



Le P'tit Club

GYM ÉVEIL & MULTISPORTS

LIVRABLE 3

Présenté par Jordane Thuillier, Calista Fourcade, Solène Bernat et Constance David

Introduction

Le P'tit Club : éveil de sport pour enfants, de la marche à 12 ans.

12 franchises dirigés par anciens employés ou partenaires proches.

Limite donc la croissance de l'entreprise et l'ouverture de nouvelles franchises

OBJECTIFS:

50 franchises



5 à 6 ans

DÉFIS:

- Maintenir l'âme et les valeurs du P'tit Club avec candidats externes
- Ne plus freiner le développement en faisant confiance



Action 1 : Mettre en place un processus de sélection et de formation des franchisés



Immersion dans un club déjà existant

Découvrir la réalité du métier
Premier contact

**PROGRAMME D'IMMERSION
OBLIGATOIRE**



Formation initiale obligatoire
: gestion financière,
pédagogie spécifique, service
client

**CRÉATION D'UNE ACADÉMIE
P'TIT CLUB**



Mise en place d'un questionnaire
d'évaluation

Assurer une séance de la part
des candidats

MISE EN SITUATION

MOYENS FINANCIERS

1

BUDGET REQUIS

Investissement initial pour garantir qualité et stabilité du réseau

2

IMMERSION CANDIATS

Coût moyen 500 € (inclus déplacements et repas)

3

COÛT FRANCHISÉ

45 000 € (15 000€, 30 000€ matériel)

4

SALAIRE

Salaire du responsable et des apprentis à prévoir pour le futur franchisé

BUDGÉTISATION

Poste de dépense	Rubrique	Financement
Déplacement	Estimation aller-retour	50 €
Repas	Deux repas par jour	40 €
Logement	Nuitée hôtel ou logement équivalent	80 €
Total	Coût total par jour pour une personne	170 €

TEMPORALITÉ

A court terme

- Mise en place d'un programme d'immersion
- Création des supports de formation et du questionnaire
- Organisation des premières sessions de formation

A long terme

- Ajustement potentiel par rapport à l'Académie
- Suivi post-formation peut être mis en place pour s'assurer que la formation est efficace



L'intérêt pour l'entreprise

1

Sécuriser le développement du réseau

2

S'assurer que chaque franchisé est en phase avec les valeurs du P'tit Club

3

Garantir une qualité homogène dans toutes les franchises

4

Renforcer l'image et la crédibilité du réseau

Action 2 : Participer à des salons spécialisés et organiser des événements de recrutement

PARTICIPER À DES SALONS SPÉCIALISÉS
ET ORGANISER DES ÉVÉNEMENTS DE
RECRUTEMENT

CONTACT DIRECT
TALENTS POTENTIELS OU DES PARTENAIRES

PERMET :

PROMOUVOIR CRÉATION NOUVELLES FRANCHISES

AUGMENTER VISIBILITÉ FRANCHISE

ATTIRER PROFILS QUALIFIÉS

SENSIBILISER PUBLIC AUX MISSIONS ET VALEURS DU P'TIT CLUB

L'INTÉRÊT POUR L'ENTREPRISE

RENFORCER LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE

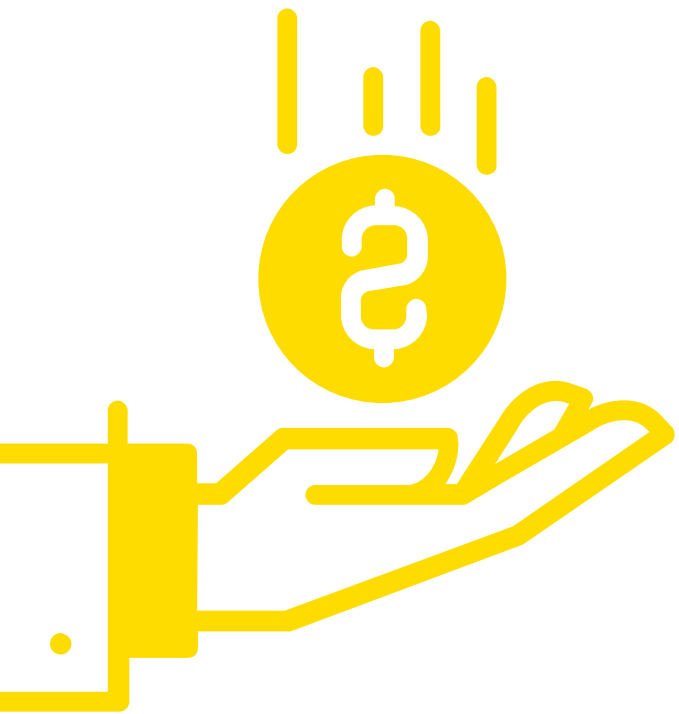
AFFIRMER LA PRÉSENCE DE L'ENTREPRISE DANS SON SECTEUR ET DE SE
POSITIONNER COMME UN ACTEUR ATTRACTIF

ACCÈS DIRECT À DES TALENTS QUALIFIÉS : RECRUTER PLUS EFFICACEMENT ET
PERSONNELLEMENT, CANDIDATS QUI PARTAGENT LES VALEURS DE L'ENTREPRISE.

OPPORTUNITÉ DE RÉSEAUTAGE/ COLLABORATION

MOYENS FINANCIERS

- HUMAINS : ÉQUIPE DÉDIÉE AUX SALONS, PERSONNEL DE COMMUNICATION ET LOGISTIQUE
- MATÉRIELS : SUPPORTS PUBLICITAIRES (KAKÉMONOS, AFFICHES), MATÉRIEL AUDIOVISUEL ET INTERACTIF.
- LOGISTIQUES : TRANSPORT ET HÉBERGEMENT DE L'ÉQUIPE, COÛTS D'INSCRIPTION ET LOCATION DE STAND.
- FINANCIERS : BUDGET VARIABLE SELON LA TAILLE DU STAND ET DU SALON, AVEC UNE ESTIMATION ALLANT DE 1 000 € À 14 000 € PAR SALON.



BUDGÉTISATION

POSTE DE DÉPENSE	Location du stand	Frais d'inscription	Supports publicitaires (kakémonos, affiches, etc.)	Location d'écran interactif	Transport et hébergement	Impression brochures, flyers, goodies
COÛT ESTIMÉ PAR UNITÉ	500 € à 8 000 €	500 € à 6 000 €	200 € à 400 €	2 500 €	200 € à 250 €/p + 150 €/n	500 € (à voir sous devis)
RESSOURCES NÉCESSAIRES	Budget dédié aux salons	Gestion administrative	Stocks et nouvelles commandes	Location ou achat selon besoin	Organisation logistique	Prévision et gestion des stocks

LA TEMPORALITÉ

SALONS SPÉCIALISÉS TOUS SEMESTRES OU ANNÉES

LA PRÉPARATION DES SALONS EN 3 ÉTAPES SUR 3 À 6 MOIS :

- LA PHASE DE PRÉPARATION (2 À 6 MOIS) : IDENTIFICATION DES SALONS, PLANIFICATION LOGISTIQUE ET ORGANISATION DES ÉVÉNEMENTS
- LA PHASE D'EXÉCUTION (1 À 5 JOURS PAR ÉVÉNEMENT) : LA MISE EN PLACE DU STAND, LA PARTICIPATION AUX SALONS SELON LE NOMBRE DE JOURNÉES OU ON Y EST PRÉSENT.
- LA PHASE DE SUIVI ET D'ANALYSE (1 À 2 MOIS APRÈS L'ÉVÉNEMENT) : SUIVI DES RENCONTRES, DÉBRIEFING INTERNE, COMMUNICATION POST-ÉVÉNEMENT

FORUMS :

- FORUM FRANCHISE DE LYON (16 OCTOBRE 2025)
- LE SALON DES MICRO-ENTREPRISES (ÉGALEMENT POUR LES FRANCHISES) - 1 RENCONTRE À PARIS LES 13 ET 14 OCTOBRE 2025.
- RENCONTRES DIGITALES FRANCHISES (EN LIGNE)

Action 3 : Système de Parrainage pour le Développement du Réseau



ENCOURAGER ET RÉCOMPENSER LES
FRANCHISÉS POUR DÉVELOPPER UN RÉSEAU
SOLIDE

Objectifs de l'action

RENFORCER LE TAUX DE
RÉUSSITE DES
FRANCHISES GRÂCE À UN
ACCOMPAGNEMENT
DÉDIÉ.

INCITER LES
FRANCHISÉS ACTUELS
À DÉVELOPPER LEUR
PROPRE
PORTEFEUILLE.

Fonctionnement du système

1. RECOMMANDATION

Choix du candidat par un des franchisé puis validation par l'équipe de direction.

2. ACCOMPAGNEMENT

Formation, conseils et suivi assurés par le parrain.

3. PRIME DE PERFORMANCE

Au bout de 2 ans, 3 % du CA annuel de la franchise parrainnée si les objectifs sont atteints.

4. RÉDUCTION DES FRAIS

Au bout de 5 ans, jusqu'à 7 000€ de réduction pour ouvrir une nouvelle franchise.

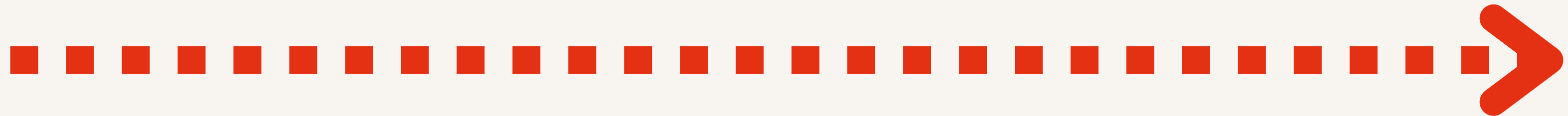
Budget et temporalité

Budget estimé par franchise : 10 000 à 15 000€

6 mois

2 ans

5 ans



Structuration et formation

Évaluation des
performances des
franchises parrainées.

Application des
réductions

Intérêts pour l'entreprise

- Identification de candidats fiables grâce aux franchisés expérimentés
- Renforcement du réseau via un accompagnement de qualité
- Fidélisation des franchisés et augmentation de la cohésion interne
- Développement maîtrisé et organique
- Système gagnant-gagnant

Action 4 : Programme de franchisés écoresponsables

INTRODUCTION

Positionner Le P'tit Club comme un réseau engagé dans la transition écologique.

COMMENT ?

En partenariat avec des labels comme Fair Play For The Planet et le CNOSF.

<https://cnosf.franceolympique>
<https://www.fairplayforplanet>

OBJECTIFS

1

Développer des partenariats avec des labels reconnus.

2

Renforcer l'engagement environnemental et l'image de marque.

3

Réduire l'empreinte écologique : déchets plastiques, économies d'énergie.

4

Attirer des franchisés sensibles aux enjeux écologiques.

FONCTIONNEMENT DE L'ACTION

ÉTAPE 1 : MISE EN PLACE DU PROGRAMME

Critères définis avec Fair Play
For The Planet.
Partenariats avec des
fournisseurs écologiques.

ÉTAPE 3 : VALORISATION

Communication via réseaux
sociaux, site web,
événements.

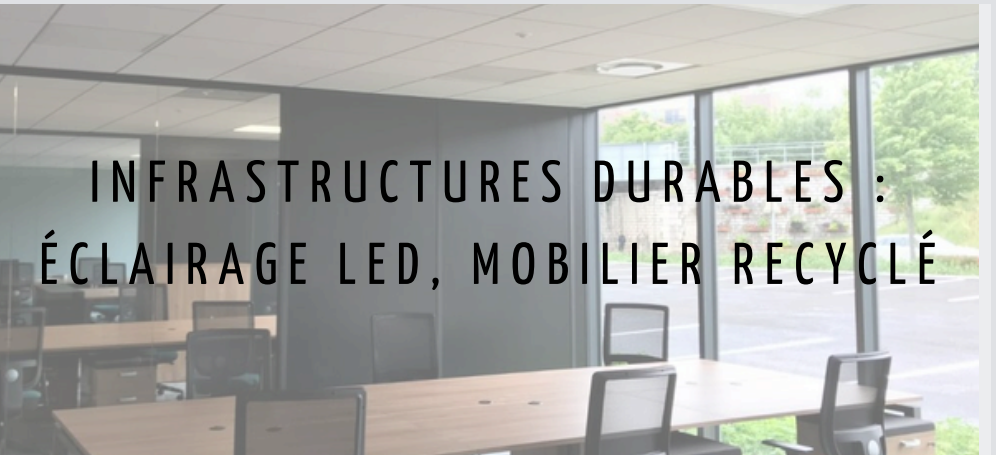
ÉTAPE 2 : ACCOMPAGNEMENT DES FRANCHISÉS

Guides pratiques et
subventions pour
équipements durables.

ÉTAPE 4 : SUIVI ET ÉVALUATION

Mesure des résultats
(énergies, déchets).

INITIATIVES CONCRÈTES POUR LES FRANCHISES



SENSIBILISATION PAR ÉVÉNEMENTS

INTRODUCTION

Organisation d'un "Green Sport Day"

COMMENT ?

Encourager l'utilisation de gourdes personnelles

Transport durable : vélo, covoiturage, marche

Collations : produits locaux et bio

Équipements : matériaux recyclés



MOYENS FINANCIERS

- HUMAINES : EMPLOYÉS, APPRENTIS, ASSOCIATIONS LOCALES.
- MATÉRIELLES : ACCESSOIRES RECYCLÉS, FICHES DIGITALES.
- LOGISTIQUES : ZONES ADAPTÉES, TRANSPORTS COLLECTIFS, POUBELLES DE TRI.
- FINANCIÈRES : SUBVENTIONS : 5 000 € / FRANCHISE. COLLABORATION AVEC LABELS ENVIRONNEMENTAUX

BUDGÉTISATION

Poste de dépense	Coût estimé par unité	Ressources nécessaires
Subventions pour infrastructures écologiques	5 000 €	Budget de subvention dédié pour l'évaluation et l'octroi des équipes
Collaboration avec un label environnemental	5 000 €	Coordination avec le label Ressources pour les démarche administratives et la négociation
Budget pour négociations avec des fournisseurs écologiques	2 000 €	Équipe dédiée à la recherche de partenaires écologiques Logistique mise en place des partenariats

INTÉRÊTS

- Renforce l'image responsable et innovante.
- Réduction des coûts opérationnels à long terme.
- Renforce l'attractivité du réseau
- Visibilité grâce à la collaboration avec des labels écologiques.



TEMPORALITE

Mise en place : 6 mois

Déploiement :

Nouvelles franchises dès ouverture

Progressivement pour les existantes

Suivi : Évaluation des résultats après 1 an



Conclusion



Le P'tit Club
GYM ÉVEIL & MULTISPORTS