

Franchise et réseau de salles de sport

Annonce V91303 mise à jour le 24/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Le Groupe est une holding spécialisée dans le développement et la gestion d'un réseau de salles de sport.

Le groupe détient la marque et pilote son expansion à travers un modèle de franchises, tout en exploitant directement une succursale située à Paris.

Cette organisation permet de maîtriser le concept, d'accompagner les franchisés et de structurer le développement national de l'enseigne.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	2 000 k€
Dettes financières	1 000 k€
Trésorerie nette	200 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	900	950	850	700

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Marge brute	850	850	800	500
EBE	25	-60	75	-50
Rés. Exp.	25	-70	150	-75
Rés. Net	40	-25	-70	70
Salariés	4	4	4	4

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le Groupe se positionne sur le marché du fitness accessible, moderne et orienté résultats.

Le groupe développe un concept de salles de sport offrant un excellent rapport qualité/prix, avec une expérience client optimisée et des services adaptés aux attentes actuelles

Le positionnement combine proximité, efficacité opérationnelle et développement rapide via un modèle de franchise maîtrisé.

Concurrence

Le marché du fitness est très concurrentiel, avec la présence de grands réseaux nationaux et internationaux positionnés sur différents segments (low?cost, premium, coaching, 24/7).

Le Groupe se différencie par un concept maîtrisé, une marque détenue en propre, un modèle de franchise structuré et une capacité d'accompagnement opérationnel qui permet d'assurer une qualité homogène dans les clubs.

Cette approche offre un positionnement distinct entre les enseignes low?cost standardisées et les salles premium à tarifs élevés.

Points forts

Le Groupe bénéficie d'une solide expérience avec une présence continue sur le marché depuis près de 20 ans.

Le développement a toujours été réalisé en fonds propres, sans jamais faire appel à des investisseurs externes ni ouvrir le capital.

Cette opération constitue donc une première, offrant une opportunité rare d'entrer au capital d'un groupe historiquement indépendant.

Points faibles

La structure du groupe et l'organisation de la tête de réseau nécessitent une optimisation pour accompagner la prochaine phase de croissance.

Le développement historique s'est fait de manière entrepreneuriale, ce qui implique aujourd'hui de renforcer certains process, outils de pilotage et fonctions centrales afin de soutenir l'expansion du réseau et la montée en puissance de la marque.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché

1 000 k€

Explication de la recherche de fonds

Le Groupe ouvre son capital pour la première fois depuis sa création. Jusqu'à aujourd'hui, l'ensemble du développement a été réalisé en fonds propres, sans recours à des investisseurs externes. Cette levée de fonds vise à accueillir un partenaire actif, capable de s'impliquer au-delà de l'apport financier.

Le groupe entre dans une nouvelle phase qui nécessite une réorganisation de la structure, le renforcement de la tête de réseau, la mise en place de process plus solides, ainsi que le recrutement de profils clés pour accompagner l'expansion. Il existe un véritable travail de fond à mener pour structurer durablement le développement, professionnaliser certaines fonctions et accélérer l'ouverture de nouveaux sites.

L'objectif est donc de s'associer avec un investisseur impliqué, capable d'apporter une vision, un soutien opérationnel et une participation active à la stratégie du groupe.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché

Personne physique ou Fonds d'investissement

Complément

Le Groupe recherche un investisseur impliqué, capable de s'engager au-delà de l'apport financier. Le partenaire idéal est une personne ou un entrepreneur-investisseur souhaitant participer activement au développement du groupe, être présent régulièrement et contribuer à la structuration de la tête de réseau.

L'investisseur devra avoir la volonté de s'impliquer dans les décisions stratégiques, d'accompagner la réorganisation, de soutenir le recrutement de profils clés et de participer au pilotage de la croissance.

Le groupe recherche un partenaire engagé, disponible et prêt à jouer un rôle opérationnel ou stratégique selon ses compétences.