

Business Plan — Business Plan — CoachConnect

Version automatique — base solide à compléter

Concept: Concept — Une plateforme de mise en relation entre des coachs sportifs indépendants et des clients cherchant à se former. Les utilisateurs peuvent réserver des séances en ligne ou en personne, offrant ainsi flexibilité et diversité. Marché — Ciblant les jeunes professionnels et les amateurs de sport, ce marché est en pleine expansion avec une demande croissante pour des services personnalisés de coaching.

Projection — En 12 à 24 mois, atteindre 10 000 utilisateurs actifs et établir des partenariats avec des salles de sport locales pour augmenter la visibilité et l'adoption.

Sommaire

- 1. Executive summary
- 2. Équipe fondatrice
- 3. Présentation du projet
- 4. Partie économique
- 5. Partie financière
- 6. Besoin de financement
- 7. Risques & parades
- 8. Partie juridique
- 9. Glossaire
- 10. Annexes

1. Executive summary

Notre plateforme innovante met en relation des coachs sportifs indépendants avec des clients à la recherche de formations personnalisées, répondant ainsi à une demande croissante pour des services de coaching flexibles et diversifiés. En ciblant les jeunes professionnels et amateurs de sport, nous prévoyons d'atteindre 10 000 utilisateurs actifs en 12 à 24 mois et de conclure des partenariats stratégiques avec des salles de sport locales. Avec un chiffre d'affaires de 107 331 € prévu pour la première année et un point mort entre le 10ème et le 18ème mois, notre modèle économique est conçu pour une croissance rapide et durable.

Secteur: sport
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le domaine du sport et de la technologie. Le fondateur, un ancien coach sportif, apporte une connaissance approfondie du marché. L'équipe inclut également un responsable marketing avec une expérience avérée dans le développement de plateformes numériques, un CTO expert en développement d'applications, et un CFO ayant une solide expérience en gestion financière.

3. Présentation du projet

Le problème que nous adressons est le manque de flexibilité et de personnalisation dans le coaching sportif traditionnel. Notre solution est une plateforme qui permet aux utilisateurs de réserver des séances de coaching en ligne ou en personne, offrant ainsi une grande flexibilité. Notre différenciation repose sur une interface utilisateur intuitive et des partenariats avec des salles de sport pour accroître la visibilité. Le modèle économique repose sur une commission prélevée sur chaque transaction, adaptée au marché français et européen.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français du coaching sportif est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers le marché européen. Les principaux moteurs de croissance incluent l'augmentation de la demande pour des services personnalisés et la digitalisation des services de coaching.

Segments de clientèle :

- Jeunes professionnels cherchant à optimiser leur temps
- Amateurs de sport souhaitant améliorer leurs performances
- Entreprises offrant des services de bien-être à leurs employés

Concurrence & alternatives :

- TrainMe
- Urban Sports Club
- CoachMe.fr

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la protection des données utilisateurs
- Respect du Code de la consommation pour les transactions en ligne
- Obligations fiscales liées à l'IS et à la TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Jeunes professionnels urbains
- Amateurs de sport réguliers
- Entreprises cherchant des solutions de bien-être

Positionnement : Nous promettons une expérience de coaching personnalisée et flexible, soutenue par une technologie de pointe et des partenariats stratégiques, ce qui nous différencie des offres traditionnelles.

Mix marketing :

- Produit: Plateforme intuitive et flexible
- Prix: Commission compétitive sur les transactions
- Distribution: Partenariats avec des salles de sport et marketing digital
- Communication: Campagnes ciblées sur les réseaux sociaux et collaborations avec influenceurs

Processus de vente :

- Acquisition de leads via marketing digital
- Conversion par démonstration de la plateforme
- Engagement par offres promotionnelles
- Fidélisation avec programme de récompenses

- KPI: CAC, taux de conversion, churn, LTV

Organisation & moyens

Organisation : L'organisation cible est agile, avec des processus clés centrés sur le développement technologique, le marketing digital et le support client.

Moyens humains :

- Fondateur: Vision et stratégie
- Responsable des ventes: Acquisition et fidélisation
- Responsable marketing: Stratégie de communication
- CTO: Développement et maintenance de la plateforme
- Support client: Assistance utilisateurs
- CFO: Gestion financière

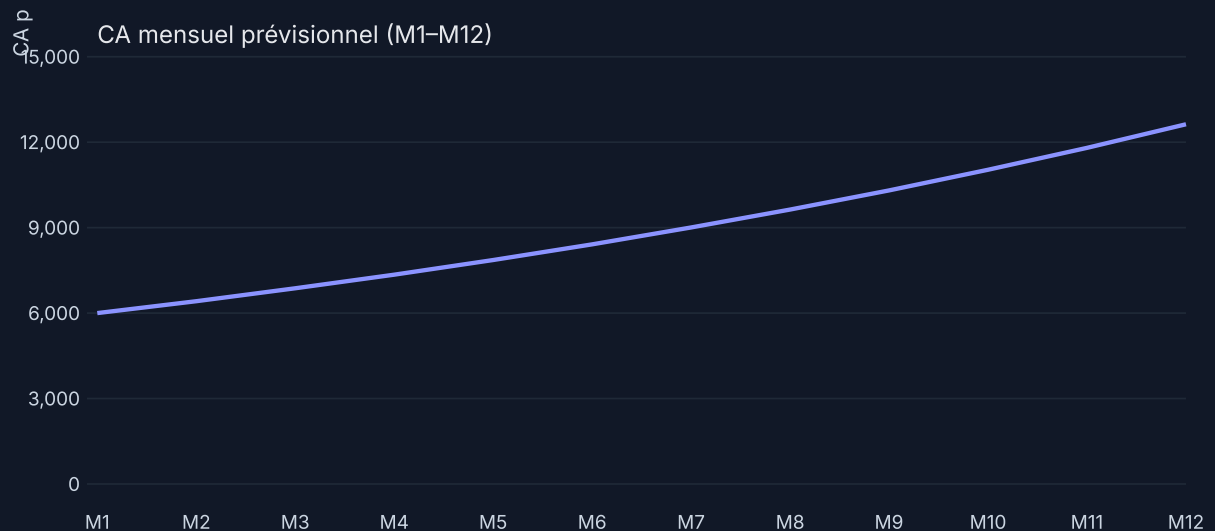
Moyens matériels & logiciels :

- Stack logicielle: AWS, React, Node.js
- Infrastructure: Hébergement cloud sécurisé
- Prestataires: Agence de marketing digital
- Conformité: Consultant juridique pour RGPD

Feuille de route :

- Mois 3: Lancement MVP
- Mois 6: 1 000 utilisateurs actifs
- Mois 12: Partenariats avec 10 salles de sport
- Mois 18: Expansion vers un marché européen

Prévisions de CA (12 mois)



EBITDA mensual (M1-M12)



5. Partie financière

Investissements & amortissements

Élément	Mois	Durée	Montant	Dotation/mois
Site & outils	1	3 ans	6000.0 €	166.67 €/mois

Plan de financement initial

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 6000.0 €BFR (est.): 27300.0 €Total: 33300.0 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 9990.0 €Emprunt: 23310.0 €Total: 33300.0 €
--	--

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	107330.71 €	241729.32 €	544420.73 €
Coût des ventes	42932.28 €	96691.73 €	217768.29 €
Marge brute	64398.42 €	145037.59 €	326652.44 €
Marketing	16099.61 €	36259.4 €	81663.11 €
Charges fixes	288000 €	288000 €	288000 €
EBITDA	-239701.18 €	-179221.81 €	-43010.67 €
Amortissements	2000.0 €	2000.0 €	2000.0 €
EBIT	-241701.18 €	-181221.81 €	-45010.67 €
Intérêts	1148.35 €	846.17 €	526.95 €
Résultat avant impôt	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €
IS (théorique)	0.0 €	0.0 €	0.0 €
Résultat net	-242849.53 €	-182067.98 €	-45537.62 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	6000.0 €	27842.11 €	-17310.0 €
M2	6420.0 €	28073.11 €	-38963.11 €
M3	6869.4 €	28320.28 €	-60413.99 €
M4	7350.26 €	28584.75 €	-81648.48 €
M5	7864.78 €	28867.74 €	-102651.44 €
M6	8415.31 €	29170.53 €	-123406.66 €
M7	9004.38 €	29494.52 €	-143896.79 €
M8	9634.69 €	29841.19 €	-164103.29 €
M9	10309.12 €	30212.12 €	-184006.3 €
M10	11030.76 €	30609.02 €	-203584.56 €
M11	11802.91 €	31033.71 €	-222815.36 €
M12	12629.11 €	31488.12 €	-241674.37 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	542.11 €	106.84 €	435.27 €	22874.73 €
M2	542.11 €	104.84 €	437.27 €	22437.46 €
M3	542.11 €	102.84 €	439.27 €	21998.19 €
M4	542.11 €	100.83 €	441.28 €	21556.91 €
M5	542.11 €	98.8 €	443.31 €	21113.6 €
M6	542.11 €	96.77 €	445.34 €	20668.27 €
M7	542.11 €	94.73 €	447.38 €	20220.89 €
M8	542.11 €	92.68 €	449.43 €	19771.46 €
M9	542.11 €	90.62 €	451.49 €	19319.97 €

M10	542.11 €	88.55 €	453.56 €	18866.41 €
M11	542.11 €	86.47 €	455.64 €	18410.77 €
M12	542.11 €	84.38 €	457.73 €	17953.05 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 17953.05 €	Dette fin A2: 12293.92 €	Dette fin A3: 6315.57 €
--------------------------	--------------------------	-------------------------

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre: **640000.0 €** — indication: entre M10 et M18 selon la traction.

6. Besoin de financement

Demande : Nous recherchons un financement de 100 000 € pour accélérer notre développement et atteindre nos objectifs de croissance.

Utilisation des fonds

- Développement produit: 30 000 €
- Stratégie go-to-market: 25 000 €
- Recrutement: 20 000 €
- BFR: 25 000 €

Jalons associés

- Atteinte de 5 000 utilisateurs actifs
- Développement de nouvelles fonctionnalités
- Expansion géographique
- Rentabilité opérationnelle

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Évolution des tendances sportives, parade par veille continue
- Risque technique: Bugs ou pannes, parade par tests rigoureux
- Risque réglementaire: Changements législatifs, parade par veille juridique
- Risque financier: Insuffisance de fonds, parade par gestion rigoureuse du cash flow
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants, parade par innovation continue
- Risque de réputation: Avis négatifs, parade par un service client réactif

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La forme SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'accueil d'investisseurs, tout en offrant un régime social avantageux pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateur: 60%
- Investisseurs: 30%
- Équipe: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption et de leaver
- Pouvoirs répartis entre le président et le conseil d'administration

Régime fiscal & social

- IS à 25%, TVA applicable sur les services
- Régime social du dirigeant: Assimilé salarié

9. Glossaire

- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **MVP** — Produit Minimum Viable
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée

8. Annexes

—