

VIVEZ VOS
PASSIONS
AFFIRMEZ
VOTRE STYLE
LE MEILLEUR
DES MARQUES
EST ICI
SELECTIONNÉ
PAR VOTRE ÉQUIPE
ET VOUS DEMAIN



ÇA MATCHE !

UNE PASSION, LE SPORT UN MÉTIER, LE COMMERCE *UNE FORCE, LA COOPÉRATIVE*

✓ DEVENEZ ACTEUR D'UN MARCHÉ SPORT & LOISIRS ATTRACTIF EN ÉVOLUTION

Enseigne spécialiste Multisport, Sport 2000 est un groupement solidaire de commerçants indépendants, fort de 50 ans d'expérience sur le marché du Sport et des Loisirs en France et à l'international.

- Le secteur du sport et des loisirs pèse environ 14 milliards d'euros en France.
- Sur les circuits de distribution, les spécialistes affichent une croissance de +5% avec un CA de 8,4 milliards d'euros.
- Une véritable dynamique soutenue par les recommandations des pouvoirs publics encourageant la pratique des activités physiques.

Les ventes dans les enseignes multisports ont chuté seulement de 7 % en 2020, après 10 ans de croissance ininterrompue, d'après une étude de la fédération sectorielle (Union Sport & Cycle). Le marché du cycle et des accessoires a connu lui une croissance de 25 % poursuivant sur sa dynamique.

Ces éléments soulignent la résilience et la potentialité du marché du sport alors que l'ensemble du commerce spécialisé a connu une baisse de 18 % de son chiffre d'affaires en 2020 (Source : Procos), l'équipement de la personne étant encore plus touché (- 22,5 %).

En 2020, 65 % des Français de 15 ans et plus ont ainsi pratiqué au moins une activité sportive dans l'année écoulée.

Une étude du Boston Consulting Group prévoit au global une croissance de 7 % par année sur 5 ans du marché mondial du sport pour atteindre, en valeur, les 670 milliards de dollars en 2025.

Source : Sport Guide.

✓ LA COOPÉRATIVE DE COMMERÇANTS : UN MODÈLE ÉCONOMIQUE À SUCCÈS

Le groupement de commerces indépendants sous enseigne est aujourd'hui le modèle économique le plus dynamique du marché, devant les magasins intégrés, les magasins de marques ou les indépendants sans enseigne.

Être adhérent Sport 2000, c'est rejoindre une structure stable et pérenne bénéficiant d'une crédibilité auprès des consommateurs et des acteurs du monde du sport.

✓ UN GROUPEMENT DE FEMMES ET D'HOMMES, EXPERTS ET PASSIONNÉS

Sport 2000, ce sont avant tout des hommes et des femmes solidaires guidés par le partage des valeurs fondatrices du Groupe :

- **Un ADN 100 % sport** avec la création du groupement coopératif par 36 commerçants indépendants en 1966 dont **trois grands noms du football français : Pierre Batteux, Just Fontaine et Jean Djorkaeff.**
- **L'expertise du marché du Sport & Loisirs et des métiers du commerce grâce :**
 - à 50 ans d'expériences partagées,
 - au savoir-faire d'adhérents passionnés,
 - à l'implantation d'univers techniques dédiés.
- **L'indépendance** au cœur de notre modèle pour toujours plus de proximité avec nos clients et favoriser l'adaptation locale.
- **La dimension humaine** d'un groupement **solidaire** porté par l'implication des adhérents pour faire avancer le groupe.
- La **proximité** de magasins à taille humaine où le conseil client prime.

RETOUR SUR LES DATES CLEFS DE NOTRE HISTOIRE SOUS LE SIGNE DE LA PASSION DU SPORT

✓ 1966

Création du groupement coopératif Sport 2000 autour de trois grands noms du football français : Pierre Batteux, Just Fontaine et Jean Djorkaeff.

✓ 1979

Installation du siège de Sport 2000.

✓ 1982

Création du Réseau Montagne en stations de sports d'hiver.

✓ 1994

Création de Sport 2000 International et développement progressif de la plateforme d'achats centralisés auprès des plus grandes marques de sport.

✓ 2003

Création de l'enseigne S2, spécialiste Chaussures Sport / Mode (Centre-ville et centre commercial).

✓ 2006

Création de Mondovélo, l'enseigne spécialiste cycle du groupe.

✓ 2008

Espace Montagne, l'enseigne spécialiste Outdoor et des sports de montagne rejoint le groupe Sport 2000.

✓ 2013

Sport 2000 adopte un nouveau positionnement autour de la mission de « Sélectionneur » des adhérents et fait évoluer son programme de fidélité pour plus d'animation client et de personnalisation des offres. L'enseigne franchit le cap historique des 200 000 m² de surface de vente.

✓ 2015

Sport 2000 lance sa nouvelle campagne #Ça matche avec ses 2 égéries sport Fabien Galthié et Antoine Griezmann.

✓ 2016

Sport 2000 déploie son nouveau concept sur les réseaux Plaine et Montagne.

✓ 2019

Lancement de CUP 2024 : Ecommerce, Fidélité, logistique et développement.

✓ 2020

Déploiement du nouveau concept pour l'enseigne Mondovélo

✓ **SPORT 2000 AUJOURD'HUI, C'EST :**

■ **La vision unique d'un sélectionneur de marques à succès au service de ses clients.**

Pour le Groupe Sport 2000 aujourd'hui, la vision du métier est bien plus qu'un simple rôle d'intermédiaire entre des marques et des consommateurs : **c'est la mission engagée d'un sélectionneur des meilleurs produits de marques, accessibles à tous.**

■ **Une offre 100 % Marques, 100 % Sport & Mode**

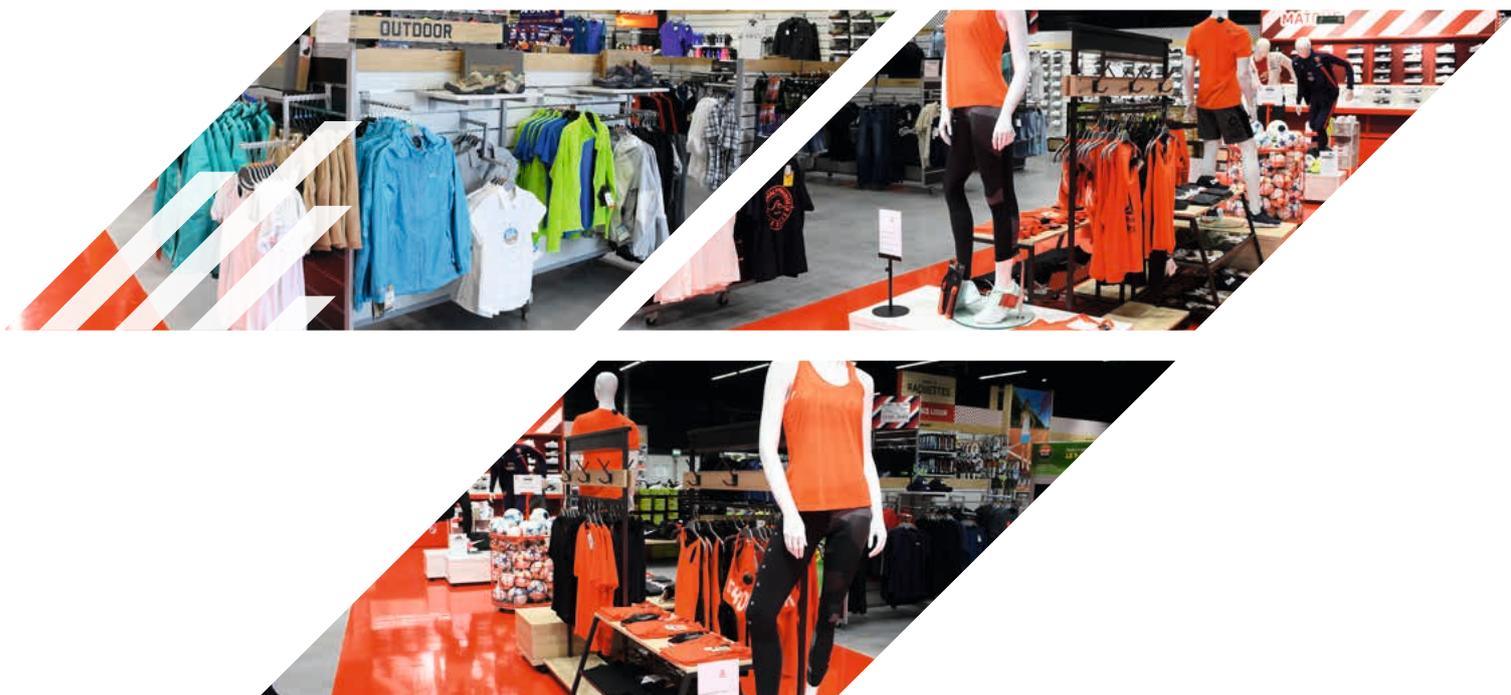
Chez Sport 2000, l'absence de marque distributeur est un choix stratégique assumé. La mission que nous nous fixons est de faciliter l'accès des consommateurs au meilleur des marques : nouveautés, innovations technologiques, séries limitées, etc. Notre sélection produits pointue, leur mise en scène en magasin avec nos outils de communication instore et nos actions promotionnelles saisonnières sont autant d'outils exclusifs à disposition des adhérents pour faire de cette promesse consommateur une réalité.

■ **Un assortiment construit autour d'univers clefs :**

Football / Sport collectifs - Running - Fitness / Training - Mode - Outdoor - Natation / Sports d'eau.

Mais aussi en fonction des magasins :

Tennis / Sports de raquette - Cycle.



✓ **LE CONSEIL ET L'ACCOMPAGNEMENT COMME MOTEURS DU GROUPE**

Plus que jamais, Sport 2000 appuie son développement sur l'apport de services et d'expertises tant pour ses clients que pour ses adhérents :

- La satisfaction du client au cœur de toutes les attentions, en magasin comme en Centrale, grâce à l'accompagnement et au conseil / service personnalisé ;
- Le service à l'adhérent au cœur des enjeux du Groupe grâce au partage d'expérience et à la mise en commun des compétences et des moyens, le tout orchestré par les experts métiers de la centrale.

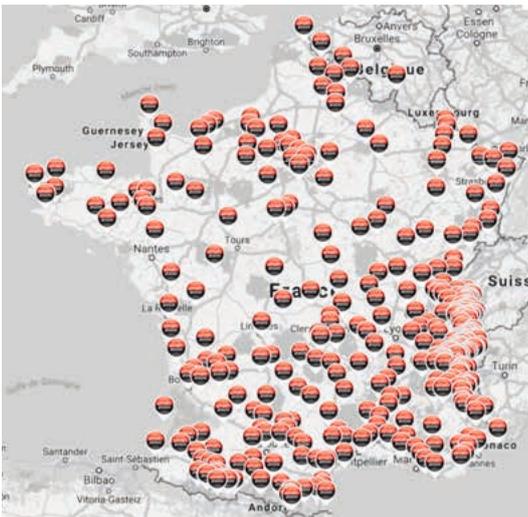
✓ LA VALEUR AJOUTÉE D'UN RÉSEAU PUISSANT EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

SPORT 2000 INTERNATIONAL : 2^E GROUPE À L'INTERNATIONAL PAR SON CHIFFRE D'AFFAIRES ET SON NOMBRE DE POINTS DE VENTE.

- Plus de 3 500 points de vente dans le monde .
- 4.2 milliards de CA à l'international.
- Une présence dans plus de 20 pays.
- Un réseau Montagne implanté dans tous les grands massifs d'Europe.
- Sport 2000 International est membre du Business Social Compliance Initiative (BSCI) qui garantit les conditions sociales de fabrication des biens de consommation, mais aussi membre de WFSGI, AMFORI et REACH. Plus d'infos ici <https://www.sport2000international.com/social-responsibility/>

FOCUS SUR LE RÉSEAU EN FRANCE

454 magasins à fin 2020 - 218 en plaine et 236 en montagne



■ Sport 2000 en plaine :

Les 218 magasins Sport 2000 plaine sont pour la majorité des magasins de zones commerciales de plus de 800 m². Implanté au plus près de ses consommateurs, Sport 2000 a toujours privilégié les formats à taille humaine où priment l'accueil et le conseil client dans un environnement chaleureux.

Un concept magasin efficace, bâti autour d'une allée centrale rouge qui guide le client vers le cœur du magasin : son mural chaussures faisant face aux univers sports. Les rayons mode et la zone saisonnière / événementielle sont présentés dès l'entrée du magasin.



Carentan



Hagetmau

■ Sport 2000, c'est aussi l'enseigne d'un réseau Montagne :

Fort de ses 236 magasins, le réseau montagne propose une large sélection de matériel et d'accessoires pour les sports de montagne en location comme à la vente. Ils accueillent les clients l'hiver, comme l'été selon les stations, dans un cadre chaleureux de style chalet. Notre équipe de spécialistes est là pour les conseiller sur le matériel le plus adapté à leur profil et à leurs envies ou pour entretenir leur propre matériel. Les clients y trouvent également pour toute la famille une sélection des derniers produits textiles, chaussures et accessoires des meilleures marques.

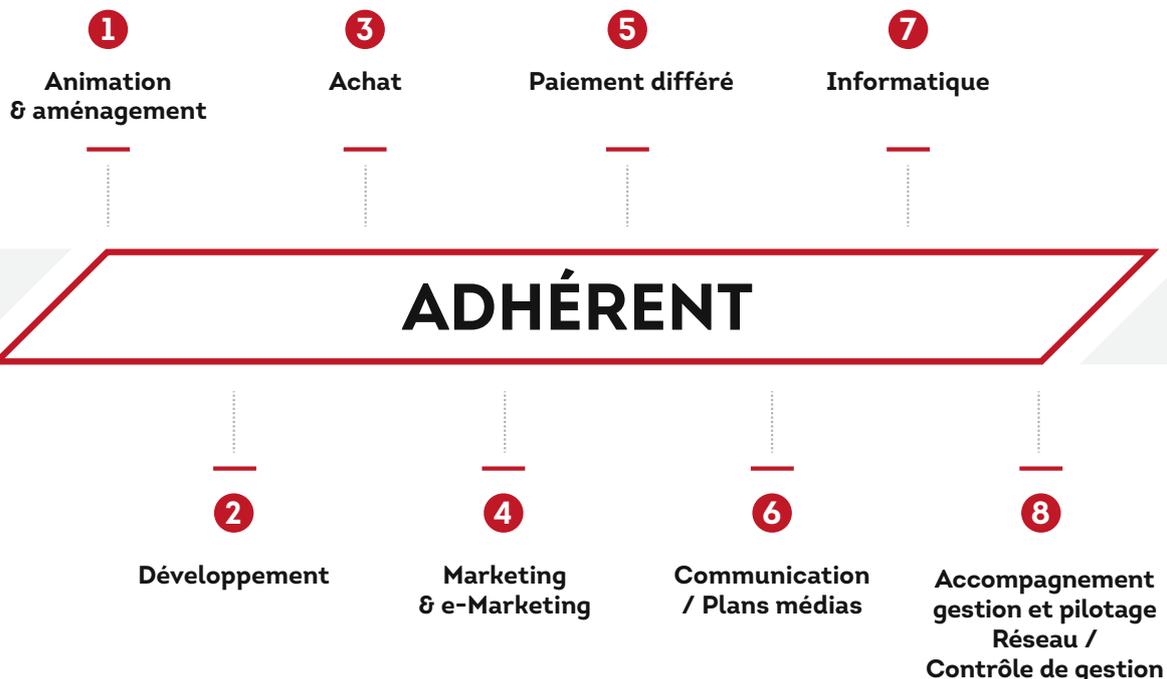
✓ VÉRITABLE ENTREPRENEUR, VOUS AUSSI, REJOIGNEZ LE RÉSEAU DES SÉLECTIONNEURS À SUCCÈS

La souplesse des indépendants allée à l'organisation structurée d'un groupe solidaire.

- Gardez l'autonomie d'un chef d'entreprise, acteur de son propre business : managez votre équipe, gérez vos commandes, organisez vos animations locales...
- Participez également à la prise de décision collective et aux orientations stratégiques du groupe ;
- Bénéficiez de la notoriété, de l'image et de l'attractivité de l'enseigne ;
- Utilisez l'expertise, le réseau des partenaires et les moyens d'action d'une structure internationale : des programmes marketing montés avec les plus grandes marques, un sourcing pointu.

Un socle de solutions opérationnelles clés en main au service de votre réussite.

- Achats & Sourcing :
 - des conditions d'achat groupées, négociées pour l'ensemble des magasins ;
 - des recommandations d'assortiment en phase avec les attentes des consommateurs ;
- Paiement différé et offre de garantie de paiement pour améliorer votre trésorerie ;
- Marketing :
 - une veille experte et permanente des tendances du marché ;
 - un concept marchand optimal (architecture commerciale, merchandising, agencement) ;
 - des supports de marketing opérationnel : plan d'actions commerciales national et guide d'actions locales, programme CRM dernière génération, e-marketing, outils de communication instore ;
 - Communication : des plans médias nationaux et une vitrine web pour une marque toujours plus attractive et forte ;
- Systèmes d'échanges d'informations optimisés pour gagner en productivité ;
- Conseils pour la gestion et le pilotage avec une équipe d'animateurs réseau et de gestionnaires toujours à votre service.



✓ UN ACCOMPAGNEMENT SPÉCIFIQUE DANS LES PHASES PRÉPARATOIRES À L'OUVERTURE DE VOTRE MAGASIN POUR DÉMARRER AVEC TOUS LES ATOUTS

- Dès la phase amont du projet
 - Assistance au choix de l'emplacement : étude du business plan, étude de marché, process de validation de la candidature.
 - Intégration des compétences groupe (découverte des services de la centrale, stage en magasin, suivi d'une ouverture).
- En période d'ouverture : nomination d'un « parrain », suivi par l'animateur régional.

✓ INFORMATIONS PRATIQUES

(profil moyen Sport 2000 en plaine*)

- **600 à 1500 m²** d'espace de vente
- CA moyen réseau : **2000 € / m²** (moyenne constatée)
- Marge : **40 %**
- Apport minimum : **180 K€ - 200 K€**
- Coût 2nd œuvre : **140 € / m²**
- Coût concept : **275 € / m²**
- Investissement global : **400 € / m²**
- Cotisation de **0,5 % du CA TTC**

* Ces indicateurs sont des données moyennes fournis à titre indicatif sur la base des bilans passés qu'il conviendra de re-préciser avec votre contact développement selon votre projet.

Fonds de garantie de 1,75 % du CA TTC à régler sur 36 mois.



PAROLE D'ADHÉRENT



PIERRE LACHAUME

adhérent depuis 2006 et exploitant les magasins de Saint Alban, Castres, Dax, Lons, Orthez et Saint Lizier.

POURQUOI LE CHOIX DE L'ENSEIGNE SPORT 2000 ?

J'ai choisi SPORT 2000 car c'est pour moi l'enseigne qui a le bon positionnement sur le marché du sport à savoir sans compromis sur les catégories sport majeures mais qui sait traiter également le loisir, c'est l'enseigne 100% marques et qui a un très beau concept pensé sur cette idée du Vestiaire Idéal du Sportif. C'est également une coopérative c'est-à-dire une société dans laquelle les décisions sont toutes prises dans l'intérêt de la prospérité de l'Adhérent.

QUELS SONT LES SERVICES DE LA CENTRALE QUI VOUS ONT LE PLUS AIDÉ À L'OUVERTURE ?

Tout d'abord le service développement pour leur accompagnement dans mon projet ensuite le concept et l'aménagement pour leurs conseils d'implantation et l'animation pour l'exécution sur la base des préconisations et outils mis à notre disposition par les services achats et marketing centraux. La tête de réseau est orientée services et conseil et sait écouter et s'adapter à nos spécificités locales. Ils sont au service de l'Adhérent.

QUELS CONSEILS DONNER À CEUX QUI SOUHAITERAIENT OUVRIR UN MAGASIN SPORT 2000 ?

Et bien de le faire !

La tête de réseau va vous accompagner dans votre projet de A à Z. Il est également important de passer du temps chez un Adhérent qui vous fera bénéficier de son expérience pour bien appréhender toutes les facettes de notre métier.

✓ LES 4 COMPÉTENCES CLEFS POUR RÉUSSIR EN TANT QU'ADHÉRENT SPORT 2000

1. Esprit entrepreneurial
2. Goût du commerce
3. Passion du sport
4. Sens du partage et du collectif

CONTACT

Sport 2000 - Service Développement
Route d'Ollainville - 91520 Egly
01 69 26 20 00
s.taravella@sport2000.fr



ÇA MATCHE !

