



APPORT PERSONNEL : 50K€

RENTABILITÉ : 54% EBITDA

OUVREZ VOTRE CLUB

AVEC LE SPECIALISTE DU SUIVI PERSONNALISÉ !

Corespa.

Corespa.

Guillaume Legrand

06 63 99 87 41

|guillaume.legrand@corespa.fr

www.corespa.fr

Découvrez l'expérience immersive et imaginez votre club !



● Découvrez le concept corespas 360° en vidéo : cliquez sur l'image ou sur [ce lien](#) dès maintenant !
Explorez aussi les retours d'expérience clients et franchisés sur www.corespa.fr

Faites de votre passion un business rentable et durable !



I LE CONCEPT & LA MARQUE

Pour qui ?	4
Le réseau	5
La vision et la mission	6
Nos valeurs et notre culture d'entreprise	7
Le marché et la concurrence	8
Un positionnement PREMIUM	9
Le mix services	10
La méthode	11
Nos tarifs	12
Pourquoi la franchise ?	13
La succès story	14
Une équipe à votre service	15
L'organigramme	16
La structure du groupe	17

II LE SAVOIR-FAIRE & L'ASSISTANCE

Le savoir-faire et l'assistance transmis	18
L'accompagnement terrain : le liant	19

III LES CHIFFRES CLÉS

Les paramètres financiers	20
Le montage financier	21
La rentabilité	22
Les avantages financiers	23
Les 4 modèles économique	24
La franchise participative	25
Le recrutement	26
Réfléchissons ensemble à ton projet !	27
Approfondissez votre projet Corespa	28
Contact	29

Pour qui ?

- Vous êtes un **“ENTREPRENEUR”** pro actif ou investisseur ?

Vous cherchez à bâtir un projet unique, rentable et durable dans un secteur en pleine évolution

- Vous êtes un **“COACH SPORTIF”** passionné ?

Vous cherchez à transformer votre passion en un métier enrichissant tout en accompagnant vos clients vers leurs objectifs.

Corespa.

OUVRE TON CLUB

AVEC LE SPÉCIALISTE DU SUIVI PERSONNALISÉ

APPORT PERSONNEL : 50K€

RENTABILITÉ : 54% EBITDA

À VOS CÔTÉS DEPUIS **2007**

COACHING D'EXCELLENCE **200m²**

EXPÉRIENCE CONNECTÉE **100%**

Le réseau : 7 clubs ouverts



2007 : MARQUETTE

2012 : WASQUEHAL

2018 : MARCQ

2024 : COIGNIÈRES

2025 : BOUVINES

2026 : VILLENEUVE D'ASCQ
+ ST JEAN

5 projets en cours ET VOUS ?



La vision et la mission



« **La vision du réseau** est d'être la référence en suivi personnalisé dans le but **d'améliorer la qualité de vie** de chacun de nos clients. »

« **La mission** de nos centres et de nos équipes est d'**aider chacun de nos clients** à atteindre leurs objectifs à travers un accompagnement sportif, alimentaire et mental sur mesure. »

Une franchise **UNIQUE & RENTABLE**

Créez votre entreprise avec un groupe préparé pour l'avenir

Nos valeurs et notre culture d'entreprise

Nos valeurs fondatrices

- ✓ **Convivialité** : Un espace de vie à taille humaine, chaleureux et motivant.
- ✓ **Relation privilégiée** : Un coach diplômé, toujours disponible et à l'écoute.
- ✓ **Professionalisme** : Transparence et engagement au quotidien.

LES CHIFFRES CLÉS



10 CLIENTS
EN MOYENNE



98%
DE CLIENTS
SATISFAITS



6 CLUBS,
AUTANT
D'ÉMOTION



7J/7
TOUTE L'ANNÉE

“Tu veux vraiment changer ? Alors
arrête de chercher des excuses. Corespa
t'accompagne, mais la première
décision c'est la tienne.”

“Ici, pas de machines inutiles.
Pas de miroirs pour se prendre en selfie.
Juste un vrai coaching,
pour des résultats concrets et durables.”

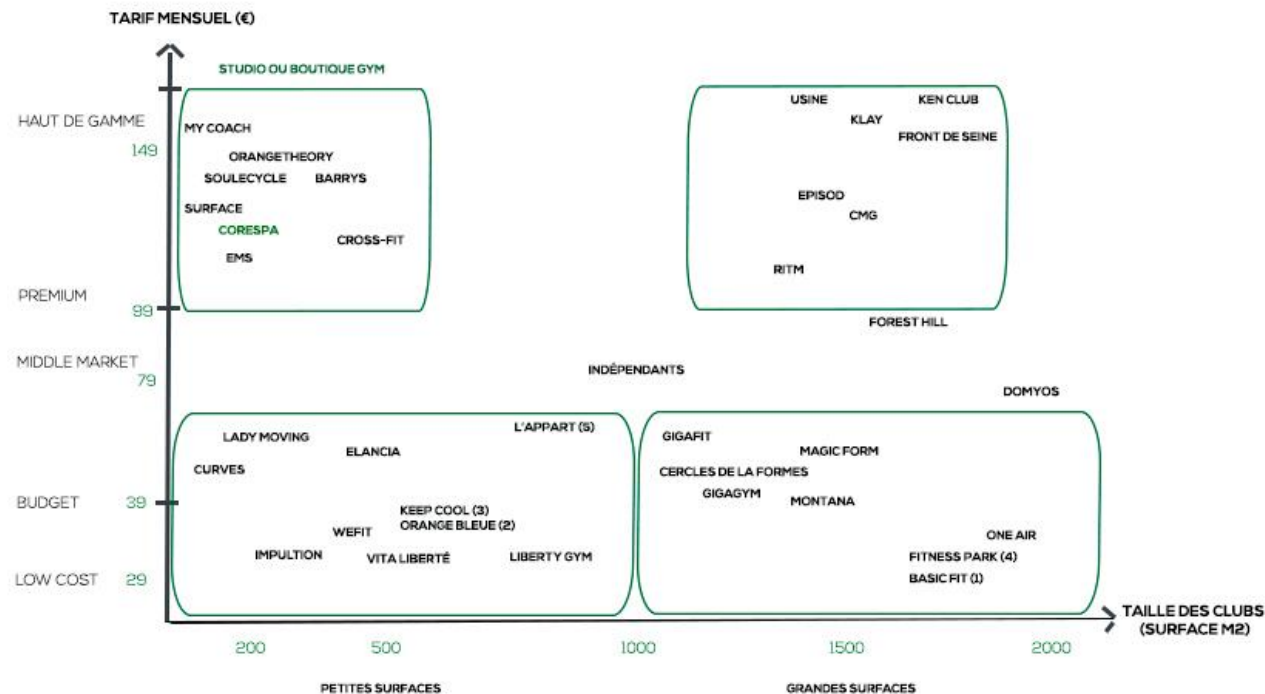
Le marché et la concurrence !

- 📌 5 200 clubs de fitness
- 📌 Tarif moyen d'un abonnement : 40 €/mois.
- 📌 70 % des Français pratiquent une activité physique au moins une fois par semaine.
- 📌 10 % de la population est inscrite dans un club de sport.

- + À domicile ou en extérieur : séances avec un coach sportif individuel.
- + En ligne : coaching via une application dédiée, accessible partout.

Club de sport	Nombre de club	Tarif
Basic fit	894	24,99 à 34,99€ / 4s
Orange bleue	400	35 à 50€ /4s
Fitness park	325	35 à 50€ /4s
Keepcool (& NEONESS)	294	29,99 à 39,99€ /m
L'Appart Fitness	110	34,96 à 49,96€ /4s
On air	100	31,96 à 43,96€ /4s
WeFit	55	35 à 60€ /4s
Vita liberté	53	26,85 à 46,75€ /m
Ellencia	47	39 à 49€ /m
Magic form	41	20 à 50€ /4s
Les Cercles forme	40	29,96 à 39,96€ /4s
Giga fit	40	40 à 60€ /m
Liberty gym	38	24 à 39€ /4s
Groupe Impulsion	35	7,5 à 9,9€/s

POSITIONNEMENT DES CLUBS DE FITNESS



“Le fitness de masse, ce n'est pas pour nous !”

Un positionnement PREMIUM

✦ **Corespa ne se limite pas à une salle de sport** : c'est une **expérience client** unique, un accompagnement sur-mesure, performant et durable, où chaque adhérent bénéficie d'un suivi personnalisé et d'outils digitaux avancés.

✦ **Contrairement aux clubs généralistes**, Corespa propose une méthodologie structurée qui garantit des résultats grâce à un suivi précis, une planification optimisée et une **expérience client centrée sur l'excellence du coaching**.

✦ **Loin du fitness de masse**, Corespa privilégie un modèle hybride entre coaching privé et autonomie encadrée, offrant ainsi une **expérience client immersive**, où efficacité et bien-être sont maximisés.

Critères de différentiation	Corespa	Autres clubs haut de gamme	Clubs généralistes
Espace à taille humaine : 200m2 de convivialité	✓	✗	✗
Effectif limité : 20 clients max simultanément	✓	✗	✗
Suivi en solo, duo ou small-group	✓	✗	✗
Encadrement ultra-personnalisé avec espace dédié	✓	✗	✗
Coachs diplômés et en formation continue	✓	✗	✗
Relation et attentions au cœur du concept	✓	✗	✗
Méthodologie en 5 étapes clés	✓	✗	✗
Clubs éco-responsables	✓	✗	✗
Collaboration avec des experts : kinés...	✓	✗	✗
Organisation d'événements privés	✓	✗	✗
Challenges et animations mensuelles	✓	✗	✗
Design architectural inspirant et fonctionnel (gel douche...)	✓	✓	✗
Matériel de pointe orienté santé	✓	✓	✗
Abonnements sur-mesure	✓	✓	✗
Système de réservation fluide et optimisé	✓	✓	✗
Séances illimitées en autonomie	✓	✗	✓
Accompagnement en ligne via l'application	✓	✗	✓
Accès fluide et digitalisé via badge NFC ou application	✓	✓	✓
Ouverture 7j/7	✓	✓	✓

“Pourquoi 80% des abonnés en salle ne progressent jamais ?
Parce que personne ne les accompagne !

Chez Corespa, vous ne payez pas pour une carte d'accès, vous payez pour des résultats.”

Le mix service

1. Suivi personnalisé (en solo, duo ou small-group, en ligne ou en club)

- ✓ Sur RDV
- ✓ Encadré par un coach professionnel
- ✓ Séances de 30 min adaptées à tes objectifs
- ✓ Un accompagnement optimisé grâce à notre suivi connecté « Corespa Coach »

2. Séances en autonomie

- ✓ Accès illimité, sans contrainte horaire
- ✓ Suivi intelligent via « Corespa Coach »

3. Suivi alimentaire

- ✓ Sur RDV,
- ✓ Méthode éprouvée en 14 étapes

“Vous méritez mieux qu’un programme PDF générique. Grâce à notre suivi connecté, votre coach ajuste vos séances en temps réel pour maximiser vos résultats.”

Services additionnels

- ✓ L’animation du mois
- ✓ Challenge du mois



La méthode

La méthode

- **Bilan personnalisé** : pour définir vos objectifs
- **Diagnostic** sur balance impédancemètre
- **Planification** : de vos séances
- **Suivi personnalisé** : avec exercices adaptés
- **Mesure des résultats** : valider les objectifs
- **Séances en autonomie** : suivi connecté

Heures d'ouverture

- Semaine : De 8h30 à 20h30
 - Samedi : De 9h à 12h et de 14h à 16h30
 - Dimanche : De 9h à 12h
- =>> 70 heures =>> 140 créneaux de 30 minutes

Généralités

- Ouverture : 7j/7
- Surface : 170 à 200m2
- Clients : 300



Nos tarifs

Entraînement libre

Accès au club en illimité avec l'application

- + Programmation
- + Vidéos à la demande
- + Mesures des résultats
- + Challenges
- + Animations du mois
- + Tests
- + Messagerie personnalisée

64⁹⁹€

Entraînement libre + Suivi personnalisé

Suivi personnalisé en solo, duo ou small-group

Entraînement libre + 1 suivi par mensualité 84⁹⁹€

Entraînement libre + 2 suivis par mensualité 94⁹⁹€

Entraînement libre + 3 suivis par mensualité 104⁹⁹€

Entraînement libre + 1 suivi par semaine 114⁹⁹€

Entraînement libre + 2 suivis par semaine 164⁹⁹€

Entraînement libre + 3 suivis par semaine 204⁹⁹€

MON FORFAIT ENGAGEMENT SUR 12 MOIS

Frais de gestion annuels 54⁹⁹€ x

1^{ère} MENSUALITÉ €

MONTANT DES MENSUALITÉS (28 jours) €

Panier moyen de 96€ HT

Nombre de clients mensuel actifs : 300

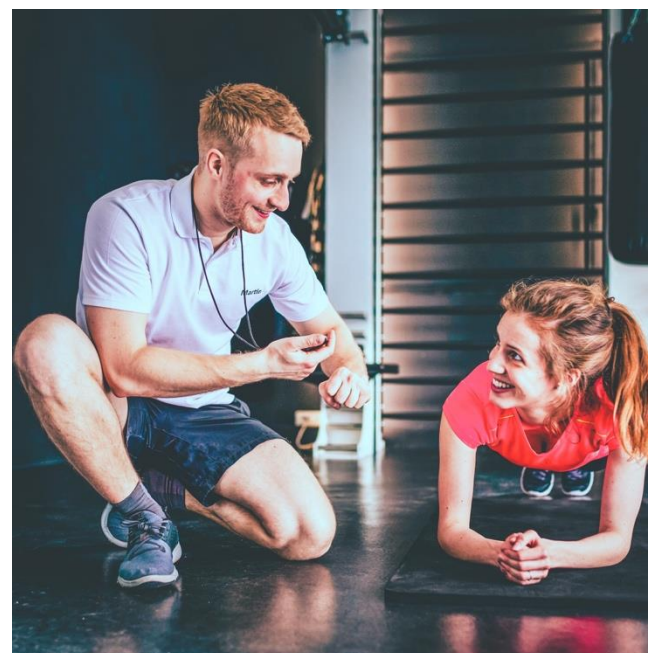
Nombre de mensualités de 28 jours : 13

Modèle normatif :

CA = (AM X PM) X13

CA = (300 X 96) X13

CA = 370 KHT



Pourquoi la franchise ?

Les avantages de notre franchise

- Pour se **différencier** plus naturellement par rapport à la concurrence
- Pour **partager** et mettre en œuvre des idées plus rapidement grâce au réseau
- Pour **se développer** plus sereinement à travers des conditions d'achats négociés
- Pour **bénéficier** plus qualitativement d'une communication et marketing mutualisés
- Pour **innover** plus précisément.

Le secret de la réussite (#licence de marque)

- **Signes distinctifs** (*machines, petit matériel, PLV, mobilier, mix produits...*)
- **La transmission** d'un savoir-faire (*Identifié, secret, substantiel, éprouvé*)
- **Assistance permanente**



La succès story

2007 à 2011	Affinement du concept et du business model
2012 à 2015	Uniformisation du savoir-faire et professionnalisation des outils
2016	Ouverture à la franchise
2023	Création de Corespa Academy
2026	7 ^{ème} club et 5 en cours

Être la référence en suivi personnalisé au niveau national avec **30 clubs en 2035** dans le but d'améliorer la qualité de vie de chacun de nos clients !



Une équipe à votre service

En 2007, tout a commencé avec une simple idée : offrir un suivi personnalisé qui change la vie des adhérents. Après des années d'optimisation et de perfectionnement, le concept est devenu une référence. Aujourd'hui, nous accompagnons nos franchisés avec la même passion et rigueur pour bâtir leur propre succès.



Guillaume LEGRAND

- Marié et père de 4 enfants
- Coach sportif spécialité APA + BNSSA
- Brevet d'état tennis (5/6)
- CEO de l'enseigne Corespa : 2007 – ce jour
- Consultant business (Academy)
- Formateur (Academy - STAPS)
- Podcasteur
- Auteur



Anne DUFRESNE

Chargée de développement et de coordination

Sébastien BERAL

Chargé des opérations

Florian BOULANGER

Chargé d'animation et de formation

Charlotte GOMARD

Chargée de communication



COSTRAT

L'organigramme

ORGANIGRAMME

25 TALENTS

ÉQUIPE FRANCHISÉS (17)

6 FRANCHISÉS (MANAGER)

Clubs pilotes

SÉBASTIEN BERAL (WASQUEHAL ET BOUVINES)
FLORIAN BOULANGER (MARQUETTE)

Franchises participatives

MARTIN ZIEMNIACK (MARCO EN BAROEUL)
ALEXANDRE DUVAL (BOUVINES)

Franchises indépendantes

QUENTIN LOUVEL (COIGNIERES)
PAULO ALMEIDA (VILLENEUVE D'ASCO)

11 COACHS SPORTIFS

XXXXXXX (WASQUEHAL)
NOA-LIAM (WASQUEHAL)
ILONA (MARQUETTE)
BASTIEN (MARQUETTE)
(SOPHIE) (MARCO EN BAROEUL)
KEVIN (MARCO EN BAROEUL)
PAUL (MARCO EN BAROEUL)
VINCENT (COIGNIERES)
RUBEN (BOUVINES)
JULIEN (VILLENEUVE D'ASCO)
CLARA (VILLENEUVE D'ASCO)

ÉQUIPE FRANCHISEUR (8)

DIRECTEUR DE L'ENSEIGNE (CEO)



GUILLAUME LEGRAND
 COSTRAT

CHARGÉ D'ANIMATION ET FORMATION



SÉBASTIEN BERAL
 COFORM
 CODEV



FLORIAN BOULANGER
 COFORM
 CODEV

CHARGÉE DE DEVELOPPEMENT



ANNE DUFRESNE
 COPIL

CHARGÉE DE COMMUNICATION & MARKETING



CHARLOTTE GOUMARD
 COCOM

MAÎTRISE D'OEUVRE



DIANE BERTIN
 PILOT PARTNER

PRODUCTION VISUELLE



GUILLAUME D'HALLUIN
 LE PHOTOGRAPHE LILLOIS

ACQUISITION



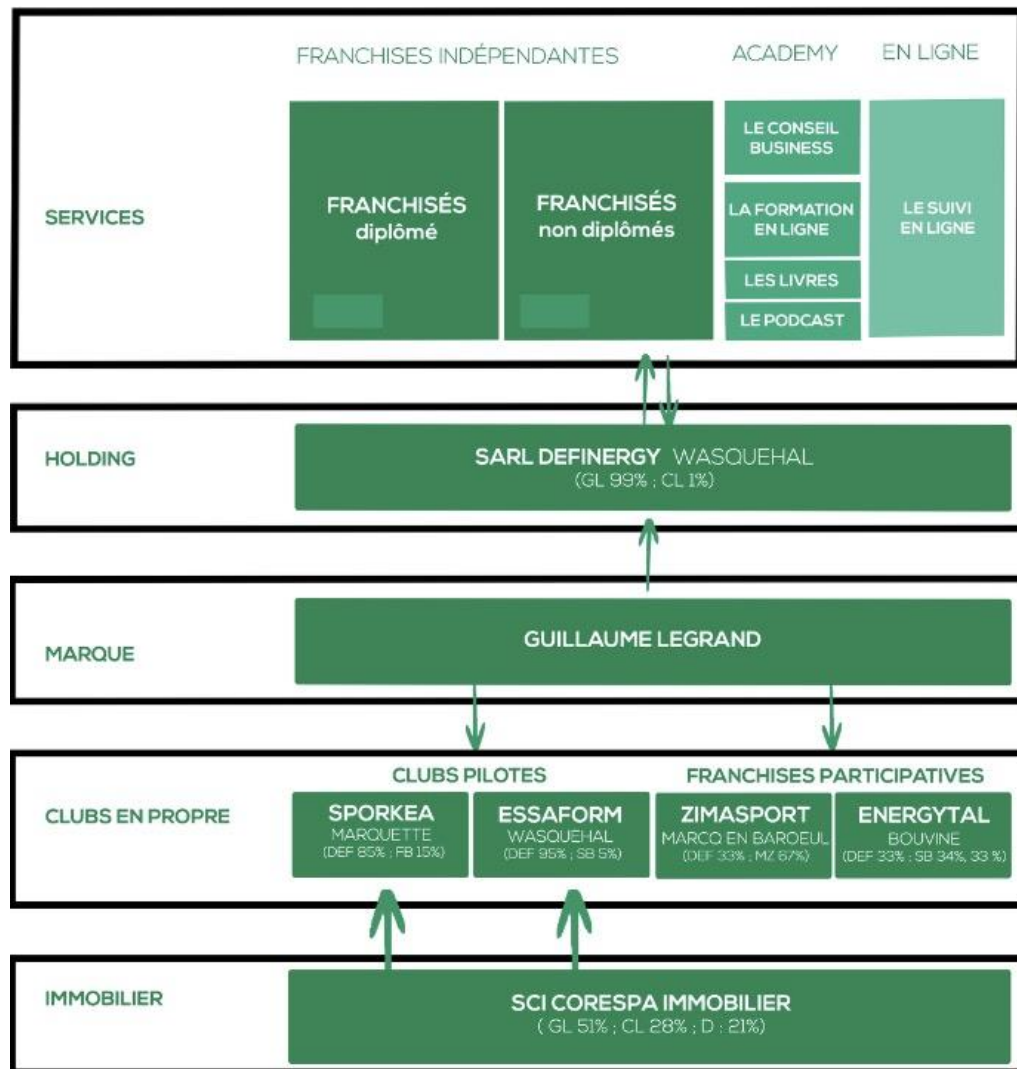
ARNAUD TRANCHÉ
 M.DIGITAL

25 PARTENAIRES

MACHINES MATRIX, TANITA, INCEPT, HHP, LE PAPE, BH
MATERIELS FITNESS BOUTIQUE, SVELTUS
COMMUNICATION PIKASSO, TEFFRI, SMAPPEN
INFORMATIQUE HEITZ, HEXFIT, MG, CERCA, FITNESS BOOST
FINANCEMENT RYDGE

BANQUE BPN
COMPTABILITÉ, SOCIAL BÉATRICE MERY (COGEFIS)
JURIDIQUE PIERRE ET NICOLAS
NOTAIRE BERTILLE (PROUVOST)
ENTRETIEN, TRAVAUX BO-GREEN, DIDIER

La structure du groupe Corespa



Le savoir-faire et l'assistance transmis

L'assistance au démarrage

- Etude de marché : positionnement, zonification, localisation
- Un secteur exclusif garanti
- Aide à l'élaboration du business plan
- Aide à la recherche du local
- Aide au financement
- Accompagnement chantier
- Aide à la recherche de personnel
- Mise en place du site internet et de votre espace franchisé
- Formation initiale : théorique et pratique
- Aménagement et agencement de la salle



L'accompagnement terrain : le liant

- Animations commerciales
 - ✓ Audits interactifs
 - ✓ Coaching réseau
 - ✓ Coaching club ouverture
 - ✓ Commissions
 - ✓ Réunion annuelle
- Actions et outils de communication
 - ✓ Catalogue en ligne
 - ✓ Bibliothèque en ligne
 - ✓ Agenda commun
 - ✓ Plan marketing
- Vie de réseau
 - ✓ Géomarketing (smappen)
 - ✓ Site : page clubs, publications...
 - ✓ Newsletters : Infos'réseau, KPIS'réseau, Visio'réseau
 - ✓ Reporting réseau
 - ✓ Application coaching client (hexfit)
 - ✓ Application franchisé (cerca) : actualités, challenges, boîte à idées, sondages et enquêtes, ticketing
- Formation (présentiel, viso et plateforme)
 - ✓ Onboarding coach
 - ✓ Formation initiale franchisé
 - ✓ Formation continue franchisé et coach



Les paramètres financiers

Les paramètres financiers

- Droit d'entrée : 20.000€ HT (marque, savoir-faire, formation initiale)
- Assistance au démarrage : 5000 HT (secteur, local, finance)
- Redevance de communication : 2% du CA HT (supports de communication)
- Royalties : 6 % du CA HT (assistance, innovation)

Les chiffres clés de notre concept

- Type de contrat : 7 ans
- Investissement global : +/- 270 K€ HT
- Apport minimum : 50 K€
- CA réalisable après 5 ans : 340 K€ HT



UNE FRANCHISE
UNIQUE ET
RENTABLE

Le montage financier

Investissement global					
	Besoin			Financement	
	TTC	HT	%	TTC	
1. Machines	75 961	63301	23	75 961	Emprunt 1
2. Fournitures	14 664	12220	5	198040	Emprunt 2
3. Petit materiel fitness	2 946	2455	1		
4. Kit Support de communiatio	4 594	3829	1		
Travaux (<i>Etude, chiffrage</i>)	148 673	123894	46		
Tresorerie	26 138	21782	8		Emprunt 3
Agence et caution	13 824	11520	4		
Droit d'entrée et formation initiale : droit à l'enseigne, logiciels (bibliotheque en ligne, catalogue en ligne, suivi connecté, reporting reseau), savoir faire	24 000	20000	7	40000	Apport
Assistance au demarrage : reservation de territoire, aide à la recherche du local, travaux et financement	6 000	5000	2		
Frais banque (<i>caution, dossier...</i>)	7 200	6000	2	10000	
TOTAL	324 001	270 000		324 001	
TOTAL sans machines	240 840	200 700		240 840	
TVA à récupérer	33 480				

Une rentabilité qui fait la différence

Une rentabilité solide d'un modèle éprouvé

Un modèle normatif performant : 1 investisseur franchisé et 2 coachs salariés atteignent une rentabilité nette exceptionnelle en seulement 5 ans.

Un rentabilité solide d'un modèle éprouvé		
Un modèle normatif performant : 1 investisseur franchisé et 2 coachs salariés atteignent une rentabilité nette exceptionnelle en seulement 5 ans.		
Clients	300	100%
Panier moyen	93 €	
CA annuel	362 700 €	
Exploitation	15%	53%
Loyer	9%	
Salariés 72h chargé	15%	
Redevance	8%	
Immo et interet	7%	
Renta EBITDA Année 1	8%	-12 000 €
Renta EBITDA Année 2	36%	77 000 €
Renta EBITDA Année 3	51%	153 000 €
Renta EBITDA Année 4	54%	195 000 €



Le modèle CORESPA vise la performance durable par club

- 150 clients = seuil d'équilibre
- 200 clients = base de rentabilité
- 250 clients = niveau de performance réseau
- 300 clients = cible normative CORESPA

La performance CORESPA repose sur la fidélisation et la valeur client, pas sur le volume d'accès.

Les avantages financiers qui font la différence

Les avantages financiers à rejoindre le réseau :

- 💰 Un apport personnel accessible : **50K€**
- 🔑 Un investissement maîtrisé : **270K€**
- 📈 Un chiffre d'affaires attractif : **350K€**
- ✅ Une rentabilité solide : **54% EBITDA**
- 🕒 Un seuil de rentabilité atteint dès la 1ère année : **120 abonnements en prélèvement**
- 🎯 Et un retour sur investissement optimisé : **dans les 2 premières années d'ouverture**



“Rejoindre CORESPA a été la meilleure décision de ma carrière. L’accompagnement et le modèle économique m’ont permis d’être rentable dès la première année !”
Sébastien, franchisé CORESPA

Les 3 modèles économiques proposés

Corespa se développe autour de 3 modèles économiques :

- Un coach sportif passionné avec un autre coach sportif associé OU salarié
- Un entrepreneur opérationnel avec un coach sportif associés et un coach sportif salarié
- Un investisseur proactif avec 2 coaches sportifs salariés (et franchise participative)



La franchise participative : une option à ne pas négliger !

Vous vous associez directement avec le franchiseur (SARL DEFINERGY) **pour booster votre projet**

Vous gardez le contrôle, **on vous apporte des fonds, l'expertise (management, stratégie, gestion...) et la structure**

- ✓ Apport : à discuter
- ✓ Répartition : 67% vous / 33% DEFINERGY

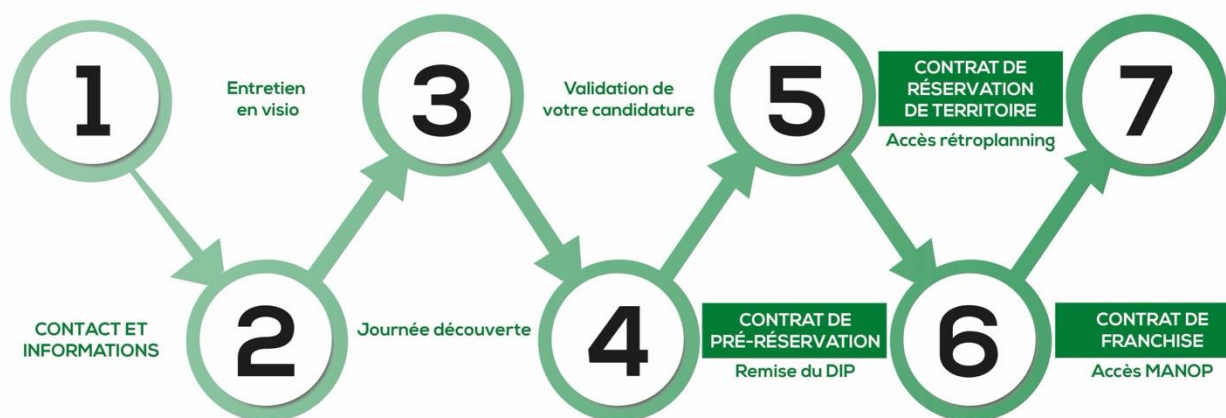


Ce que vous gagnez

1. Un apport pour démarrer sereinement
2. L'accompagnement stratégique d'une holding experte
3. Un pacte d'associés clair, pour une relation saine et équilibrée
4. Vous restez majoritaire et décisionnaire
5. Vous renforcez votre crédibilité bancaire
6. Vous pouvez réinvestir dans un 2^{ème} club dès 18-24 mois

Le recrutement

Les 7 étapes pour créer votre club Corespa



Les compétences

1. Gestion – Stratégie
2. Communication – Vente
3. Technique
4. Management

Réfléchissons ensemble à votre projet !

- ✓ Votre ressenti sur **notre relation** ?
- ✓ Ce que vous pensez du **concept** ?
- ✓ Votre intérêt pour **la franchise** ?
- ✓ **La faisabilité** (apport personnel ?)
- ✓ **Quel modèle parmi les 4** correspond à votre vision ?
- ✓ Vos objectifs : **Quand** et **où** souhaitez-vous démarrer ?



Approfondissez votre projet Corespa

Deux ressources pour développer votre vision d'entrepreneur dans le secteur de la forme.

Ecoutez le podcast

« Entreprendre et réussir dans
le secteur de la forme »



Découvrez les livres

CréaFitPreneur et
StratéFitPreneur



Depuis 2007, Corespa accompagne des entrepreneurs du fitness à créer des clubs rentables et durables.

Échangeons ensemble sur votre projet !

Prêt à transformer VOTRE ambition en succès ? Parlons-en dès maintenant !

PRENEZ UN CRÉNEAU SUR MON AGENDA EN LIGNE



corespa.

Anne Dufresne - Chargée de développement

07 75 76 12 68

|anne.dufresne@corespa.fr

www.corespa.fr