

# RAPPORT PROFESSIONNEL SAE



LE CAM ERWAN  
HABBEDDINE BILAL  
MAHIEDDINE YACINE  
GENDRE QUENTIN



## **SOMMAIRE :**

# PARTIE I)

➤ Introduction :

Alors que l'industrie du fitness en France était en pleine expansion jusqu'en 2020, la crise sanitaire du Covid-19 a littéralement coupé court à l'essor de ce domaine. L'imposition du pass sanitaire dans le pays a entraîné une forte diminution de la fréquentation des salles de sports par les usagers. En ajoutant à cela la crise financière liée au conflit russo-ukrainien, la clientèle peine à revenir. Notre première idée portait sur l'écologie, nous voulions créer un sac plastique biodégradable. Cependant, pour réaliser ce projet, nous n'avions pas les connaissances et les compétences scientifiques nécessaires. C'est pourquoi, nous avons eu l'idée de créer une entreprise sur l'ouverture d'une salle de sport à fonctionnement innovant. Cette idée nous est donc venue à la suite d'un brainstorming réalisé de manière collective pendant les cours et en dehors.

Notre idée consiste donc à la création d'une salle de musculation où nous mettons en place un tarif dans lequel les adhérents pourront bénéficier d'une réduction si un certain nombre de séances sont pratiquées mensuellement. De ce fait, les adhérents payent une certaine somme au mois (30 €) qui sera ensuite réduite à un plafond maximum de 10 euros si l'adhérent pratique 10 séances (9€ si l'adhérent fait 9 séances etc...).

### ✓ **Etude de projet :**

Notre projet est donc de réaliser une salle de sport au fonctionnement particulier. En effet, nous avons eu l'idée de totalement repenser le système de paiement qui se base sur la fidélité des clients. Ces derniers, en venant régulièrement effectuer leurs séances de sport dans notre salle, se verront obtenir de nombreux avantages, principalement la baisse du prix de leur abonnement mensuel. Notre salle comportera des machines pour la plupart d'occasion issues d'autres salles de sports qui voudraient s'en débarrasser, nous les rénoverons et leur redonneront une seconde vie à l'effigie de notre enseigne. Cela nous permettra d'une part d'alléger nos coûts d'achat, mais aussi de penser à l'écologie en renouvelant le cycle de vie d'une machine pour limiter au maximum l'impact environnemental.

Cette idée nous est venue très rapidement étant donné que nous sommes quatre étudiants, tous inscrits dans une salle de sport, nous en pratiquons tous depuis quelques années maintenant, et nous sommes très bien renseigné sur le fonctionnement des salles de sports. C'est donc un avantage pour nous qui connaissons le sujet. De plus, en tant qu'étudiant nous avons voulu penser à tous nos camarades qui n'ont pas forcément les moyens de payer un abonnement à un prix élevé. Ainsi, avec notre système de paiement, ces derniers pourront se permettre d'aller pratiquer du sport avec un tarif réduit. Par la suite, le marché des salles de sport et de remise en forme a été très dynamique ces dernières années.

Le Cam Erwan

Mahieddine Yacine

Habbeddine Bilal

Gendre Quentin

○ **Plusieurs facteurs ont favorisé le secteur :**

- La préoccupation croissante des consommateurs pour leur santé (campagnes de sensibilisation menées par les pouvoirs publics notamment)
- Le développement des concepts low-cost qui permettent de capter une nouvelle clientèle
- L'adaptation des offres aux contraintes de temps (très larges amplitudes des horaires des salles, circuits training sur 30 minutes, etc.).

Par ailleurs, les pressions concurrentielles ont été accentuées par l'essor du home fitness (favorisé par les plateformes de mises en relation avec des coachs personnels ainsi que les applications de fitness qui proposent du coaching virtuel) et la pratique en extérieur (Urban training).

Nous avons réalisé une étude chiffrée sur le marché des salles de sport en France et nous constatons que le chiffre d'affaires en valeur a reculé de près de 25% en 2020, le marché de la remise en forme est resté durement touché par la crise sanitaire en 2021 (baisse du chiffre d'affaires en valeur de 27% sur un an). La mise en place du pass sanitaire à l'entrée des salles de sport a entraîné une chute de la fréquentation des établissements (effondrement des abonnements) alors que le niveau des charges fixes reste élevé (loyers importants, amortissement des équipements sportifs). Malgré la levée des restrictions sanitaires en mars 2022, la clientèle peine à revenir. Dans ce contexte, les professionnels doivent se réinventer pour s'adapter aux contraintes sanitaires mais aussi aux évolutions de la pratique sportive qui s'inscrivent dans la durée : mise en place de cours à distance (live, vidéos à la demande), offre de cours en extérieur, réservation de créneaux horaires en salle, etc. L'accélération de la digitalisation du secteur contribuera à l'évolution du modèle économique du secteur au profit du phygital.

## ○ Pourquoi notre projet marcherait-il ?

Nous avons fait le choix stratégique de nous installer dans la ville d'Amiens dans l'Oise, car c'est tout simplement une ville étudiante. En effet, Amiens, nommée capitale européenne de la jeunesse en 2020, accueille aujourd'hui 31 500 étudiants. L'offre de formation est large pour suivre les études de votre choix et étudier à Amiens. Par ailleurs, environ 20 % de la population est étudiante (soit 1 personne sur 5), et les 18-24 ans représentent environ 38,8 % des habitants.

Des chiffres qui lui ont valu, en 2021, d'être sélectionnée pour le titre de "Capitale européenne de la jeunesse". Nous nous sommes donc intéressés au pouvoir d'achat des étudiants à Amiens. En effet, tout a changé à Amiens pour les étudiants à la rentrée 2022, des mesures concernant le pouvoir d'achat des étudiants ont été annoncées le 7 juillet par le gouvernement pour la rentrée 2022. Ainsi, dès le premier versement, les bourses ont augmenté.



Les bourses sur critères sociaux sont revalorisées de 4 %. Certes c'est peu mais c'est mieux que rien. Autre bonne nouvelle pour le porte-monnaie, une aide exceptionnelle de solidarité a été mise en place à hauteur de 100 € pour les étudiants boursiers qui bénéficient déjà d'une aide via le Crous ou les APL. Autre réjouissance, dans l'assiette cette fois-ci, le maintien du ticket resto à 1 € pour les étudiants boursiers ou en situation de précarité. Par le biais de toutes ces aides, un étudiant aura donc les capacités de payer son abonnement à bas prix, soit à l'aide de la bourse s'il est boursier, soit par l'aide financière de ses parents ou soit par ses revenus s'il travaille.

La ville d'Amiens compte comme dis précédemment 31 500 étudiants ce qui représente donc un marché très riche et très intéressant pour notre activité. De plus, notre local est situé au Faubourg de Hem, à Amiens, dans une zone située à exactement 3.5 km du campus universitaire, ainsi que des centres d'activités/ de loisirs et de magasins divers.

Voici le local auquel nous pourrons effectuer notre activité :

C'est un local disposant d'un grand espace ouvert. Cela nous permettra d'avoir un espace conséquent dans lequel nous pourrons aménager toutes nos machines et les disposer de façon à ce que les adhérents ne se sentent pas opprimés. Nous voulons que les adhérents se sentent le plus à l'aise possible lorsqu'ils effectuent leur séance.



- **Nos projets pour l'avenir :**



Après avoir ouvert notre première salle de sport, nous avons déjà l'ambition de nous développer dans toute la France, principalement dans les villes étudiantes pour permettre à tout le monde de pratiquer une activité sportive au quotidien. Notre projet a tout pour réussir et nous allons tout faire pour que ça fonctionne. Par la suite, avec notre démarche RSE, nous voulons permettre à un maximum de personnes de profiter de notre salle, en travaillant en étroite collaboration avec de nombreuses associations et ainsi décrocher des contrats/partenariats avec les mairies pour aider les plus démunies. De plus, nous souhaitons ouvrir des enseignes spécialement réservées pour les femmes qui ne veulent pas s'entraîner sous le regard des hommes. Ce problème nous préoccupe car nous voulons répondre à la demande de tous et sans exception.

Dans la continuité de la présentation de notre projet précédent, nous avons analysé les différents coûts que celui-ci pourrait avoir. De ce fait, plusieurs données vont donc être présentées. Premièrement, après de nombreuses recherches sur différents sites de ventes comme Leboncoin, Amazon, Cdiscount, Gorilla Sport et pleins d'autres concernant les machines de fitness, nous avons trouvé notre fournisseur idéal. En effet, occasion-Fitness qui est spécialisé dans le reconditionnement du Pro, s'est très vite démarqué des autres revendeurs. Ce sont les n°1 sur le marché Français du reconditionnement du matériel de sport. De plus, ils rachètent directement des lots de machines auprès de différentes salles de sport qui voudraient renouveler leurs machines, permettant ainsi de les revendre à d'autres clubs comme nous à un prix imbattable tout en ayant des machines de qualités et professionnelles.



- **Entretien des machines :**

Concernant l'entretien des machines et leurs remises en forme car ce sont des machines d'occasions, nous réaliserons des contrôles chaque matin avant d'ouvrir les portes de notre salle pour nous assurer que tout est parfait. De plus, les machines d'occasions seront repeintes avec des bombes aérosols aux couleurs de notre marque pour donner encore plus de crédibilité à notre activité.

Le budget de la réparation et de la peinture sera d'environ 4500€.

- **Les assurances :**

Du fait de notre activité, nous pouvons être responsables de divers préjudices causés à des tiers dès notre création. Ainsi, pour garantir leur prise en charge, pour devons souscrire à des assurances de responsabilité. Ces dernières sont obligatoires dès lors que le risque lié à l'exercice de l'activité est avéré. Tout d'abord il y a la :

- **Responsabilité civile professionnelle :**

L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RC pro) est obligatoire pour les professions réglementées. Il s'agit, par exemple, des agences immobilières ou des entreprises de bâtiment. La RC pro permet à l'entreprise d'assumer les dommages causés par le président de SAS, le personnel de l'entreprise, son matériel ou encore ses produits. Les préjudices occasionnés peuvent être corporels, pécuniaires, matériels ou encore immatériels.



➡ **PRIX : 800€/an**

- **L'assurance du local professionnel :**

Indispensable pour une SAS, l'assurance du local professionnel permet de disposer d'une garantie en cas de sinistre. À titre d'exemple, il est possible de couvrir les dégâts des eaux et les incendies. Dans cette dernière situation, le risque majeur est la détérioration du local professionnel, des équipements, du matériel ou des marchandises qui y sont entreposés. Le vol et le vandalisme sont également garantis par l'assurance du local professionnel. Cette dernière est particulièrement utile pour les entreprises possédant des marchandises d'une valeur importante. Dans tous les cas, l'indemnisation se fera à hauteur de la valeur des biens garantis.

➡ **PRIX : 1500€/an**

- **Campagne de publicité :**

Concernant notre campagne de publicité, nous avons opté pour plusieurs solutions :

- Les panneaux publicitaires : le fait d'installer un panneau publicitaire sur un axe très fréquenté et proche à la fois du centre-ville et de la zone industrielle, nous pourrions grâce à cette méthode gagner en visibilité. (Coût estimé entre 3500€ et 4000€)
- La distribution de flyers dans les facs et lycées de la ville d'Amiens, ainsi que dans le campus universitaire. (Coût = 153.71€)
- Notre site internet sera un atout majeur pour promouvoir notre activité, nous pourrions à travers ce support partager notre passion pour le sport à l'aide d'images et de citations motivantes. De plus, notre site proposera des échanges interactifs entre les membres et les dirigeants de la salle. (Coût = 0€)
- Nous pourrions compter sur les réseaux sociaux (Instagram et Facebook) pour dans un premier temps toucher un maximum de clients mais aussi pour trouver des partenariats avec des équipementiers. (Coût = 0€)

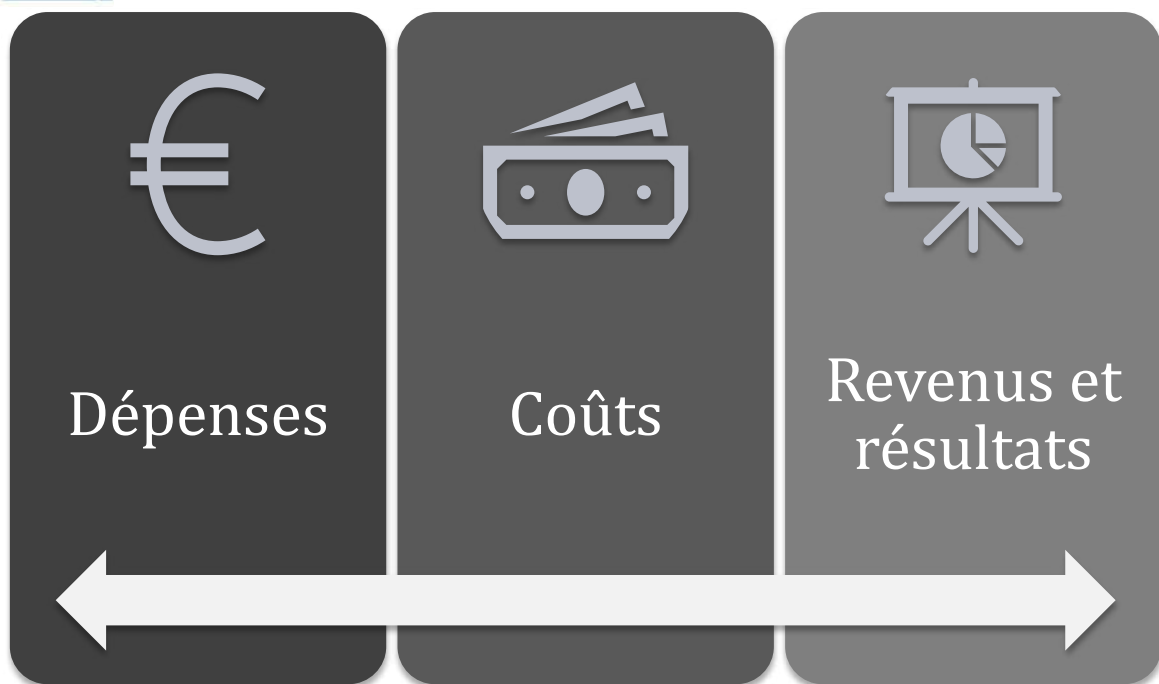
Coûts totaux de notre campagne publicitaire la première année s'élève à environ 4 200€.



## II) Étude de marché

Avant de se lancer, une étape importante pour le créateur d'entreprise est la compréhension du marché dans lequel il va évoluer. Cela permet de tester son idée avant de se lancer, valider le concept, et savoir si l'entreprise a une chance ou non d'être rentable. Pour cela, rien de tel qu'effectuer une étude de marché.

Nous avons donc décidé de nous installer dans la ville d'Amiens dans la somme, premièrement car c'est une ville étudiante qui est notre objectif, mais aussi car nous habitons tous les trois pas très loin de cette ville et que nous la connaissons très bien. Ainsi, pour organiser nos choix à l'avenir et préparer les différentes possibilités d'opportunités ou de menaces, nous avons réalisé une étude de marché. En effet, nous avons essayé d'identifier les moindres détails de notre environnement pour préparer au mieux notre arrivée. On a donc dans un premier temps étudié la demande quantitative pour ensuite étudier la demande qualitative pour nous procurer un maximum d'informations sur le type de marché qu'est le sport en France. Par la suite, nous avons fait une étude de l'offre pour savoir si notre marché pourrait être rentable ou non.



○ Étude de la demande quantitative :

Demande quantitative	Type	Opportunités	Menaces	Analyses
	Chiffre d'affaires dans le secteur des salles de sport en France	✓		Le chiffre d'affaires pour le secteur des salles de sport en France en 2021 s'élève à 2,7 milliards d'euros en France.
	Adhérent à une salle de sport	✓		En France, selon une étude d'économie. Gouv, 6.5 millions de français pratiquent du sport quotidiennement en salle ou chez soi.
	Forte population de	✓		Les jeunes en particulier, les adultes et les

	plus en plus sportive			personnes âgées
	Une clientèle bien ciblée	✓		Après une étude réalisée, on compte 5.96 millions d'adhérents soit 8.9 % de la population et 4370 clubs de sport
	Grand nombre de salle de sport présentes sur le marché		✗	Au démarrage de notre activité, il y sera compliqué de se faire une place
	Faible part de marché		✗	Au début, notre part de marché sera très faible

CA	Nombre d'adhérents à une salle de sport	Population de plus en plus sportive
Clientèle bien ciblée	Grand nombre de salle de sport déjà présentes	Faible part de marché

- **Opportunités :**

Pour l'étude de la demande quantitative, nous avons relevé pas mal d'éléments positifs qui sont en faveur du bon développement de notre entreprise :

Premièrement, le point principal sur lequel nous nous sommes penchés est le chiffre d'affaires du secteur des salle de sport en France qui augmente d'année en année. En effet, on peut constater une certaine évolution positive de ce dernier car en 2021, il a atteint un chiffre record de 2,7 milliards d'euros en France, contrairement à 2,1 milliards d'euros en 2020. Cette hausse est en effet très significative sur le développement de ce secteur très juteux. C'est donc une très bonne opportunité de croissance.

Ensuite, selon l'étude réalisée par le site économie. Gouv, 6,5 millions des français pratiquent du sport dans une salle, avec un abonnement mensuel. Ces derniers sont de plus en plus à s'inscrivent dans une salle pour plusieurs raisons :

- Un meilleur confort
- Une meilleure ambiance donc une meilleure motivation
- Une qualité de travail inégalable
- Un meilleur bien-être

En effet, toutes ces raisons poussent les prospects à prendre un abonnement mensuel, et pour les plus ambitieux annuel. De plus, en France en 2022, on compte plus de 7 personnes sur 10 qui pratiquent du sport, que ce soit chez eux, en salle, en club... Cet engouement pour le sport est présent chez la majorité des français et rend donc le sport encore plus populaire.

Ainsi, nous ciblons principalement une population jeune, des étudiants, d'où notre installation dans une ville étudiante. De plus, nous visons aussi les adultes et les personnes âgées qui pourront bénéficier de nos services. De même, nous conseillons aux personnes âgées inscrites, de venir effectuer leurs entraînements sur des créneaux horaires matinale, là où la fréquentation de la salle sera faible. Ainsi, ils pourront s'entraîner en toute tranquillité, sans être encombré par les autres personnes. Il y aura toujours un ou deux coach (en fonction de la fréquentation) qui sera présent pour assister les clients.

Par ailleurs, depuis plus d'une dizaine d'années, le marché de la salle de sport est en hausse. On dénombrait 4 540 salles de sport en France en 2020 (+4% vs 2019), dont près de 3 sur 10 sont des franchises de grandes enseignes (Basic Fit, L'Orange Bleue, etc.). Le secteur a cumulé un chiffre d'affaires de près de 2,6 milliards d'euros en 2020, soit une hausse de 25 millions d'euros (+0,97%) par rapport à 2019 et ce, malgré la crise sanitaire. Cette hausse peut en effet nous ralentir dans notre développement, c'est pour cela que nous devons tout repenser pour être les plus performants possible et s'imposer sur ce marché.

- **Menaces :**

Cependant notre étude de la demande quantitative a notamment 2 menaces dans une salle de sport :






- En effet, d'après une étude en France on compte 5,96 millions d'adhérents soit 8,9% de la population en France et 4370 clubs de sports. Sur le plan continentale, la dernière étude réalisée par Deloitte en 2020, portant sur le marché européen de la santé et du fitness, illustre la croissance florissante des salles de sport. En effet, entre 2017 et 2019, c'est 23 % de nouveaux clubs de sport dans toute l'Europe. Le continent à même gagné dix millions de membres en deux ans ! Cette augmentation se traduit principalement par l'attrait de l'exercice physique et de ses bénéfices à court et long terme sur la santé. La prise de conscience est collective ! Maintenant, en France, en constante progression ces dernières années, le nombre de salles de fitness a atteint en 2018, le chiffre de 4 370 à travers le pays. L'analyse de Deloitte a comptabilisé 170 nouvelles salles sur la seule année 2018, ce qui fait des clubs de sport un marché prometteur avec une marge de progression importante. Pour attirer les clients, les salles surfent sur les tendances

: AcroYoga, boxe, HIIT, coaching santé et bien-être, entraîneurs certifiés ou encore cycling.

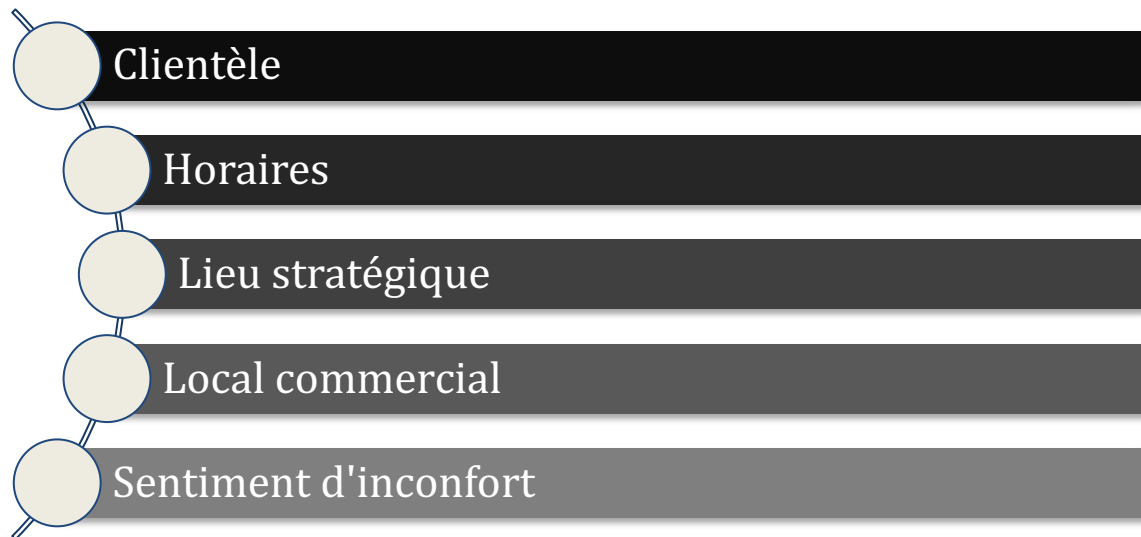
- Pour finir, notre plus grande menace sera la part de marché, en effet nous ne partirons de rien au départ, la marche sera longue. Prenons l'exemple du numéro un en France, Basic-fit, qui est l'opérateur low-cost, arrive en première position en termes de membres. L'enquête Deloitte qui a passé en revue les résultats de l'année 2019 nous apprend que l'entreprise a enregistré un total de 2,22 millions de membres dans toute l'Europe. Ce chiffre a connu une croissance exponentielle en ayant été, tout simplement, multiplié par deux en l'espace de 2 ans seulement. Avec un chiffre d'affaires annuel de 515 millions d'euros en 2019, Basic-fit fait partie des géants européens des clubs de sport.



○ Etude de la demande qualitative :

Demande qualitative	Type	Opportunités	Menaces	Analyses
	Clientèle, sportive et non sportive			En effet, nous visons principalement une jeune clientèle (étudiants), mais aussi les personnes âgées, en situation d'handicap...
	Les horaires de notre salle de sport			Notre objectif est de permettre à tous de pratiquer du sport quand ils le souhaitent, ainsi notre salle sera ouverte 7jours/7 avec des horaires bien définis
	Un lieu stratégique			Nous visons principalement les villes étudiantes pour initier les plus jeunes au sport à moindre coût
	Le local commercial			Notre matériel sera installé dans notre local, dont la superficie est de 280 m2
	Sentiment d'inconfort			En effet, nous constatons qu'une partie importante de la gente féminine souhaite s'entraîner dans des salles de sports sans mixité





- **Opportunités :**

De même pour l'étude de la demande qualitative, nous avons aussi relevé pas mal d'éléments positifs qui sont en faveur du bon développement de notre entreprise :

- Bien ciblé notre clientèle est en effet un point majeur pour notre stratégie. Notre projet s'adresse à tout le monde, mais plus particulièrement à la jeune génération à laquelle nous voulons permettre de pratiquer du sport dans un bon environnement de travail avec un abonnement réduit.
- De plus, les étudiants auront très certainement des emplois du temps très serrés avec leurs différents cours, donc nous avons fait le choix d'élargir un peu plus nos horaires :
  - Du lundi au vendredi ➡ 7heures - 21heures
  - Le week-end ➡ 8heures – 19 heures

Ces horaires sont larges et vont permettre à tous de bien s'entraîner.

- Par la suite, nous estimons qu'un emplacement doit être bien réfléchi et très stratégiques. En effet, dans le cadre d'une création d'entreprise, **le choix de l'emplacement est déterminant** pour deux raisons essentielles :
  - L'emplacement conditionne en grande partie la réussite du projet de création d'entreprise,
  - La prise en bail des locaux choisis est un engagement conséquent : il s'agit d'un engagement contractuel à payer un loyer sur une longue durée (9 ans pour un bail commercial, dont 3 ans sans résiliation possible).Le choix de l'emplacement mérite donc beaucoup d'attention de la part du créateur d'entreprise, une erreur de choix peut conduire à l'échec du projet.

En effet, l'entreprise grandit et les locaux professionnels doivent parfois s'adapter. La location permet alors, suivant le type de bail, de suivre aisément les évolutions liées à l'augmentation de notre activité. Nous devons donc veiller à respecter le préavis inscrit dans le contrat de bail avant de quitter les lieux habituellement 6 mois.

Ainsi, la résiliation du bail commercial est encadrée par des conditions particulières. La résiliation anticipée peut être faite uniquement à l'expiration de chaque période triennale (3, 6 ou 9 ans) selon l'article L.145-4 du code de commerce. Cependant, nous, en tant que jeunes entrepreneurs, nous constatons que les entreprises ont rarement les moyens de s'endetter pour un bureau ou local. De ce fait, nous pensons que la meilleure solution pour nos débuts est de payer un loyer plutôt que des mensualités d'emprunt. Ce qui représente un engagement financier beaucoup moins lourd. On pourra donc par la suite organiser notre activité sans avoir une trop grosse pression financière sur les épaules

### **Menace :**

La menace potentielle que nous avons observée est un sentiment d'inconfort envers les femmes car certaines femmes ont fait parler d'elles en voulant s'entraîner dans une salle de sport sans mixité (sans hommes) et dans l'avenir notre objectif sera d'ouvrir d'autres locaux dans lesquels les femmes seules seront autorisées. En effet, depuis les années 90, de plus en plus de femmes fréquentent les salles de sport, au point de surpasser la gent masculine. Il y a des raisons à cela dont voici quelques-unes :

Actuellement, les femmes s'orientent vers le fitness pour sculpter leur corps. Rappelons que cet exercice physique rassemble la musculation, le cardio, le step et l'aérobic. Effectivement, 34 % de la gent féminine est intéressée contre seulement 28 % chez les hommes.

Bien que certaines femmes pratiquent le fitness à la maison, la majorité se rend dans les salles de sport. Et pas n'importe lesquelles. Mesdames préfèrent opter pour les clubs 100 % féminins. D'après leurs propos : elles souhaitent pratiquer du sport loin des regards indiscrets des hommes.

Pour terminer, cela représente donc une menace pour nous, c'est pour cela qu'on a pour objectifs dans le futur d'ouvrir des salles de sport pour la gent féminine qui souhaite s'entraîner sans les hommes.



○ Étude de l'Offre :

Nom d'une salle de sport	Chiffre d'affaires de l'année 2020 (en million)	Evolution du Marché	Part du marché (Nombre de club)	Partition concurrentielle
<b>Basic Fit</b>	132,7	Evolution 18%	618	Abonnement à 19,99 euros
<b>Giga Fit</b>	80 ,1	Évolution 5%	190	Abonnement 19,99 euros
<b>Keep cool</b>	78,7	Évolution 37%	270	Abonnements 29,99 euros
<b>Fitness Park</b>	150,0	Évolution 7%	250	Abonnements 29,99 euros

La part du marché des salles de sport et du Fitness en France ont vu leur augmentation de 2,6 milliards d'euros en 2020 contre 2,558 milliards en 2019 soit une augmentation de 3,5%.

Top 5 des plus gros marché Européen des salles de sport (2020) :

Rangs	Pays	Adhérents
<b>1</b>	Allemagne	11,7 millions
<b>2</b>	Angleterre	10,4 millions
<b>3</b>	France	6,2 millions
<b>4</b>	Italie	5,5 millions
<b>5</b>	Espagne	5, 5 millions

Rangs	Pays	Part du marché
<b>1</b>	Allemagne	5,51 milliards
<b>2</b>	Royaume-Uni	5,51 milliards
<b>3</b>	France	2,6 milliards
<b>4</b>	Espagne	2,4 milliards
<b>5</b>	Italie	2,3 milliards

Ces 5 pays représentent 65% du maché total européen en fitness.

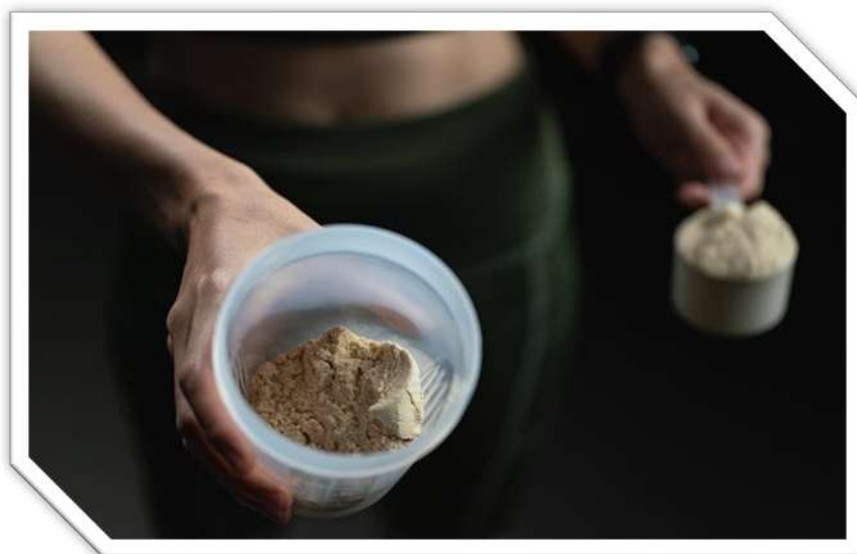
Le marché des ventes de sports est en pleine croissance (bien loin de sa phase de maturité). En plus de cela le potentiel de croissance du marché est encore  
Cependant, l'évolution du marché en volume augmente plus rapidement que celui du marché en valeur, se traduisant ainsi par une baisse des prix sur le marché.

Ensuite nous remarquons que l'offre a connu une progression fulgurante du nombre de salle de sport malgré la crise sanitaire vu le nombre d'ouverture importante des salles de sport, le marché va vite atteindre sa maturité, pour éviter cela il faut réaliser des économies sur la taille des locaux, service clients totalement automatisée et sur la masse salariale.

Pour finir il faut opter pour une stratégie de pénétration pour bousculer le marché déjà bien installer.

Pour nos types de produits nous mettrons en place par la suite des distributeurs ainsi que des produits de notre marque fait par nous-même. En effet, La musculation est à la fois un sport cosmétique que l'on pratique dans le but de modifier son apparence physique, mais elle est aussi au cœur de tous les programmes de préparation physique pour les sports de combats, les sports collectifs et de nombreuses disciplines en athlétisme. Son but étant de stimuler l'hypertrophie, la force musculaire ou bien cibler un groupe musculaire trop faible, la musculation répondra favorablement à toutes les demandes, **à condition que le corps soit correctement alimenté.** Il s'agit-là du rôle fondamental des compléments alimentaires pour le sport, que d'apporter les doses adéquates des substrats essentiels à la performance et au développement musculaire. Nous proposerons à nos clients de la Whey qui est couramment utilisée pour la préparation de boissons protéinées pour le renforcement musculaire ou les remplacements des repas. Vous pouvez voir "whey" ou "whey isolat" sur l'étiquette.

La whey, ou lactosérum, est utilisée dans de nombreux produits, des boissons et barres protéinées aux préparations pour nourrissons. Chacune contient des quantités différentes de lactose (un sucre présent dans le lait) et de matières grasses, selon son utilisation prévue.





### III) Etude de l'environnement :

#### ○ PESTEL :

	Opportunités	Menaces	Analyse
<b>Politique</b>		X	Fiscalité d'une salle de sport
	✓		Protection sociale
	✓		Campagne de publicité gouvernemental
<b>Economique</b>	✓		Prix réduits de 10 euros maximum selon les séances effectuer par nos clients
	✓		Chiffes d'affaires salle de sport
		X	Présence de beaucoup de concurrents
<b>Social</b>	✓		Tous types de clients pourront effectuer leur séance de sport
	✓		Prévenir les risques de surpoids en France
	✓		Offre attirante

<b>Technologique</b>	✓		Machines de sport
	✓		Mise en place d'un site internet
	✓		L'innovation
<b>Environnemental</b>		✗	Climatisation
	✓		Papiers recyclables pour nettoyer les machines de sport
<b>Législatif</b>		✗	Respect des lois sur les salles de sport
		✗	Le droit du travail
	✓		Normes et sécurité

- **Politique :**

- La TVA d'une salle de sport possède un taux à 20% qui ne concerne que les tickets ou carnets mais aussi les abonnements. Cependant lors d'une création d'une salle de sport, il est obligatoire d'avoir une assurance à responsabilité civile professionnelle afin de garantir la sécurité physique et morale des pratiquants selon l'instruction ministérielle du 24 avril 2012.

- Le prix d'une assurance multirisque pour une salle de sport est d'environ 400 euros et l'assurance à responsabilité civile est à partir de 180 euros pour éviter tous types d'accidents. Il est donc nécessaire pour l'exercice de notre activité de souscrire à ces assurances.

- Concernant les campagnes de publicités, le Gouvernement met en place de nombreux moyens de communication (pubs...) pour inciter les personnes à se mettre au sport. De ce fait, nous voulons profiter de ce coup de pouce pour nous faire connaître et ainsi développer plus rapidement notre activité.

- **Économique :**

- Pour notre salle, nous mettons en place un prix réduit plafonné à 10 euros selon les séances effectuées par nos clients (10 séances effectuées = 10 € de réduction). Cette offre a pour but d'inciter les personnes à se motiver davantage afin d'être régulière dans leur pratique sportive.
- Concernant le chiffre d'affaires des salles de sport, ce dernier est de 2.7 milliards d'euros en France. C'est un chiffre assez conséquent qui montre bien que la popularité et la pratique du sport en France ne cessent d'augmenter.
- Enfin, qui dit montée du sport en France dit aussi la présence de nombreux concurrents. En effet, Basic-fit, Giga-fit, Fitness Park ainsi que d'autres entreprises sont déjà en place dans ce secteur. Il va donc être compliqué de se faire une place et de pouvoir se différencier mais nous garderons notre objectif en tête et essayerons par tous les moyens d'y parvenir.

- **Social :**

- Tous types de clients pourront accéder à notre salle de sport et effectuer leur séance. Que ce soit les jeunes, les personnes dans la vie active où les personnes en retraite, ils pourront tous profiter de notre offre et de nos services.
- Nous avons pour objectif de tout mettre en œuvre pour contribuer au bien-être de nos clients en leur facilitant l'accès dans notre salle de sport et en mettant en place des exercices physiques et musculaires pour les aider à perdre du poids si ces personnes se sentent en surpoids ou pour les aider à trouver de bons exercices si elles n'ont pas d'idées.
- Notre offre pourra faire parler d'elle grâce aux bouches à oreilles. En effet, si une personne est très satisfaite de notre offre, cette personne va donc en parler et donner son avis à ses proches, ses amis, sur les réseaux sociaux où même sur notre site ce qui pourra attirer ces dernières qui feront à leur tour la même chose.

- **Technologique :**

- Les machines que nous mettrons à disposition pour nos adhérents seront des machines réutilisées que nous aurons achetées aux grandes salles comme Basic-fit, Fitness Park etc... De plus, nous faisons cela aussi dans le but de limiter nos dépenses au début de notre activité et de reconditionner ces machines pour éviter qu'elles ne soient jetées alors qu'elles peuvent servir encore. Nous les modifierons pour leur attribuer nos couleurs. Par la suite, lorsque nous aurons plus de capacité de financement, nous achèterons nous-même nos machines.

- Il y a de nombreuses manières pour créer un site web, mais celle qui nous intéresse ici passe par l'utilisation de WordPress. WordPress est un logiciel utilisé pour créer des sites web.

Il s'agit de la référence dans ce domaine en 2022 (60% des sites sont issues de WordPress), ce qui est expliqué par le fait que l'utilisation de WordPress est simple,



rapide et peu coûteuse. Mais avant même de penser création site web, il nous faut d'abord nous procurer un nom de domaine. Le nom de domaine correspond au nom ainsi qu'à l'adresse du site internet. La plupart du temps, un nom de domaine vaut entre 10 et 15€.

En l'occurrence le nom de domaine de notre site serait le suivant « just-fit.fr ».

Une fois le nom de domaine défini, il nous faut l'héberger. Pour cela, nous allons passer par Hostinger, un hébergeur de site web. Il est nécessaire d'héberger son domaine car sans faire cela, le site ne pourra pas être accessible au public.

Une fois que ceci est fait, nous pouvons commencer à utiliser WordPress afin de finaliser la création du site. Il nous suffit de lancer WordPress, créer un identifiant ainsi qu'un mot de passe administrateur afin d'avoir le contrôle du site web et y insérer la langue voulue, le nom du site etc. Une fois ceci fait, il ne reste plus qu'à valider la création de celui-ci et le tour est joué.

Concernant l'apparence du site, WordPress nous permet de choisir un thème parmi tant d'autres afin de s'orienter vers la personnalisation du site.

- Pour les innovations, nous voulons créer un événement sportif de street lifting (discipline alliant les mouvements de base au poids de corps comme les tractions mais avec du poids) dans notre salle pour diversifier nos services. Les adhérents comme les personnes souhaitant essayer notre salle pourront y participer. Nous avons pensé aussi à l'intervention d'un coach à des horaires définies dans lesquelles un groupe de personnes (10 personnes maximum) vont réserver un créneau et pourront assister à un cours collectif dans lequel le coach présentera et expliquera l'exécution en détail de chaque machine.



- **Environnemental :**

- La climatisation ne respectera pas l'environnement en causant quelques problèmes de santé notamment l'intolérance à la chaleur, les problèmes de respiration, amplificateur de maladie chronique et la fatigue

- Pour nettoyer les machines, nous voulons mettre en place un papier recyclable. En effet, à chaque utilisation d'une machine, les adhérents doivent la nettoyer afin de la désinfecter pour l'utilisateur suivant. Cette action est indispensable pour la santé de nos adhérents et c'est pourquoi nous avons pensé à utiliser un papier recyclable car cette action sera très fréquente et la quantité de papier consommée sera importante.

- **Législatif :**

- Une loi a été mise en place le 2 mars 2022 concernant les salles de sport sur le développement de la pratique du sport, elle permettra de rénover la gouvernance des fédérations sportives et d'assurer un modèle économique vertueux au secteur.

- Concernant le droit du travail, pour éviter la défaillance de l'entreprise, il faut respecter certaines règles comme les règles de conception et d'utilisation des lieux de travail pour assurer la santé et la sécurité des salariés. L'Article L4221-1 du Code du travail est mis en place afin de respecter les conditions d'hygiène et de salubrité.

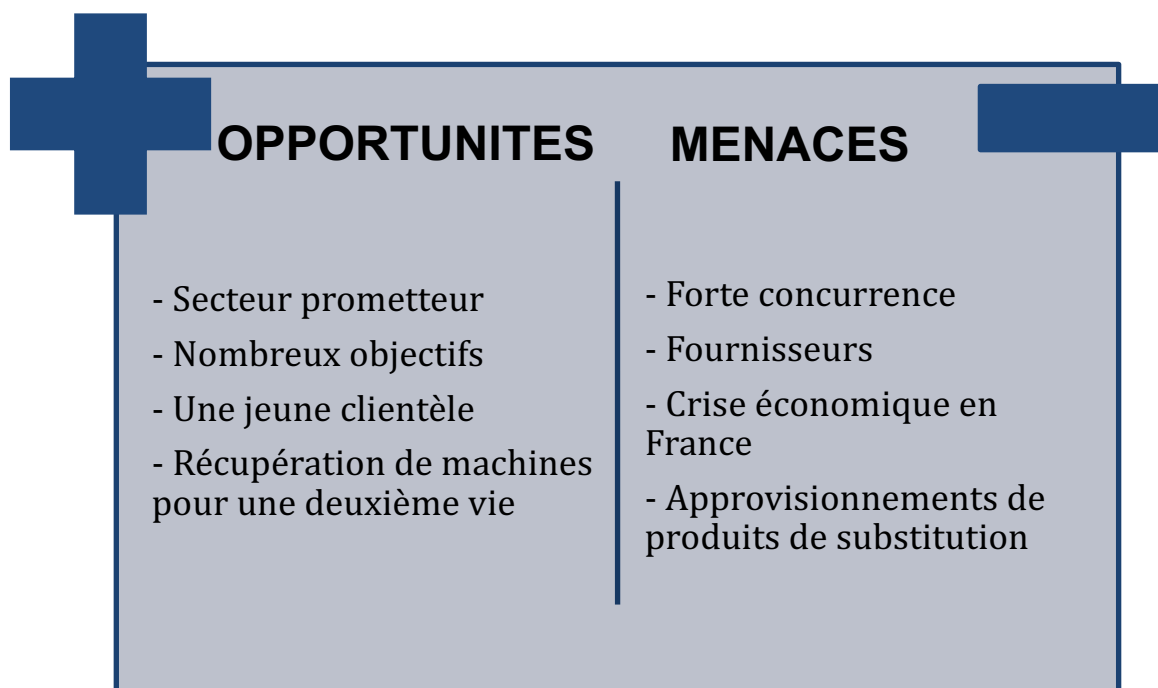
- Enfin, de nombreuses normes et sécurité seront à respecter. En effet, pour éviter tout accident, une moyenne d'âge est imposée (16 ans), sur toutes les machines il y aura une petite affiche qui sera déposée afin d'expliquer en détail comment se servir de la machine afin de travailler correctement. Par ailleurs, des extincteurs ainsi que d'autres dispositifs de sécurité (sorties de secours...) seront obligatoirement indiqués.



## Quelques informations importantes sur notre future entreprise :

TYPE	ENTREPRISE PRIVE À BUT LUCRATIF
FINALITE	RÉALISER DES PROFITS, ASSURER NOTRE PÉRENNITÉ ET OUVRIR D'AUTRES ENSEIGNES
OBJECTIFS	LUCRATIFS
STATUT JURIDIQUE	SOCIÉTÉ À ACTIONS SIMPLIFIÉES
SECTEUR PUBLIC/PRIVÉ	PRIVÉ
ACTIVITÉ	MARCHANDE
DOMAINE D'ACTIVITÉ	SERVICE TERTIAIRE
NATIONALITÉ	FRANÇAISE
CHAMP D'ACTION	NATIONALE
RESSOURCES MATÉRIELLES	DIPLÔME, LICENCE DE MARQUE, SITE INTERNET, CAMPAGNE DE PUBLICITÉ
RESSOURCES FINANCIÈRES	APPORTS, EMPRUNT
RESSOURCES HUMAINES	3, OBJECTIF DE RECRUTER UN COACH SUPPLÉMENTAIRE
RESSOURCES MATÉRIELLES	LOCAL, MATÉRIEL SPORTIF
SIÈGE SOCIAL	2 RUE JACOBINS, AMIENS 80000
UTILISATEURS	TOUT LE MONDE, À PARTIR DE 16 ANS

○ SWOT :



• Opportunités :

Le secteur des salles de sports est particulièrement prometteur. La popularité des salles de sport ainsi que la fréquentation de celle-ci sont en constante croissance. En effet, le culte de l'apparence physique n'est plus la seule raison de fréquentation des salles de sport. Se vider la tête, relâcher la pression après une journée de travail mouvementé, tels sont les arguments amenés par les sportifs. Bon pour le corps, mais aussi bon pour le moral, faire de l'exercice physique est vivement recommandé, quel que soit l'âge ou la condition. C'est donc devenu une partie intégrante du bien-être de la personne. Seulement, effectuer seul sa routine sportive peut devenir très vite lassant et beaucoup perdent la motivation au bout de quelques semaines. De plus, En 2020, la France est le 3ème marché des salles de sport le plus important d'Europe avec 6,2 millions de pratiquants possédant un abonnement dans une salle de sport soit l'équivalent de 9,2% de la population totale. Comme nous le montre le rapport Deloitte ci-dessus, entre 2015 et 2020, on observe que Le marché du fitness en France connaît un véritable boom ces dernières années, avec une augmentation de 16% des pratiquants en 5 ans.

Par la suite, nous avons de nombreux objectifs :

- Recruter un coach sportif qui pourra aider les clients, leur montrer les mouvements qu'ils ne parviennent pas à réaliser et pourra les conseiller. Il devra être diplômé au minimum d'un DEJEPS: Le DEJEPS (diplôme d'État de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport) permet de devenir entraîneur sportif encadrant par exemple des athlètes de niveau régional, coordinateur de projets sportifs, agent de développement, responsable d'animation, etc.

- Nous souhaitons nous développer sous formes de franchises au niveau national dans un premier temps
- Permettre à tous les jeunes étudiants de pratiquer du sport

En parlant de la jeune population, nous nous concentrons principalement sur celle-ci, ils sont au cœur de notre projet.

Pour terminer, nous essayerons au maximum de nous procurer des machines de secondes mains, bien reconditionnées pour redonner vie à ces machines, qui nous permettraient de faire des économies. Ainsi, un reconditionnement des machines non utilisées par d'autres salles de sport ou machines défectueuses abandonnées par les constructeurs permettrait d'économiser de l'argent et prévenir contre le gaspillage de ressources.

- **Menaces :**

La présence de nombreux leaders du sport peut nous être préjudiciable, surtout lors du lancement. En effet, de nombreuses grosses enseignes des salles de sports sont déjà bien ancrées dans ce secteur et innovent sans cesse. Nous pouvons citer Basic Fit, le numéro un en France, et bien d'autres encore comme fitness Park, Giga fit... Ces enseignes n'ont même plus besoin d'innover car ils se sont fait un nom et sont maintenant les références clé.

De plus, pour obtenir des machines de qualités ou bien reconditionnés, il faudra patienter un bon moment car les temps de livraisons sont longs (environ deux mois), c'est à dire que en cas de panne d'une machine, il nous faudra être très efficace quant à son remplacement et donc avoir de très bonnes relations avec ces derniers.

Par la suite, Ces derniers jours, plusieurs rapports font état de prévisions beaucoup moins optimistes que Bercy pour l'année 2023. Le ministère de l'économie, le 13 septembre, a déjà revu ses prévisions de croissance à la baisse, passant de 1,4 % à 1 % et ses prévisions d'inflation à la hausse, à 4,2 % (au lieu de 3,2 % annoncées au mois de juillet). Ces prévisions pourraient encore être modifiées la semaine prochaine, à l'occasion de la présentation du projet de loi de finances pour 2023. En effet, nous nous dirigeons tout droit vers une crise économique, les ménages disposent de moins de ressources financières, c'est pour cela que nous avons mis en place un système d'abonnement qui nous différencie des autres enseignes.

Les produits de substitution sont également très présents. En effet, les consommateurs sont de plus en plus nombreux à s'équiper en articles et équipements de sport à leur domicile. En outre, le tarif des salles de sports, même s'il tend à baisser ces dernières années, reste souvent excessif pour une grande partie des consommateurs, qui privilégient des sports de type jogging ou marche, qui ne coûtent rien ou presque. Les enseignes spécialisées dans le monde du sport proposent de nombreux articles visant à effectuer du sport à domicile, et le confinement qui a eu lieu ces dernières semaines suite au covid19 a largement contribué à utiliser justement ces produits de substitution. Là encore, notre stratégie de prix encourage les consommateurs à venir s'entraîner chez nous.



## IV) Business Model :

<p><u>OFFRE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-offre originale (prix attirant) : Les clients attirer par l'originalité</li> <li>Prix de 30 euros réduit à 20 euros</li> </ul>	<p><u>CLIENTS :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tous types de clients (jeunes, adultes, personnes âgées, sportif...)</li> </ul>	<p><u>COÛTS :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Coûts fixes</li> <li>-Le budget de matériel de sport</li> <li>-Le budget de la communication</li> <li>-Coûts des partenaires</li> <li>-L'Etat</li> <li>-Gourdes</li> <li>-80 000 à 200 000 euros pour créer une salle de sport</li> </ul>	<p><u>ACTIVITES CLES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ventes de services</li> <li>-Petites marchandises</li> </ul>	<p><u>RESSOURCES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Immatériels : logo, site</li> <li>-Humaines : employées</li> <li>- Technologique : Écran, électricité</li> <li>-Financières : prêts, ressources</li> </ul>
<p><u>PARTENAIRES CLES :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Fournisseurs : autre salle, entreprise de machines</li> <li>-Sous-traitant : entreprise d'entretien (ménages)</li> <li>-Ambassadeur : les jeunes sur les réseaux</li> <li>- Agence de maintenance :</li> <li>- Associations</li> </ul>			<p><u>REVENUS :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Proposition d'offre (abonnement= gourde</li> <li>-Revenus générés par les abonnements et autres produits (distributeurs)</li> </ul>	

### • Partenaires clés :

Pour ce qui concerne les fournisseurs nous ferons appel aux entreprises de produits alimentaires protéinés pour satisfaire la demande de nos clients, ainsi qu'aux fabricant et revendeurs d'occasion de machines afin de nous approvisionner avec du matériel sportif. Pour le nettoyage de l'enseigne, nous ferons appel à un agent de propreté pour éviter de faire appel à une entreprise et donc de réaliser des économies dessus. Nous ferons aussi appel à des agences de maintenance pour tous ce qui est réparation de branchements, fils électriques, les douches, la ventilation..., certains jeunes que nous aurons contactés et rémunéré d'une certaine somme en fonction de leur service apporté pourront poster des images de notre entreprise sur les réseaux afin de ramener de plus en plus de clients, et de nous aider à faire connaître notre enseigne dans toutes la France.



Pour finir nous contacterons la célèbre marque MyProtein pour obtenir un partenariat avec eux, ce qui nous permettrait de proposer à nos clients la marque n°1 sur les compléments alimentaires.

- **Activités clés :**

Notre activité sera de vendre nos prestations et services auprès de nos clients ainsi que des petites marchandises (compléments alimentaires) mis en ventes dans notre salle de sport. Ils auront la possibilité de passer commande sur notre site internet.

- **Offre :**

Notre offre va permettre étudiants de réalisé une économie grâce à notre abonnement à prix réduit. (Le prix de départ de 30 euros réduit à 20 euros selon les séances effectuées), ce qui va inciter les clients à venir s'entraîner régulièrement.

- **Relation clients :**

Pour attirer les clients plus facilement, nous proposons lors du 4ème mois, un mois offert sur l'abonnement pour les clients. Pour l'instant, nous ne pourrons qu'encaisser l'argent liquide donc les clients devront payer directement.

- **Clients :**

Nous pourrions accueillir tous types de clients afin de rassembler ces personnes lors d'une séance pour apprendre les différents exercices à appliquer selon les machines. Notre salle sera ouverte à tous.

- **Ressources clés :**

Nous accueillerons nos clients avec notre logo mise en évidence sur le devant de l'enseigne. Ils pourront aussi visiter notre site internet afin de voir les nouveautés et les projets qui seront mis en place et actualisé chaque jour. Nous serons 3 au départ, avec l'objectif de recruter un coach sportif supplémentaire.

- **Canaux :**

Pour attirer le maximum de clients nous mettrons en place une distribution de flyers dans différents magasins, ainsi qu'une campagne de pub sur différents réseaux sociaux.

- **Coûts :**

Pour créer notre salle de sport à Amiens, nous notre coût serait de 150 000 voire 200 000 euros maximum. Cette estimation comporte les factures d'électricité, le matériel de sport, la communication, les partenaires, nos propres gourdes avec notre logo et celui de notre partenaire et pour terminer nous aurons le droit à une aide de l'état.

- **Revenus :**



# PARTIE II)

## ✓ I) Listing :

Coûts total matériel de sport	Prix TTC	TVA 20%	Prix HT
Lot matériel musculation (machines)	22 125,00 €	4 425,00 €	17 700,00 €
Lot matériel cardio (machines)	15 000,00 €	3 000,00 €	12 000,00 €
Machine poulie	1 100,00 €	220,00 €	880,00 €
Bancs de msuculation	2 300,00 €	460,00 €	1 840,00 €
Cage de corss-fit	1 200,00 €	240,00 €	960,00 €
Cage à squat	2 600,00 €	520,00 €	2 080,00 €
Râteliers à alter pour rangement	2 000,00 €	400,00 €	1 600,00 €
Râteliers à barres	600,00 €	120,00 €	480,00 €
épi à disques	1 000,00 €	200,00 €	800,00 €
Tapis de protection de sol	1 300,00 €	260,00 €	1 040,00 €
poids avec poignées	100,00 €	20,00 €	80,00 €
2 mousses pour barre à squat	42,00 €	8,40 €	33,60 €
Powerline T-bar	33,00 €	6,60 €	26,40 €
Body-solid Tools	110,00 €	22,00 €	88,00 €
Différents outils pour la poulie	150,00 €	30,00 €	120,00 €
5 Barre EZ curl pour poids disques	130,00 €	26,00 €	104,00 €
5 Barre basic pour poids disques	110,00 €	22,00 €	88,00 €
10 Médecines balles	300,00 €	60,00 €	240,00 €
15 Step	400,00 €	80,00 €	320,00 €
disques en poids	2 700,00 €	540,00 €	2 160,00 €
hatères poids	1 500,00 €	300,00 €	1 200,00 €
6 paires de clips pour maintenir les disques sur la barre	50,00 €	10,00 €	40,00 €
Tapis de fitness	150,00 €	30,00 €	120,00 €
<b>TOTAL TTC</b>	<b>55 000,00 €</b>		
<b>TOTAL HT</b>			<b>44 000,00 €</b>

Ce tableau réunit tout le matériel de sport donc tout ce qui est machines, accessoires, altère... nécessaire pour un fonctionnement optimal. Les machines sont en effet d'occasion, d'une part pour réduire nos couts, mais aussi pour donner une seconde vie aux machines.

Travaux	Nombre de produits	TTC	TVA	HT
tourniquet	2	1 500,00 €	300,00 €	1 200,00 €
clim murale	4	600,00 €	60,00 €	540,00 €
BAES d'évacuation	2	50,00 €	5,00 €	45,00 €
extincteurs	2	200,00 €	11,00 €	189,00 €
tuyau d'aération	2	400,00 €	40,00 €	360,00 €
miroir salle	12	2 000,00 €	400,00 €	1 600,00 €
néons (lumières spéciales )	20	100,00 €	20,00 €	80,00 €
séchoirs mains	2	150,00 €	30,00 €	120,00 €
plomberie		1 200,00 €	120,00 €	1 080,00 €
installation d'électricité		400,00 €	40,00 €	360,00 €
lavabo	2	300,00 €	30,00 €	270,00 €
entretien du matériel		5 000,00 €	500,00 €	4 500,00 €
colonne de douche	6	500,00 €	50,00 €	450,00 €
wc	6	640,00 €	64,00 €	576,00 €
cloison	12	700,00 €	70,00 €	630,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>13 740,00 €</b>		<b>12 000,00 €</b>

Maintenant, les travaux qui seront effectuer lors de l'achat de notre local, nous fertons appel à des amis professionnel en plomberie, électricité et maçonnerie, ce qui nous permettra de faire des économies supplémentaires.



<b>Autre matériel</b>		
distributeur (boissons marchandises)	1	2 000,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>2 000,00 €</b>
<b>Petits équipements non amortis</b>		
station de nettoyage	2	300,00 €
ordinateur	2	500,00 €
casier	10	2 000,00 €
écran	2	500,00 €
bureau	2	600,00 €
enceinte	8	500,00 €
gourdes (cadeaux clients)	500	600,00 €
bancs	4	250,00 €
matériel d'entretien		90,00 €
poubelle	4	30,00 €
table	1	150,00 €
chaises	4	60,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>5 580,00 €</b>

Les tableaux ci-dessus dévoile tout le matériel et tous les travaux nécessaires pour pouvoir lancer et débiter notre activité dans les meilleures conditions

Ainsi, concernant le premier tableau « matériel de sport », il comprend tous ce qui est grosse machine et gros équipements ainsi que les outils complémentaires de celle-ci pour une utilisation optimale.

Par la suite, le deuxième tableau « travaux », regroupe les différentes modifications que nous allons apporter au local, donc la construction de vestiaire, de toilettes, de bureaux...

Le tableau « autre matériel », représente l'achat de notre distributeur qui sera situé près des tourniquets d'entrée pour qu'il soit bien visible par tous. Pour terminer, le tableau « petit équipements », reprend tous les équipements de bas couts, qui sont inférieur à 500€ à l'unité.



Désignation		N
BFR		
stocks de marchandises	barres,boissons, et patch chauffant	1 760,00 €
	1 mois de loyer	4 500,00 €
	caution	5 000,00 €
	carte abonnement	160,00 €
	1 mois de salaire	4 000,00 €
	pub	6 000,00 €
	petits équipements	5 580,00 €
<b>TOTAL BFR</b>		<b>27 000,00 €</b>

De plus, sur ce BFR figure les différents produits complémentaires que nous allons acheter pour notre distributeur que nous disposerons à l'entrée de notre salle ce qui permettra aux clients de visualiser et profiter de nos produits.

Pour les cartes d'abonnements, celle-ci seront à l'effigie de notre marque, ainsi que nos couleurs à savoir du gris foncé et du jaune.

Par la suite, nous avons inclus notre budget de publicité, qui sera composer de flyers customiser, notre site internet réaliser par nous-même, puis la location du panneau publicitaire situer sur un axe routier important.

Pour terminer, les réseaux sociaux seront une arme très importante pour nous san=chant que des jeunes utilisent très fréquemment/ tous les jours et sont donc au courant de toutes les dernières actualités. Le lancement de notre activité ne passera donc pas inaperçu et sera très vite relayer au sein des institut scolaires/ campus.



## ✓ II) Plan de financement :

Plan de financement			
Besoin		Ressources	
immo.incorporelle	1 000,00 €	apport	20 000,00 €
logiciel	1 000,00 €	emprunt	66 000,00 €
immo.corporelle	58 000,00 €		
matériel	44 000,00 €		
travaux	12 000,00 €		
autre matériel	2 000,00 €		
BFR	27 000,00 €		
<b>TOTAL</b>	<b>86 000,00 €</b>		<b>86 000,00 €</b>

En ce qui concerne le plan de financement, nous avons rassemblé tout ce qui est du matériel, petit matériel, autre matériel, ainsi qu'un logiciel que nous avons souscrit pour pouvoir informatiser tous les dossiers de nos clients et ainsi éviter d'utiliser des feuilles papier. De plus, sur celui-ci nous constatons le total des besoins qui correspond au total des immobilisations « incorporelle » et « corporelle », qui forment la trésorerie.

Pour finir nous sommes 4 associés qui ont créé ce projet donc nous avons chacun apporté 5 000€ pour obtenir la somme de 20 000€ d'apport au total.

Sachant que nous avons besoin de la somme de 86 000€ pour débiter notre entreprise, nous avons dû souscrire un emprunt auprès de la banque d'un montant de 66 000€.



# SIG

		POINT MORT	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA		179 504,57 €	214 934,40 €	299 643,84 €	330 227,74 €	339 409,47 €	417 700,12 €
	achat de marchandises	3 590,09 €	4 298,69 €	5 992,88 €	6 604,55 €	6 788,19 €	8 354,00 €
MARGE COMMERCIAL		175 914,48 € 98%	210 635,71 € 98%	293 650,96 € 98%	323 623,19 € 98%	332 621,28 € 98%	409 346,12 € 98%
	petits équipements	5 580,00 €	5 580,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	location TPE	1 200,00 €	1 200,00 €	1 200,00 €	1 200,00 €	1 200,00 €	1 200,00 €
	loyer	54 000,00 €	54 000,00 €	54 000,00 €	54 000,00 €	54 000,00 €	54 000,00 €
	charges locatives	3 430,00 €	3 430,00 €	3 430,00 €	3 830,00 €	4 030,00 €	3 930,00 €
	carte pour abonnement	160,00 €	160,00 €	160,00 €	160,00 €	160,00 €	160,00 €
	matériel d'entretien	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €
	fourniture administrative (logiciel)	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
	entretiens du matériel	4 500,00 €	4 500,00 €	4 500,00 €	4 500,00 €	4 500,00 €	4 500,00 €
	assurance local professionnel	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
	assurance rc pro	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €
	honoraires comptable	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €
	frais de creation	600,00 €	600,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	nom de domaine	30,00 €	30,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
	pub	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €	6 000,00 €
	cadeaux clients	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
	frais de publication	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
	frais banque	360,00 €	360,00 €	360,00 €	400,00 €	420,00 €	420,00 €
	téléphone	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €
VALEUR AJOUTÉE		90 534,48 €	125 255,71 €	214 480,96 €	244 013,19 €	252 791,28 €	329 616,12 €
	taxe fonciere	8 232,00 €	8 232,00 €	8 232,00 €	8 232,00 €	8 232,00 €	8 232,00 €
	cotisation fonciere entreprise CVAE	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
	remuneration de gerance 1	12 000,00 €	12 000,00 €	12 000,00 €	15 600,00 €	18 000,00 €	21 600,00 €
	remuneration de gerance 2	12 000,00 €	12 000,00 €	12 000,00 €	15 600,00 €	18 000,00 €	21 600,00 €
	remuneration de gerance 3	12 000,00 €	12 000,00 €	12 000,00 €	15 600,00 €	18 000,00 €	21 600,00 €
	remuneration de gerance 4	12 000,00 €	12 000,00 €	12 000,00 €	15 600,00 €	18 000,00 €	21 600,00 €
	ssi des associes SARL	21 735,00 €	21 600,00 €	21 600,00 €	28 080,00 €	32 400,00 €	38 880,00 €
EBE		12 267,48 €	47 123,71 €	136 348,96 €	145 001,19 €	139 859,28 €	195 804,12 €
	charge financiere	0,00 €					
	amortissement	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €
RÉSULTAT AVANT IS		667,48 €	58 723,71 €	147 948,96 €	156 601,19 €	151 459,28 €	207 404,12 €
	IS 15%	100,12 €	8 808,56 €				
	IS 25%			36 987,24 €	39 150,30 €	37 864,82 €	51 851,03 €
RÉSULTAT		567,36 €	67 532,27 €	184 936,20 €	195 751,48 €	189 324,10 €	259 255,15 €
	apport	20 000,00 €	20 000,00 €				
	emprunt	66 000,00 €	66 000,00 €				
	investissement	86 000,00 €	86 000,00 €				
	amortissement	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €	11 600,00 €
CAF		12 167,36 €	79 132,27 €	196 536,20 €	207 351,48 €	200 924,10 €	270 855,15 €
	capital emprunté	12 167 €	12 167 €	12 663 €	13 179 €	13 716 €	14 275 €
BÉNÉFICES			66 964,91 €	183 873,13 €	194 172,51 €	187 208,18 €	256 580,43 €
POINT MORT		- €					



	RÉSULTAT		567,36 €
		apport	20 000,00 €
		emprunt	66 000,00 €
		investissement	86 000,00 €
		amortissement	11 600,00 €
	CAF		12 167,36 €
		capital emprunté	12 167 €
	BÉNÉFICES		
	POINT MORT		- €

Pour commencer, nous avons dû trouver le point mort de notre activité, afin de pouvoir estimer un chiffre d'affaires cohérent avec ce dernier pour que nous puissions nous situer pour ne pas faire de faux pas au lancement de notre activité. En effet, comme nous pouvons le voir sur cette première partie figurant tout en bas de nos SIG, nous renseigne sur le capital emprunté sur une année qui est de 12 167€ qui est une partie de l'emprunt que nous avons contracté d'un montant de 66 000€. Le capital emprunté représente donc notre CAF. Par la suite, pour remonter au résultat, nous avons ajouté notre capital emprunté au prêt de la banque qui correspond au remboursement d'une année. Ensuite, nous ajoutons nos investissements qui représentent nos apports qui sont de 20 000€ ainsi que notre emprunt de 66 000€, ce qui donne bien un résultat de 86 000€. Viens ensuite l'emprunt, puis nos apports, ce qui nous donne un résultat de 567.36€.

	RÉSULTAT AVANT IS		667,48 €
		IS 15%	100,12 €
		IS 25%	
	RÉSULTAT		567,36 €

Ensuite après avoir trouvé le résultat, nous avons dû calculer notre impôt sur les Société soit de 15% ou de 25%. Pour notre cas, nous avons dû prendre un IS de 15% car notre résultat est inférieur à 38 120€. En effet, si notre résultat était au-delà de cette tranche, c'est à dire à plus de 42 500€, nous aurions été obligés de prendre le pourcentage à 25%. Pour mieux comprendre, prenons l'exemple du tableau ci-dessus, où notre résultat avant impôt était de 667.48, le taux applicable pour ce cas est celui à 15% car nous sommes en dessous des 38 120€. Ainsi, nous seront donc imposé de 100.12€, ce qui donne un résultat de 567.36€

	EBE		12 267,48 €
		charge financiere	0,00 €
		amortissement	11 600,00 €
	RÉSULTAT AVANT IS		667,48 €

Pour continuer sur l'exemple de notre point mort, après avoir terminé de calculer le résultat avant IS dont le total est de 667.48€, nous avons dû retrouver l'EBE.

Pour le calculer nous avons intégré nos amortissements qui sont issus des travaux, des machines de sports et du distributeur, ce qui donne à l'année un amortissement de 11 600€, vu précédemment dans la partie de la CAF.

En ce qui concerne les charges financières notre activité n'en a pas car les charges financières sont des coûts du crédit et la rémunération des prêteurs de capitaux.

Pour finir le total de notre EBE est de 12 267.48€.

	VALEUR AJOUTÉE		90 534,48 €
		taxe fonciere	8 232,00 €
		cotisation fonciere entreprise CVAE	300,00 €
		remuneration de gerance 1	12 000,00 €
		remuneration de gerance 2	12 000,00 €
		remuneration de gerance 3	12 000,00 €
		remuneration de gerance 4	12 000,00 €
		ssi des associes SARL	21 735,00 €
	EBE		12 267,48 €

En calculant l'EBE, nous devons calculer la Valeur Ajoutée, à laquelle nous allons incorporer nos salaires (un total de 12,000€ chacun, pour 4 salariées), la cotisation foncière des entreprises (CVAE) de 300€ qui est une cotisation applicable aux entreprises dont le chiffre d'affaires de 152.500. Maintenant concernant le SSI des associés SARL, cela correspond à une cotisation que les associés de l'entreprise payent. Pour le calculer, il faut additionner tous les salaires des associés à l'année, puis soumettre le total à un taux de 45%, ce qui nous donne un résultat de 21 735€. Viens ensuite la taxe foncière de notre loyer qui s'élève à 8232€, ce qui va nous donner la valeur ajoutée avec un total de 90 534,48€.

	MARGE COMMERCIAL		175 914,48 €
		petits équipements	5 580,00 €
		location TPE	1 200,00 €
		loyer	54 000,00 €
		charges locatives	3 430,00 €
		carte pour abonnement	160,00 €
		matériel d'entretien	90,00 €
		fourniture administrative (logiciel)	1 000,00 €
		entretiens du matériel	4 500,00 €
		assurance local professionnel	1 500,00 €
		assurance rc pro	800,00 €
		honorraire comptable	5 000,00 €
		frais de creation	600,00 €
		nom de domaine	30,00 €
		pub	6 000,00 €
		cadeaux clients	600,00 €
		frais de publication	50,00 €
		frais banque	360,00 €
		téléphone	480,00 €
	VALEUR AJOUTÉE		90 534,48 €

Pour déterminer notre marge commerciale, nous avons ajouté tous ce dont ont à besoin pour le lancement de notre activité comme vous pouvez le voir sur le tableau ci-dessus. Il y a donc les assurances, les abonnements téléphonique..., notre loyer, les cadeaux pour les clients...De ce fait, en additionnant tout cela, nous arrivons à un total de 175 914.48€.

			POINT MORT
	CA		179 504,57 €
		achat de marchandises	3 590,09 €
	MARGE COMMERCIAL		175 914,48 €

Pout terminer, il ne faut pas oublier d'inclure nos achats de marchandises qui représenté les barres protéinées, les boissons et tout le reste qui seront vendu à l'aide du distributeur. Ainsi, nous les avons ajoutés à notre Chiffre d'affaires, qui est de 179 504.57€, auquel viens se greffer les 3 590.09€ dû à l'achat de marchandises qui représenté 2% du CA, qui ne sont pas comptabiliser comme marge entière.

## SIG ANNÉE N EN DÉTAIL

			POINT MORT		N
	CA		179 504,57 €		214 934,40 €
		achat de marchandises	3 590,09 €		4 298,69 €
	MARGE COMMERCIAL		175 914,48 €	98%	210 635,71 €

Pour mieux comprendre, voici l'exemple de l'année N qui est notre première année, nous venons d'ouvrir notre salle de sport. Le chiffre d'affaires pour cette année est de 214 934.40 (l'explication pour trouver le CA se situe à la suite du graphique en barre qui a pour titre chiffre d'affaires). A cela nous avons soustraits nos achats de marchandises à notre CA car nous ne faisons pas de marge totale sur l'achat de marchandises. Ce qui nous donne une Marge commercial de 210 635.71€pour l'année N.

Entre le point mort et l'année N, les 98% corresponde justement à la marge totale que nous faisons.

Année	point mort	N	
Chiffre d'Affaire	179 504,57 €	214 934,40 €	
nombre de jours	360		
	301		
mois	10,02		
jours	6		

ce tableau nous montre que pour l'année N, nous serons rentable le 6 octobre.

Concernant la date à laquelle nous serons rentable, nous le serons à partir du 6 octobre.

MARGE COMMERCIAL		175 914,48 €	98%	210 635,71 €
	<b>petits équipements</b>	5 580,00 €		5 580,00 €
	<b>location TPE</b>	1 200,00 €		1 200,00 €
	<b>loyer</b>	54 000,00 €		54 000,00 €
	<b>charges locatives</b>	3 430,00 €		3 430,00 €
	<b>carte pour abonnement</b>	160,00 €		160,00 €
	<b>matériel d'entretien</b>	90,00 €		90,00 €
	<b>fourniture administrative (logiciel)</b>	1 000,00 €		1 000,00 €
	<b>entretiens du matériel</b>	4 500,00 €		4 500,00 €
	<b>assurance local professionnel</b>	1 500,00 €		1 500,00 €
	<b>assurance rc pro</b>	800,00 €		800,00 €
	<b>honorraire comptable</b>	5 000,00 €		5 000,00 €
	<b>frais de creation</b>	600,00 €		600,00 €
	<b>nom de domaine</b>	30,00 €		30,00 €
	<b>pub</b>	6 000,00 €		6 000,00 €
	<b>cadeaux clients</b>	600,00 €		600,00 €
	<b>frais de publication</b>	50,00 €		50,00 €
	<b>frais banque</b>	360,00 €		360,00 €
	<b>téléphone</b>	480,00 €		480,00 €
VALEUR AJOUTÉE		90 534,48 €		125 255,71 €

Par la suite, pour trouver la Valeur ajoutée, nous avons soustraits à notre Marge commercial tout ce qui est inscrit sur le tableau, ce qui corresponds aux abonnements assurances, frais...  
Ainsi nous trouvons notre Valeur ajoutée.

VALEUR AJOUTÉE		90 534,48 €	125 255,71 €
	<b>taxe fonciere</b>	8 232,00 €	8 232,00 €
	<b>cotisation fonciere entreprise CVAE</b>	300,00 €	300,00 €
	<b>remuneration de gerance 1</b>	12 000,00 €	12 000,00 €
	<b>remuneration de gerance 2</b>	12 000,00 €	12 000,00 €
	<b>remuneration de gerance 3</b>	12 000,00 €	12 000,00 €
	<b>remuneration de gerance 4</b>	12 000,00 €	12 000,00 €
	<b>ssi des associes SARL</b>	21 735,00 €	21 600,00 €
EBE		12 267,48 €	47 123,71 €

Puis, pour définir l'Excédent Brut d'Exploitation, dans le même fonctionnement que précédemment nous avons soustrait à notre Valeur ajoutée nos salaires, taxe foncière, cotisation foncière et la Sécurité Social des Independent qui nous permet d'être couvert.

	EBE		12 267,48 €		47 123,71 €
		charge financiere	0,00 €		
		amortissement	11 600,00 €		11 600,00 €
	RÉSULTAT AVANT IS		667,48 €		58 723,71 €

Ici, pour découvrir notre résultat avant impôt, nous avons ajouté à notre Excédent Brut d'Exploitation nos amortissement qui concerne les machines de sports, les travaux, et le distributeur. Nous les ajoutons car nous les avons déjà sortis.  
Nous sommes donc à un résultat avant impôt de 58 723.71€

	RÉSULTAT AVANT IS		667,48 €		58 723,71 €
		IS 15%	100,12 €		8 808,56 €
		IS 25%			
	RÉSULTAT		567,36 €		67 532,27 €

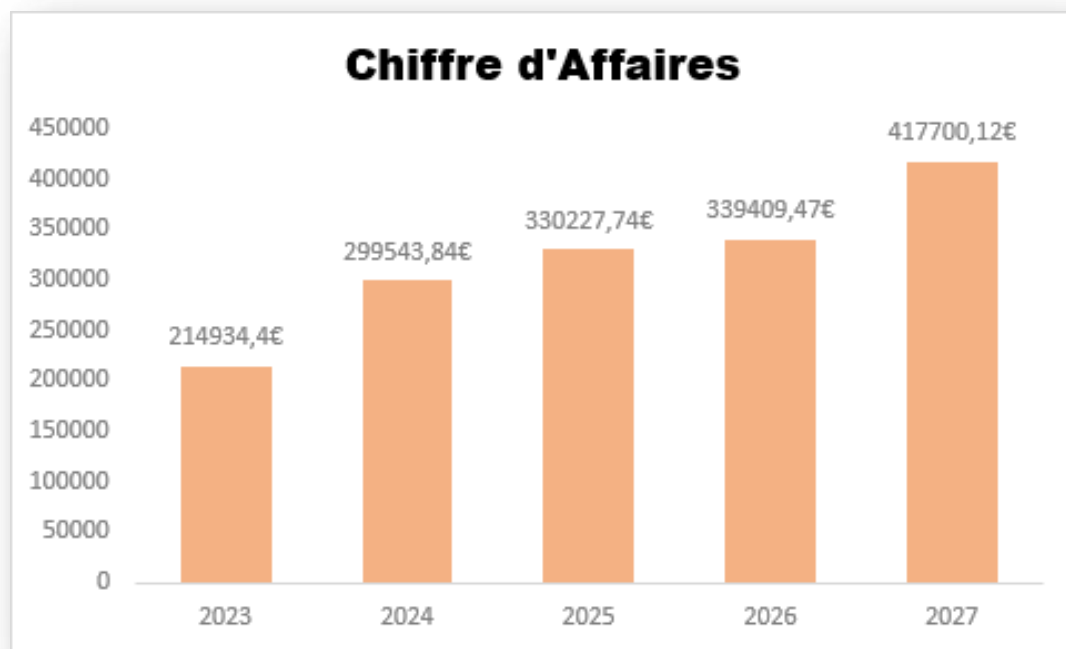
Ensuite, pour découvrir notre résultat, nous ajoutons impôt sur le revenu en fonction de la tranche applicable, ce qui nous donne un résultat de 67 532.27€

	RÉSULTAT		567,36 €		67 532,27 €
		apport	20 000,00 €		20 000,00 €
		emprunt	66 000,00 €		66 000,00 €
		investissement	86 000,00 €		86 000,00 €
		amortissement	11 600,00 €		11 600,00 €
	CAF		12 167,36 €		79 132,27 €

Pour trouver notre Capacité d'Auto Financement, nous avons ajouter à notre résultat nos apports et notre emprunt soit,  $67\,532.27 + 20\,000 + 66\,000 = 153\,532.27\text{€}$ , nous venons ensuite soustraire à ce résultat notre investissement (apports + emprunt) qui s'élève à 86 000€, ce qui donne 67 532.27€. Ensuite, nous ajoutons à ce résultat les 11 600€, pour trouver un résultat de 79 132.27€ pour notre CAF.

	CAF		12 167,36 €	79 132,27 €
		capital emprunté	12 167 €	12 167 €
	BÉNÉFICES			66 964,91 €

Nous sommes à la fin du tableau et pour trouver notre bénéfice, il suffit de soustraire à notre CAF le capital emprunté qui correspond à notre emprunt bancaire. Nous avons un bénéfice total pour cette année N de 66 964.91€



A la suite des SIG, nous allons vous expliquer l'évolution de notre chiffre d'affaires, Qui suit une courbe positive au cours des années. En effet, concernant l'année N, nous réalisons un chiffre d'affaires supérieur à notre point mort qui est de 179 914.48€, ce qui est donc très positif. Ce chiffre d'affaires se base en effet sur le tableau de fréquentation ci-dessous, qui nous sert à estimer notre chiffre d'affaires sur 5 années. Par la suite, l'évolution de notre CA s'explique pour les 4 années suivantes par une augmentation du nombre d'abonné, une augmentation du taux de rétention, c'est-à-dire le nombre de personne qui renouvelle leur abonnement à la fin de chaque contrat qui est d'une durée de 1 an. Nous avons pu augmenter nos salaires tout en gardant une marge de bénéfices très confortable, ce qui prouve que notre activité est pérenne et se porte bien.



	Nombre de clients année 1	Taux de rétention	Taux d'attrition
Janvier	70	85%	15%
Février	120	85%	15%
Mars	170	85%	15%
Avril	220	85%	15%
Mai	280	85%	15%
Juin	330	85%	15%
Juillet	380	85%	15%
Août	450	85%	15%
Septembre	510	85%	15%
Octobre	570	85%	15%
Novembre	620	85%	15%
Décembre	680	85%	15%
<b>TOTAL</b>	<b>680</b>	<b>578</b>	<b>102</b>

Dans la continuité des propos tenu ci-dessus, voilà le tableau nous montrant le nombre d'abonnés par mois de l'année N, puis le total arrivé à la fin de l'année qui est de 680 abonnés. Nous avons bien évidemment penser aux personnes qui à la fin de leur contrat le résilieront pour se rapprocher au maximum d'un calcul cohérent.

Pourcentage fréquence	Prix abonnement	nombre de clients total par pourcentage		CA Année 1
20%	30	136	4 080 €	48 960 €
14%	29	95	2 761 €	33 130 €
10%	28	68	1 904 €	22 848 €
9%	27	61	1 652 €	19 829 €
10%	26	68	1 768 €	21 216 €
7%	25	48	1 190 €	14 280 €
8%	24	54	1 306 €	15 667 €
7%	23	48	1 095 €	13 138 €
6%	22	41	898 €	10 771 €
5%	21	34	714 €	8 568 €
4%	20	27	544 €	6 528 €
100%	<b>TOTAL</b>	<b>680</b>		<b>214 934 €</b>

A travers ce tableau, nous vous montrons comment nous parvenons à estimer un chiffre d'affaires le plus cohérent possible. Ainsi, ce tableau va de pair avec le précédent, car il reprend le nombre d'abonnés total fractionner par des pourcentages qui correspondent aux différents prix que les abonnés vont payer en fonction de leur fréquentations dans notre salle. Par exemple pour la première ligne, sur les 680 abonnés, seul 136 personnes (20%) paieront un abonnement au prix de 30€. Cette catégorie de personne nous rapporterait donc 4 080€ tous les mois, et 48 960€ à l'année.

machines de sports				
années	valeurs de base	annuité d'amortissement	amortissement cumulé	valeur nette comptable au 31 décembre
2023	44000	8800	8800	35 200,00 €
2024	44000	8800	17600	26 400,00 €
2025	44000	8800	26400	17 600,00 €
2026	44000	8800	35200	8 800,00 €
2027	44000	8800	44000	- €

Travaux				
années	valeurs de base	annuité d'amortissement	amortissement cumulé	valeur nette comptable au 31 décembre
2023	12 000,00 €	2 400,00 €	2 400,00 €	9 600,00 €
2024	12 000,00 €	2 400,00 €	4 800,00 €	7 200,00 €
2025	12 000,00 €	2 400,00 €	7 200,00 €	4 800,00 €
2026	12 000,00 €	2 400,00 €	9 600,00 €	2 400,00 €
2027	12 000,00 €	2 400,00 €	12 000,00 €	- €

distributeur				
années	valeur de base	annuité d'amortissement	amortissement cumulé	valeur nette comptables au 31 décembre
2023	2 000,00 €	400,00 €	400,00 €	1 600,00 €
2024	2 000,00 €	400,00 €	800,00 €	1 200,00 €
2025	2 000,00 €	400,00 €	1 200,00 €	800,00 €
2026	2 000,00 €	400,00 €	1 600,00 €	400,00 €
2027	2 000,00 €	400,00 €	2 000,00 €	- €

Concernant les trois tableaux : « machines de sport ; travaux ; distributeur », représentent nos amortissements, qui permet de constater la dépréciation d'un bien immobilisé (c'est-à-dire inscrit au plan comptable), due à son utilisation. L'amortissement constitue alors une charge calculée, qui entraîne une baisse de résultat. Ainsi, nous pouvons voir figuré le montant total que nous devrons payer chaque année.

	total amortissement				
n	11 600,00 €	annuite d'amortissement machines de sports + travaux + distributeur			
n+1	11 600,00 €				
n+2	11 600,00 €				
n+3	11 600,00 €				
n+4	11 600,00 €				

Pour résumer, voila le montant total des trois amortissements que nous devrons payer chaque année.

	Seuil de rentabilité				
n	567,36 €	donc capital - total amortissement des machines, travaux et distributeur			
n+1	1 063,07 €				
n+2	1 578,97 €				
n+3	2 115,92 €				
n+4	2 674,72 €				

A la suite, nous avons calculer notre seuil de rentabilité par année en reprenant le montant de notre capital emprunté qui est de 12 167€ (tableau ci-dessous), auquel nous venons soustraire le total de nos amortissements « machines ; travaux ; distributeur ». Le résultat pour chaque année est détaillé dans le tableau.

année	interet	capital	TOTAL
N	2 419 €	12 167 €	14 586 €
N+1	1 923 €	12 663 €	14 586 €
N+2	1 407 €	13 179 €	14 586 €
N+3	870 €	13 716 €	14 586 €
N+4	311 €	14 275 €	14 586 €

Ce tableau reprend effectivement le capital emprunté que nous remboursons chaque année sur 5 ans.

ECHEANCE	DATE	CAPITAL RESTANT DU	MENSUALITÉ	DONT CAPITAL	DONT INTERETS	ASSURANCE	MENSUALITÉ AVEC ASSURANCE
1	janv-23	65005	1215	995	220	0	1215
2	févr-23	64006	1215	999	217	0	1215
3	mars-23	63004	1215	1002	213	0	1215
4	avr-23	61998	1215	1005	210	0	1215
5	mai-23	60989	1215	1009	207	0	1215
6	juin-23	59977	1215	1012	203	0	1215
7	juil-23	58961	1215	1016	200	0	1215
8	août-23	57943	1215	1019	197	0	1215
9	sept-23	56920	1215	1022	193	0	1215
10	oct-23	55894	1215	1026	190	0	1215
11	nov-23	54865	1215	1029	186	0	1215
12	déc-23	53833	1215	1033	183	0	1215

Voici le tableau concernant notre amortissement concernant notre prêt bancaire. On peut y retrouver nos mensualités DONT emprunt, que si nous les cumulons sur les 12 mois nous donne effectivement le montant total du capital emprunté à remboursé la première année, soit 12 167€.

## ANNEXES

### Devis flyers :





**Aérosol peinture professionnelle argent 400 ml, NESPOLI**  
Visiter la boutique NESPOLI  
★★★★★ 7 440 évaluations



À votre service 01 68 24 71 85

Mes créations

Se connecter

Panier

Sélection du moment

Cartes de visite

Flyers et supports marketing

Pancartes et affiches

Autocollants, étiquettes et packaging

Vêtements et sacs

Cadeaux et livres photo


Invitations et papeterie

Objets publicitaires

Sites web et e-marketing

Logo et services graphiques

### Mon panier



**Flyers et tracts**

Quantité 10000

[Supprimer](#)

Options choisies

Total article **128,09 €**  
Hors 26,62 € TVA

[Modifier le graphisme](#)  
[Modifiez options](#)

**Cette commande**

Sous-total de l'article	128,09 €
TVA (20 %)	25,62 €
<b>Total</b>	<b>153,71 €</b>

Avez-vous un code ?

[Valider mon panier](#)



[Poursuivre vos achats](#)

### Devis panneaux publicitaire :

JCDecaux / **teasyway**

NOUS CONTACTER

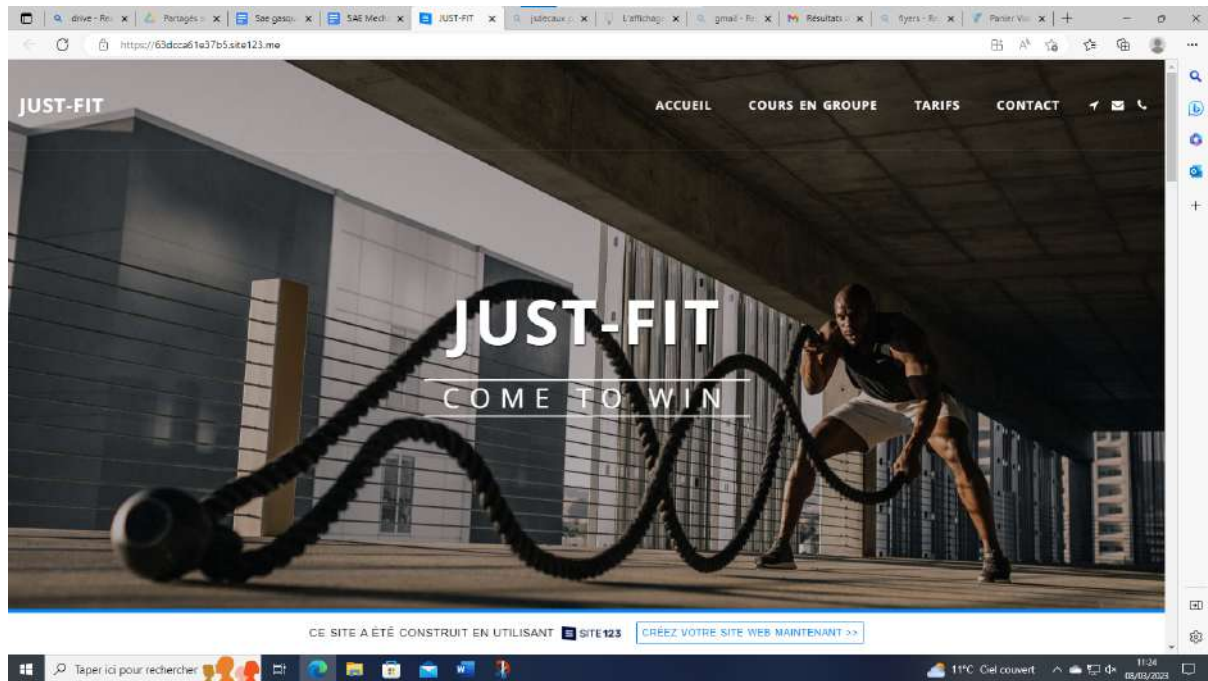
Ma sélection

 <p>ADRESSE AVE PIERRE MENDES-FRANCE - DIR CV 80000 AMIENS</p>	<p>FORMAT 8 m² Vitrine</p>	<p>PRIX ANNUEL Entre 3 500 € et 4 000 € par an *</p>	<p>PÉRIODE</p> <p> <a href="#">Supprimer</a></p>
---	--------------------------------	--	---

Nous nous engageons à vous recontacter sous 24 heures ouvrées.  
\* Données non contractuelles.

[ENVOYER MA SÉLECTION](#)

## Notre site internet :



Passez la souris sur l'image pour

Theo Klein 6741 Chariot d  
Vileda | Avec balai à frang  
beaucoup d'autres access  
design Vileda | Jouet pour  
partir de 3 ans

Visiter la boutique klein

★★★★★ 5 347 évaluations

Choix d'Amazon pour "set menage enfant"

-14 % 28<sup>40</sup>€

Prix conseillé: 32,99€

Retours GRATUITS

Tous les prix incluent la TVA.

Disponible à un meilleur prix auprès d'autres



# OCCASION-FITNESS.fr

## LE reconditionné du PRO

Appel gratuit 0805 13 00 47

MON COMPTE

CONTACT



> Lot musculation 14 postes



Prix neuf  
81 621,60 € TTC

26 046 € TTC  
21 705 € HT

EN RUPTURE

Ajouter au devis



Prix neuf  
3 564 € TTC

1 482 € TTC  
1 235 € HT

EN RUPTURE

Ajouter au devis



Cage de Cross Training professionnelle UKSF  
1 500 € 5 000 € (-70%)