

BUILD-UP

Les Cercles de la Forme renforcent un spécialiste du sport

Dans le portefeuille de Montefiore depuis 2017, le réseau parisien de salles de fitness est repris par Wellnest Society, un nouvel acteur du secteur co-fondé par l'ex-DG de Neones et le family office Martek qui voit son chiffre d'affaires grimper de 10 M€ à près de 40 M€.

Par **Coralie Bach**

Publié le 28 août 2025 17:50, mis à jour le 28 août 2025 22:04 | 491 mots



La séance fut sans doute plus longue et plus sportive que prévue entre [Montefiore](#) et [Les Cercles de la Forme](#). Huit ans après avoir repris environ 60 % du capital du réseau de fitness, l'investisseur, accompagné par l'ancienne équipe parisienne de [DC Advisory](#), cède les rênes à [Wellnest Society](#). Ce groupe montpelliérain, créé par l'ex-Dg de Neones, [Abdenbi Amirache](#) et le family office [Martek](#) (qui détient une courte majorité), valoriserait l'ensemble, selon un proche du dossier, une vingtaine de millions d'euros offrant également une sortie aux fondateurs Sandrine et [Bertrand Bonelli](#).

26 salles à Paris



Marie Londero, Montefiore Investment

« Le plan de développement s'est parfaitement déroulé les premières années relate [Marie Londero](#), *managing director* chez Montefiore. En moins d'un an, le groupe a en effet doublé son nombre d'implantations, passant de 18 à un peu plus de 30 salles, grâce à trois acquisitions successives. » Des build-up qui ont permis à l'enseigne de fitness d'approcher les 30 M€ de chiffre d'affaires (contre environ 20 M€ pour le périmètre histo

rique). La crise sanitaire a ensuite mis un arrêt brutal à cette croissance, avec ses 12 mois de fermeture totale des salles de sport, et plusieurs mois de réouvertures partielles sous contraintes. « L'activité a pu reprendre normalement en 2022, et le groupe a progressivement reconstitué sa base de clientèle et remboursé l'intégralité des dettes contractées durant le Covid, poursuit la managing director. Le maintien d'un large catalogue de cours collectifs s'est avéré également gagnant, les adhérents souhaitant retrouver des moments de convivialité. » Ayant renoué avec son niveau d'activité pré-crise, avec un peu moins de 30 M€ de chiffre d'affaires, pour un réseau de 26 salles (suite à quelques fermetures), l'entreprise se targue d'être le leader du marché à Paris.

Doubler de taille d'ici 2027



Maheer Amirache, Wellness Society

Un positionnement qui a suscité l'intérêt de quelques concurrents, à l'image de Wellnest qui affirme son ambition de devenir un acteur national du fitness. « Pour s'imposer sur le marché français, nous devons déjà être leader à Paris ce que nous devenons grâce à cette acquisition », explique son directeur général, [Maheer Amirache](#). Le nouvel ensemble totalise désormais 39 salles, réparties entre la capitale (29) et l'Occitanie, et emploie près de 200 salariés pour un chiffre d'affaires d'environ 40 M€. Créé cette année sur la base d'une douzaine de salles déjà détenues par Abdenbi Amirache, Wellnest veut doubler de taille d'ici 2027. Pour atteindre cet objectif, le groupe parisien mise tant sur la croissance organique, avec l'ouverture de nouveaux clubs, que la croissance externe via des acquisitions de réseaux ou de salles indépendantes. Des opportunités sont déjà à l'étude.

LIRE AUSSI

→ [Les Cercles de la Forme musclent leur capital \(09/10/2017\)](#)

SPORTS ET LOISIRS