

# Autisme Connect - Estimation des Besoins Humains sur 18 Mois

Date : Novembre 2024 Document : Plan de croissance RH

## Phase 1 : Lancement (Mois 1-6)

Utilisateurs estimés : 50-150 familles, 20-50 éducateurs

Rôle	Temps/semaine	Qui ?
Support client	5-10h	Fondateur
Vérification diplômes	2-3h	Fondateur
Marketing/réseaux	5-8h	Fondateur
Développement	Variable	Fondateur + IA
<b>Total</b>	<b>15-25h/sem</b>	<b>Fondateur seul</b>

Coût RH mensuel : 0€

## Phase 2 : Croissance (Mois 7-12)

Utilisateurs estimés : 300-600 familles, 100-200 éducateurs

Rôle	Temps/semaine	Recrutement
Support client	15-20h	1 freelance temps partiel
Vérification diplômes	5-8h	Inclus support ou fondateur
Marketing	10h	Fondateur ou stagiaire
Développement	Variable	Fondateur + IA
Comptabilité	2h/mois	Expert-comptable

Équipe : Fondateur + 1 freelance Coût RH mensuel : 400-600€

## Phase 3 : Accélération (Mois 13-18)

Utilisateurs estimés : 1000-2000 familles, 300-500 éducateurs

Rôle	Temps/semaine	Recrutement
Support client	30-40h	1 personne temps plein (1800-2200€/mois)
Community manager	15-20h	1 freelance (400-600€/mois)
Vérification diplômes	10-15h	Inclus support

Commercial B2B	10-15h	Fondateur ou recrutement
Développement	Variable	Fondateur + IA (+ dev freelance si besoin)

**Équipe :** Fondateur + 2-3 personnes **Coût RH mensuel :** 2500-3500€

---

## Résumé sur 18 mois

Phase	Période	Équipe	Coût RH/mois
Lancement	Mois 1-6	Fondateur seul	0€
Croissance	Mois 7-12	Fondateur + 1 freelance	400-600€
Accélération	Mois 13-18	Fondateur + 2-3 personnes	2500-3500€

---

## Priorités de recrutement

1. **Support client** (mois 6-8) - Premier besoin critique
  2. **Community manager** (mois 10-12) - Pour scaler l'acquisition
  3. **Commercial B2B** (mois 14-16) - Partenariats MDPH, associations
- 

## Revenus estimés pour couvrir ces coûts

À 29€/mois par éducateur :

Nombre d'éducateurs	Revenu abonnements	Couverture
50 éducateurs	1 450€/mois	Phase 1
100 éducateurs	2 900€/mois	Phase 2
200 éducateurs	5 800€/mois	Phase 3

+ **Commissions 12%** sur les rendez-vous = revenu additionnel

---

## Conclusion

Le modèle permet une croissance progressive et maîtrisée :

- **Mois 1-6** : Fondateur seul, validation du marché
- **Mois 7-12** : Premier recrutement support, focus croissance
- **Mois 13-18** : Structuration équipe, préparation scale

Les revenus générés par les abonnements permettent d'autofinancer les recrutements à chaque phase.

---