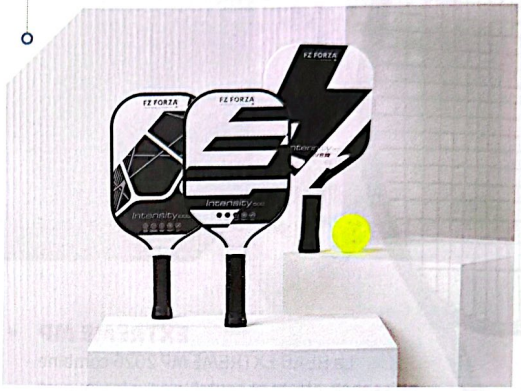


New



Raquettes INTENSITY

Ces raquettes présentent une surface 100 % graphite avec une texture rugueuse. Idéales pour les joueurs réguliers, qui recherchent de meilleures performances.







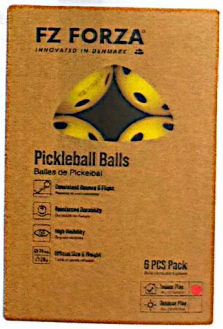


Raquettes ENERGY

Série entrée de gamme. Ces raquettes en fibre de verre offrent une excellente durabilité, un contrôle optimal et une grande maniabilité. Ce qui les rend idéales pour les débutants.

Balles de Pickleball

Ces balles offrent un rebond régulier et un vol précis, parfaits pour le jeu en intérieur. Leur durabilité renforcée garantit une longue durée de vie, même lors d'un usage intensif. Leur haute visibilité assure une excellente lisibilité du jeu dans toutes les conditions.







Sac TOURLINE PU-LEATHER PICKLEBALL

Ce sac allie élégance et fonctionnalité grâce à son design en cuir synthétique haut de gamme. Il offre un espace généreux pour transporter vos raquettes, vêtements et accessoires. Résistant et stylé, c'est le compagnon idéal des joueurs exigeants sur et en dehors du court.

FZ FORZA®
INNOVATED IN DENMARK

Scanned with CamScanner

ANITA FRANCE
9, rue du Martin-Pêcheur
67300 Schiltigheim
Tél.: +33 (0)3 88 83 69 36
anita.f@anita.net
www.anita.com

EUROVET - SPORTAIR
Sarah PELTRIAUX
sarah.peltriaux@sportair.fr
Tél.: +33 (0)4 58 58 23 00

BAUERFEIND
Thibaut MÉNOURIE
thibmenourie@hotmail.fr
Tél.: +33 (0)6 76 83 52 70
bauerfeind-sports.com

BLACKROLL AG
Distribué par RLVNT
Anthony DO COUTO
Tél.: +33 (0)6 11 74 77 49
anthony.docouto@rlvnt.fr
www.blackroll.fr

BV SPORT
16, rue Necker
42000 Saint-Etienne
www.bvsport.com
Tél.: +33 (0)4 77 52 11 47
contact@bvsport.com

SPORTS & MORE
650, chemin des storts
74190 Passy
Jimmy REMY
jimmy@sportsandmore-france.com
Tél.: +33 (0)6 68 03 81 78
www.sportsandmore-france.fr

ENOVIS FRANCE
Centre européen de Fret
3, rue de Bethar - 64990 Mouguerre
Mathieu POURRUCH
mathieu.pourruch@enovis.com
Tél.: +33 (0)6 11 43 58 72

CURREX GMBH
Große Elbsstraße 86
22767 Hamburg - ALLEMAGNE
info@currex.com
Contact FRANCE : David BORRMANN
david@aloha-sports-distribution.com
Tél.: +33 (0)6 41 03 83 84
www.currex.de

PLAYERS & PARTNERS
226, chemin de la Thuile
74160 Beaumont
Bruno GALENT - CEO
Tél.: +33 (0)6 50 55 39 31
bruno.galent@
playersandpartners.com

GARMIN FRANCE S.A.S
Immeuble Le Capitole
55, av. des champs pierreux
92012 Nanterre cedex
Tél.: +33 (0)1 55 17 81 81

HEAD FRANCE SAS
BP29 - ZA Les Condamines
38320 Bresson
Tél.: +33 (0)4 76 62 69 00
standard@fr.head.com
www.head.com

MIZUNO FRANCE
86-88, rue Thiers
92100 Boulogne-Billancourt
Directeur Commercial Running
Olivier GUILLAMET
Oliver.guillamet@eu.mizuno.com
Tél.: +33 (0)6 24 68 50 00
https://emea.mizuno.com/eu/fr-fr/home

N STEP
180, boulevard de Charavines
Bâtiment INOLAB Entreprise
38500 Voiron
Tél.: + 33 (0)4 58 89 02 00
contact@nstep.fr

NEW BALANCE FRANCE
24-26, rue du Cotentin
75015 Paris
Tél.: +33 (0)8 05 10 23 75
csfrance@newbalance.com

ORTHOFEET
Country Manager France & Iberia
Stéphane GEORGE
stephane.george@orthofeet.com
Tél.: +33 (0)6 12 13 59 36

QUETZAL
Ornela NOUDENG DEMANOU
ornelanoudeng@
urinettequetzal.com
www.monquetzal.fr

SIDAS SPORT FRANCE
18, rue Léon Béridot
38500 Voiron
Florence DESTIN
Tél.: +33(0)6 42 85 23 53
destin@sidas.com

SKECHERS USA FRANCE
14, rue Gerty Archimède
75012 Paris
Tél.: +33 (0)1 44 55 31 31
france@skechers.com
www.skechers.fr

SPORTAIR
Michael HUTIN
michael@sportair.fr
Tél.: +33 (0)4 58 58 23 10
Tél.: +33 (0)6 40 22 83 85

LABORATOIRES ASEPTA
1-3, avenue Albert II
98000 MONACO
Tél.: +377 92 05 75 51
laboratoires@asepta.mc

TĀ ENERGY
8-10, rue Salvador Allende
91120 Palaiseau
Tél.: +33 (0)1 64 48 32 30
www.ta-energy.com

THE INTERNATIONAL RUNNING EXPO
Senior Marketing Manager
Sophie FERRIER
sophie.ferrier@
raccoonmediagroup.com
www.internationalrunningexpo.co

THUASNE
Lucie CHEMEL
Directrice BU Sport
lucie.chemel@thuasne.fr
Tél.: +33 (0)6 59 26 27 15

BDE SPORTS
7, rue Marie-Joseph Jacquard
67400 Illkirch-Graffenstaden
Camille TALON
Directrice Marketing
Tél.: +33 (0)6 23 91 93 97
www.bde-sports.com

Scanned with CamScanner