



Panorama de l'info

SOCIÉTÉ

Le low cost employé à toutes les sauces

Par temps de crises, le low cost apparaît comme la valeur refuge des consommateurs. Aujourd'hui, on s'habille low cost, on mange low cost et plus étonnant encore, on fait du sport low cost.

Le principe des salles de sports à bas prix remonte à quelques années. À l'époque, pour faire concurrence aux salles de sports classiques offrant parfois des services superflus et non utilisés par la plupart des adhérents (coach personnel, pilates, spa, etc.), certains gérants n'ont pas hésité à lancer des offres personnalisées, incluant un service de qualité (séances de powerplate, sauna, hammam, etc), le tout pour un prix raisonnable : en moyenne 400 euros l'année, au lieu de 800 à 1 000 euros pour une salle de sport classique. C'est le cas de cette salle de sport tout confort baptisée «Nogent Tonic», située à Nogent-sur-Marne (Val-de-Marne) pionnière du genre, qui propose depuis 1991 à ses adhérents un plateau de cardio-training et de musculation très complet, ainsi que 41 cours de fitness par semaine. Un sauna, un hammam, des fauteuils de massages ainsi qu'un espace détente, le tout encadré par des professionnels diplômés d'États. Une salle de sport qui n'a rien à envier aux plus grandes enseignes type Club

med Gym ou encore Moving. Toutefois, la différence est de taille car la cotisation annuelle du centre Nogent Tonic est deux fois moins chère que la cotisation du centre Club Med Gym. Mais alors, comment une salle de sport parvient-elle à maintenir une qualité d'équipements tout en proposant des tarifs attractifs ? «Tout simplement en supprimant les services superflus comme les serviettes offertes, les coachs permanents ou encore les frais de dossiers... Tout ceci nous permet de réaliser des économies, que l'on arrive ensuite à répercuter sur le tarif annuel de nos adhérents», précise Isabelle Dardièrre, directrice du centre Nogent Tonic. Un principe très apprécié des clients puisqu'ils sont chaque année des milliers à s'inscrire auprès de ce centre à bas prix. Parallèlement à cela, on assiste depuis quelques temps à la naissance de centres nommés «low cost» par leurs fondateurs, comme le centre Neo Ness, récemment ouvert en banlieue parisienne, à Fontenay-Sous-Bois (Val-de-Marne). À l'intérieur, une surface brute sans éclairage direct, un équipement récent et des jeunes coach stagiaires. Côté services, tout est réduit au maximum : les douches sont payantes (50 centimes d'euros) et aucun espace de confort ou de repos (pas de sauna ni hammam). Le tout pour un abonnement annuel d'environ 300 euros (pour la formule complète). Un centre qui semble

séduire une clientèle plus attirée par le prix de l'abonnement plus que par les services qu'il propose. Alors, comment choisir sa salle de sport ? Tout simplement en effectuant une véritable comparaison entre le prix réellement payé et les services proposées par le centre qui doivent être les plus adaptés à ses besoins. Attention également aux offres trop attractives, qui cachent bien souvent d'importants frais de dossier ou frais en sus. ■

Les auto-entrepreneurs dispensés de la contribution à la formation professionnelle

Les travailleurs indépendants déclarés en auto-entrepreneurs n'ont pas l'obligation de payer la contribution de formation professionnelle (article 42 de la loi relative à l'orientation et à la formation professionnelle tout au long de la vie). Au titre du régime micro-social pour lequel ils ont opté, ils sont donc uniquement soumis à un forfait libérateur global de cotisations et contributions sociales assis sur le chiffre d'affaires réellement encaissé : 13 % du chiffre d'affaires pour les ventes de marchandises, 23 % pour une activité commerciale ou artisanale, 23,5 % dans les services.