

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 propose une solution innovante pour connecter les coachs sportifs indépendants avec des clients à la recherche de services de coaching personnalisés. En ciblant principalement les jeunes professionnels et amateurs de sport en France, nous visons à atteindre 10 000 utilisateurs actifs d'ici 24 mois. Le point mort est fixé à un revenu de 167 743,07 €, avec une croissance mensuelle projetée de 7 %. Ce projet s'inscrit dans un marché en pleine expansion, avec un modèle économique axé sur les services.

Secteur: sport
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe est composée de professionnels expérimentés dans le secteur du sport et de la technologie. Les rôles clés incluent un CEO avec une expérience en gestion de plateformes numériques, un CTO spécialisé en développement de solutions web, un CMO avec une expertise en marketing digital, et un responsable des partenariats pour établir des collaborations avec des salles de sport locales.

3. Présentation du projet

Le problème identifié est le manque de flexibilité et de diversité dans l'accès aux services de coaching sportif. Notre solution est une plateforme qui permet aux utilisateurs de réserver des séances en ligne ou en personne, offrant ainsi une grande flexibilité. Notre différenciation repose sur la personnalisation des services et la mise en relation directe avec des coachs qualifiés. Le modèle économique est adapté au marché français et européen, avec une attention particulière aux réglementations locales.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché français du coaching sportif est en croissance, stimulé par une demande accrue pour des services personnalisés et flexibles. L'ouverture vers le marché européen est envisagée, avec des drivers similaires tels que l'augmentation de la pratique sportive et la digitalisation des services.

Segments de clientèle :

- Jeunes professionnels cherchant des services de coaching flexibles
- Amateurs de sport souhaitant améliorer leurs performances
- Entreprises cherchant des programmes de bien-être pour leurs employés

Concurrence & alternatives :

- Plateformes de mise en relation existantes
- Coachings sportifs traditionnels
- Applications de fitness en ligne

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL pour la gestion des données personnelles
- Respect du Code de la consommation pour les services en ligne
- Obligations fiscales telles que l'IS et la TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Jeunes professionnels urbains
- Amateurs de sport réguliers
- Entreprises de taille moyenne

Positionnement : Notre promesse est de fournir un accès facile et flexible à des coachs sportifs qualifiés, avec une preuve de qualité par des évaluations utilisateurs et une différenciation par la personnalisation des services.

Mix marketing :

- Produit: Plateforme de mise en relation
- Prix: Abonnement mensuel à confirmer
- Distribution: Partenariats avec salles de sport
- Communication: Campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Acquisition de coachs partenaires
- Inscription des utilisateurs
- Réservation de séances
- Fidélisation par programmes de fidélité

Organisation & moyens

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

Moyens humains :

- Développeur web
- Responsable marketing
- Chargé de partenariats
- Support client

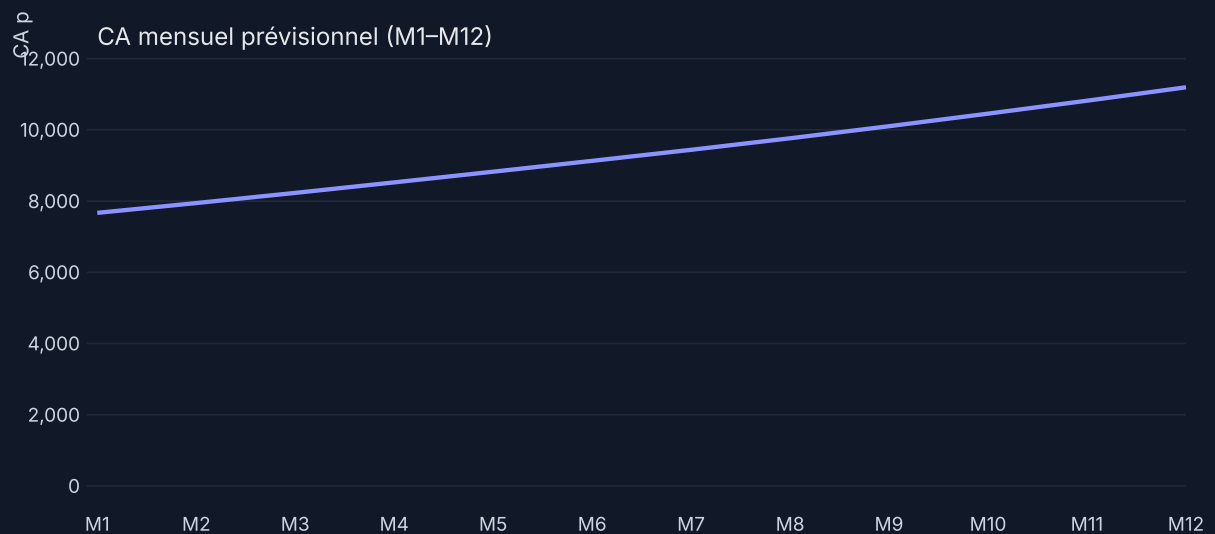
Moyens matériels & logiciels :

- Infrastructure cloud
- Outils de marketing digital
- Prestataires de services IT
- Conformité légale

Feuille de route :

- Lancement de la plateforme (M6)
- Atteinte de 5000 utilisateurs (M12)
- Expansion vers l'UE (M18)
- Partenariats avec 50 salles de sport (M24)

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	5283.59 €	146.77 €/mois

Plan de financement initial

Besoins <ul style="list-style-type: none">Investissements: 5283.59 €BFR (est.): 6891.29 €Total: 12174.88 €	Ressources <ul style="list-style-type: none">Fonds propres: 10000.0 €Emprunt: 2174.88 €Total: 12174.88 €
--	--

Compte de résultat prévisionnel (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	108322.78 €	163736.66 €	247498.21 €
Coût des ventes	51370.25 €	77649.35 €	117371.85 €
Marge brute	56952.53 €	86087.31 €	130126.36 €
Marketing	22793.4 €	22793.4 €	22793.4 €
Charges fixes	75978.12 €	75978.12 €	75978.12 €
EBITDA	-41819.11 €	-12684.31 €	31354.73 €
Amortissements	1761.2 €	1761.2 €	1761.2 €
EBIT	-43580.35 €	-14445.55 €	29593.49 €
Intérêts	107.14 €	78.95 €	49.17 €
Résultat avant impôt	-43687.5 €	-14524.49 €	29544.32 €
IS (théorique)	0.0 €	53.41 €	7386.06 €
Résultat net	-43687.5 €	-14577.9 €	22158.26 €

Plan de trésorerie (12 mois)

Mois	Encaissements	Décaissements	Trésorerie fin de mois
M1	7407.04 €	17077.79 €	2504.13 €
M2	7671.1 €	11919.43 €	-1744.2 €
M3	7946.96 €	12050.25 €	-5847.49 €
M4	8230.26 €	12184.6 €	-9801.83 €
M5	8526.22 €	12324.96 €	-13600.57 €
M6	8827.52 €	12467.84 €	-17240.89 €
M7	9131.26 €	12611.89 €	-20721.52 €
M8	9442.61 €	12759.54 €	-24038.45 €
M9	9764.58 €	12912.23 €	-27186.1 €
M10	10103.58 €	13072.99 €	-30155.51 €
M11	10454.35 €	13239.34 €	-32940.5 €
M12	10817.3 €	13411.46 €	-35534.66 €

Échéancier d'emprunt (12 premiers mois)

Mois	Échéance	Intérêts	Capital	Reste dû
M1	50.58 €	9.97 €	40.61 €	2134.27 €
M2	50.58 €	9.78 €	40.8 €	2093.47 €
M3	50.58 €	9.6 €	40.98 €	2052.49 €
M4	50.58 €	9.41 €	41.17 €	2011.31 €
M5	50.58 €	9.22 €	41.36 €	1969.95 €
M6	50.58 €	9.03 €	41.55 €	1928.4 €
M7	50.58 €	8.84 €	41.74 €	1886.66 €
M8	50.58 €	8.65 €	41.93 €	1844.73 €
M9	50.58 €	8.45 €	42.13 €	1802.6 €

M10	50.58 €	8.26 €	42.32 €	1760.28 €
M11	50.58 €	8.07 €	42.51 €	1717.77 €
M12	50.58 €	7.87 €	42.71 €	1675.06 €

Plan de financement à 3 ans

Dette fin A1: 1675.06 €

Dette fin A2: 1147.05 €

Dette fin A3: 589.26 €

Seuil de rentabilité

CA annuel à atteindre : **167743.07 €** — indication : M23 (mois charnière: M23, CA: 15802.4 €).

6. Besoin de financement

Demande (copy) : Nous recherchons un financement de 150 000 € pour soutenir notre BFR, l'EBITDA projeté et la feuille de route.

Recommandation (runway + BFR) : **60003.69 €**

Plan initial — Sources

- Fonds propres : 10000.0 €
- Emprunt : 2174.88 €
- **Total** : 12174.88 €

Plan initial — Besoins

- Investissements : 5283.59 €
- BFR : 6891.29 €
- **Total** : 12174.88 €

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement de talents clés
- BFR

Jalons associés

- Lancement de la version bêta
- Premiers 1000 utilisateurs
- Expansion géographique

7. Principaux risques & parades

- Risque de non-conformité RGPD
- Défi technique lié à la scalabilité
- Concurrence accrue
- Fluctuations économiques
- Dépendance aux partenaires
- Risques financiers liés à la rentabilité

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : Choix de la SAS pour sa flexibilité en matière de gouvernance et d'accueil d'investisseurs.

Répartition du capital (cap table)

- Fondateurs: 70%

- Investisseurs: 20%
- Stock-options: 10%

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés avec clauses de préemption
- Pouvoirs du CEO définis
- Clauses de leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable sur les services
- Régime social du dirigeant à confirmer

9. Glossaire

- **RGPD** — Règlement Général sur la Protection des Données
- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
- **SAS** — Société par Actions Simplifiée
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client

10. Annexes

Pièces juridiques

Projet de statuts (SAS/SARL), projet de pacte d'associés, projet de bail commercial/attestation domiciliation, Kbis (si existant), CNI dirigeant, attestations fiscales & sociales.

Pièces financières

Devis/factures d'investissements, RIB, tableau d'amortissements, prévisionnel 3 ans (P&L), plan de trésorerie 12 mois, échéancier d'emprunt.

Justificatifs opérationnels

Contrats/fiches de poste (si recrutements), conventions partenaires, polices d'assurances, preuves de propriété intellectuelle (si applicable).