

NOTE DE CONJONCTURE



Cours collectifs

Tess est parvenue à vous convaincre, et la société a désormais une nouvelle corde à son arc : vous proposez des cours collectifs en complément des séances individuelles à domicile.

Le prix par personne peut être librement défini, entre 10 € et 20 €. La durée de la séance se situera entre 45 et 75 minutes.

Vous avez fixé la taille du groupe à 4 personnes, et pouvez choisir d'offrir ou non une boisson à l'issue du cours.

Chaque client assistera à un ou deux cours collectif(s) en fonction de sa satisfaction.

Le potentiel du marché est important, mais les clients peuvent plus vite partager leur insatisfaction si la prestation n'est pas à la hauteur de leurs attentes. A noter que vous touchez une cible différente de celle des séances individuelles : les clients seront toujours spécifiques pour chacune des activités (aucun phénomène de substitution).

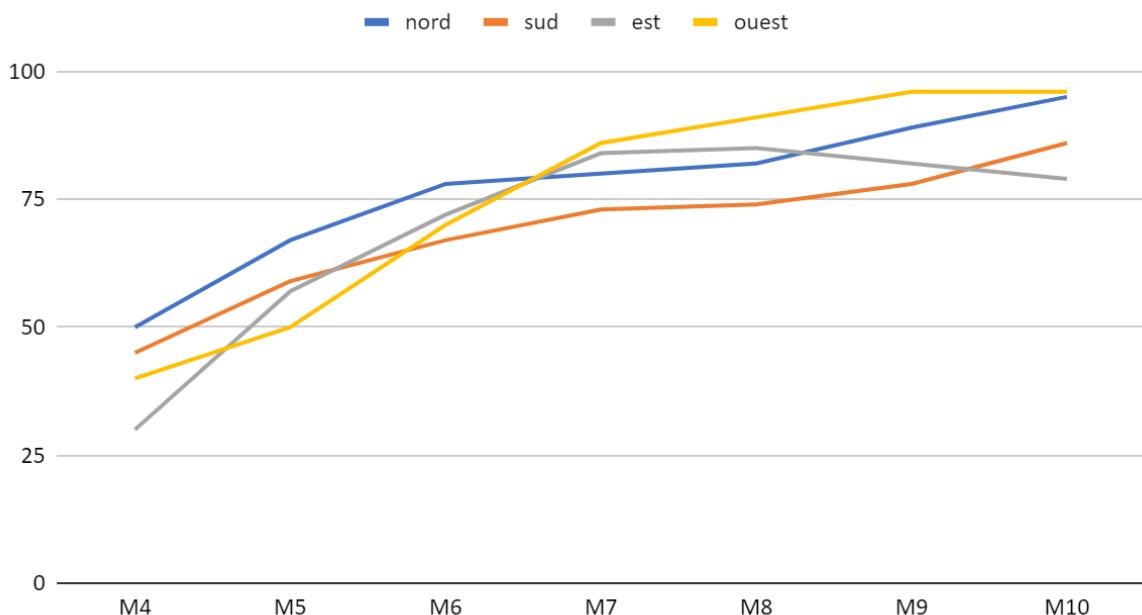
Le temps de traitement administratif des encaissements allongera le délai de paiement moyen à 30 jours fin de mois sur les cours collectifs (le paiement restera comptant pour les séances à domicile).

Mois 4

Vous manquez cruellement de données pour lancer sereinement la nouvelle prestation. En dehors de vos heures de travail, vous avez toutefois obtenu les informations suivantes relatives aux différents quartiers (les informations sont données pour une entreprise) :

	Nb de prospects			Taux d'attrition	Principales attentes
	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Moyen sur l'année	Par ordre d'importance
Nord	50	20	15	9 %	Prix de vente, variation du prix
Sud	45	15	10	6 %	Rapport Durée / Prix, prix de vente
Est	30	30	20	12 %	RSE, rapport Durée / Prix
Ouest	40	10	20	5 %	Boisson, prix de vente

Evolution de la base de clients moyenne sur 6 mois (projection)



Sur ce mois de lancement, la réalisation de 50 à 100 séances constituerait donc une performance correcte.



Local pour la nouvelle activité

Cette nouvelle prestation constitue un pas important, car elle nécessitera l'implantation dans un local dédié.

Le choix d'implantation dans un des quatre quartiers peut s'avérer crucial par rapport au positionnement de l'entreprise.

En effet, vous toucherez en priorité les prospects habitant le quartier, et également ceux vivant dans un quartier adjacent. Par exemple, le local situé dans le quartier nord vous permettrait de toucher les habitants de ce quartier, des quartiers est et ouest dans une moindre mesure, mais peu ceux du quartier sud.

Pour information, les loyers seront différents en fonction du quartier d'implantation :

Quartier	Descriptif	Superficie	Loyer mensuel	Consommation énergétique
Nord	Situé en périphérie d'une zone commerciale, le local est facile d'accès mais un peu éloigné du centre-ville.	100 m ²	900 €	Moyenne
Sud	Proche du centre-ville, le local offre peu de superficie, pour un standing très moderne.	60 m ²	1 200 €	Moyenne
Est	Le local est atypique : au sein d'un immense hangar, il séduira les adeptes de décoration « loft ».	120 m ²	1 100 €	Forte
Ouest	Ce local se situe au rez-de-chaussée d'un immeuble d'habitation, à deux pas d'une station de métro.	80 m ²	1 500 €	Faible

Le propriétaire demandera sur le premier mois une avance sur charges qui correspond à un mois de loyer. En avril, le paiement sera donc équivalent à deux mois de loyer.

Mois 4



Investissement et emprunt

Un grand local vide ne va pas attirer beaucoup de clients. Il faut donc penser à l'équipement sportif qui servira pour les cours collectifs. A noter que le type de matériel choisi aura un impact sur la satisfaction des clients.

Comme à votre habitude, vous avez comparé les offres, et vous avez à opter pour l'une des trois propositions suivantes :

	Descriptif	Coût (HT)
Option 1	Matériel solide de marque connue, permettant de réaliser des exercices généralistes de fitness – aucun matériel électronique (steppers, bancs, ...)	1 200 €
Option 2	Matériel de type mécanique et électronique entrée de gamme – rameurs, tapis de course, ...	3 000 €
Option 3	Matériel électronique haut de gamme – tapis de course, vélos elliptiques, ...	7 200 €

A noter que l'amortissement des investissements se fera de manière linéaire sur 3 ans, et que le paiement du fournisseur est comptant.

Le matériel représente un coût important, et vous mentionnez à juste titre la possibilité de financer cet investissement.

Vous contactez votre banque, et le chargé de clientèle vous propose de vous prêter de l'argent, dans les conditions suivantes :

Montants possibles	Frais de dossier associés	Durées possibles	Taux associé (TAEG)
1 000 €	75 €	1 an	1,20 %
2 000 €	100 €	2 ans	1,40 %
5 000 €	175 €	3 ans	1,50 %
10 000 €	300 €	5 ans	1,70 %

Mois 4

Vous pouvez donc opter pour un montant emprunté et une durée. Le taux et les frais de dossiers associés (payés ce mois et soumis à TVA) seront fonction de vos choix.

Votre banquier vous annonce également la mise en place d'une autorisation de découvert, sans frais supplémentaire. Cela signifie qu'à partir de ce mois vous pouvez être à découvert sans conséquence jusqu'à un montant de 2 000 € maximum.



Gestion du nouveau salarié

Votre nouveau salarié semble très motivé. A Tess et vous de réussir à maintenir son engagement.

Tess a donc désormais la possibilité de l'accompagner lors de séances « pilotes », afin de lui faire profiter de son expérience. Le temps passé par Tess est déduit de son temps disponible (uniquement pour Tess), mais permettra de maximiser l'engagement de la nouvelle recrue.

Un temps de 2 à 3 h par semaine semble raisonnable pour transmettre les bonnes pratiques.

Tess restera prioritaire sur la réalisation des séances à domicile. Votre nouvelle ressource sera affectée prioritairement aux cours collectifs, mais pourra venir en soutien de Tess si besoin.

En cas de saturation du temps sportif pour les cours collectifs, les clients du quartier où la notoriété sera la meilleure seront prioritaires.

Si le nouveau salarié effectue des séances à domicile, il faut préciser quel mode de transport sera privilégié :

- La voiture
- Le vélo
- Les transports en commun

Le choix aura un impact sur son temps de travail, mais aussi sur l'image « responsable » de l'entreprise.