

## L'expérience Wattsgood

Une séance de sport rythmée par des défis énergétiques  
individuels ou collectifs

Suivi des performances et  
sensibilisation aux enjeux  
énergétiques



Vélos de cardio-training existants  
transformés en générateurs  
d'électricité

## Notre proposition de valeur pour les enseignes de fitness

Fidéliser et attirer de nouveaux profils d'adhérents

Démontrer l'engagement RSE

Répondre aux contraintes réglementaires sur la fin de vie des équipements

## Le marché du fitness



4500 Salles  
Vélos de Cardio training :  
30 M€



63 000 Salles  
Vélos de Cardio training :  
240 M€



Équipements de fitness :  
11 Mds\$

## Les atouts de Wattsgood

3 ans d'expérience avec un premier produit à destination des "corporates"

Technologie brevetée sur l'injection d'électricité

Marques d'intérêts d'acteurs majeurs du fitness

**FITNESS PARK**  
SE DÉPASSER - SE SURPASSER

## Un modèle de revenus récurrents

### Formule d'abonnement mensuel

Mise à disposition des équipements et de l'application

Maintenance préventive & corrective

Services d'animation et de sensibilisation





# Retrofit & "électrification" ⚡ de vélos de cardio-training et expériences gamifiées de Green Fitness

## Wattsgood aujourd'hui



2 premières années  
d'exploitation prometteuses  
(CA 2022 : 310 k€ + 234 %)



Plus de 50 clients BtoB  
(Corporates, Collectivités...)



Dirigeants Associés :

Fabrice VERNAY (CEO)

Romain Laurent (COO)



Effectifs : 6



Actualités



## Ils nous font confiance



## Une démarche d'impact reconnue



### Éco-conception des produits

Un bilan carbone "net positive" sur l'équipement

Mesure de l'impact des actions de sensibilisation

1% du CA annuel reversé à l'ONG



## Notre approche

Développer le projet retrofit & "électrification" pour les clubs de fitness,  
en poursuivant le développement de l'offre corporate actuelle