



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](http://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 **200m<sup>2</sup>**

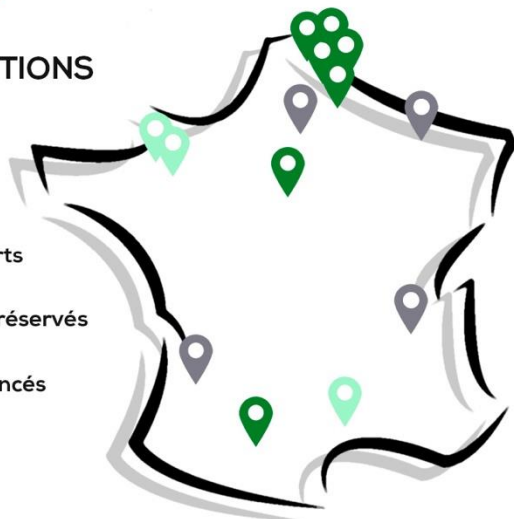
EXPÉRIENCE CONNECTÉE **100%**

## Le réseau : 7 clubs ouverts

# 14

IMPLANTATIONS

-  7 Clubs ouverts
-  3 Territoires réservés
-  4 Projets avancés



2007 : MARQUETTE

2012 : WASQUEHAL

2018 : MARCQ

2024 : COIGNIÈRES

2025 : BOUVINES

2026 : VILLENEUVE D'ASCQ  
+ ST JEAN

**7 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.”

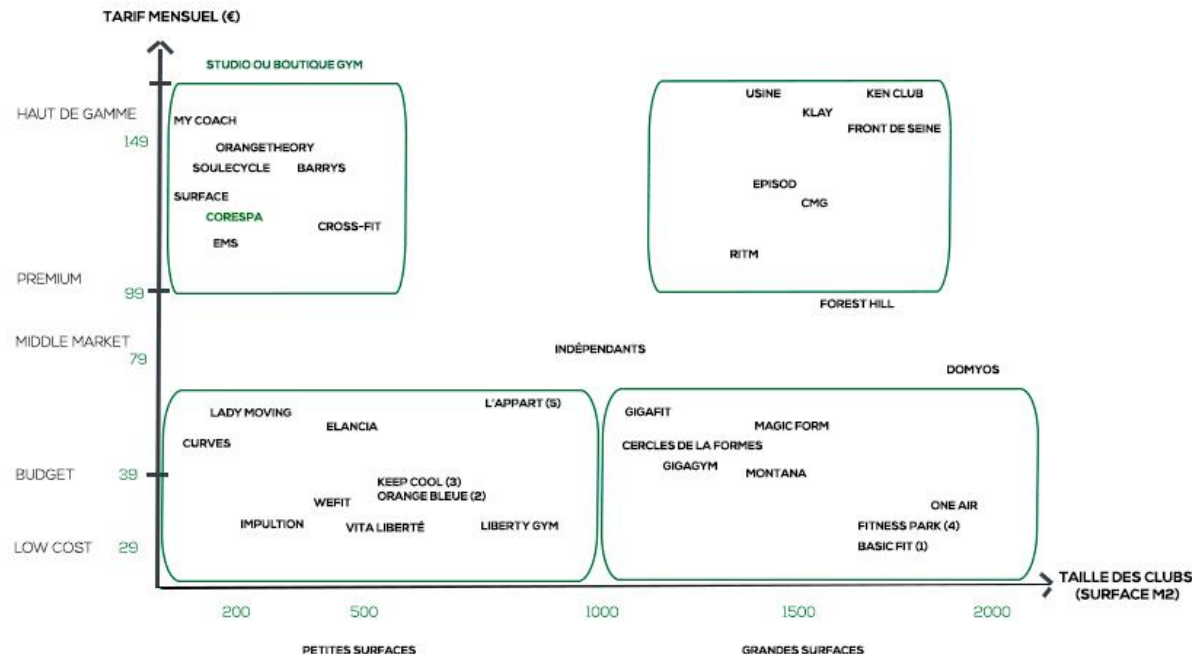
# Le marché et la concurrence !

- ✓ **5 500 clubs de fitness en France**
- ✓ **Tarif moyen d'un abonnement : 35 à 40 €/mois.**
- ✓ **40 % des Français pratiquent une activité physique au moins une fois par semaine.**
- ✓ **11 % de la population est inscrite dans un club de sport.**
- ✓ **89 % des Français restent donc à convaincre**

- + **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

64<sup>99</sup>€

## Entraînement libre + Suivi personnalisé

Suivi personnalisé en solo, duo ou small-group

|                                              |                     |
|----------------------------------------------|---------------------|
| Entraînement libre + 1 suivi par mensualité  | 84 <sup>99</sup> €  |
| Entraînement libre + 2 suivis par mensualité | 94 <sup>99</sup> €  |
| Entraînement libre + 3 suivis par mensualité | 104 <sup>99</sup> € |
| Entraînement libre + 1 suivi par semaine     | 114 <sup>99</sup> € |
| Entraînement libre + 2 suivis par semaine    | 164 <sup>99</sup> € |
| Entraînement libre + 3 suivis par semaine    | 204 <sup>99</sup> € |

## MON FORFAIT ENGAGEMENT SUR 12 MOIS

|                                                          |                    |   |
|----------------------------------------------------------|--------------------|---|
| Frais de gestion annuels                                 | 54 <sup>99</sup> € | x |
| <b>1<sup>ère</sup> MENSUALITÉ</b>                        |                    | € |
| <b>MONTANT DES MENSUALITÉS</b> <small>(28 jours)</small> |                    | € |

Panier moyen de 96€ HT

Nombre de clients mensuel actifs : 300

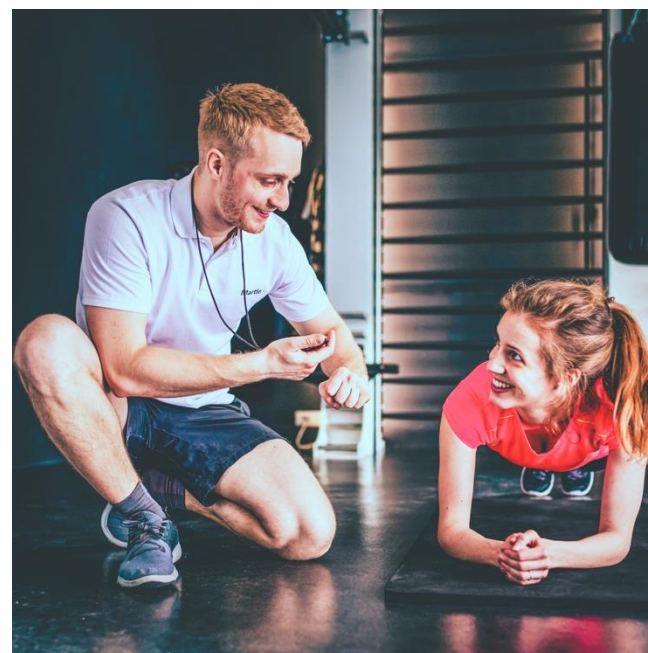
Nombre de mensualités de 28 jours : 13

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 <sup>ème</sup> 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

26 TALENTS

### ÉQUIPE FRANCHISÉS (18)

#### 7 MANAGERS FRANCHISÉS

##### Clubs pilotes

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

##### Franchises participatives

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

##### Franchises indépendantes

**QUENTIN LOUVEL** (COIGNIÈRES)  
**PAULO ALMEIDA** (VILLENEUVE D'ASCA)  
**SERGE CAMOU** (SAINT JEAN)

#### 11 COACHS SPORTIFS

**OLDEN** (WASQUEHAL)  
**NOA-LIAM** (WASQUEHAL)  
**ILONA** (MARQUETTE)  
**BASTIEN** (MARQUETTE)  
**SOPHIE** (MARCO EN BAROEUL)  
**PAUL** (MARCO EN BAROEUL)  
**VINCENT** (COIGNIÈRES)  
**RUBEN** (BOUVINES)  
**JULIEN** (VILLENEUVE D'ASCA)  
**CLARA** (VILLENEUVE D'ASCA)  
**XXXXX** (Saint Jean)

### 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



**JUSTINE COUPEZ**

#### ACQUISITION



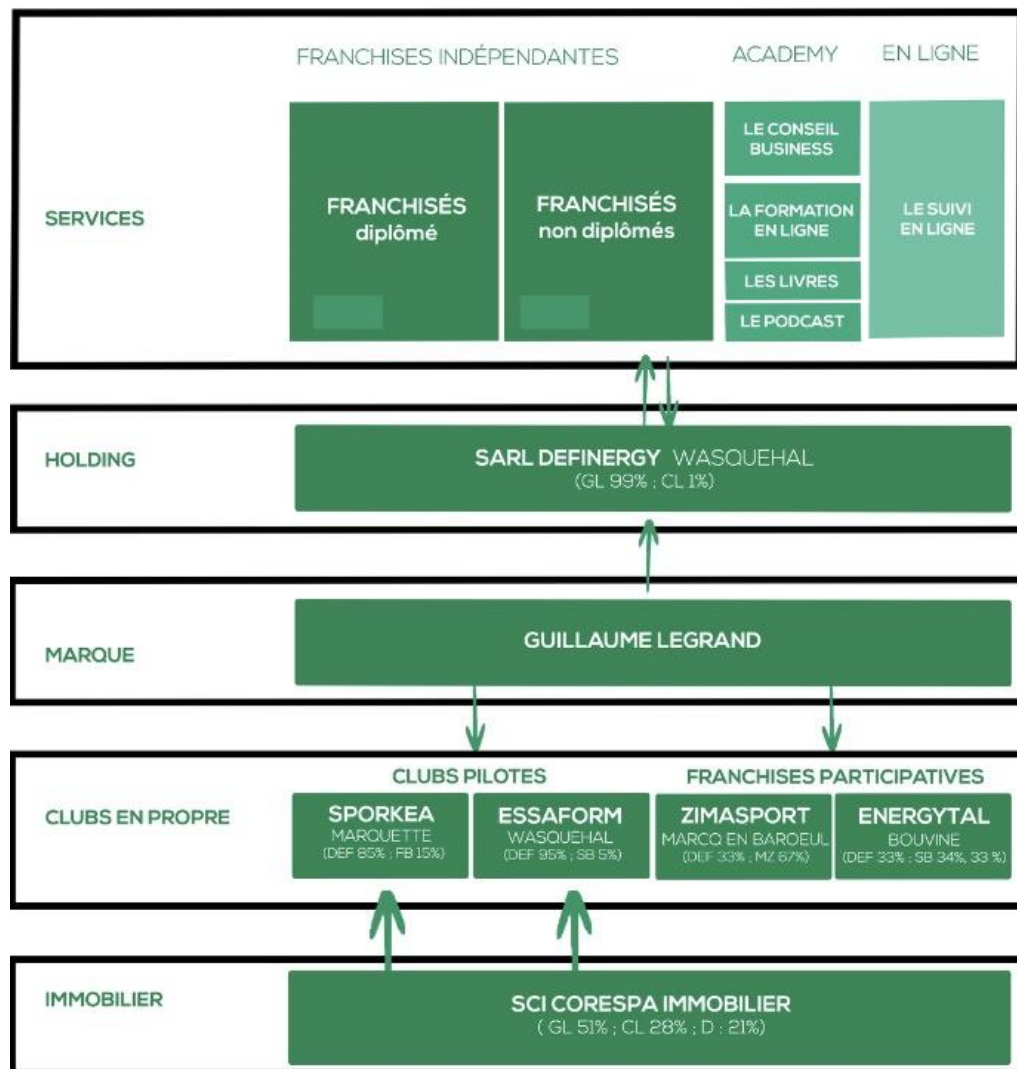
**ARNAUD TRANCHÉ**  
 MDIGITAL

### 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 DELANOY sociétés (SIRIUS),  
 NICOLAS PAPIACHVILI immobilier (PAPIACHVILI),  
 MARINE DELACROIX franchise (VIEW)  
 DIANE MOTTE travail (SOLUCIAL)  
**NOTAIRE** BERTILLE URBAN (PROUVOST)  
**ENTRETIEN, TRAVAUX** BO-GREEN, DIDIER BOUILLET

# 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 :<br>droit à l'enseigne, logiciels (bibliotheque<br>en ligne, catalogue en ligne, suivi<br>connecté, reporting reseau), savoir faire | 24 000  | 20000   | 7  | 40000       | Apport    |
| Assistance au demarrage : reservation<br>de territoire, aide à la recherche du local,<br>travaux et financement                                                           | 6 000   | 5000    | 2  |             |           |
| Frais banque ( <i>caution, dossier...</i> )                                                                                                                               | 7 200   | 6000    | 2  | 10000       |           |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                              | 324 001 | 270 000 |    | 324 001     |           |
| <b>TOTAL sans machines</b>                                                                                                                                                | 240 840 | 200 700 |    | 240 840     |           |
| <b>TVA à récupérer</b>                                                                                                                                                    | 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                                                                                                                                      | 96 €      |           |
| CA annuel                                                                                                                                         | 374 400 € |           |
| 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                                                                                                                              | 35%       | 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 1<sup>ère</sup> 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

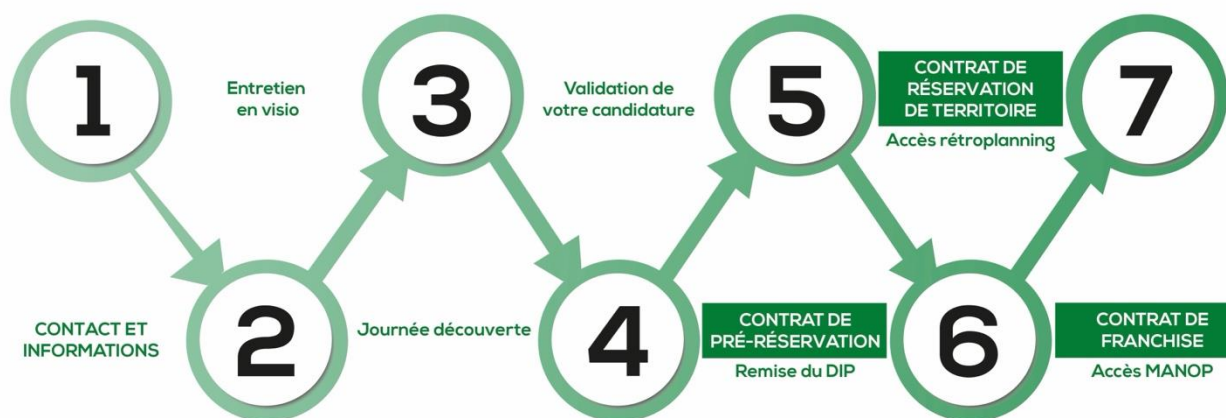


## Ce que vous gagnez

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<sup>ème</sup> 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