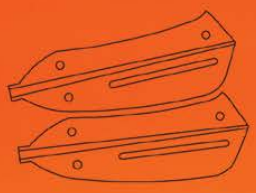


VOLANT CARBONSONIC PRO

TRAJECTOIRE SIMILAIRE À CELLE D'UN VOLANT PLUME, CONCEPTION PLUS LÉGÈRE, VOL STABLE ET GRANDE DURABILITÉ.



CONCEPTION :

- BOUCHON LIÈGE
- TIGES CARBONE
- PLUMES SYNTHÉTIQUE



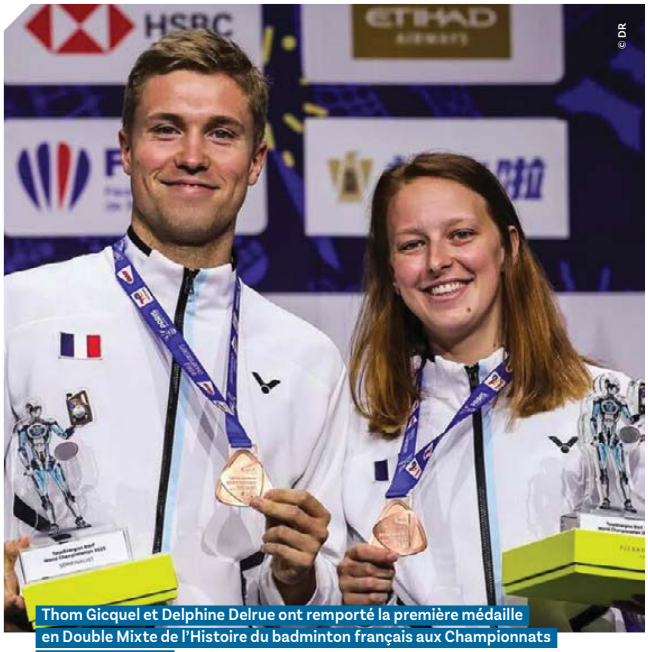
Bruno Galent, président de Players & Partners (FZ Forza et Victor)

Structuration et consolidation

Partenaire majeur de la Fédération française de badminton et fournisseur officiel des championnats de France, Victor affiche une forte croissance de ses ventes. Bruno Galent, président de Players & Partners et distributeur de la marque en France, observe avec intérêt le développement des autres sports de raquettes comme le pickleball.

Quel est votre bilan de l'année 2025 ?

L'année 2025 a été marquée par une croissance soutenue qui affiche une progression de près de 60 % de notre chiffre d'affaires. Cette performance s'explique par la forte croissance du marché du badminton, les activations en tant que Partenaire Majeur de la FFBAD, la bonne dynamique du padel, et les premiers résultats encourageants du pickleball et du tennis de table. Les entreprises Victor Europe et Sport Group Denmark ont poursuivi leurs investissements dans la logistique et les outils de gestion afin d'accompagner cette croissance et d'améliorer la qualité de service auprès des clubs, revendeurs et plateformes en ligne. Les marques FZ Forza et Victor ont consolidé leurs positions sur leurs segments respectifs grâce à des gammes produits axées sur la performance, l'innovation et la durabilité.



Thom Gicquel et Delphine Delrue ont remporté la première médaille en Double Mixte de l'Histoire du badminton français aux Championnats du monde à Paris.

Comment avez-vous vu l'évolution du marché français ?

Le marché français des sports de raquettes reste globalement porteur, avec des tendances différenciées selon les disciplines. Le badminton offre une croissance solide de pratiquants et un marché structuré autour des clubs affiliés. Le padel poursuit sa croissance rapide, soutenue par l'ouverture de nouvelles infrastructures privées. Le pickleball émerge progressivement, bénéficiant d'un intérêt croissant dans les clubs multi-raquettes. Le tennis de table reste stable, avec un regain d'intérêt pour la pratique loisir. On note également une convergence des usages : de plus en plus de pratiquants alternent entre plusieurs sports de raquettes selon la saison et les infrastructures disponibles. On observe une cohabitation de plus en plus naturelle entre les sports de raquettes. Le joueur type pratique désormais plusieurs disciplines, ce qui influence la demande produit et la stratégie des distributeurs. Nous anticipons une évolution du commerce vers une approche omni-raquettes et omnicanale, combinant magasins spécialisés, clubs multi-activités et plateformes digitales. L'enjeu principal pour les marques sera d'assurer une lisibilité claire tout en offrant une expérience d'achat cohérente.

> L'entreprise a renforcé son équipe commerciale et marketing, optimisé sa logistique et élargi son réseau de distribution. **Ces actions visent à soutenir la croissance tout en garantissant une qualité de service constante** auprès de nos partenaires.

Comment se porte l'entreprise ?

En interne, 2025 a été une année de structuration et de consolidation. L'entreprise a renforcé son équipe commerciale et marketing, optimisé sa logistique et élargi son réseau de distribution. Ces actions visent à soutenir la croissance tout en garantissant une qualité de service constante auprès de nos partenaires.

Quid de votre partenariat avec la FFBad ?

Nous sommes très fiers de devenir le partenaire titre des IFB, à partir de l'édition 2027, et pour quatre années. C'est le plus gros tournoi sur le territoire, avec une excellente renommée et une visibilité incroyable. A l'échelon national, le nombre de licenciés ne cesse d'augmenter, la FFBad a dépassé l'an passé son record avec plus de 230.000 licenciés. Le badminton se développe et nous voulons apporter notre pierre à l'édifice. D'autant plus que nous avons l'expertise et l'expérience de notre côté, puisque nous accompagnons la fédération danoise de badminton depuis plusieurs années maintenant. Il s'agit d'un investissement financier important pour la marque, mais c'est nécessaire si nous souhaitons faire progresser le badminton en France et nous sommes certains que le futur du badminton français sera radieux. En termes de visibilité, le fait d'être partenaire majeur de la FFBad nous permet d'être mis en avant sur l'ensemble des compétitions, que ce soit pour les spectateurs présents sur place, mais aussi pour les téléspectateurs. Nous pouvons également mettre en avant notre gamme de produits au travers de stands de vente lors de ces mêmes événements et charge à nous de trouver de nouveaux axes de développement pour faire de cet accord un partenariat gagnant-gagnant.

Quid des perspectives 2026 ?

L'année 2026 sera marquée par le lancement du VICTOR Carbonsonics PRO, un volant synthétique de nouvelle génération. Ce produit, conçu à partir d'une technologie en fibre carbone, vise à diviser par 2,5 le budget des volants des clubs tout en reproduisant les sensations d'un volant en plume. Il s'agit d'une innovation majeure pour les structures souhaitant réduire leurs coûts et leur impact environnemental. Parallèlement, on prévoit de poursuivre le renforcement des partenariats clubs, le développement des gammes écoresponsables et l'élargissement de notre offre sur le padel, le tennis de table et le pickleball. L'objectif reste de soutenir la croissance à long terme en accompagnant la mutation du marché français des sports de raquettes. *(yf)* •

Wilson vise une année record

En pleine ascension

Partenaire de la FFT, Wilson évoque une nouvelle année faste pour les sports de raquette en général et pour la marque en particulier. Franck Wauters, Market Manager France/Belgique/Luxembourg chez Wilson annonce de nouveaux investissements du groupe et anticipe déjà une année 2026 record pour la marque et ses partenaires.



Dans un contexte favorable pour l'ensemble des acteurs du marché des sports de raquette, Wilson confirme sa bonne forme dans le tennis et s'affirme comme l'un des intervenants majeurs dans l'univers du padel. *"Les perspectives restent très positives et nous allons continuer de poursuivre nos investissements en France et en Europe pour renforcer nos positions. Cela se fera sur la partie équipement de notre portefeuille et sur la partie textile et chaussures. Nous attendons une accélération encore plus forte sur ces segments stratégiques pour la marque"*, affirme Franck Wauters, Market Manager France/Belgique/Luxembourg chez Wilson. S'il est difficile d'avoir une vision précise des ventes et des parts de marché par discipline, les tendances de croissance à un chiffre sur le tennis et bien plus sur le padel se confirment. *"Les lancements de 2025 ont permis de renforcer nos positions, mais il nous reste évidemment du travail sur le tennis et sur le padel où nous devons monter sur le podium. La bonne nouvelle est que nous comptons poursuivre, avec le support du groupe, nos investissements afin d'atteindre ces objectifs dans un horizon proche"*, précise le représentant de la marque qui note une complémentarité de toutes les disciplines. *"En tant que marque, tous les sports de raquette sont un moyen de nous rapprocher des consommateurs afin de leur fournir le meilleur matériel possible tant sur la partie équipement que sur le textile ou les chaussures. Nous avons des experts dédiés à chacun de ces sports sur chacune de nos catégories et nous comptons bien évidemment nous appuyer sur les synergies d'apprentissage afin de répondre au mieux aux attentes de chaque profil de joueur. C'est une opportunité unique pour la marque de poursuivre son ascension"*, indique Franck Wauters qui ne cache pas les ambitions du groupe. *"Nous comptons nous appuyer sur la force de nos initiatives et le renforcement de notre présence au local pour créer de la valeur pour l'ensemble des intervenants. Si nous réussissons à délivrer des initiatives fortes pour les consommateurs de tous niveaux, à générer des expériences telles que celles offertes aux fans de tennis lors de Roland Garros ou encore de padel lors du Paris Alpine Major, mais aussi avec nos magasins partenaires et nos coachs, la demande sera importante et le marché ne s'en portera que mieux. Nous pensons de ce fait être dans les meilleures dispositions possibles pour faire de 2026 une année record pour la marque avec nos partenaires"*, conclut-il. *(yf)* •



FZ FORZA

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**

SÉRIE HAUT DE GAMME en carbone

NEW

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













RAQUETTES FZ FORZA INTENSITY

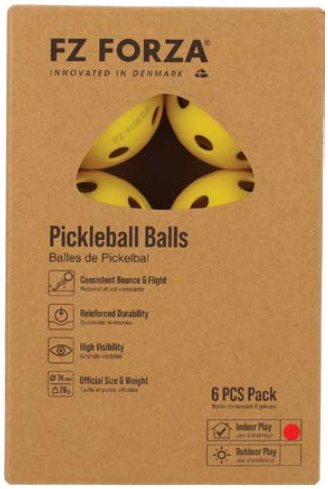
Ces raquettes présentent une surface 100 % graphite avec une texture rugueuse.
Idéales pour les joueurs réguliers, qui recherchent de meilleures performances.

RAQUETTES FZ FORZA 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 FZ FORZA MATCH INDOOR

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 FZ 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

SKECHERS USA FRANCE SAS

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

PLAYERS & PARTNERS

226, chemin de la Thuile

74160 Beaumont

Bruno GALENT

CEO

Tél. : +33 (0)6 50 55 39 31

bruno.galent@playersandpartners.com

WATERDROP FRANCE SAS

17, rue Saint-Fiacre

75002 Paris

Tél : +33 (0)1 76 31 11 19

retail.fr@waterdrop.com

ACT MÉDIA

Marine BERNARD

Tél. : +33 (0)6 84 11 25 16

marine@actsnowboarding.com

BDE SPORTS

7, rue Marie-Joseph Jacquard

67400 Illkirch-Graffenstaden

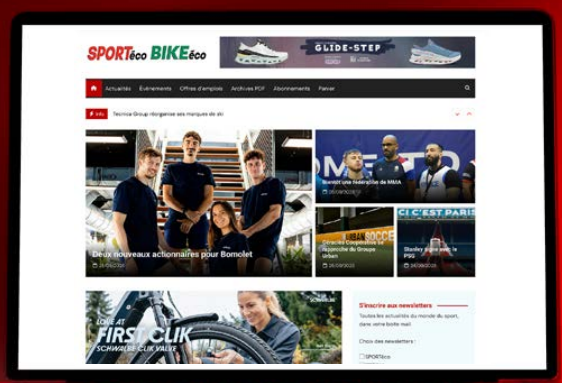
Camille TALON

Directrice Marketing

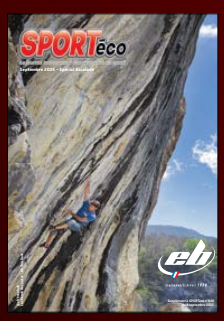
Tél. : +33 (0)6 23 91 93 97

RETROUVEZ L'**ACTU SPORT** sur notre **SITE INTERNET**

www.sporteco.com



Abonnez-vous en ligne



SPORTéco

□ 1 an 79€ TTC

□ 2 ans 129€ TTC

SPORTéco & BIKEéco

□ 1 an 119€ TTC

□ 2 ans 199€ TTC



SPORTéco

n°851 / 17 novembre 2025

9 euros

Le journal indépendant des magasins de sport

Edité par Canal Sport Sarl

Reg. Comm. Créteil 331293076

Capital social de 7.622 €

Siège social et rédaction

54, rue du Faubourg-Saint-Antoine

75012 Paris

Gérant et directeur de la publication

Jean-Christophe Thiollet

thiollet@sporteco.com

Rédacteur en chef

Yohan Finkiel

finkiel@sporteco.com

Ont collaboré à ce numéro

Baptiste Blanchet

Fabienne Colin

Nils Pouilloux

Chef de publicité

Jean-Christophe Thiollet

Tél. : 06 69 23 58 30

thiollet@sporteco.com

Assistante de publicité

Amandine Rignault

Tél. : 01 41 79 19 39

pub@sporteco.com

Abonnement

France : 79 €/an

Etranger : 105 €/an

abo@sporteco.com

Création artistique

Joël Couturier

Impression

Grafik Plus

14, rue J. et E. Montgolfier

93110 Rosny-sous-Bois

N° de Commission Paritaire

0725 T 85088 - ISSN : 0296-4961

Dépôt légal : novembre 2025

Membre du

Toute reproduction des textes et des illustrations soumise à autorisation préalable de la direction