

Club de fitness équipé en plein centre ville,, Dijon (21000)

Annonce C1294567 mise à jour le 02 octobre 2025

Description de l'activité

A vendre un fonds de commerce de club de fitness situé en hyper-centre de Dijon (21000), à proximité immédiate des principales administrations de la ville.

Le fonds comprend :

1- Machines haut de gamme :

- Parc complet de machines de musculation et de cardio-training de la marque Precor, reconnue pour sa qualité et sa durabilité.
- Valeur initiale des équipements : 180 000 €.
- Machines entretenues et opérationnelles, prêtes pour une exploitation immédiate.

2- Clientèle fidélisée :

- Base solide d'adhérents réguliers avec un chiffre d'affaires stable d'environ 280 000 € par an.

3- Marque déposée :

- Licence de marque, avec un cahier des charges prêt pour un développement national ou régional.

Le club est exploité dans un local bien agencé, offrant un espace accueillant et fonctionnel.

Cette cession inclut également la clientèle existante, garantissant un démarrage immédiat pour le repreneur.

1- Secteur d'activité :

- Le club opère dans le secteur dynamique du sport et du fitness, un marché en pleine expansion, porté par une prise de conscience croissante pour le bien-être et la santé.

2- Position géographique :

- Situé en plein cœur de Dijon, dans un quartier central et accessible, le club bénéficie d'une forte visibilité et d'un flux régulier de passants.

Proximité immédiate des administrations et entreprises locales, offrant un vivier de clients potentiels.

3- Cible clientèle :

- Clientèle diversifiée, composée de particuliers, de professionnels, et de groupes d'entreprises.
- Fidélisation grâce à des services personnalisés comme le coaching individuel et les cours collectifs.

4- Concurrence locale :

- Le club se démarque de la concurrence par sa taille humaine, son service de proximité, et des équipements de musculation récents et haut de gamme.

Absence de clubs similaires dans un rayon de 500 m, garantissant une position stratégique dans le quartier.

5- Forces et différenciation :

- Offre personnalisée adaptée à chaque type de clientèle, particuliers, entreprises, débutants et confirmés.
- Qualité des installations et des prestations, favorisant la fidélisation des clients.
- Collaboration avec des professionnels qualifiés comme les coachs et auto-entrepreneurs, renforçant l'attractivité.

6- Opportunités :

- Croissance possible via le développement de nouveaux services comme les cours collectifs, le coaching en entreprise ou le partenariat avec des entreprises locales.
- Tendance à la hausse dans la demande de prestations de bien-être et de fitness.

Points faibles opérationnels :

- 1- Coût opérationnel élevé : L'ouverture 24h/24, 7j/7 entraîne des coûts supplémentaires liés à l'énergie, à l'entretien et à la sécurité.
- 2- Concurrence tarifaire : Certains concurrents proposent des abonnements à très bas coût, ce qui peut attirer les clients sensibles au prix.
- 3- Effectif limité : Une équipe réduite peut entraîner une surcharge de travail pour les coachs et une disponibilité moindre pour les adhérents aux heures de pointe.
- 4- Manque d'espace spécifique : Comparé à certaines grandes salles, l'espace peut être perçu comme limité pour des activités comme le cross-training ou les cours collectifs.

Points faibles liés à la clientèle :

- 5- Sensibilité au positionnement premium : Les prix plus élevés pour un service haut de gamme peuvent rebuter une partie de la clientèle locale cherchant des solutions économiques.
- 6- Difficulté à fidéliser certains profils : Les adhérents peu disciplinés ou motivés peuvent ne pas tirer parti du suivi personnalisé, ce qui impacte leur satisfaction.
- 7- Compétition en ligne : Développement croissant des plateformes de fitness en ligne et d'applications, attirant des clients vers des solutions moins engageantes.

Points faibles en termes de marché :

- 8- Zone de chalandise limitée : Avec un positionnement centré à Dijon, l'accès peut être moins pratique pour des habitants des communes périphériques.
- 9- Dépendance à la population locale : En l'absence de partenariats avec de grandes entreprises ou institutions, la clientèle repose principalement sur des particuliers.

Points faibles liés à l'innovation :

- 10- Technologie limitée : Absence d'innovations comme des équipements connectés ou des applications propres à la salle pour un suivi à distance.
- 11- Peu de cours collectifs différenciés : Comparé à certaines salles qui misent sur des cours collectifs diversifiés, l'offre pourrait sembler moins variée.

Points faibles en termes de communication :

- 12- Visibilité régionale modérée : Une notoriété encore limitée au niveau régional ou national, ce qui pourrait restreindre l'attractivité pour une clientèle extérieure.
- 13- Concurrence numérique : Présence digitale bonne mais perfectible face à des salles concurrentes très actives sur les réseaux sociaux ou via des campagnes publicitaires ciblées.

Points faibles humains :

- 14- Dépendance aux coachs : Une grande partie de l'expérience repose sur les coachs, ce qui peut devenir problématique en cas de départ ou d'indisponibilité.
- 15- Manque d'animation nocturne : Malgré l'ouverture 24h/24, les services comme le coaching peuvent être absents la nuit, ce qui limite l'expérience pour les adhérents nocturnes.

1- Description des chiffres clés :

- Chiffre d'affaires stable sur plusieurs exercices : 280 000 € en moyenne.
- Excédent brut d'exploitation (EBE) : 37 455 €.
- Résultat d'exploitation : 30 387 €.
- Résultat net de l'exercice : 29 865 €.

2- Informations sur la structure :

- Entreprise en activité sous forme de SARL, gérée par 2 coassociés actifs.
- Pas de salariés en CDI, mais collaboration avec 2 auto-entrepreneurs réguliers.

3- Atouts stratégiques :

- Localisation idéale à 500 m des principales administrations de la ville, en hypercentre.
- Clientèle fidèle et équipements de musculation de qualité, renouvelés et en excellent état.

4- Informations complémentaires sur l'activité :

- Le club dispose d'une clientèle régulière et variée (adhérents particuliers et entreprises).
- Aucun endettement structurel majeur à signaler.
- Fort potentiel de développement grâce à des espaces disponibles pour des activités annexes (cours collectifs, personal training, etc).

5- Autres informations pertinentes :

- Accompagnement du repreneur possible pour assurer une transition en douceur.
- Possibilité de maintenir les prestations des auto-entrepreneurs actuels.

Éléments chiffrés :

CA en 2024	257 000 €
EBC en 2024	41 000 €
Res. exploit. en 2024	30 780 000 €
Res. net en 2024	29 865 000 €
Nb pers. en 2024	2

Logement de fonction présent : non

Informations sur la cession

Raison de la cession :	Changement d'activité
Type de cession :	fonds de commerce
Prix de cession :	259 000 €
Apport personnel nécessaire :	70 000 €
L'affaire conviendrait pour :	une personne seule , un couple ou des associés
Profil(s) possible(s) :	professionel(s) , reconversion ou première installation <ul style="list-style-type: none">- Compétences et expériences : Le repreneur idéal possède une expérience ou un fort intérêt dans le secteur du sport, du fitness ou du bien-être. Une connaissance de la gestion d'entreprise ou une expérience en management serait un atout pour assurer la continuité de l'activité et optimiser son potentiel de croissance.- Qualités personnelles : Dynamique, motivé et orienté vers la satisfaction client. Le repreneur doit également démontrer une aptitude à maintenir et développer une ambiance conviviale et professionnelle au sein du club.
Type de repreneur recherché :	<ul style="list-style-type: none">- Capacités financières : Un apport en fonds propres d'au moins 70 k€ est requis pour faciliter l'acquisition et assurer une stabilité financière durant les premières phases de reprise.- Vision et ambitions : Une personne ayant la volonté de pérenniser et développer le modèle actuel, tout en apportant des idées innovantes pour se différencier davantage dans un marché concurrentiel (par exemple, via des services additionnels, des partenariats locaux ou des innovations technologiques).- Implication opérationnelle : Un repreneur capable de s'impliquer directement dans la gestion quotidienne de l'entreprise, tout en supervisant une équipe ou des prestataires pour les fonctions opérationnelles.

Localisation

Localisation : **Dijon (21000), Côte d'Or, Bourgogne**

Nombre d'habitants* à Dijon : **156 133 (grande ville)**

Photos

Il n'y a pas de photos pour cette annonce.