

SYNTHESE DES ATTENTES

Sociétés concernées :

Code APE : 93.13 – Services des centres de culture physique

1. UN PLAN D'ACCOMPAGNEMENT IMMEDIAT

- ✓ La mise en place d'un fond de soutien spécifique au secteur
- ✓ Une adaptation de ce plan de soutien aux réseaux à succursales

2. UN PLAN DE SOUTIEN A LA RELANCE POUR DECEMBRE 2020 / JANVIER 2021

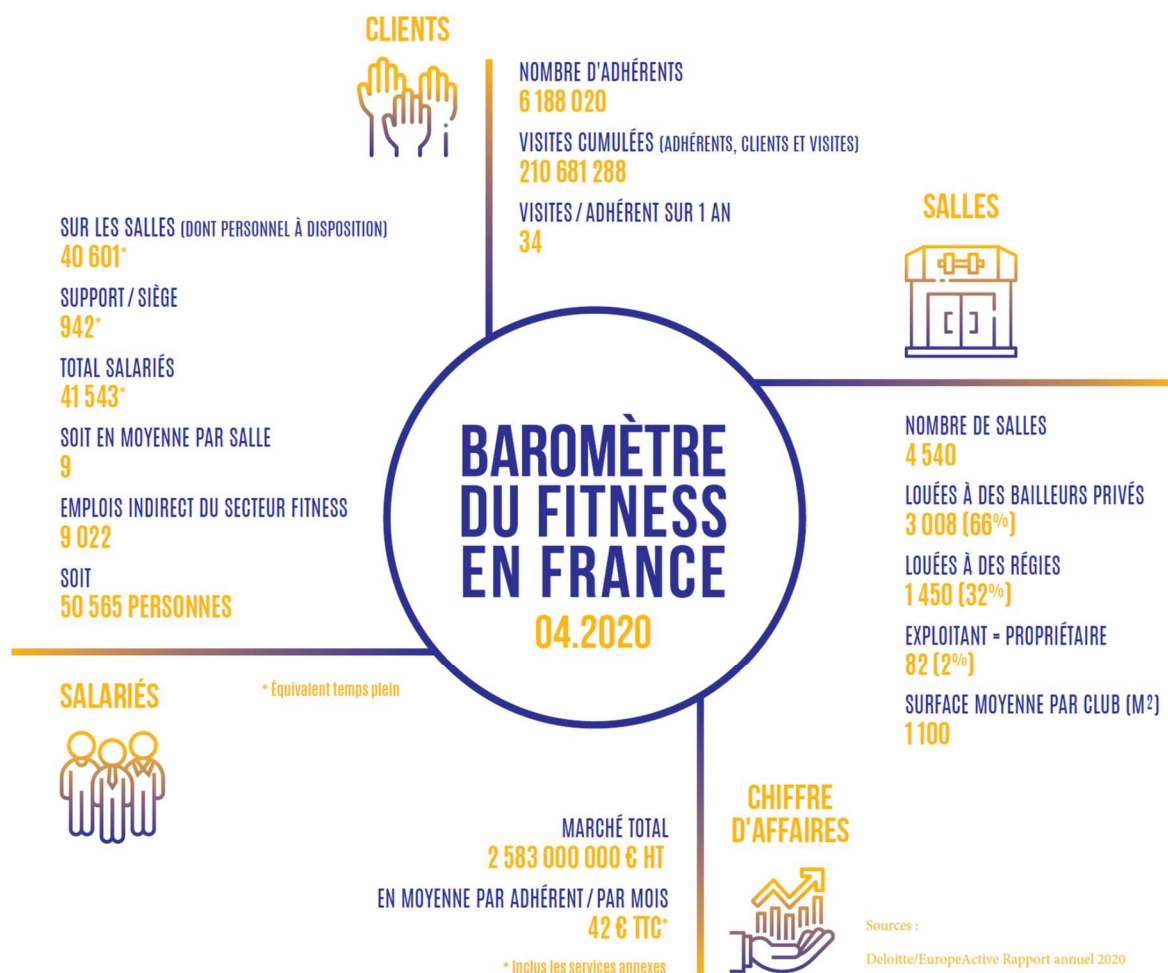
- Sur l'aspect réglementaire :
Une garantie d'ouverture dès la fin du confinement.
- Sur l'aspect économique :
Un droit à l'activité partielle de droit commun jusqu'à la fin 2021.
Un Prêt de consolidation.
- Sur l'aspect fiscal :
Une TVA à 5.5 %.
- Sur l'aspect médiatique :
Une communication gouvernementale sur la qualité sanitaire des salles de sports.

LE SECTEUR

L'industrie du fitness représente 2,6 Milliards d'Euros de chiffre d'affaires, 40.000 emplois directs et environ 10.000 emplois indirects, + de 4500 entreprises réparties dans les territoires, soit environ 4.300.000 m2 de surface de commerces pris à bail sur l'ensemble du territoire national.

6,5 millions de Français pratiquent quotidiennement une activité sportive dans nos salles accroissant ainsi leurs défenses immunitaires et s'assurant d'un maintien en bonne santé.

Le secteur du fitness a connu une forte croissance, depuis 5 ans, et a vocation à poursuivre cette dynamique - le taux de pénétration du fitness en France étant inférieur à nos voisins européens.



1. Constat sur la situation actuelle du Fitness

Le secteur du sport est certainement l'un des secteurs économiques les plus touchés par la crise. Les activités des salles de fitness le sont encore plus, compte-tenu de leur configuration. Il s'agit d'établissements recevant du public couvert (site clos), recevant une clientèle majoritairement adulte, qui ont subi les différentes mesures de fermeture édictées depuis le printemps 2020 :

- Une 1^{ère} fermeture administrative du 15 mars jusqu'au 22 juin 2020 pour la grande majorité d'entre elles. Le processus de « déconfinement » des clubs de fitness a été plus long que pour l'ensemble des autres commerces ou établissement recevant du public (à la seule exception des discothèques).
- Une 2^{nde} fermeture administrative depuis le 26 septembre 2020 pour la grande majorité d'entre elles et pour une durée indéterminée. Les salles de fitness ont ainsi été fermées avant le 2nd confinement annoncé par le gouvernement le 28 octobre 2020.

Au final et dans l'hypothèse d'une absence de réouverture avant le 1^{er} janvier 2021, ce sont plus de 6 mois de fermeture administrative et de non-exploitation auxquels auront dû faire face les exploitants des salles de fitness. Et ce d'autant plus que les mois de fermeture concernés sont les mois correspondant au plus fort chiffre d'affaires (l'annonce publique des fermeture des salles de sport est survenue précisément lors du pic de chiffres d'affaires).

C'est la raison pour laquelle des aides sont absolument vitales pour passer cette nouvelle crise sanitaire et économiques, le risque de faillites en cascades dépendant essentiellement du niveau de trésorerie résiduelle des clubs, qui a déjà été mise à mal par la première période de fermeture.

2. Estimation des pertes par clubs (EN CA ???)

Estimation de l'année 2020 avec l'impact de la 1 ^{ère} fermeture administrative et une reprise progressive en juin	<u>Perte de 181 K€</u> en moyenne par club
Estimation de l'année 2020 avec l'impact de deux fermetures administratives (jusqu'à fin novembre 2020)	<u>Perte de 282 K€</u> en moyenne par club ¹

¹ A date la projection avec une fermeture jusqu'en Janvier n'est pas réalisée, mais il est facile de prévoir els pertes annuelles sur les données « fermeture novembre ».

Tendance économique de moyen terme constatée avant la crise et projection après crise.

<i>Millions d'Euros</i>	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc	TOTAL
Année 2018 ²	332M€	256M€	204M€	153M€	153M€	153M€	102M€	153M€	460M€	281€	179M€	128M€	2 556 M€
Année 2019 ²	336M€	258M€	207M€	155M€	155M€	155M€	103M€	155M€	465M€	284M€	181M€	129M€	2 583 M€
Année 2020 pré Covid ³	339M€	261M€	209M€	157M€	157M€	157M€	104M€	157M€	470M€	287M€	183M€	131M€	2 610 M€
	0%	0%	-50%	-100%	-100%	-40%	-30%	-30%	-30%	-20%	-20%	-20%	
Année 2020 avec Covid-19 et reprise progressive dès juin	339M€	261M€	104M€	0 M€	0 M€	94 M€	73 M€	110M€	329M€	230M€	146M€	104M€	1 791 M€
	0%	0%	-50%	-100%	-100%	-40%	-30%	-30%	-50%	-90%	-90%	-50%	
Idem mais fermeture en septembre jusqu'à novembre	339M€	261M€	104M€	0 M€	0 M€	94 M€	73 M€	110M€	235M€	29 M€	18 M€	65 M€	1 329 M€

² Rapport de la société Deloitte pour l'organisation du Fitness européen EuropeActive

³ Estimation FranceActive sur la base d'une croissance équivalente à celle entre 2019 et 2018 et la prise en compte d'une saisonnalité habituelle

3. Les résultats de l'enquête flash « France Active » sur les données économiques actuelles

3.1 La présentation de l'enquête et la méthodologie suivie :

Cette enquête a été réalisée auprès de nos adhérents (1714 sociétés exploitant des salles de fitness) du 23 au 26 octobre, soit un mois après la 2nde décision de fermeture et les annonces gouvernementales sur les risques inhérents à l'activité sportive dans les salles de fitness :

Les questions posées ont été les suivantes :

1. Avez-vous bénéficié du premier fond de solidarité ?
2. Etes-vous éligible au fond de solidarité (volet 2) ? (avec lien vers www.economie.gouv.fr)
3. Votre bailleur est-il
 - ✓ de droit privé ?
 - ✓ de type institutionnel ?
 - ✓ une SCI ?
4. Quelle est la superficie de votre salle ?
5. Quel est le prix HT du loyer au M² ?
6. Quel est le montant total du loyer ?
7. Quel est le montant de vos frais fixe (hors salaire) ?

A l'issue de cette enquête, il a été constaté 42% de répondants.

A noter : les codes APE / NAF de ces répondants sont les suivants : 9311Z / 9312Z / 9313Z / 8551Z / 9329Z / 6420Z. Cet échantillonnage des codes APE est important : l'entrée par code APE/NAF peut être source d'oublis et de laisser pour compte pour des activités pourtant similaires et impactées de la même manière par la crise. L'entrée par tiers de confiance nous paraît être la solution à privilégier.

3.2 Les données issues de l'enquête :

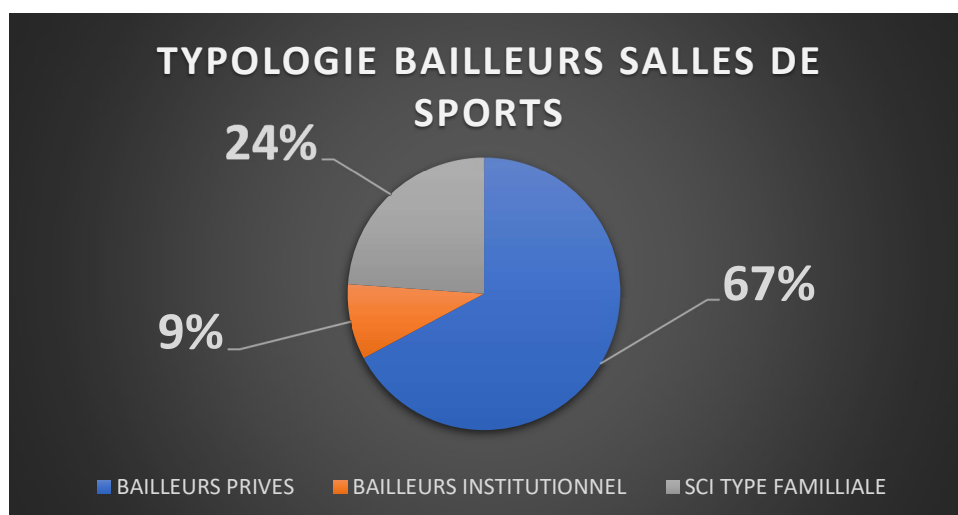
- En synthèse, il ressort de l'enquête les éléments suivants :

- ✓ 2 salles sur trois n'ont pas bénéficiées du volet 1 du Fonds de solidarité⁴ ;
- ✓ Quasiment 100 % des répondants n'auront pas accès au 2nd volet du fonds de solidarité volet si la clause de la trésorerie négative + de 30 jours est appliquée⁵ ;
- ✓ + de 48 % des répondants sont en cumul des loyers et frais fixe au-dessus du ratio de couverture.

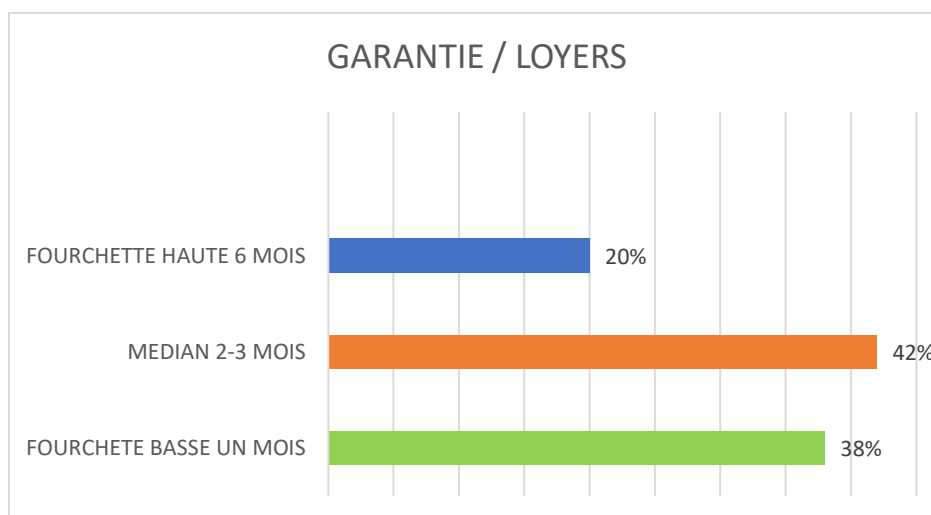
⁴ Durant la première phase de crise, les chefs d'entreprises ont été incités à s'endetter via le PGE et maintenant ils ne peuvent prétendre au Fonds de Solidarité, nous sommes en plein cauchemar.

⁵ Si cette analyse est faite par les chefs d'entreprises il est évident qu'un bon nombre vont licencier et liquider plutôt que d'essayer de survivre. Nous craignons que cette mesure soit une invitation à la liquidation des entreprises.

- La Typologie des bailleurs est la suivante : sept salles de sports sur dix ont un bailleur de droit privé, à la différence probablement du sport associatif.



- Les garanties des bailleurs contre les loyers impayés est la suivante : 4 salles sur 10 ont un dépôt de garantie d'un mois.



Focus Loyers

La Superficie moyenne d'une salle de sport est la suivante :

Moyenne superficie	800 m ²
Fourchette basse	400 m ²
Fourchette haute	4000 m ²

Cout m²

Moyenne cout loyers M ² mensuel	46,86 €
Fourchette basse loyer m ²	3,75 €
Fourchette Haute loyer m ²	250,00 €

Loyers Vs FDS

Moyenne loyers payés	8 250,00 €	soit	83% du FDS
Fourchette basse	2 500,00 €	soit	25% du FDS
Fourchette haute	54 000,00 €	soit	540% du FDS

Focus Frais Fixes

Moyenne Frais Fixes	8 500,00 €	soit	85% du FDS
Fourchette basse	2 000,00 €	soit	20% du FDS
Fourchette haute	55 000,00 €	soit	550% du FDS

4. L'accompagnement nécessaire des salles de sports

4.1 Les limites du 1er dispositif de solidarité.

Si l'objectif de réouvertures est programmé à une date ultérieure, il faut néanmoins que les entreprises soient en capacités d'ouvrir pour cela. Or, pour rouvrir et être viable dans le temps, il faut qu'elles puissent avoir pu éponger leurs charges mensuelles mois après mois.

En ce sens, il apparaît nécessaire de déconnecter le 2nd volet du fond de solidarité de son premier volet.

En effet, comme l'a confirmé notre enquête, nombreux sont les chefs d'entreprise n'ayant délibérément pas voulu actionner le 1^{er} volet du Fond (ou alors involontairement en raison de leur non-éligibilités). La préférence portait sur l'utilisation de la trésorerie et/ou le bénéfice d'un PGE. De plus le montant du 1^{er} volet du fonds de solidarité (1500 €) n'était pas incitatif pour des chefs d'entreprise, au regard du temps administratif nécessaire au déblocage de cette aide.

4.2 La nécessité d'un nouveau dispositif de solidarité, plus adapté.

- Le Fonds de soutien/solidarité, tel qu'il se présente à ce jour, ne paraît pas adapté au modèle économique des salles de fitness en raison de sa complexité (solde négatif de 30 jours ...) et de ses plafonds.

Afin de coller à la réalité des données économiques des salles de fitness, nous proposons de nous calquer sur les aides spécifiques mises en place pour le secteur des discothèques en recherchant à s'adapter à la réalité des charges fixes des exploitants des salles de sport. Ainsi, un fond de soutien spécifique aux exploitants de salles de sport pourrait être créé, au sein même du fonds de solidarité.

- Le mécanisme de l'aide spécifique pourrait ainsi être le suivant :

- 1ère étape : prise en compte du solde entre :
 - d'une part, l'actif disponible de la salle
 - et, d'autre part, les dettes exigibles de la salle dans les 30 jours et le montant de leurs charges fixes, y compris les loyers commerciaux ou professionnels, restant à régler au titre des mois de septembre à M+1 suivant date d'ouverture⁶.
- 2ème étape : si le solde est négatif, une indemnité mensuelle spécifique serait débloquée.
- 3ème étape : le montant de l'indemnité mensuelle s'élève :
 - À 2 000 € pour les entreprises pour lesquelles le solde est inférieur, en valeur absolue, à 2 000 €;
 - Au montant de la valeur absolue du solde dans les autres cas (avec plafond à hauteur 50 % du chiffre d'affaire à N-1 mensuels).

- Il faut également avoir un focus sur les entreprises nouvellement créées et n'ayant pas de référence à un CA N-1.

⁶ Si date d'ouverture programmée au 01/12 il est souhaitable que le dispositif s'applique également pour le mois de décembre.

- Nous attirons également votre attention également sur le cas des succursales. Les réseaux à succursales ne peuvent pas bénéficier du FDS (pour des raisons purement juridiques). Le choix qui risque de s'imposer sera certainement de couper le lien (cessation de paiement, fermeture, ...) entre la maison mère et sa fille pour éviter la remontée déficitaire vers la tête.

- Enfin et afin de contrôler la bonne utilisation du fonds de solidarité et fiabiliser les données transmises à l'administration, il nous apparaît nécessaire de passer par un tiers de confiance (par exemple : un commissaire aux comptes). Les honoraires du commissaire aux comptes pourraient être inclus dans la valeur du solde à régler.

4.3 Préparer un plan de soutien à la relance du secteur du fitness

Ce plan massif devra prévoir plusieurs volets cumulatifs :

- ✓ Réglementaire
- ✓ Economique
- ✓ Fiscal
- ✓ Médiatique

Sur l'aspect réglementaire :

Il convient ici de rappeler que lors du 1^e confinement, les salles de sports ont été les toutes premières à être fermées et les toutes dernières à ouvrir.

En amont du second confinement et en première activité pénalisée, c'est dès le 24 septembre que les salles de sport ont été contraintes de fermer, malgré l'existence de protocoles sanitaires coûteux mais sécurisants et l'absence de preuve sur la réalité des foyers de contamination.

Compte-tenu de ce contexte et de l'impact financier pour les exploitants de salle de sport de fermeture plus longues que les autres commerces, les salles de sports devraient être parmi les premiers établissements à être autorisés à ouvrir afin de soulager quelque peu leur trésorerie. Cela va également concourir à redorer l'image de marque de ce secteur trop souvent malmenés ces temps-ci.

Sur l'aspect économique :

Un continuum des dispositions d'activités partielles de droit commun jusqu'au 31-12-2021 doit être mis en place afin d'éviter des licenciements massifs et des pertes de compétences. L'activité partielle de longue durée ne paraît pas à ce jour adaptée, la seule réduction des horaires de travail des salariés étant inopérante.

Simultanément, un regroupement des prêts en un seul prêt de consolidation⁷ doit être mise en oeuvre. Pour les entreprises qui étaient auparavant plus que viables, il faut les soutenir pour qu'elles puissent rebondir en regroupant toutes les dettes et les étaler sur plusieurs années.

⁷ Proposition présentée par la CPME

↳ sur l'aspect fiscal :

Si nous ne sommes pas sans ignorer que le sujet d'une TVA réduite est délicat à mettre en œuvre et a déjà fait l'objet de nombreux refus, nous souhaitons néanmoins amener sur le sujet les pistes de réflexions suivantes :

- Alors même qu'il participe directement à une politique de santé publique, le secteur se trouve en grave danger. Face à l'absence de rentrée financière suffisante et l'échéance inéluctable des dettes, la majeure partie de ses entreprises devrait disparaître dans le courant de l'année 2021.
- Les petites entreprises ne vont pas pouvoir résister au stress économique engendré par la pandémie en cours et l'obligation réitérée de fermer leurs établissements au public.
- Les entreprises plus importantes vont devoir réviser drastiquement leurs plans de développement alors qu'elles participent activement au développement du marché et donc de l'emploi.

Dès lors, il nous semble de bonne gestion de voir, même temporairement, le taux de TVA baisser de 19.6% à 5.5%. Selon nous et plus que jamais, plus que jamais, tout plaide en faveur de ce projet :

- ⇒ La baisse de la TVA aiderait le secteur le plus engagé dans la politique de santé public aux cotés des ministères du sport et de la santé. Les bénéfices indirects sur les dépenses de santé sont bien connus et compenseraient largement le manque de TVA.
- ⇒ De plus, le secteur du sport qui reste un secteur avec un chiffre d'affaire peu important comparé aux grands secteurs industriels ou même la restauration, impacterait faiblement les rentrées de TVA dans les comptes publics.
- ⇒ Cette baisse de TVA aurait l'avantage pour les finances publiques de ne pas représenter de décaissement de fonds au moment où le gouvernement engage des actions de soutien vers une multitude de secteurs qui en ont tous besoin.
- ⇒ Enfin, la baisse de TVA est certainement la mesure la plus simple à mettre en place.

C'est également la plus rapide et la plus efficace en termes de résultats à court et long terme.

Nous pouvons assortir cette demande d'un encadrement temporel de type ; TVA proratisée sur la base du nombre de mois de fermeture administrative de chaque club => 6 mois de fermeture donnant droit à 6 mois d'exonération partielle de TVA)

↳ sur l'aspect de la communication :

L'image des clubs de fitness a été à plusieurs reprises entachée par les déclarations gouvernementales, qui ont ciblé les salles de sport comme les principaux foyers de contamination du virus. La confiance des clients a été profondément atteinte.

Il est par conséquent nécessaire de pouvoir redonner confiance aux clients des salles de sports (cela serait un juste retour au regard des déclarations maladroites du Ministre de la santé). Il est donc indispensable que l'Etat communique fortement pour un retour des pratiquants en salle, la capacité financière des acteurs des salles de sports étant limités étant concentrée sur leurs survies.

Le lien avec le coté réglementaire devra être réalisé lors des ouvertures ; le secteur ayant mis en place des protocoles sanitaires de tout premier ordre, les salles de sports sont autorisées à ouvrir.