

Ouvrir une salle de sport

Description

Ouvrir une salle de sport revient à [créer son entreprise](#). L'entrepreneur doit donc réaliser certaines formalités telles que : l'étude de marché, le business plan, le choix du statut juridique et de la dénomination sociale, la fixation du siège social, la souscription d'une assurance spécifique, l'aménagement et l'acquisition des équipements sportifs, etc...

En tout état de cause, l'ouverture d'une salle de sport est un projet coûteux. Il est donc possible de bénéficier d'[aides à la création d'entreprise](#).

[Ouvrir ma salle de sport en ligne](#)

Les prérequis à l'ouverture d'une salle de sport

Les Français aiment pratiquer les disciplines sportives. D'après les statistiques, 45 % d'entre eux en font régulièrement, 72 % une fois par semaine, et 28 % au moins trois fois par semaine. Avec de telles proportions, [ouvrir son commerce](#) via une salle de sport est une perspective alléchante et fructueuse. Quelles en sont les étapes de création ?

De l'étude de marché à l'assurance civile

Il faut se conformer à plusieurs étapes pour l'exercice légal et pérenne d'une telle activité.

L'étude du marché

L'étude du marché est la première étape. Elle a pour but de **déceler le potentiel commercial de la zone** dans laquelle l'entrepreneur envisage de fonder sa salle de sport. Cette étape étant la fondation, il convient de bien la réaliser, car d'elle dépend la réussite du projet. Il faut donc :

- **Se renseigner sur le secteur sportif** et les tendances actuelles ;
- Rencontrer les potentiels futurs clients pour évaluer leurs attentes et habitudes sportives ;

- **Évaluer le niveau de concurrence** dans la zone d'emplacement.

Le choix de l'emplacement

L'emplacement est une clé pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Pour ouvrir une salle de sport, idéalement, il faut **cibler les zones à proximité des axes routiers fréquentés** ou **les zones fortement habitées**. Et, à moins d'avoir une stratégie à la hauteur de l'enjeu, il est recommandé d'éviter les espaces où se trouvent déjà des concurrents, d'où l'intérêt de l'étude du marché.

L'aménagement et l'agencement de la salle

Une fois l'emplacement trouvé, il faut concevoir un plan de la salle de sport. Ce plan permettra de **s'assurer que l'espace est suffisant**. Il doit non seulement pouvoir abriter les postes de travail, mais aussi deux salles de vestiaires minimum ainsi que des douches (douches pour femme et douches pour homme, à moins d'**ouvrir une salle de sport pour femmes uniquement**).

Les équipements sportifs

Pour le développement de la micro entreprise, il est capital d'y installer des équipements sportifs adéquats. Il s'agit, entre autres, des appareils de musculation, qui doivent être variés, et des appareils d'endurance dont le nombre doit être élevé. De plus, les **appareils proposés doivent être de qualité et respecter les normes de sécurité**. Les clients préfèrent les centres ayant des équipements modernes et adaptés aux besoins de chacun.

Les règles d'hygiène

En matière d'hygiène, la salle doit être aérée et spacieuse. De plus, elle doit **disposer d'une trousse de premier secours** et d'un moyen pour contacter les secours le plus rapidement possible. L'entrepreneur doit aussi déposer à la mairie une demande d'établissement recevant du public (EEP).

L'entretien de la salle

Hormis les équipements, s'il y a une raison pour laquelle les Français préfèrent les salles de sport, c'est leur entretien. En effet, **l'entretien des accessoires est non seulement coûteux, mais cela s'avère également très chronophage**.

L'entrepreneur doit prévoir un dispositif d'entretien. Au besoin, il peut planifier d'entrer en contact avec une société professionnelle.

L'assurance civile

Quelle que soit la [forme juridique](#) adoptée pour une salle de sport, il faut couvrir son exploitation. En plus d'être obligatoire, cette démarche rend le **commerce crédible aux yeux des clients**. L'**attestation du contrat d'assurance** doit être affichée dans un endroit visible.

S'il est plus que conseillé de suivre toutes ces étapes, il est tout aussi intéressant d'établir une feuille de route en matière de communication.

Élaboration du plan marketing de la salle de sport

Plusieurs options s'offrent à l'entrepreneur. Il peut **opter pour un site internet**, en créant une **plateforme présentant ses services**, les membres du personnel, ses différentes offres ou encore des avis postés par des clients. Par souci de praticité pour l'internaute, il est judicieux de lui permettre de s'inscrire à la salle de sport directement sur le site, via une option « S'inscrire en ligne » par exemple.

Autre possibilité : **accroître sa visibilité sur les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter et Instagram). Pour ce faire, l'entrepreneur peut s'entourer d'une équipe : graphistes et autres community managers. Ces derniers lui viendront en aide pour établir une stratégie de contenu efficace. Ils sauront convertir les visiteurs de ses profils sur les réseaux sociaux mais aussi de son site internet en prospects, puis à terme, en clients. En évoquant Internet, une autre solution pour **rendre la salle de sport plus attractive** consiste à y proposer un Wi-Fi gratuit.

Les campagnes publicitaires sont aussi efficaces pour atteindre ses objectifs en matière de gestion de son entreprise. Entouré de son équipe, l'entrepreneur peut **engager des campagnes de distribution de flyers** dans les boîtes aux lettres dans le quartier. Le « street marketing » fait lui aussi ses preuves. D'un autre côté, une autre technique réside dans la liaison avec des comités d'entreprises des PME.

À propos de liaison, lorsqu'il **crée sa salle de sport**, deux options s'offrent à l'entrepreneur : faire une ouverture en franchise ou en indépendant.

Ouvrir une salle de sport : en indépendant ou franchisé ?

Le choix du **mode de création de son entreprise** impacte sur la pérennité de l'activité exercée. **Opter pour l'indépendance** revient à supporter seul le **coût élevé de l'ouverture d'une salle de sport**. De plus, il faudra un plan de communication et une stratégie globale adaptés. Qui plus est, le secteur est incontestablement très concurrentiel.

A contrario, **ouvrir une salle de sport en franchisé procure des avantages concrets**. L'entreprise perd, certes, une partie de son autonomie, mais en échange elle profite de l'image de marque et de la réputation de la maison-mère. En plus, elle peut **recevoir une formation à la création d'entreprise** : formation sur le management, la comptabilité, la gestion, etc.

Par ailleurs, le franchisé bénéficie du savoir-faire de l'enseigne et de son système perfectionné au fil du temps. Les **capitaux investis pour créer l'entreprise** sont mieux redirigés que dans le cas d'une société unipersonnelle. Mais il faut préciser que l'accès à la franchise implique des obligations : droit d'entrée plus ou moins considérable, redevance annuelle à payer, etc.

Il est donc recommandé d'**analyser ses besoins** et les possibilités avant d'opter pour l'un de ces modes. Mais que l'entreprise soit franchisée ou indépendante, elle doit se conformer à certaines réglementations.

La réglementation à respecter pour ouvrir une salle de sport

Certaines peuvent dépendre du type d'activité. Par exemple, **ouvrir une salle de sport de combat** n'implique pas les mêmes règles qu'à l'**ouverture d'une salle de gymnastique**. Les besoins ne sont pas les mêmes, et les équipements non plus d'ailleurs. Pour autant, des règles s'appliquent au personnel.

Réglementation en rapport avec le personnel

L'entrepreneur doit être dynamique, motivé et disponible, mais **aucun diplôme ne lui est réclamé**. Cependant, il est préférable pour lui d'avoir un attrait certain pour le domaine du sport, afin d'être apte à répondre aux questions de ses clients, ou

d'évaluer les compétences de son personnel.

À ce propos, pour le personnel enseignant, ou encadrant, les **professeurs** et les **coachs doivent justifier d'un diplôme d'État pour exercer leur profession dans un centre sportif**. De plus, ils doivent disposer d'une carte professionnelle. Elle s'obtient en effectuant une déclaration.

Réglementation en rapport avec la salle

La salle de sport doit être conforme aux **règles hygiéniques des établissements recevant du public**. L'entrepreneur peut, par exemple, installer des dispositifs automatiques pour éteindre un incendie ou encore des douches munies des équipements indispensables.

Trois mois après l'ouverture de la salle de sport, il faut **se rendre en préfecture afin de réaliser sa déclaration**. Pour cela, l'entrepreneur recense ses équipements, dans le but d'obtenir une homologation pour sa salle de sport.

Ouvrir une salle de sport : le business plan

Le business plan est un **document capital lorsqu'on envisage d'ouvrir un commerce**. C'est grâce à ce document qu'il est possible de tenir des propos cohérents, de prouver la viabilité de son projet et de convaincre ses potentiels investisseurs.

Le plan de financement

La **mise en place d'une salle de sport** nécessite beaucoup de moyens, notamment financiers. En effet, la **superficie de la salle doit être importante** et les équipements de qualité. Le plan de financement évoque tous ces points.

Ce document remplit un double objectif. Premièrement, il vise à montrer que le **projet d'ouverture de la salle de sport est financièrement viable**. Deuxièmement, il sert à convaincre les potentiels investisseurs, d'où l'importance de veiller à ce qu'il soit correctement rédigé. Il doit :

- **Être structuré** : les étapes du projet doivent être correctement décrites afin d'en faciliter la compréhension ;
- **Être précis** : pour séduire les investisseurs, le document doit être concis et ne présenter que les détails importants ;

- **Prouver la maîtrise du sujet** : le business plan a pour but de prouver que l'entrepreneur maîtrise son projet et le domaine du sport.

Pour ouvrir une salle de sport, il faut que le **business plan** soit **structuré en deux grandes parties** :

- **Le prévisionnel financier** : il présente le potentiel en matière de rentabilité du projet et le besoin de financement qu'éprouve l'entrepreneur pour son installation ;
- **La partie rédigée** : elle présente en détail le projet ainsi que les différentes étapes observées pour sa conception (étude du marché, plan marketing, etc.).

La **rédaction de ce document** devant être soignée, il est possible de bénéficier d'un accompagnement. On peut soit **solliciter un professionnel** capable de mener à bien ces démarches. Sinon, il est possible de passer par une plateforme en ligne, qui n'implique pas de dépense. En plus, on peut s'y inspirer de modèles existants. À la fin de la procédure, l'entrepreneur reçoit son business plan.

Le chiffre d'affaires

Pour une salle de sport, le chiffre d'affaires (CA) repose sur les offres proposées. Il peut s'agir de :

- **Tickets d'entrée vendus** (unité ou en lot) : la fourchette de prix est généralement comprise entre 5 et 8 € ;
- **Des frais d'abonnements annuels**, trimestriels ou mensuels, voire hebdomadaires.

Lorsqu'il fonde sa salle de sport, l'entrepreneur doit **avoir des offres définies**. Les clients préfèrent connaître les prix des services au préalable. À défaut (ou en plus) de les indiquer sur sa plateforme, quand il ouvre sa salle de sport, l'entrepreneur a la possibilité d'y afficher les tarifs dans un endroit visible. Généralement, la fiche présentatrice est placée à l'accueil.

Pour **accroître le chiffre d'affaires d'une salle de sport**, il est aussi possible de mettre à profit les services annexes. Il s'agit de la vente de produits — les compléments alimentaires et les appareils de sport par exemple — ou la mise en place d'offres de **coaching à domicile**. L'entrepreneur peut aussi **proposer des cours de renforcement collectifs à ses clients**. Il faut donc se conformer aux démarches requises. L'une d'elles consiste à choisir la forme juridique de son entreprise.

Quel statut juridique pour ouvrir une salle de sport ?

Le choix du [statut juridique de l'entreprise](#) est l'une des formalités les plus importantes. L'option retenue impacte sur le régime fiscal et social des dirigeants et sur le mode de gestion de l'entreprise.

Formes juridiques possibles pour une salle de sport

Comme pour certaines entreprises, **plusieurs structures juridiques sont possibles** pour une salle de sport, chacune ayant ses règles et avantages.

L'entrepreneur peut opter pour une [SARL](#). L'avantage avec ce statut juridique réside dans le coût moindre pour ouvrir la salle de sport. Aussi, elle présente une fiscalité avantageuse du point de vue de la rémunération du dirigeant. Il est sous le statut de travailleur non salarié.

La [SAS](#) est, elle aussi, une **forme juridique envisageable**. Elle implique de s'allier à des associés pour créer son entreprise. Il faudra nommer un président qui jouera le rôle de représentant à l'égard des tiers. Par ailleurs, les associés fixent librement les statuts de l'entreprise. Et, autre avantage, il n'y a pas de capital social minimum requis.

En optant pour l'[EURL](#), le chef d'entreprise profite aussi de nombreux avantages. Il bénéficie, par exemple, de la **souplesse de la comptabilité de l'auto-entrepreneur**. De plus, sa responsabilité est limitée à ses **apports lors de la création de l'entreprise**.

À noter : ce statut fonctionne comme une SARL, à la seule différence qu'on y retrouve qu'un seul associé.

EURL, SARL ou SAS, les possibilités sont nombreuses. Le plus souvent, **les créateurs de salles de sport optent pour la SARL**, car elle présente des avantages incontestables. Mais pour faire un choix efficient, il convient de se baser sur sa situation et ses propres besoins.

Attention, lorsque la **salle de sport est créée en franchise**, c'est la maison-mère qui peut décider du statut juridique adapté.

Quoi qu'il en soit, pour ouvrir une salle de sport et une fois le statut juridique choisi, il suffit de respecter les étapes ci-après :

1. Remplir la déclaration d'activité en ligne sur le [Guichet unique](#) ;
2. [Domicilier](#) son entreprise ;
3. [Immatriculer](#) son entreprise ;
4. Souscrire une assurance RC pro (non obligatoire).

Zoom : Vous souhaitez ouvrir une salle de sport et ne savez pas quel statut juridique choisir ? En passant par **LegalPlace**, nous vous offrons un accompagnement personnalisé dans la [création de votre entreprise](#). Il vous suffit de remplir un questionnaire personnalisé en ligne avec les informations correspondantes, et nous nous occupons des démarches administratives.

Les règles fiscales

En matière de fiscalité, deux possibilités s'offrent à l'entreprise : l'impôt sur le revenu (IR) et l'impôt sur les sociétés (IS). C'est en fonction du statut juridique que le choix est opéré.

Dans le premier cas, l'**entreprise n'est soumise à aucune imposition sur les bénéfices réalisés**. Le chef d'entreprise et ses associés sont ceux qui sont directement imposés. A contrario, dans le cadre de l'IS, l'entreprise est imposée. Le créateur de l'entreprise l'est lui aussi, mais sur son salaire (s'il en perçoit), ou sur ses dividendes. D'autres données sont à considérer :

- Les **abonnements et tickets d'entrée sont soumis à la TVA**, à hauteur de 20 % ;
- La **salle de sport paie chaque année la contribution foncière des entreprises**.

Cette contribution dépend de plusieurs facteurs :

- Lieu d'**emplacement de la salle de sport** ;
- Surface totale de la salle ;
- La CVAE, si le **chiffre d'affaires de l'entreprise excède la barre des 500 000 €/an**.

Comme avec les autres entreprises, pour ouvrir une salle de sport, il faut **prévoir un budget**. Il est donc important de connaître le coût lié à l'installation de ladite salle. Quel est ce coût ?

Combien coûte l'ouverture d'une salle de sport ?

De l'étude de marché à l'installation proprement dite de la salle de sport, en passant par l'agencement et l'achat des équipements, le **budget nécessaire** peut rapidement se montrer considérable. Tout dépend bien évidemment de l'**emplacement de la salle**, de sa superficie ou encore des équipements à y installer.

Budget à prévoir

Il faut prévoir entre 100 000 € et 200 000 € pour ouvrir une salle de sport entrée de gamme. Mais si l'entrepreneur envisage de mettre en place une salle de sport bien équipée et d'une superficie importante, l'investissement peut aisément atteindre les 800 000 €. La taille de l'entreprise est donc un facteur capital à prendre en compte lors de la définition du budget. C'est l'une des raisons motivant l'étude de marché.

Comme on le constate, il faut un **investissement** considérable **pour fonder sa salle de sport**. Mais est-il possible de le faire sans un apport ?

Ouvrir une salle de sport sans apport : possible ?

Pour installer une salle de sport bien équipée, le budget est élevé, et ce, même pour une petite superficie. Il est donc **important d'obtenir des fonds pour ouvrir sa salle de sport**. Dans la suite de cet article, nous verrons comment y parvenir et quelles sont les aides possibles.

Pour autant, il faut préciser que cela requiert des centaines de milliers d'euros pour fonder une salle de sport, incitant à l'intégration d'un apport dans le capital. Ce n'est donc pas possible d'**ouvrir une salle de sport sans un apport**. Pour un investissement de 200 000 €, il en faut au moins 50 000 sur fonds propres. Ici aussi, tout dépend de la taille, et donc la superficie de la salle de sport.

Quoiqu'il faille avoir un budget important pour l'ouverture, **nombre d'entrepreneurs optent pour les grandes surfaces**. Ce choix se voit essentiellement justifié par le fait qu'elles attirent plus la clientèle que les petites salles de sport. En effet, celles-ci comportent nécessairement moins d'équipements. De ce fait, elles ne correspondent pas toujours aux attentes des amateurs ou professionnels.

Pour ouvrir ce type de salle, et même pour les petites surfaces, il est possible de bénéficier d'un financement.

Quelles aides pour ouvrir une salle de sport ?

Lorsque les **fonds propres de l'entrepreneur ne suffisent pas** à couvrir les dépenses pour l'ouverture de sa salle de sport, il a la possibilité de bénéficier de certaines aides prévues par la loi.

Pour ouvrir une salle de sport, plusieurs aides sont possibles. L'entrepreneur peut **se tourner vers les institutions financières pour obtenir un prêt**. Les banques et institutions financières se proposent, par exemple, d'accorder un emprunt bancaire professionnel pour accompagner la création d'entreprise. Mais il faut se conformer aux conditions requises par ces institutions.

Une autre technique consiste à recourir aux aides étatiques. Certaines sont nationales, d'autres régionales. Elles sont toutefois accessibles aux **personnes qui envisagent de créer une salle de sport**. Enfin, l'entrepreneur peut préférer opter pour le financement participatif, autrement nommé le « crowdfunding ». Il emprunte des fonds auprès de particuliers, pour lesquels il peut, ou non, promettre des contreparties en retour.

Toutes ces techniques peuvent être cumulées pour **obtenir les fonds nécessaires pour l'ouverture de sa salle de sport**. On recommande de se faire accompagner dans ces démarches par un expert. Cette méthode assure d'**avoir un dossier en règle** et de **bénéficier d'un financement auprès des investisseurs**. L'expert peut, par exemple, aider dans la rédaction du business plan.

FAQ

Est-il rentable d'ouvrir une salle de sport ?

Les salles de sport sont en plein développement et représentent une opportunité pour les entrepreneurs. Pour qu'une salle soit rentable, l'entrepreneur doit accorder une importance particulière aux formalités préalables à la création d'entreprise (étude de marché et business plan notamment). Il doit également adopter une stratégie de communication et marketing bien rodée. Ainsi, le chiffre d'affaires généré doit être supérieur aux dépenses réalisées.

Comment financer sa salle de sport ?

L'entrepreneur peut utiliser différents modes de financement pour la réalisation de son projet de création de salle de sport : fonds personnels, prêt bancaire, aides financières diverses, crowdfunding, etc... Il ne doit pas hésiter à cumuler plusieurs sources de financement pour mener à bien son projet.

Quelles sont les dépenses à prévoir pour une salle de sport ?

La gestion d'une salle de sport implique des dépenses telles que : la location ou l'achat d'un local, les charges fiscales, la mise aux normes, l'achat du matériel et des équipements, l'entretien du bâtiment et des locaux, la publicité, etc...