

# Salle de sport

## Données sur la Branche

Aujourd'hui en Israël il existe selon les données la Compagnie Dan & Bradstreet, 1200 salles de gym et de culture physique. Le nombre de visiteurs dans les salles, abonnés ou non, est de 300.000.

## Caractéristiques du marché

Le marché est compétitif. De nombreuses petites entreprises opèrent. Dans la branche, une grande chaîne nationale les concurrence. Aujourd'hui une salle de gym demande un grand investissement en équipement de qualité, décoration, et marketing ce qui rend difficile la gérance des petites entreprises. C'est pourquoi ces dernières années on voit se développer des chaînes de clubs dans la branche.

Vu la concurrence et le développement des instituts, de nouveaux éléments entrent en jeu, comme des offres de cours et des services supplémentaires que proposent les salles à ceux qui ont les moyens de pouvoir choisir. Le marché se trouve en bonne voie de développement. On estime que l'augmentation annuelle est de 7-8%.

Le volume de ventes d'équipement des salles et des instituts, inclus les salles privées, tourne autour de 70 millions de shekels par an.

## Clientèle: la détermination du marché ciblé, son volume et sa segmentation

Le marché ciblé comporte toute la population qui est consciente de l'importance de se maintenir par l'exercice physique et par le divertissement.

Une des caractéristiques prédominantes dans la branche est la grande proportion de chute dans les abonnements qui tourne autour de 50-60%.

## Concurrence

La concurrence directe se fait par les instituts opérant dans la même région, les locaux des Centres Culturels de la Jeunesse, les country clubs et les salles de gym des entreprises.

La concurrence indirecte vient des activités sportives offrant une alternative aux activités dans les instituts, activités individuelles, cours de sports différents.

## Moyens de marketing

Les moyens de marketing principaux dans la branche sont: la publicité, l'affichage visible, les promotions de courte durée, coopération avec les comités d'entreprises et les postes de travail, leur proposant des abonnements à prix réduits

## Facteurs de réussite

L'emplacement constitue le facteur le plus important de la réussite d'une salle de gym. Autres facteurs: la renommée, le niveau des appareils, l'espace, le personnel professionnel et spécialisé et la variété des disciplines offertes.

## Obstacles à l'entrée dans la branche

Premier investissement important, processus lent pour recruter des abonnements, frais lourds de gérance.

## Investissement requis

Selon l'évaluation des gens de métier, le coût de l'équipement d'une salle de gym est d'un demi million de shekels On doit ajouter les frais de rénovation et de décorations du local, de mobilier et des salles de douche.

## **Personnel**

Pour mettre en marche une salle (un institut) on a besoin d'un moniteur diplômé présent à toutes les heures d'ouverture, en plus on a besoin d'autres moniteurs selon l'ampleur des activités. Dans les salles importantes ou prestigieuses on a besoin de personnel supplémentaire, employés de réception, de ventes, de maintenance et d'entretien. Les instituts proposent aussi à leurs clients des cours, différents soins donnés par du personnel sous contrat.

## **Équipement nécessaire**

Le volume de l'équipement nécessaire d'une salle de gymnastique est grand. Il comprend des appareils aérobics, des appareils de musculation, et autres accessoires. On a besoin d'équipement pour les salles de douche, de mobilier, d'un comptoir de réception et de meubles de bureau. .

## **Chiffre d'affaires et profit dans la branche**

Les chiffres d'affaires dans une salle de gym viennent de la vente des inscriptions et d'autres services en particulier les cours et les traitements – autres entrées vente d'articles de sport ou location du terrain à des organismes extérieurs. Les principaux revenus viennent des inscriptions temporaires.

## **Niveau de risques**

Le niveau de risques est relativement élevé, cela vient d'un investissement important en particulier pour les instituts destinés à un public aisé, un autre facteur - les frais courants onéreux face à la vente d'inscriptions qui peut être faible à l'ouverture de l'affaire.

## **Licences et permis**

On a besoin d'un Permis de Commerce et d'une Autorisation de Supervision du Sport délivrée par le Ministère de l'Éducation.

La présence d'un moniteur diplômé dans la salle de gym est obligatoire à toutes les heures d'ouverture.

L'abonné doit présenter un certificat médical montrant qu'il est apte à faire de la gym en salle.

## **Assurances**

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tiers personne, assurance de responsabilité professionnelle, assurance de responsabilité civile de l'employeur, assurance sur la perte de revenus. En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent pour savoir s'il y a nécessité d'autres assurances