

Business Plan — Business Plan — sport

Version automatique — base solide à compléter

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 entreprise vise à révolutionner le secteur du sport en France et en Europe grâce à une offre innovante et différenciée. Avec un objectif de chiffre d'affaires de 544 420 € d'ici trois ans, nous prévoyons d'atteindre le point mort entre le 10e et le 18e mois selon la traction. Notre proposition de valeur repose sur une expérience utilisateur unique et des produits/services adaptés aux besoins spécifiques des sportifs amateurs et professionnels.

Secteur: sport
(generic_b2b)

Objectifs 24 mois:

Proposition de valeur:

2. Équipe fondatrice

Notre équipe se compose de professionnels expérimentés dans le secteur du sport, du marketing et de la finance. Le fondateur, avec une expérience de 10 ans dans le domaine sportif, est épaulé par un directeur marketing, un responsable des opérations et un directeur financier, tous ayant une solide expérience et crédibilité dans leurs domaines respectifs.

3. Présentation du projet

Nous adressons le problème de l'accès limité à des équipements sportifs de qualité à des prix abordables. Notre solution propose une gamme de produits innovants et personnalisés, soutenue par un modèle économique basé sur la vente directe en ligne et des partenariats avec des clubs sportifs. Notre différenciation repose sur la qualité supérieure, l'innovation technologique et un service client exceptionnel.

4. Partie économique

Marché & environnement (France)

Taille & moteurs de croissance : Le marché du sport en France est en pleine expansion, avec une ouverture progressive vers l'Europe grâce à l'augmentation de la pratique sportive et des événements internationaux. Les principaux moteurs de croissance incluent l'augmentation de la sensibilisation à la santé et au bien-être, ainsi que l'essor des technologies sportives.

Segments de clientèle :

- Sportifs amateurs
- Clubs sportifs
- Événements sportifs

Concurrence & alternatives :

- Decathlon
- Intersport
- Go Sport

Réglementation / normes :

- Conformité RGPD/CNIL
- Normes de sécurité des équipements sportifs
- Obligations fiscales IS/TVA

Stratégie commerciale

Segmentation & ciblage :

- Sportifs amateurs
- Clubs sportifs
- Événements sportifs

Positionnement : Nous nous positionnons comme le fournisseur de choix pour les équipements sportifs innovants et abordables, avec une promesse de qualité et de satisfaction client. Notre différenciation repose sur l'innovation technologique et un service client supérieur.

Mix marketing :

- Produit: Équipements sportifs innovants
- Prix: Compétitif avec une marge brute de 60%
- Distribution: Vente en ligne et partenariats
- Communication: Campagnes digitales ciblées

Processus de vente :

- Prospection: Identification des besoins
- Engagement: Démonstration produit
- Conversion: Offre personnalisée

- Fidélisation: Suivi client et renouvellement

Organisation & moyens

Organisation : Notre organisation cible est agile, avec des processus clés axés sur l'innovation produit, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et le service client.

Moyens humains :

- Fondateur
- Responsable des ventes
- Responsable marketing
- Responsable des opérations

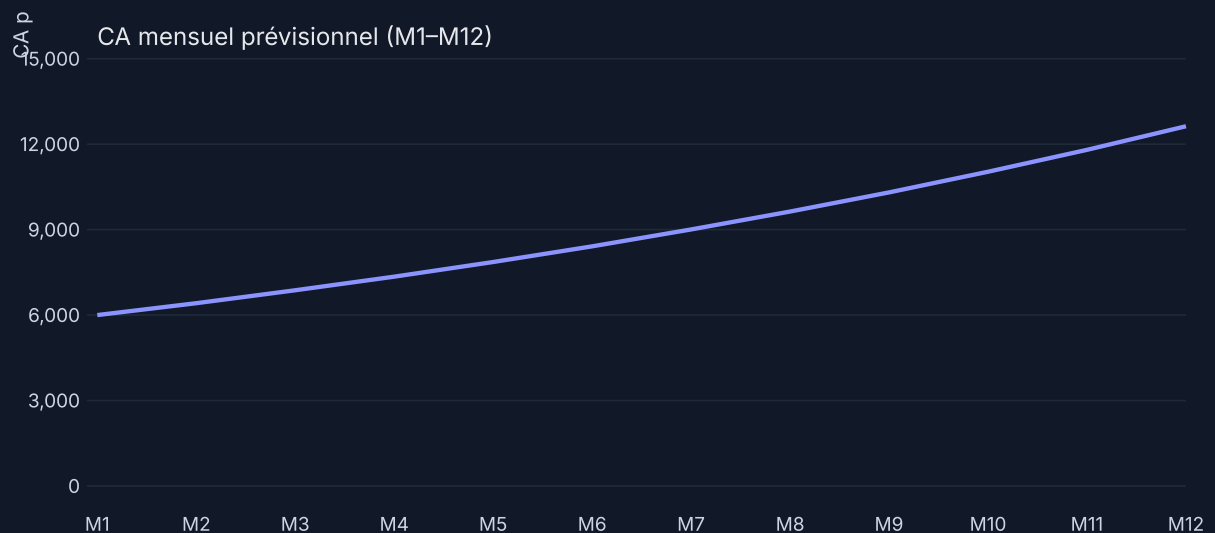
Moyens matériels & logiciels :

- Plateforme e-commerce
- Infrastructure logistique
- Partenariats avec fabricants
- Conformité réglementaire

Feuille de route :

- Mois 6: Lancement produit
- Mois 12: Expansion nationale
- Mois 18: Partenariats européens
- Mois 24: Diversification produit

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 sollicitons un financement de 100 000 € pour soutenir notre croissance et atteindre nos objectifs stratégiques.

Utilisation des fonds

- Développement produit
- Stratégie go-to-market
- Recrutement clé
- BFR

Jalons associés

- Atteinte du point mort
- Expansion nationale
- Lancement européen

7. Principaux risques & parades

- Risque de marché: Évolution des tendances sportives
- Risque technique: Défaillance produit
- Risque réglementaire: Changements législatifs
- Risque financier: Insuffisance de fonds
- Risque concurrentiel: Nouveaux entrants
- Risque opérationnel: Rupture de stock

8. Partie juridique

Forme retenue : SAS

Justification : La structure SAS est choisie pour sa flexibilité en matière de gouvernance et son attractivité pour les investisseurs. Elle permet également une optimisation du régime social pour les dirigeants.

Répartition du capital (cap table)

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

Gouvernance & pouvoirs

- Pacte d'associés
- Pouvoirs délégués
- Clauses de préemption et leaver

Régime fiscal & social

- IS à 25%
- TVA applicable

- Régime social des dirigeants optimisé

9. Glossaire

- **BFR** — Besoin en Fonds de Roulement
- **CAC** — Coût d'Acquisition Client
- **LTV** — Valeur Vie Client
- **EBITDA** — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

8. Annexes

—