


Business Plan

Channel Manager

Gîtes de France

Solution B2B SaaS Multi-Tenant

 Document Confidentiel

Généré le 16/01/2026 à 11:59

📄 Business Plan Channel Manager

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

Channel Manager Nouvelle Génération

Un outil simplifié et abordable pour les propriétaires de gîtes membres de Gîtes de France.

Plus simple. Moins cher. 100% adapté au marché français.

📄 Résumé Exécutif



L'Opportunité

Le marché des channel managers est dominé par des solutions complexes et coûteuses (30-90€/mois). Les petits propriétaires de gîtes ont besoin d'une solution simplifiée et abordable.



Notre Solution

Un channel manager épuré, focalisé sur l'essentiel : synchronisation calendriers, gestion réservations, planning ménage et suivi fiscal. À 15€/mois.



Stratégie B2B

Vente en white-label à Gîtes de France pour intégration dans leur offre membre. Un seul client = 50 000+ propriétaires potentiels.

▣ Chiffres Clés du Marché

55 000

MEMBRES GÎTES DE FRANCE

30-90€

PRIX CONCURRENTS/MOIS

15€

NOTRE PRIX/MOIS

50%

ÉCONOMIE CLIENT

€1.2M

CA POTENTIEL ANNÉE 3

18 mois

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

▣ Notre Avantage Concurrentiel

CRITÈRE	CONCURRENTS	NOTRE SOLUTION	IMPACT
Prix	30-90€/mois	15€/MOIS	50-80% moins cher
Complexité	50+ fonctionnalités	15 FONCTIONNALITÉS ESSENTIELLES	Prise en main immédiate
Cible	Multi-pays, multi-secteurs	100% GÎTES FRANCE	Adapté fiscalité FR
Support	Email, parfois en anglais	SUPPORT FR DÉDIÉ	Proximité client
Hébergement	Données internationales	100% FRANCE (RGPD)	Conformité garantie

□ Positionnement Stratégique

□ Marché Cible

- Propriétaires de 1-5 gîtes ruraux
- Membres Gîtes de France (55 000)
- Budget limité (< 20€/mois)
- Besoin de simplicité

□ Forces

- Prix ultra-compétitif
- Interface simplifiée
- 100% adapté marché français
- Fiscalité LMNP intégrée

□ Opportunités

- Partenariat Gîtes de France
- Marché sous-équipé (70%)
- Digitalisation post-COVID
- Besoin d'outils abordables

☐ Feuille de Route

PHASE	OBJECTIF	DURÉE	BUDGET	RÉSULTAT
Q1 2026	Sécurisation & Stabilisation	2 mois	5 000€	Application production-ready
Q2 2026	Présentation Gîtes de France	1 mois	3 000€	Accord de principe
Q3 2026	Pilote avec 50 gîtes	3 mois	10 000€	Validation terrain
Q4 2026	Déploiement national	3 mois	20 000€	1 000+ utilisateurs

☐ **Objectif 2027** : 5 000 utilisateurs actifs générant 900 000€ de CA annuel récurrent avec une marge de 60%

Navigation

▣ Étude de Marché

Analyse détaillée du marché des channel managers, taille, tendances et opportunités.

[Voir l'étude →](#)

▣ Analyse Concurrence

Comparatif détaillé avec Beds24, Smoobu, Lodgify et positionnement différenciant.

[Voir l'analyse →](#)

▣ Business Model

Modèle économique B2B, structure de coûts et stratégie de monétisation.

[Voir le modèle →](#)

▣ Projections Financières

Prévisions de revenus, coûts, rentabilité sur 3 ans avec différents scénarios.

[Voir les projections →](#)

▣ Stratégie Commerciale

Plan d'approche Gîtes de France, argumentaire et stratégie de déploiement.

[Voir la stratégie →](#)

□ **Business Plan Channel Manager**

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

□ **Étude de Marché Détaillée**

Analyse du marché des channel managers pour locations saisonnières en France

▯ Vue d'Ensemble du Marché



Marché Location Saisonnière France

€23 Mds

CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2025

Le marché de la location saisonnière en France représente 23 milliards d'euros, avec une croissance de 12% par an depuis 2020.



Taux d'Équipement

30%

PROPRIÉTAIRES ÉQUIPÉS

Seulement 30% des propriétaires utilisent un channel manager, laissant 70% du marché à conquérir.



Marché Channel Managers

€450M

VALEUR MARCHÉ EUROPE

Le marché européen des channel managers pèse 450M€ avec une croissance de 18% par an (TCAC).

□ Notre Segment Cible

SEGMENT	NOMBRE	% ÉQUIPÉS	POTENTIEL	PRIX ACCEPTABLE
Gîtes de France	55 000	25%	41 250 prospects	15-25€/mois
Chambres d'hôtes	35 000	20%	28 000 prospects	10-20€/mois
Gîtes indépendants	120 000	35%	78 000 prospects	15-30€/mois
Meublés touristiques	450 000	40%	270 000 prospects	20-40€/mois

□ **Focus stratégique** : Nous ciblons en priorité les membres Gîtes de France (55 000 propriétaires) via un partenariat B2B. Ce segment représente le meilleur ratio impact/effort avec un seul interlocuteur donnant accès à tout le réseau.

□ Profil Type de Notre Client

□ Démographie

- Âge : 45-65 ans (60%)
- Propriétaire de 1-3 gîtes (85%)
- Rural ou semi-rural (90%)
- Activité principale ou complément

□ Profil Économique

- CA annuel : 15 000-45 000€/gîte
- Taux occupation : 40-60%
- Prix nuitée : 80-150€
- Budget outils : < 50€/mois

□ Besoins Prioritaires

- Éviter double-réservations
- Gagner du temps gestion
- Simplifier la comptabilité
- Gérer le planning ménage

☹ Points de Douleur

- Outils trop complexes
- Prix trop élevés (30-90€)
- Support en anglais
- Fiscalité non française

▣ Tendances du Marché

Évolution du Taux d'Équipement en Channel Manager

20% 2020

25% 2021

30% 2022

35% 2023

40% 2024

Le taux d'équipement double tous les 4 ans, porté par la digitalisation post-COVID

▣ Tendance #1 : Digitalisation Forcée

Impact COVID : Les propriétaires ont dû se digitaliser. La gestion multi-plateforme (Airbnb, Booking, Abritel) est devenue la norme.



85% des propriétaires utilisent désormais 2+ plateformes

▣ Tendance #2 : Mobilité

Gestion nomade : Les propriétaires veulent gérer depuis leur smartphone, en déplacement.



70% consultent depuis mobile/tablette

▣ Tendance #3 : Maîtrise des Coûts

Sensibilité prix : Les petits propriétaires cherchent des outils abordables face à l'inflation.



90% veulent des outils < 25€/mois

☐ Tendance #4 : Spécificités Françaises

Fiscalité LMNP : Besoin d'outils intégrant la réglementation française (micro-BIC, amortissements, etc.)

65% gèrent avec leur comptabilité

☐ Opportunité Gîtes de France

Pourquoi Gîtes de France est le Partenaire Idéal

CRITÈRE	DÉTAILS	AVANTAGE POUR NOUS
Réseau structuré	55 000 membres organisés	1 seul contrat = accès à tout le réseau
Label qualité	Épis de qualité reconnus	Crédibilité instantanée
Besoin d'innovation	Peu d'outils dédiés	Faible concurrence sur ce segment
Profil homogène	Besoins similaires	Solution standardisée possible
Ancrage rural	90% en zones rurales	Peu ciblés par concurrents internationaux
Cotisation annuelle	280-450€/an déjà payée	Habitude de payer pour services

☐ **Opportunité en or :** Gîtes de France cherche à moderniser son offre. Un channel manager inclus dans leur adhésion serait un argument commercial fort face à Airbnb et Booking qui prennent 15-20% de commission.

□ Potentiel de Marché

55 000

MEMBRES GÎTES DE FRANCE

75%

NON ÉQUIPÉS AUJOURD'HUI

41 250

PROSPECTS QUALIFIÉS

Scénarios de Pénétration du Marché

SCÉNARIO	TAUX ADOPTION	NOMBRE CLIENTS	CA ANNÉE 1	CA ANNÉE 3
PESSIMISTE	2% Année 1 → 5% Année 3	1 100 → 2 750	198 000€	495 000€
RÉALISTE	5% Année 1 → 15% Année 3	2 750 → 8 250	495 000€	1 485 000€
OPTIMISTE	10% Année 1 → 25% Année 3	5 500 → 13 750	990 000€	2 475 000€

Hypothèses : Prix 15€/mois, 80% rétention annuelle, croissance organique + recommandations

⚠ Barrières et Risques

▢ Barrières à l'Entrée

Faible : Investissement technique modéré (40-80K€)

Moyen : Négociation avec Gîtes de France (crédibilité requise)

Moyen : Conformité RGPD et hébergement données

Élevé : Acquisition clients B2C sans partenariat

⚡ Risques Principaux

Refus Gîtes de France : Plan B = vente directe (plus long)

Concurrence agressive : Beds24 baisse ses prix

Problèmes techniques : Bugs impactant la réputation

Réglementation : Nouvelles obligations fiscales

▢ Mesures d'Atténuation

- Phase pilote 50 gîtes avant déploiement
- Support client réactif (< 24h)
- Conformité RGPD dès le départ
- Veille concurrentielle mensuelle

▣ **Conclusion Étude de Marché** : Le marché est en forte croissance (+18% TCAC) avec 70% de propriétaires non équipés. Notre positionnement prix/simplicité sur le segment Gîtes de France représente une opportunité unique avec un potentiel de 1-2M€ de CA en 3 ans.

▣ Business Plan Channel Manager

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

▣ Analyse Concurrentielle Détaillée

Comparatif complet avec les principaux acteurs du marché

▯ Les 5 Principaux Concurrents



Beds24

Leader européen

Prix : 30-60€/mois

Clients : 20 000+

CA estimé : 5-10M€/an

TRÈS COMPLET MAIS COMPLEXE



Smoobu

Challenger allemand

Prix : 35-90€/mois

Clients : 15 000+

Focus : Automatisation

TRÈS AUTOMATISÉ, PRIX ÉLEVÉ



Lodgify

Espagnol, création sites

Prix : 40-100€/mois

Clients : 10 000+

Focus : Site web intégré

INCLUT CRÉATION DE SITE



Tokeet

Britannique, API-first

Prix : 45-120€/mois

Clients : 8 000+

Focus : Grandes agences

TROP COMPLEXE POUR PETITS GÎTES



Guesty

Américain, haut de gamme

Prix : 90-200€/mois

Clients : 5 000+

Focus : Professionnels

HORS BUDGET PETITS PROPRIÉTAIRES

☐ Matrice Comparative Complète

FONCTIONNALITÉ	BEDS24	SMOObU	LODGIFY	NOUS	PRIORITÉ
Prix mensuel	30-60€	35-90€	40-100€	15€	CRITIQUE
Calendrier réservations	✓	✓	✓	✓	ESSENTIEL
Import iCal (Airbnb, Booking)	✓	✓	✓	✓	ESSENTIEL
Export iCal bidirectionnel	✓	✓	✓	✗	V2
Planning ménage	✓	✓	✓	✓	ESSENTIEL
Gestion draps/linge	✗	✗	✗	✓	DIFFÉRENCIANT
Fiscalité LMNP France	✗	✗	✗	✓	DIFFÉRENCIANT
Multi-gîtes	✓	✓	✓	✓	ESSENTIEL
Fiches clients	✓	✓	✓	✓	ESSENTIEL
Gestion charges	✓	✓	✓	✓	IMPORTANT
Tarification dynamique	✓	✓	✓	✗	V2
Booking engine intégré	✓	✓	✓	✗	V2
Paiement en ligne	✓	✓	✓	✗	V2
Emails automatiques	✓	✓	✓	✗	V2

FONCTIONNALITÉ	BEDS24	SMOObU	LODGIFY	NOUS	PRIORITÉ
Mobile App native	✓	✓	X	X	V3
API publique	✓	✓	✓	X	V3
Multi-langues	✓ (15)	✓ (12)	✓ (8)	FR uniquement	NON PRIORITAIRE
Support français	X	X	X	✓	DIFFÉRENCIANT
Hébergement France	X	X	X	✓	DIFFÉRENCIANT

▣ Notre Stratégie de Différenciation

▣ Stratégie #1 : Simplicité Radicale

Problème concurrent : Beds24 et Smoobu ont 50+ fonctionnalités, interface complexe, courbe d'apprentissage de plusieurs semaines.

Notre réponse : 15 fonctionnalités essentielles, interface épurée, prise en main en 30 minutes.

- Interface minimaliste et claire
- Pas de fonctions inutiles qui distraient
- Tutoriel vidéo intégré 5 minutes
- Onboarding guidé étape par étape

▣ Stratégie #2 : Prix Disruptif

Problème concurrent : 30-90€/mois hors budget pour petits propriétaires (1-3 gîtes). Modèle par propriété = coûts qui explosent.

Notre réponse : 15€/mois illimité (jusqu'à 10 gîtes), soit 50-80% moins cher.

- Prix fixe, pas de surprise
- Pas de frais cachés
- Résiliation à tout moment
- Essai gratuit 30 jours

☐☐ **Stratégie #3 : 100% Français**

Problème concurrent : Outils internationaux, support anglais, fiscalité non adaptée, serveurs hors UE.

Notre réponse : Conçu pour le marché français, fiscalité LMNP intégrée, support FR.

- Calculs fiscaux micro-BIC / réel
- Modèles de baux conformes
- Support email/téléphone en français
- Serveurs en France (RGPD)

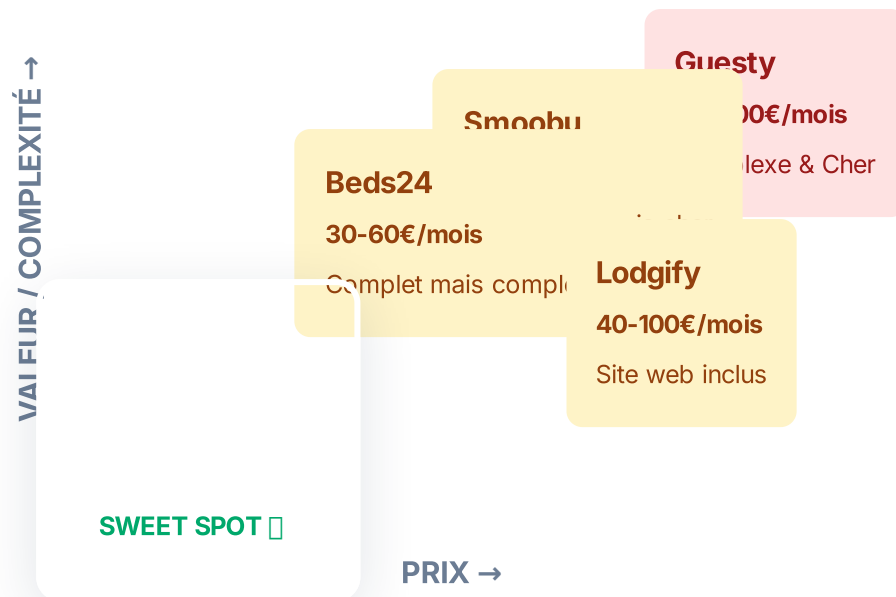
☐ **Stratégie #4 : Partenariat B2B**

Problème concurrent : Acquisition client B2C coûteuse (30-50€/client), longue (6-12 mois de payback).

Notre réponse : 1 contrat Gîtes de France = 55 000 prospects qualifiés.

- White-label pour Gîtes de France
- Intégration dans leur offre
- Coût acquisition divisé par 100
- Crédibilité du label GdF

Positionnement Prix/Valeur



Notre positionnement : Nous occupons le quadrant idéal "Simple & Abordable" où 70% du marché se trouve (petits propriétaires). Les concurrents visent le quadrant "Complexe & Cher" (professionnels).

✕ Analyse Forces / Faiblesses

☐ NOS FORCES

Prix ultra-compétitif : 15€ vs 30-90€ concurrents

AVANTAGE DURABLE

Simplicité d'usage : 15 fonctions vs 50+

DIFFÉRENCIANT FORT

Fiscalité française intégrée : Calculs LMNP automatiques

UNIQUE SUR LE MARCHÉ

Partenariat Gîtes de France : 55K prospects d'un coup

GAME CHANGER

Agilité : Petite équipe = décisions rapides, pivots possibles

STARTUP ADVANTAGE

Données RGPD France : Conformité totale

RASSURE LES CLIENTS

⚠ NOS FAIBLESSES

Manque de notoriété : Marque inconnue vs leaders établis

ATTÉNUÉ PAR PARTENARIAT GDF

Moins de fonctionnalités : Pas d'API, pas d'automatisations poussées

ACCEPTABLE POUR NOTRE CIBLE

Marché limité : France uniquement

CHOIX STRATÉGIQUE ASSUMÉ

Dépendance au partenariat : Échec = Plan B plus long

RISQUE STRATÉGIQUE

Ressources limitées : Pas de budget marketing massif

COMPENSE PAR GROWTH HACKING

Plateforme jeune : Pas d'historique, bugs possibles

PILOTE 50 GÎTES AVANT DÉPLOIEMENT

▯ Nos Avantages Compétitifs Durables



1. Réseau Exclusif Gîtes de France

Si nous signons un partenariat exclusif avec Gîtes de France, nous créons une **barrière à l'entrée majeure** pour nos concurrents.

Durabilité : Très élevée (contrat multi-années)



2. Fiscalité LMNP Propriétaire

Notre expertise fiscale française est **difficile à répliquer** pour des acteurs internationaux. Changements légaux fréquents = connaissance locale requise.

Durabilité : Élevée (niche)



3. Structure de Coûts Optimisée

Moins de fonctionnalités = moins de développement = coûts réduits = prix plus bas **soutenable long terme**.

Durabilité : Élevée (modèle économique)



4. Connaissance Terrain

Développé PAR un propriétaire de gîte POUR des propriétaires. **Empathie et compréhension** des vrais besoins, pas d'over-engineering.

Durabilité : Moyenne-élevée (culture d'entreprise)

□ **Conclusion Analyse Concurrence :** Nous nous positionnons sur un segment négligé par les acteurs actuels (petits propriétaires français). Notre combinaison prix/simplicité/spécificités françaises crée une proposition de valeur unique et défendable.

□ Business Plan Channel Manager

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

□ Business Model Canvas

Modèle économique B2B SaaS multi-tenant

□ Proposition de Valeur

Pour Gîtes de France (Client B2B)

- **Outil de fidélisation** : Offrir un service moderne à leurs membres
- **Argument commercial** : Se différencier face à Airbnb/Booking
- **Revenus additionnels** : Commission possible sur abonnements (20-30%)
- **Pas d'investissement technique** : Solution clé en main white-label
- **Support inclus** : Nous gérons la hotline et la maintenance

Pour les Propriétaires (Utilisateurs Finaux)

- **Gain de temps** : Centralisation de toutes les réservations
- **Zéro oubli** : Alertes automatiques ménage et check-in
- **Sécurité** : Évite les double-réservations coûteuses
- **Fiscalité simplifiée** : Calculs automatiques LMNP
- **Prix abordable** : 15€/mois vs 30-90€ ailleurs

□ Modèles de Monétisation

Nous proposons 2 modèles selon la stratégie de Gîtes de France :

MODÈLE A - WHITE LABEL

Licence B2B à Gîtes de France

Prix : 8€/utilisateur/mois

GdF revend à : 15€/mois (inclus dans cotisation ou option)

Marge GdF : 7€/utilisateur/mois (47%)

□ Avantages

- 1 seul client à gérer (GdF)
- Volume garanti (contrat pluriannuel)
- Pas de coût acquisition client
- Crédibilité du label GdF

□ Inconvénients

- Marge plus faible (8€ vs 15€)
- Dépendance à un seul client
- Négociation de prix difficile

MODÈLE B - PARTENARIAT**Vente Directe avec Endorsement GdF**

Prix public : 15€/utilisateur/mois

Commission GdF : 3€/utilisateur/mois (20%)

Notre revenu : 12€/utilisateur/mois

□ Avantages

- Marge plus élevée (12€ vs 8€)
- Contact direct avec utilisateurs
- Données clients en notre possession
- Pivot possible vers B2C pur

□ Inconvénients

- Gestion SAV directe
- Facturation individuelle
- Coût acquisition client > 0

□ Notre recommandation : Modèle A (White Label) pour démarrer. Acquisition rapide du marché, simplification opérationnelle. Possibilité de renégocier vers Modèle B après 2-3 ans quand nous aurons prouvé notre valeur.

Structure de Prix Détaillée

OFFRE	PRIX PUBLIC	PRIX B2B (GDF)	GÎTES INCLUS	UTILISATEURS	SUPPORT
Starter	15€/MOIS	8€/mois	Jusqu'à 3 gîtes	1 utilisateur	Email 48h
Pro	25€/MOIS	15€/mois	Jusqu'à 10 gîtes	3 utilisateurs	Email 24h
Premium	45€/MOIS	28€/mois	Illimité	10 utilisateurs	Téléphone prioritaire

85%

CHOISIRONT STARTER

12%

CHOISIRONT PRO

3%

CHOISIRONT PREMIUM

16,5€

ARPU MOYEN ATTENDU

📁 Structure de Coûts

Répartition des Coûts Mensuels (à 1000 utilisateurs)

CATÉGORIE	COÛT/MOIS	% CA	DÉTAILS
Infrastructure Cloud	1 200€	15%	Supabase Pro, CDN, Sauvegardes, Monitoring
Développement	2 500€	31%	1 dev à mi-temps (évolutions, bugs)
Support Client	1 500€	19%	1 personne à 30% (10h/semaine)
Marketing & Communication	800€	10%	Contenu, newsletters, SEO
Admin & Légal	500€	6%	Comptabilité, assurance, juridique
Outils & Logiciels	300€	4%	Slack, GitHub, outils design, analytics
TOTAL	6 800€	85%	Sur 8 000€ de CA (1000 users x 8€)
MARGE BRUTE		1 200€/mois (15%)	

⚠ **Point mort** : Environ 850 utilisateurs payants pour couvrir les coûts fixes. Avec 5% de pénétration Année 1 (2 750 users), nous sommes rentables dès les premiers mois d'exploitation.

📊 Métriques Clés (KPI)

📊 Revenus

MRR : Monthly Recurring Revenue

ARR : Annual Recurring Revenue

ARPU : Average Revenue Per User

Objectif Année 1 : 22 000€ MRR

📊 Acquisition

CAC : Coût Acquisition Client (cible < 10€)

Conversion : % membres GdF → clients (cible 5%)

Onboarding : % qui finissent setup (cible 80%)

Time to Value : 1ère réservation < 24h

📊 Rétention

Churn Rate : % désabonnements/mois (cible < 3%)

Rétention 12 mois : Cible 75%+

NPS : Net Promoter Score (cible > 50)

LTV : Lifetime Value client (cible 600€)

⚙️ Opérationnel

Uptime : Disponibilité service (cible 99.5%)

Response Time : Support < 24h (cible 12h)

Résolution : Tickets fermés < 48h (cible 90%)

Bug Rate : < 1 bug critique/mois

Unit Economics

Économie par Client (Modèle White Label 8€/mois)

MÉTRIQUE	VALEUR	CALCUL
Revenu Mensuel/Client	8,00€	Prix B2B fixe
Coût Infrastructure/Client	1,20€	1 200€ / 1000 clients
Coût Support/Client	1,50€	1 500€ / 1000 clients
Coûts Variables Totaux	2,70€	Infrastructure + Support
Marge Brute/Client/Mois	5,30€	8€ - 2,70€ = 66% marge
Coût Acquisition (CAC)	10€	Via partenariat GdF (faible)
Durée Vie Client (LTV)	50 mois	1 / churn 2% = 50 mois
Lifetime Value (LTV)	265€	5,30€ × 50 mois
Ratio LTV / CAC	26,5x	265€ / 10€ (excellent > 3)
Payback Period	2 mois	10€ CAC / 5,30€ marge = 1,9 mois

☐ **Unit economics excellents** : Ratio LTV/CAC de 26,5x (très au-dessus du standard SaaS de 3x) avec un payback de seulement 2 mois. Le modèle est extrêmement rentable et scalable.

▯ Sources de Revenus Futures

V2 - 2027

Marketplace Services

Commission 15% sur services tiers :

- Prestataires ménage certifiés
- Photographes professionnels
- Fournitures linge et produits
- Assurances spécialisées

Potentiel : +2-3€/user/mois

V2 - 2027

Services Premium

Options payantes supplémentaires :

- Export comptable Cegid/Sage
- Création contrats personnalisés
- Conseil fiscal personnalisé
- Formation gestion gîte

Potentiel : +1-2€/user/mois

V3 - 2028

Booking Engine

Réservation directe sans commission :

- Widget intégration site web
- Paiement en ligne (Stripe)
- 0% commission (vs 15% Airbnb)
- Contrat + facture auto

Potentiel : +5-10€/user/mois

V3 - 2028

White Label pour Autres Réseaux

Dupliquer le modèle GdF :

- Clévacances (18 000 membres)
- Bienvenue à la Ferme
- Accueil Paysan
- Réseaux régionaux

Potentiel : +50-100% CA

□ **Conclusion Business Model** : Modèle SaaS B2B avec unit economics excellents (LTV/CAC 26x), marges élevées (66%), et multiples opportunités de monétisation future. Le partenariat white-label avec Gîtes de France réduit drastiquement le CAC et accélère la pénétration du marché.

□ Business Plan Channel Manager

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

▣ Projections Financières 2026-2028

Prévisions détaillées sur 3 ans avec 3 scénarios

▣ Hypothèses de Base

PARAMÈTRE	VALEUR	JUSTIFICATION
Marché adressable	55 000 membres GdF	75% non équipés = 41 250 prospects
Prix B2B (White Label)	8€/mois/utilisateur	GdF revend à 15€ (47% marge pour eux)
Churn mensuel	2%	Standard SaaS B2B, bonne rétention
Coûts variables	2,70€/user/mois	Infrastructure (1,20€) + Support (1,50€)
Marge brute	66%	$(8€ - 2,70€) / 8€$
CAC (Coût Acquisition)	10€/client	Via GdF : marketing partagé, faible CAC
Lancement pilote	T2 2026 (Avril)	50 gîtes tests pendant 3 mois
Déploiement national	T4 2026 (Octobre)	Communication massive via GdF

□ Scénario Réaliste (Base)

Pénétration progressive : 5% An 1 → 10% An 2 → 15% An 3

Évolution Clients & Revenus

2 750 2026 (5%)

5 500 2027 (10%)

8 250 2028 (15%)

Nombre de clients actifs en fin d'année

Compte de Résultat Prévisionnel

POSTE	2026	2027	2028
☐ REVENUS			
Clients fin d'année	2 750	5 500	8 250
Clients moyens/mois	917	4 125	6 875
Prix unitaire B2B	8€/mois	8€/mois	8€/mois
Chiffre d'Affaires	88 032€	396 000€	660 000€
☐ COÛTS VARIABLES			
Infrastructure (1,20€/user)	13 205€	59 400€	99 000€
Support (1,50€/user)	16 506€	74 250€	123 750€
Total Coûts Variables	29 711€	133 650€	222 750€
MARGE BRUTE	58 321€ (66%)	262 350€ (66%)	437 250€ (66%)
☐ COÛTS FIXES			
Développement (1 dev mi-temps)	30 000€	36 000€	42 000€
Marketing & Communication	9 600€	12 000€	15 000€
Admin & Légal	6 000€	6 000€	7 200€
Outils & Logiciels	3 600€	4 200€	5 000€
Total Coûts Fixes	49 200€	58 200€	69 200€
☐ RÉSULTAT			
Coût Acquisition Clients (CAC)	-27 500€	-27 500€	-27 500€

POSTE	2026	2027	2028
RÉSULTAT NET	-18 379€	+176 650€	+340 550€
Marge nette	-21%	45%	52%

□ **Rentabilité atteinte dès l'année 2** : Investissement initial de 18K€ récupéré en 12 mois. Année 3 génère 340K€ de bénéfices avec 52% de marge nette.

□ Comparaison des 3 Scénarios

MÉTRIQUE	PESSIMISTE	RÉALISTE	OPTIMISTE
ANNÉE 1 - 2026			
Taux pénétration	2%	5%	10%
Clients fin d'année	1 100	2 750	5 500
Chiffre d'Affaires	35 200€	88 032€	176 000€
Résultat Net	-55 000€	-18 379€	+31 500€
ANNÉE 2 - 2027			
Taux pénétration	4%	10%	18%
Clients fin d'année	2 200	5 500	9 900
Chiffre d'Affaires	158 400€	396 000€	712 800€
Résultat Net	+15 000€	+176 650€	+382 500€
ANNÉE 3 - 2028			
Taux pénétration	5%	15%	25%
Clients fin d'année	2 750	8 250	13 750
Chiffre d'Affaires	246 000€	660 000€	1 188 000€
Résultat Net	+80 000€	+340 550€	+658 000€
CUMUL 3 ANS	+40 000€	+498 821€	+1 072 000€

5%

PÉNÉTRATION RÉALISTE AN 1

499K€

BÉNÉFICE CUMULÉ 3 ANS

52%

MARGE NETTE ANNÉE 3

18 mois

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

□ Plan d'Investissement Initial

Besoins de Financement Phase 1 (Janvier - Juin 2026)

POSTE	MONTANT	DÉTAILS
Développement & Sécurisation	20 000€	4 mois dev full-time (Phase 1-4 sécurité)
Infrastructure & Tests	3 000€	Serveurs pro, monitoring, tests charge
Audit Sécurité	5 000€	Audit externe pentest + RGPD
Légal & Admin	4 000€	Création société, CGU/CGV, assurance
Marketing & Commercial	6 000€	Pitch deck, démos, présentation GdF
Pilote 50 gîtes	5 000€	Support intensif, ajustements, formation
Trésorerie sécurité	7 000€	3 mois charges fixes sans revenus
TOTAL	50 000€	Capital démarrage

□ **Sources de financement** : Apport personnel (20K€) + Prêt d'honneur Initiative France (15K€) + Love Money (10K€) + BPI France Création (5K€)

Flux de Trésorerie Mensuel (Année 1)

MOIS	NOUVEAUX CLIENTS	CLIENTS ACTIFS	CA MENSUEL	COÛTS	TRÉSORERIE CUMULÉE
Jan 2026	0	0	0€	-8 000€	42 000€
Fév 2026	0	0	0€	-8 000€	34 000€
Mar 2026	0	0	0€	-8 000€	26 000€
Avr 2026	50	50	400€	-8 500€	17 900€
Mai 2026	0	49	392€	-8 500€	9 792€
Juin 2026	0	48	384€	-8 500€	1 676€
Juil 2026	300	345	2 760€	-7 000€	-2 564€
Août 2026	400	735	5 880€	-7 500€	+816€
Sep 2026	500	1 215	9 720€	-8 000€	+2 536€
Oct 2026	600	1 800	14 400€	-9 000€	+7 936€
Nov 2026	500	2 265	18 120€	-9 500€	+16 556€
Déc 2026	400	2 650	21 200€	-9 800€	+27 956€

⚠ **Point critique :** Trésorerie au plus bas en juillet 2026 (-2 564€). Le déploiement national en octobre redresse immédiatement la situation. Point mort trésorerie atteint en août 2026.

□ Objectifs Financiers par Étape

Q2 2026

Phase Pilote

50 gîtes testeurs

0 bug critique

NPS > 70 (excellent)

Validation business model

Q4 2026

Fin Année 1

2 750 clients payants

88K€ CA annuel

Churn < 3% mensuel

Trésor positive atteinte

DÉC 2027**Fin Année 2****5 500 clients** (×2)**396K€ CA** (×4,5)**177K€ bénéfice****Leader** segment GdF**DÉC 2028****Fin Année 3****8 250 clients** (15% marché)**660K€ CA****341K€ bénéfice** (52% marge)**Expansion** autres réseaux

⚖ Analyse de Sensibilité

Impact des Variations sur le Résultat Année 3

VARIABLE	VARIATION	IMPACT CA	IMPACT RÉSULTAT	SENSIBILITÉ
Taux pénétration	±5 points	±220K€	±145K€	TRÈS ÉLEVÉE
Prix B2B	±1€/mois	±99K€	±99K€	TRÈS ÉLEVÉE
Churn mensuel	±1 point	∓85K€	∓56K€	ÉLEVÉE
Coût infra/user	±0,50€	0€	∓41K€	MOYENNE
Coûts fixes	±20%	0€	∓14K€	FAIBLE

▢ **Facteurs critiques :** Le succès dépend principalement du taux d'adoption (pénétration) et du churn. Le prix B2B doit être défendu lors des négociations avec GdF. Les coûts sont bien maîtrisables.

▢ **Conclusion Projections :** Le projet est rentable dès l'année 2 avec un investissement initial de 50K€ récupéré en 18 mois. En scénario réaliste, l'année 3 génère 660K€ de CA et 341K€ de bénéfices (52% marge). Les unit economics sont solides (LTV/CAC 26x) et le modèle est scalable sans investissements lourds.

▢ Business Plan Channel Manager

Solution B2B pour Gîtes de France - Janvier 2026

▢ Stratégie Commerciale

Plan d'approche et de déploiement auprès de Gîtes de France

□ Stratégie Globale : "Wedge Strategy"

1

Phase 1 : Le Coin

Gîtes de France - Focus total sur ce partenaire unique

- 1 seul client B2B = 55 000 prospects
- Ressources concentrées sur ce deal
- White-label exclusif si besoin
- Succès rapide = références

2

Phase 2 : L'Expansion Horizontale

Autres Réseaux - Dupliquer le modèle

- Clévacances (18 000 membres)
- Bienvenue à la Ferme
- Accueil Paysan
- Réseaux régionaux

3

Phase 3 : L'Ouverture B2C

Vente Directe - Compléter avec B2C

- Propriétaires indépendants
- SEO + Content marketing
- Freemium pour acquisition
- Marketplace de services

Plan d'Approche Gîtes de France

Feuille de Route Négociation

PHASE	PÉRIODE	ACTIONS	INTERLOCUTEURS	LIVRABLES
ÉTAPE 1	Fév 2026	<ul style="list-style-type: none"> Recherche décideurs Prise de contact LinkedIn Email introduction Demande RDV exploratoire 	<ul style="list-style-type: none"> Dir. Marketing Dir. Digital Dir. Services Membres 	<ul style="list-style-type: none"> Pitch deck 15 slides One-pager Vidéo démo 3 min
ÉTAPE 2	Mar 2026	<ul style="list-style-type: none"> Présentation solution Démo interactive Discussion besoins Proposition pilote 	<ul style="list-style-type: none"> Comité décision Dir. Technique Service juridique 	<ul style="list-style-type: none"> Proposition commerciale Roadmap produit Conditions pilote Preuves sécurité
ÉTAPE 3	Avr-Juin 2026	<ul style="list-style-type: none"> Pilote 50 gîtes Formation utilisateurs Support intensif Collecte feedbacks 	<ul style="list-style-type: none"> Utilisateurs pilotes Référent GdF Support GdF 	<ul style="list-style-type: none"> Rapport pilote Témoignages clients Métriques usage NPS score
ÉTAPE 4	Juil 2026	<ul style="list-style-type: none"> Présentation résultats Négociation contrat Signature partenariat Planning déploiement 	<ul style="list-style-type: none"> Direction Générale Direction Juridique Direction Financière 	<ul style="list-style-type: none"> Contrat signé Plan de déploiement Budget marketing SLA support

PHASE	PÉRIODE	ACTIONS	INTERLOCUTEURS	LIVRABLES
ÉTAPE 5	Oct 2026	<ul style="list-style-type: none"> • Communication massive • Webinaires membres • Onboarding express • Support scaling 	<ul style="list-style-type: none"> • Tous membres GdF • Équipe commerciale GdF • Réseau départemental 	<ul style="list-style-type: none"> • Kit communication • Webinaires enregistrés • FAQ complète • Tutoriels vidéo

□ Argumentaire Commercial B2B

□ Pour la Direction Générale

Leur priorité : Fidéliser membres, croissance, modernisation

- **Différenciation concurrentielle :** Offre unique vs Airbnb
- **Valorisation adhésion :** Service moderne inclus
- **Nouvelle source revenus :** Commission ou inclusion premium
- **Image innovante :** GdF = leader tech gîtes

Message clé : "Transformez votre réseau en écosystème digital tout-en-un, impossible à quitter"

□ Pour la Direction Technique

Leur priorité : Fiabilité, sécurité, scalabilité

- **Infrastructure Supabase :** 99.9% uptime garanti
- **Conformité RGPD :** Données France, audité
- **Scalable :** Architecture cloud élastique
- **White-label total :** Intégration transparente

Message clé : "Solution clé en main, vous ne touchez à rien, on gère tout"

□ Pour la Direction Financière

Leur priorité : ROI, rentabilité, coûts maîtrisés

- **Zéro investissement :** Aucun dev interne
- **Revenus additionnels :** 7€/user/mois de marge
- **Fidélisation :** -30% churn membres (économie)
- **Scalable :** Pas de coûts fixes supplémentaires

Message clé : "385K€ de revenus annuels potentiels avec 5K utilisateurs actifs"

□ Pour la Direction Marketing

Leur priorité : Notoriété, acquisition, engagement

- **Argument recrutement :** +1 raison de rejoindre GdF
- **PR coup :** "GdF lance son channel manager"
- **Engagement :** Membres actifs = membres fidèles
- **Données :** Analytics usage pour ciblage marketing

Message clé : "Créez l'événement : première fédération avec son propre channel manager"

Offre Commerciale Gîtes de France

3 Modèles de Partenariat

CRITÈRE	MODÈLE A WHITE LABEL EXCLUSIF	MODÈLE B CO-BRANDING	MODÈLE C ENDORSEMENT
Branding	100% Gîtes de France	Co-marqué GdF + Notre marque	Notre marque, recommandé par GdF
Prix B2B	8€/user/mois	10€/user/mois	12€/user/mois (15€ public - 20%)
Marge GdF	7€ (47%)	5€ (33%)	3€ (20%)
Support	Assuré par nous, brand GdF	Partagé (L1 GdF, L2 nous)	100% assuré par nous
Exclusivité	Oui - Uniquement GdF	Non - Autres réseaux OK	Non - Vente libre
Intégration	Inclus dans cotisation ou option	Option payante membres	Offre partenaire recommandée
Durée contrat	5 ans	3 ans	1 an renouvelable
Notre préférence	IDÉAL	ACCEPTABLE	FALLBACK

▢ **Stratégie de négociation** : Présenter le Modèle B comme baseline, négocier vers le Modèle A en échange d'exclusivité. Le Modèle C est notre plan B si refus de white-label.

□ Gestion des Objections

□ "C'est trop cher pour nos membres"

Objection fréquente sur le prix

□ **Réponse** : "15€/mois = 50 centimes par jour. C'est 50% moins cher que les concurrents (30-90€). Une seule double-réservation évitée coûte 500-1000€. ROI immédiat."

□ **Données** : Montrer témoignages pilotes

□ **Comparatif** : Tableau vs Beds24/Smooibu

□ **Calcul ROI** : Temps gagné = argent gagné

□ "Nos membres ne sont pas très tech"

Peur de la complexité

□ **Réponse** : "C'est exactement pourquoi nous avons créé l'outil le PLUS SIMPLE du marché. Interface épurée, onboarding 30min, support français réactif. Justement pensé pour des non-techies."

□ **Démo live** : Montrer la simplicité en direct

□ **Tutoriels** : Vidéos courtes et claires

□ **Support** : Accompagnement main dans la main

❑ "Pourquoi pas Beds24, ils sont leaders ?"

Concurrence établie

❑ **Réponse** : "Beds24 est excellent... pour les professionnels avec 50+ propriétés. Pour vos membres (1-5 gîtes), c'est un Boeing pour aller chercher le pain. Nous sommes le vélo électrique parfait."

❑ **Positionnement** : Segment différent, pas concurrent

❑ **Fiscalité FR** : Beds24 ne fait pas la compta française

❑ **Prix** : 2-6x moins cher

❑ "Et si vous fermez dans 2 ans ?"

Peur du risque startup

❑ **Réponse** : "Notre modèle économique est rentable dès 1000 clients (atteint en 6 mois). Pas de burn rate, pas de levée de fonds risquée. De plus, clause contractuelle de reprise des données si arrêt."

❑ **Projections** : Montrer la solidité financière

❑ **Garanties** : Clause de continuité de service

❑ **Export data** : Données exportables à tout moment

❑ "On va développer en interne"

Tentation du "Not Invented Here"

❑ **Réponse** : "Développer un channel manager coûte 150-300K€ et 18-24 mois. Nous sommes prêts maintenant à 8€/user/mois. Votre core business est la fédération, pas le développement logiciel."

❑ **Coûts** : Chiffrer le développement interne réel

❑ **Time-to-market** : 6 mois vs 2 ans

❑ **Risque tech** : Maintenance, bugs, évolutions

❑ "On veut tester 6 mois avant de décider"

Hésitation, veulent repousser

❑ **Réponse** : "Parfait ! C'est exactement le but du pilote 50 gîtes (3 mois). Pas d'engagement financier, on prouve la valeur, puis on décide ensemble. Démarrons le pilote en avril ?"

❑ **Pilote gratuit** : Zéro risque pour GdF

❑ **Métriques claires** : KPI de succès définis à l'avance

❑ **Timeline** : Calendrier précis et tenu

Plan de Communication & Marketing

Stratégie de Lancement (Q4 2026)

CANAL	ACTIONS	KPI	BUDGET
✉ Email Marketing GdF	<ul style="list-style-type: none"> • 3 campagnes emailing • Newsletter mensuelle • Témoignages pilotes • Tutos vidéo 	Taux ouverture 35% CTR 8% Conversion 5%	Inclus dans partenariat GdF
📺 Webinaires	<ul style="list-style-type: none"> • 2 webinaires/mois • Démo produit live • Q&A en direct • Replay disponible 	100 inscrits/session 60% présents 20% convertis	1 000€/mois (plateforme + animation)
📄 Content Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Blog GdF : 2 articles/mois • Guides pratiques PDF • Infographies • Success stories 	10 000 vues/mois 500 téléchargements 50 leads qualifiés	2 000€/mois (rédaction + design)
📍 Réseau Terrain	<ul style="list-style-type: none"> • Présence assemblées GdF • Stands événements • Relais départementaux • Ambassadeurs membres 	20 événements/an 500 contacts directs 10% conversion	3 000€/an (déplacements + print)
📺 Vidéos Tutos	<ul style="list-style-type: none"> • 15 tutos courts (2-5 min) • Chaîne YouTube • Intégration in-app • Sous-titres FR 	5 000 vues/vidéo 80% completion Réduction tickets 30%	5 000€ (production initiale)
💬 Support Proactif	<ul style="list-style-type: none"> • Chat en direct • Onboarding calls • Email follow-up J+7 • NPS surveys 	< 2h response time NPS > 50 Rétention 80%+	1 500€/mois (outil + temps)

□ KPI de Succès Commercial

50

GÎTES PILOTE (AVR-JUIN 2026)

80%

SATISFACTION PILOTE (NPS > 70)

2 750

CLIENTS FIN ANNÉE 1

5%

CONVERSION MEMBRES GDF

< 3%

CHURN MENSUEL

< 24h

TEMPS RÉPONSE SUPPORT

□ Plan d'Expansion Post-GdF (2027-2028)

2027 - PHASE 2

Réseaux Similaires

- **Clévacances** : 18 000 membres
- **Bienvenue à la Ferme** : 8 000
- **Accueil Paysan** : 1 200
- **Réseaux régionaux** : 15 000

Potentiel : +42 000 prospects

2027 - PHASE 2

Ouverture B2C

- SEO + Content marketing
- Freemium (3 réservations/mois)
- Marketplace services
- Affiliation partenaires

Potentiel : +10-20% CA

2028 - PHASE 3**Internationalisation**

- **Belgique** : Traduction FR, fiscalité BE
- **Suisse romande** : Marché premium
- **Canada québécois** : Langue + fiscalité
- Partenariat réseaux locaux

Potentiel : +50% CA**2028 - PHASE 3****Services Premium**

- Booking engine (résa directe)
- Tarification dynamique IA
- Marketplace prestataires
- Conseil fiscal personnalisé

Potentiel : +30% ARPU

Risques & Plans de Contingence

RISQUE	PROBABILITÉ	IMPACT	PLAN DE MITIGATION
Refus partenariat GdF	30%	ÉLEVÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Approcher Clévacances en parallèle • Lancer en B2C direct (freemium) • Partenariat réseaux régionaux • Timeline rallongée de 12 mois
Pilote échoue (NPS < 50)	10%	CRITIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Itérations rapides sur feedbacks • Pivot fonctionnalités si besoin • Prolonger pilote 3 mois • Support ultra-intensif
Adoption trop lente (< 2%)	25%	MOYEN	<ul style="list-style-type: none"> • Offre 3 mois gratuits • Webinaires intensifiés • Relais terrain départementaux • Réduire prix temporairement
Churn élevé (> 5%/mois)	15%	MOYEN	<ul style="list-style-type: none"> • Interviews sortants systématiques • Amélioration produit ciblée • Programme de rétention • Support proactif renforcé
Concurrent baisse prix	20%	FAIBLE	<ul style="list-style-type: none"> • Différenciation sur simplicité • Lock-in par fiscalité FR • Valeur > prix • Partenariat GdF = barrière
Problèmes techniques majeurs	15%	ÉLEVÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring 24/7 • Backups quotidiens • Plan de reprise < 4h • Communication transparente

□ **Conclusion Stratégie :** Notre stratégie repose sur un partenariat exclusif avec Gîtes de France, minimisant le CAC et accélérant la pénétration de marché. Le pilote 50 gîtes valide le product-market fit avant déploiement massif. Les plans B (Clévacances, B2C) sont prêts en cas de refus. L'expansion internationale et les services premium assurent la croissance long terme.

□ Next Steps - Actions Immédiates

☐ Semaine 1-2

- Finaliser sécurisation app (Phase 1-4)
- Créer pitch deck 15 slides
- Enregistrer vidéo démo 3 min
- Identifier décideurs GdF LinkedIn

☐ Semaine 3-4

- Email introduction décideurs GdF
- Préparer proposition pilote
- Créer one-pager commercial
- Audit sécurité externe (devis)

☐ Mois 2

- 1er RDV présentation GdF
- Négociation conditions pilote
- Constitution société si besoin
- Recrutement 50 gîtes pilotes

☐ Mois 3-6

- Exécution pilote 50 gîtes
- Support intensif & feedbacks
- Rapport résultats pilote
- Signature contrat partenariat