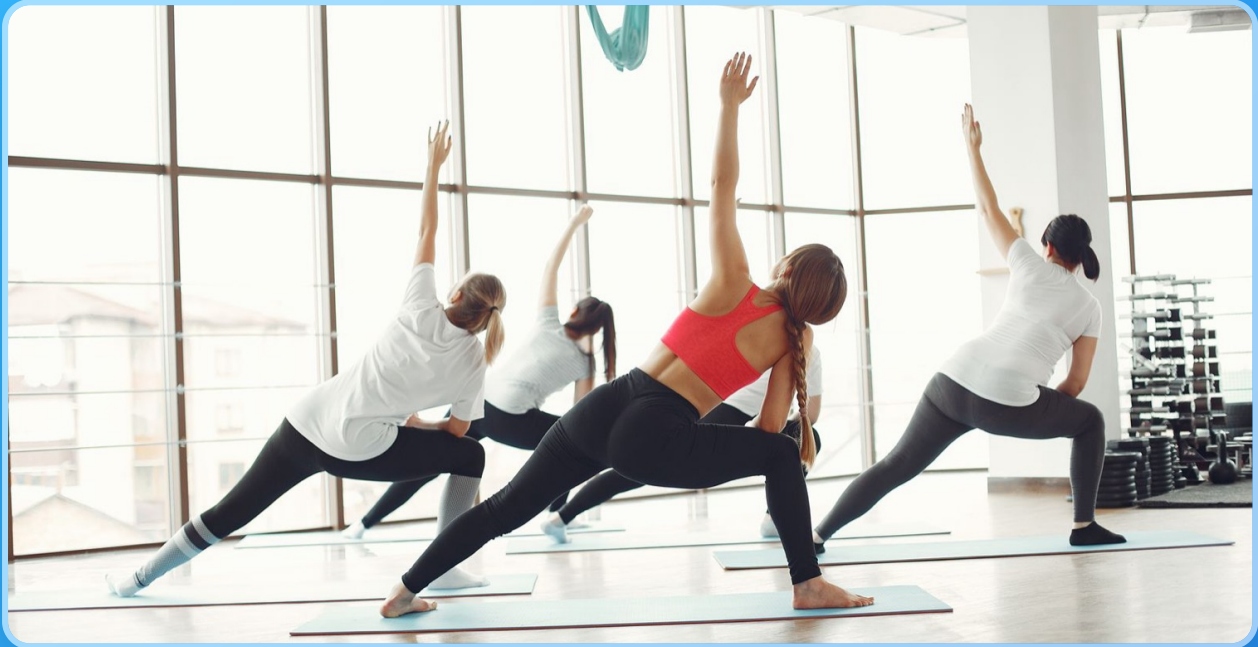




GRILLE DE SÉLECTION

Choisir votre prestataire sport en entreprise

Vingt questions à poser avant de signer, une grille pour comparer trois offres sur la même base, et les clauses qui coûtent cher.

Pourquoi une grille

Trois devis de prestataires sport se ressemblent tous. Ils affichent un prix à la séance, une liste d'activités et des coachs diplômés. Ce qui les distingue est ailleurs, et ne figure jamais sur le devis.

Ce document sert à poser les mêmes questions à tout le monde, dans le même ordre, et à comparer les réponses côte à côte. Comptez vingt minutes par prestataire.

1 Les vingt questions

Six thèmes, avec ce qu'une bonne réponse contient.

2 La grille de comparaison

À remplir pour trois prestataires.

3 Les clauses à surveiller

Ce qui se négocie avant signature, et pas après.

4 Décrypter les écarts de prix

Pourquoi deux devis vont du simple au double à prestation apparemment identique.

TRANSPARENCE

Ce document est publié par AdoptYourCoach, qui est un prestataire de ce marché. Les critères retenus sont ceux qui nous paraissent objectivement structurants, et plusieurs d'entre eux ne nous avantagent pas particulièrement. Utilisez-le pour nous interroger aussi.

1 Les vingt questions

Posez-les telles quelles. Ce qui compte n'est pas seulement la réponse, mais la facilité avec laquelle elle arrive.

Conformité et sécurité

1 à 4

1. Quels diplômes ont vos intervenants, et pouvez-vous me les envoyer avant la signature ?
2. Avez-vous une responsabilité civile professionnelle, et jusqu'à quel montant ?
3. Vos coachs sont-ils salariés ou indépendants, et sous quel contrat interviennent-ils chez nous ?
4. La prestation entre-t-elle dans le cadre de l'exonération de charges de l'article D. 136-2 du Code de la sécurité sociale ?

Ce qu'une bonne réponse contient : les pièces arrivent sous 48 heures sans qu'il faille relancer. Sur la question 4, une réponse honnête distingue les activités sportives, éligibles, des prestations de bien-être comme le massage ou la sophrologie, qui ne le sont pas.

Les coachs

5 à 8

5. Aurons-nous le même coach chaque semaine ?
6. Que se passe-t-il si le coach est absent ? Sous quel délai est-il remplacé ?
7. Comment recrutez-vous et sur quels critères ?
8. Pouvons-nous changer de coach si le courant ne passe pas, et sous quel délai ?

Ce qu'une bonne réponse contient : un coach référent nommé, un remplacement garanti et un engagement de report sans frais si la séance ne peut pas se tenir. La question 8 est celle qui gêne : un prestataire qui esquivé n'a probablement pas de banc de remplaçants.

Pédagogie

9 à 12

9. Comment adaptez-vous une séance quand les niveaux sont très hétérogènes ?
10. Que faites-vous concrètement pour les personnes qui n'ont pas pratiqué depuis dix ans ?
11. Comment gérez-vous une personne avec une douleur de dos ou une contre-indication ?
12. Combien de participants maximum par séance, et que se passe-t-il au-delà ?

Ce qu'une bonne réponse contient : des exemples concrets de variantes d'exercices, pas des principes généraux. Sur la question 12, méfiez-vous d'un prestataire sans limite de jauge : au-delà d'une quinzaine, un coach ne corrige plus personne, et c'est là que surviennent les mauvais gestes.

Logistique

13 à 16

- 13. De quel espace avez-vous besoin, en mètres carrés, pour le format proposé ?
- 14. Qui fournit le matériel, et qui l'entretient ?
- 15. Fournissez-vous des supports de communication interne ?
- 16. Intervenez-vous sur plusieurs sites, et à quelles conditions ?

Ce qu'une bonne réponse contient : un besoin d'espace chiffré et réaliste, du matériel fourni et entretenu par le prestataire, et un kit de communication prêt à diffuser. La communication interne est le premier facteur de remplissage, et beaucoup de prestataires la laissent entièrement à votre charge.

Contrat et engagement

17 et 18

- 17. Quelle durée d'engagement, quel préavis de résiliation, et existe-t-il un format d'essai ?
- 18. Que se passe-t-il si nous devons suspendre (déménagement, fermeture, réorganisation) ?

Ce qu'une bonne réponse contient : une option sans engagement pour tester, et une clause de suspension. Un engagement de douze mois n'est pas un mauvais signe en soi — un rituel met trois à quatre mois à s'installer — mais il doit s'accompagner d'une porte de sortie explicite.

Suivi

19 et 20

- 19. Que nous transmettez-vous comme suivi, à quelle fréquence, et sous quelle forme ?
- 20. Pouvez-vous me mettre en relation avec un client de taille comparable à la nôtre ?

Ce qu'une bonne réponse contient : un relevé de participation par séance et un bilan périodique écrit. Sur la question 20, un prestataire jeune qui répond « nous n'avons pas encore de référence de cette taille, mais voici ce que nous proposons pour que vous jugiez sur pièces » est plus fiable qu'un prestataire évasif.

2 La grille de comparaison

Une ligne par critère, une colonne par prestataire. Remplissez pendant l'entretien, pas après : le souvenir lisse les différences.

Critère	Prestataire A	Prestataire B	Prestataire C
Diplômes transmis avant signature	☐	☐	☐
Attestation RC pro fournie	☐	☐	☐
Éligibilité à l'exonération confirmée	☐	☐	☐
Coach référent nommé	☐	☐	☐
Remplacement garanti en cas d'absence	☐	☐	☐
Changement de coach possible	☐	☐	☐
Jauge maximale annoncée	—	—	—
Matériel fourni et entretenu	☐	☐	☐
Espace requis (m ²)	—	—	—
Kit de communication interne	☐	☐	☐
Format d'essai sans engagement	☐	☐	☐
Durée d'engagement (mois)	—	—	—
Préavis de résiliation	—	—	—
Clause de suspension	☐	☐	☐
Reporting de participation	☐	☐	☐
Référence comparable proposée	☐	☐	☐
Multi-sites possible	☐	☐	☐
Prix par séance (€ HT)	—	—	—
Coût annuel par salarié (€)	—	—	—
Délai de démarrage	—	—	—

LE RATIO QUI COMPTE

Comparez le **coût annuel par salarié**, pas le prix à la séance. Un prestataire à la séance moins chère mais avec une jauge plus basse vous coûtera plus cher pour couvrir le même effectif.

3 Les clauses à surveiller

Cinq points qui se négocient très bien avant signature, et plus du tout après.

La reconduction tacite

Vérifiez la durée du préavis et la date à laquelle il court. Une reconduction tacite avec trois mois de préavis signifie qu'il faut y penser neuf mois après le démarrage. Notez la date dans votre agenda le jour de la signature.

Les séances annulées de votre fait

Jour férié, fermeture, salle indisponible : la séance est-elle due, reportée ou perdue ? Faites préciser le délai de prévenance en deçà duquel elle reste facturée. C'est le poste de friction le plus fréquent en cours de contrat.

La révision tarifaire

Sur un engagement de douze mois ou plus, regardez si une indexation est prévue et sur quel indice. Une clause de révision annuelle non plafonnée est à faire borner.

La propriété des données de participation

Les relevés de présence contiennent des données personnelles de vos salariés. Le contrat doit préciser qui les collecte, à quelle fin, combien de temps elles sont conservées, et ce qu'il en advient à la fin du contrat. Privilégiez des données agrégées quand le nominatif n'est pas nécessaire.

L'exclusivité et la non-sollicitation

Certains contrats interdisent de recruter directement le coach pendant et après la mission. C'est légitime dans son principe. Vérifiez simplement que la durée reste raisonnable et que la clause ne s'étend pas à l'ensemble des intervenants du prestataire.

4 Décrypter les écarts de prix

Deux devis peuvent aller du simple au double pour ce qui ressemble à la même séance. Voici où passe la différence.

Ce qui fait monter le prix	Ce que vous obtenez en échange
Matériel fourni et renouvelé	Vous n'achetez ni ne stockez rien, et vous n'êtes pas responsable de l'usure.
Remplacement garanti	Un banc de coachs disponibles, donc pas de séance annulée pour cause de grippe.
Communication et reporting	Le remplissage des séances et de quoi justifier le budget l'année suivante.
Coachs diplômés et assurés	La conformité, et l'éligibilité à l'exonération de charges.
Interlocuteur unique	Vous ne gérez ni planning, ni facturation multiple, ni remplacements.

Les trois questions qui expliquent presque tout écart

- **Le matériel est-il inclus ?** Sinon, ajoutez son coût d'achat et de renouvellement au devis le moins cher avant de comparer.
- **La communication est-elle incluse ?** Si elle est à votre charge, comptez le temps interne correspondant. C'est rarement fait, et c'est souvent significatif.
- **Le remplacement est-il garanti ?** Une séance annulée, ce n'est pas seulement une séance perdue : c'est une partie du groupe qui ne revient pas.

LE DEVIS ANORMALEMENT BAS

Un tarif très inférieur au marché s'explique presque toujours par l'une de ces trois choses : matériel à votre charge, aucun remplacement prévu, ou intervenant non diplômé. La troisième est la plus problématique — elle vous fait perdre le bénéfice de l'exonération et vous expose en cas d'incident. Demandez le diplôme, systématiquement.

Mentions

Avertissement. Document d'information générale publié par AdoptYourCoach, acteur de ce marché. Il ne constitue ni un conseil juridique, ni un conseil en achat, et n'engage pas la responsabilité de son auteur quant aux décisions prises sur son fondement. Les clauses contractuelles évoquées doivent être examinées avec votre conseil juridique.

Références réglementaires citées : Code de la sécurité sociale, article D. 136-2, et décret n° 2021-680 du 28 mai 2021 relatifs aux avantages liés à la pratique du sport en entreprise.

Passez-nous au crible aussi

Les vingt questions de ce document valent pour nous comme pour les autres. Posez-les, comparez, et jugez sur les réponses.

Décrivez votre contexte en deux minutes — effectifs, espace disponible, créneaux — et recevez une proposition chiffrée sous 24 heures ouvrées, avec les attestations de diplôme et d'assurance.

adoptyourcoach.fr/demarrer-votre-projet · 07 81 51 29 90 · enguerran@adoptyourcoach.fr