



Lucie THERET

15 GEB | ESIEE Amiens



MON COACH PERSONNALISÉ

**MARS
2021**



Sport



Nutrition



Santé

CHALLENGE AMIENS CAMPUS - 12^e EDITION
Dossier de présentation du projet



SOMMAIRE

1. Concept du projet (p.4)

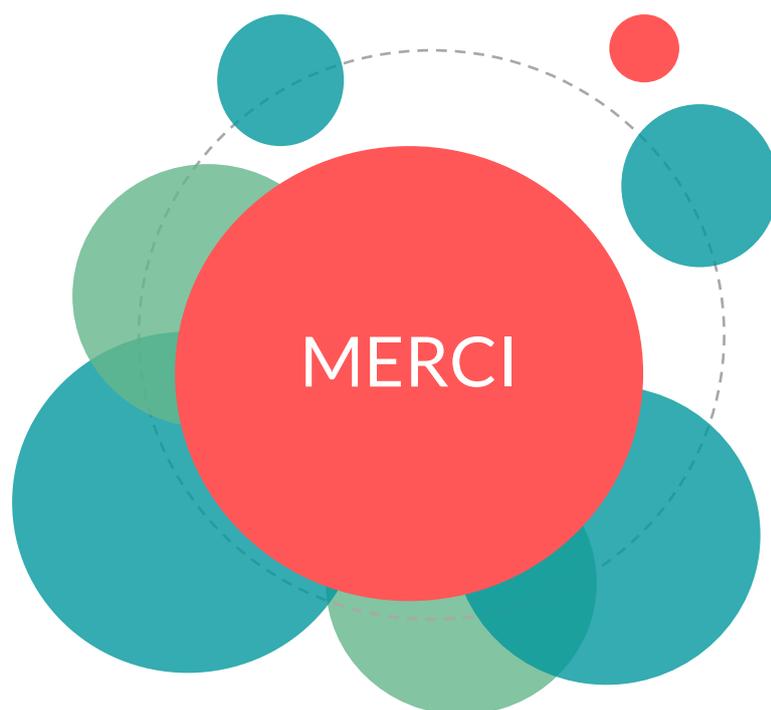
2. Stratégie et Business Model (p.5)

3. Produit et services (p.12)

4. Recherche et développement (p.14)

5. Communication et Marketing (p.15)

6. Montage juridique et financier (p.16)



Avant toute chose, je tenais à remercier toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce projet.

Merci à **Amiens Métropole** et à ses partenaires d'avoir proposé le **Challenge Amiens Campus** et de m'avoir accompagnée lors de sa réalisation. Merci à **Amiens Cluster**, pour leur soutien et leurs conseils pour améliorer mon projet. Merci à l'**ESIEE Amiens**, de m'avoir permis de participer à ce challenge.

Je souhaite également remercier **mes proches**: amis, parents, et mes **camarades sportifs de la Somme** pour leur soutien dans ce projet, ainsi que pour leurs suggestions qui m'ont permis de l'améliorer et le préciser.

J'adresse un remerciement spécial à **Mona Bouraghda**, chef de l'entreprise de développement web **Boitmobile** située à Amiens, ainsi qu'à toute son équipe, pour leur investissement dans ce projet.

A toutes les personnes souhaitant reprendre leur santé en main mais qui n'en ont pas les moyens, en particulier dans ce contexte de crise sanitaire.

Dans l'espoir que ce projet puisse voir le jour.

1. Concept du projet



Lucie THERET
CEO

Etudiante ingénieure en 5^{ème} année à l'**ESIEE Amiens**, en alternance avec une startup innovante en automatisation du bâtiment et issue d'un **BTS Informatique et Réseaux**, je suis passionnée par l'innovation et l'intelligence artificielle.

Pratiquant différents **sports** depuis mon enfance, dont 10 ans de course à pieds, **gymnastique et fitness**, je me suis tournée il y a 5 ans vers les compétitions amateurs de **running et triathlon longue distance**.

Mon emploi du temps ne me permettant pas de pratiquer au sein d'un club, j'avais besoin de trouver moi-même un programme d'entraînement. Après avoir essayé diverses solutions disponibles sur internet, sans qu'aucune ne me convienne, j'ai commencé à apprendre les **sciences du sport et de la nutrition** pour réaliser mes propres programmes.

Parallèlement, j'ai fait 1 an de **vente de compléments alimentaires à domicile**, afin d'aider des personnes à atteindre leurs objectifs de poids. Convaincue par les bénéfices d'une alimentation équilibrée et d'une activité physique régulière, je souhaitais aider ces personnes à atteindre leurs objectifs plus sainement. J'ai donc commencé à **accompagner des proches** et ils ont eu les résultats désirés.



Mes connaissances en **informatique** et en **intelligence artificielle** m'ont alors rendu évidente la création d'une application permettant de réaliser automatiquement des programmes de sport en fonction de l'état de santé et les objectifs de chacun.

Mon Coach Personnalisé est une application qui permet de réaliser des programmes en **sport** (fitness, course à pieds) et **nutrition**, à partir d'une base de données réalisée par des **professionnels** de ces domaines. L'intelligence artificielle prend en compte le **niveau**, les **pathologies**, les **objectifs** et les **contraintes** des utilisateurs afin de leur réaliser un **programme sur-mesure, flexible** et qui **s'adapte** aux performances de l'utilisateur. Elle permet de bénéficier des connaissances de coachs sans contrainte **horaire** et à **faible coût**.

2. Stratégie et Business Model

Marché du SPORT

Les dépenses publiques pour le sport dépassent **18 Milliards d'euros** et augmentent d'environ **8% par an**. Elles permettent la construction et l'entretien des infrastructures. En 2024, la France accueillera les **jeux olympiques**. L'engouement provoqué par ces jeux entraînera une hausse de l'intérêt pour le sport. Parallèlement, la dépense des foyers pour le sport augmente continuellement depuis 2000. Le sport se démocratise : **64% des Français** pratiquent un sport au moins une fois par semaine. Les activités favorites sont la **course** et le **fitness**.

Sport SANTE

La sédentarité est responsable de plus de **2 Millions** de décès par an dans le monde et la cause d' **¼ des cancers** du sein, du colon, des diabètes et des cardiopathies. En France, **1 personne sur 4** ne pratique pas assez d'activité physique. De plus, la population vieillit, engendrant une hausse des risques pour la santé. Le **sport santé** a pour objectif le maintien en forme de tous types de publics, même ceux atteints de diverses pathologies. De plus, la loi de modernisation du système de santé de **2016** permet aux médecins de prescrire la pratique d'une activité physique aux patients atteints de pathologies de longue durée.

Coaching SPORTIF

Le **coaching sportif** est un secteur en pleine croissance depuis 2017. C'est la conséquence des tendances de la société, qui poussent à prendre soin de son physique et de sa santé. De plus en plus de coaches sportifs se lancent à leur compte. Ils proposent un **accompagnement personnalisé** pour que leurs clients atteignent leurs objectifs de forme ou de compétition. Le **fitness** est un des sports les plus pratiqués par les amateurs de coaching sportif. Cela concerne **36%** des sportives et **27%** des sportifs en France. En 2019, les clubs recensaient **6 Millions** d'adhérents. Cependant, par **manque de temps ou faute de moyens**, beaucoup de sportifs ne se lancent pas dans l'aventure du coaching, bien qu'ils en ressentent le besoin.

Coaching EN LIGNE

Dans un objectif de santé, mais aussi de performance, le **numérique** s'est introduit progressivement dans le quotidien des sportifs. Parmi les fonctionnalités les plus demandées, on retrouve la **fréquence cardiaque** et l'**accéléromètre**. Plus d'**1 pratiquant sur 3** mesure ses données de santé, dont **¼ grâce à leur smartphone**. La vente d'objets connectés est en pleine croissance, puisqu'en 2016, **30% des sportifs** indiquaient vouloir s'équiper et **14% des sportifs** souhaitaient renouveler leur matériel. Avec la crise sanitaire de la Covid-19, les Français ont été confinés chez eux, contraints à faire du sport à domicile. Ainsi, les coaches et les clubs se sont adaptés en utilisant les outils numérique pour proposer du **contenu en ligne**. Cette forme de pratique a plu notamment aux actifs, qui choisissent leur activité en fonction de sa flexibilité et de leur emploi du temps, car elle leur offrait une plus grande liberté d'entraînement.

Beaucoup de Français s'intéressent au coaching sportif, mais certains y renoncent, tout d'abord à cause de la **flexibilité du programme et des horaires du coach**, à cause des horaires imposées par leur activité professionnelles ; mais également à cause des **tarifs d'un programme sur-mesure**.

Parallèlement, des programmes gratuits sont proposés sur internet ou en salle de sport, mais ils sont trop **généralistes et peu adaptés aux objectifs**, métabolismes ou pathologies de chaque pratiquant.

Ces personnes ont besoin d'un programme sur-mesure, accessible où ils le souhaitent, quand ils le souhaitent, qui s'adapte à leur niveau, leur état de santé et leurs objectifs, le tout à tarif abordable.

C'est dans ce contexte que l'application Mon Coach Personnalisé a vu le jour.

Environnement de création

Politique	Economique	Social
<ul style="list-style-type: none"> Budgets publiques pour le sport en hausse Préparation de l'accueil des Jeux Olympiques de 2024 Sortie de crise de la Covid-19 Programme National Nutrition Santé visant à améliorer le niveau de santé de la population 	<ul style="list-style-type: none"> Revenu disponible par foyer en légère hausse : augmentation des dépenses Chômage stable à un niveau assez faible Marché des applications de coaching et du sport en plein essor 	<ul style="list-style-type: none"> Vieillesse de la population Augmentation des problèmes de santé chroniques Augmentation de l'intérêt pour le sport santé Augmentation de la distance du lieu de travail Entraînement à domicile pendant la crise de la Covid-19

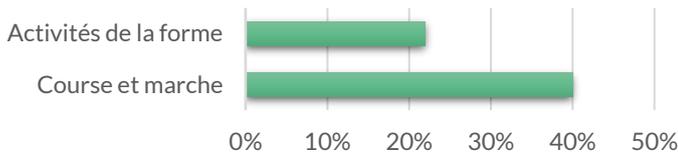
Technologique	Environnemental	Légal
<ul style="list-style-type: none"> Développement de l'intelligence artificielle Optimisation des applications mobiles Hausse des performances des smartphones Multiplication et amélioration de la fiabilité des objets connectés 	<ul style="list-style-type: none"> Limitation des déplacements pour la réduction de l'émission de gaz à effet de serre 	<ul style="list-style-type: none"> Renforcement des lois concernant la protection des consommateurs Renforcement des lois concernant la protection des données Renforcement des lois concernant la santé

Profil des utilisateurs potentiels

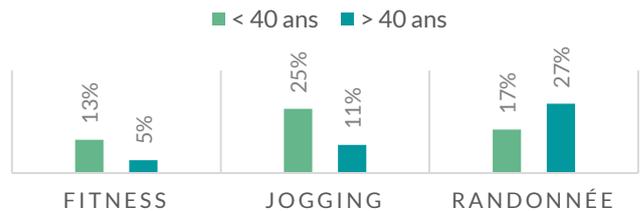
D'après les données de l'INJEP, baromètre national des pratiques sportives 2019 et 2020

Depuis 2018, les sports préférés des Français de tout âge, sont la course et le fitness, avec un pourcentage plus élevé pour les moins de 40 ans. Parmi les adeptes de la course à pieds, 65% sont des hommes, contre 57% de femmes pratiquant le fitness. Les pratiquants sont également plus réguliers et assidus dans ces deux domaines que dans d'autres sports.

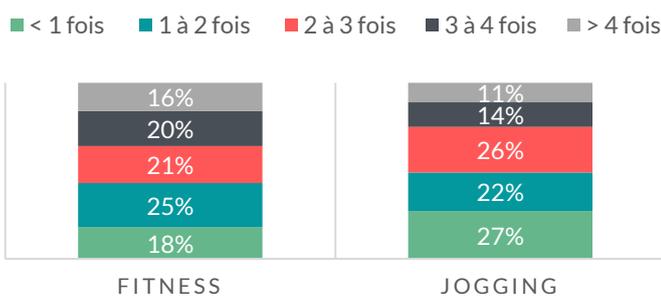
Sports préférés



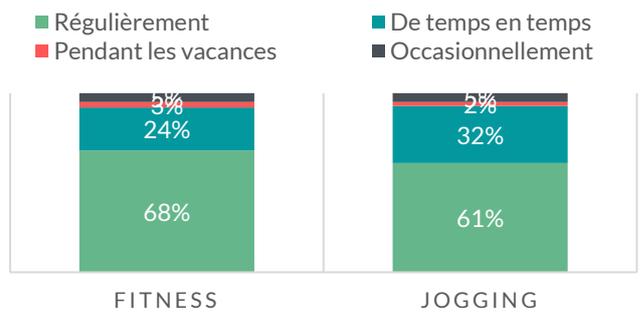
Pratique selon l'âge



Fréquence de pratique par semaine

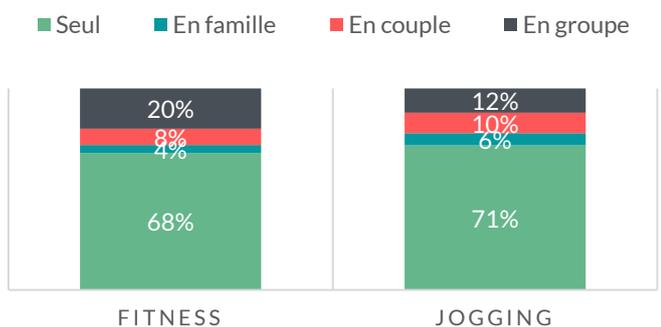


Assuidité de pratique dans l'année

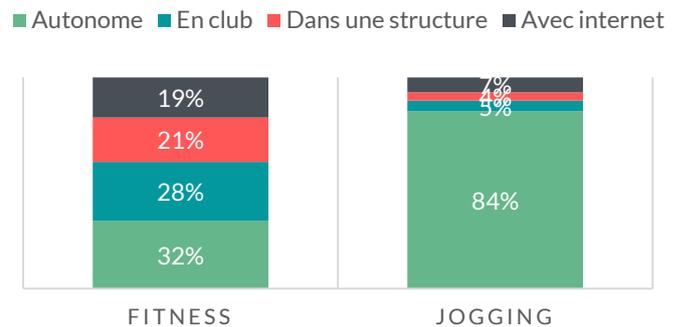


Selon l'INJEP, les pratiquants de fitness et de course à pieds s'entraînent majoritairement seuls et en dehors d'une installation sportive. Les activités sont donc rarement encadrées, augmentant le risque de blessures.

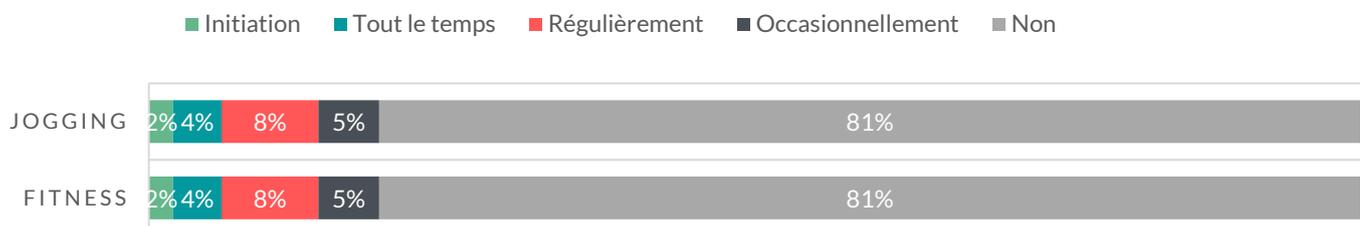
Mode de pratique



Lieu de pratique

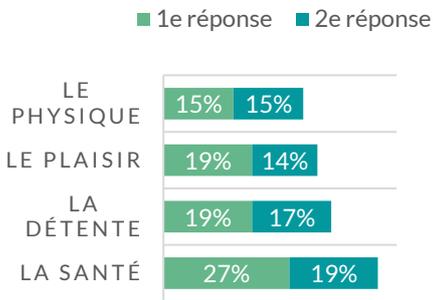


Encadrement de la pratique

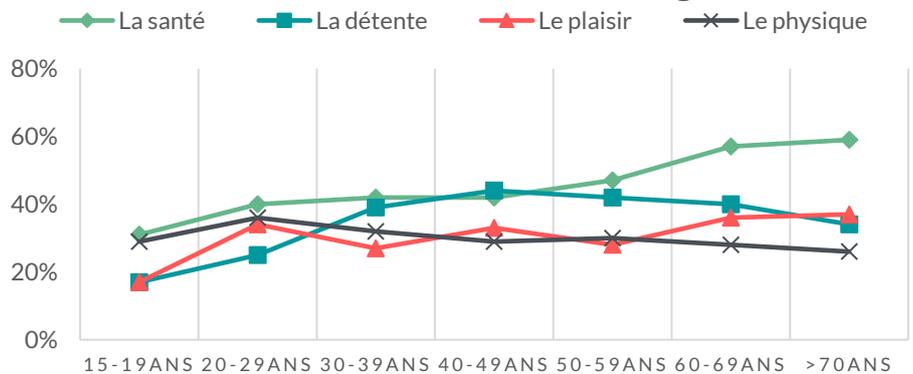


Les motivations principales des pratiquants sont d'abord la santé, puis la détente, le plaisir, et enfin, l'amélioration de l'apparence. Plus les personnes sont âgées ou commencent tard le sport, plus la santé est la motivation première.

Motivations

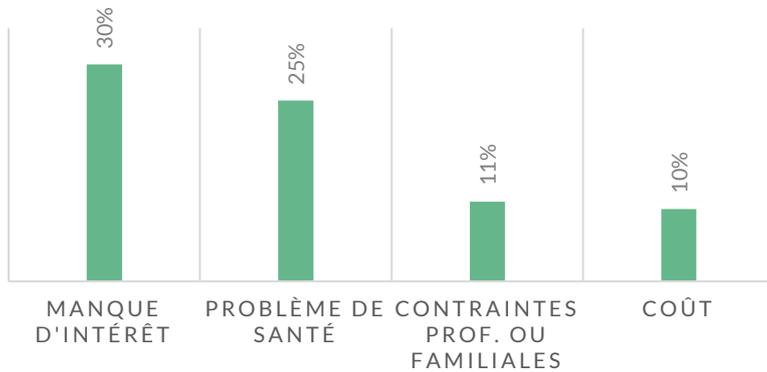


Motivations selon l'âge

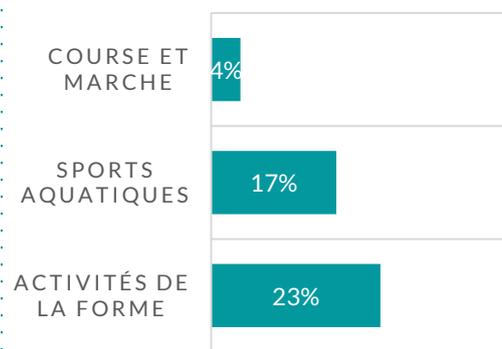


Concernant les non-pratiquants, les principales raisons qui les empêchent d'exercer sont un manque d'attrance pour le sport, des problèmes de santé, des contraintes professionnelles ou familiale, et enfin le coût. Contrairement à d'autres personnes, qui pratiquent du sport parce qu'elles ont un problème de santé. On peut donc supposer un manque d'informations sur le sport-santé ou un manque d'adaptation au handicap de certains non-pratiquants. Cependant, s'ils devaient choisir un sport, ces personnes préféreraient les activités de forme, les sports aquatiques, puis la course.

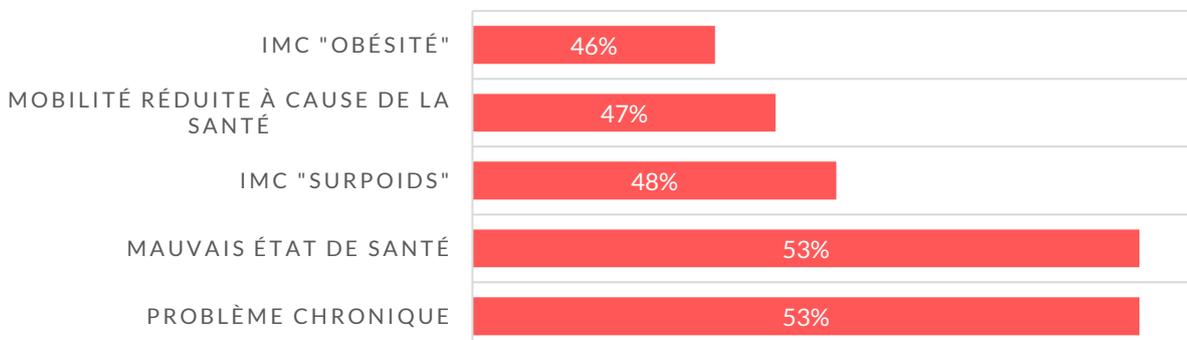
Raisons de non-pratique



Sport qui les attire



Raisons de santé poussant à la pratique sportive



Au total, le nombre de personnes utilisant déjà des applications de coaching sportif est de 10.9 Millions en France. On considèrera que ce chiffre constitue le marché potentiel pour la suite de cette étude.

Benchmark

Les concurrents pour le marché des sportifs qui utilisent internet pour trouver un programme sont très nombreux et les offres très diversifiées :

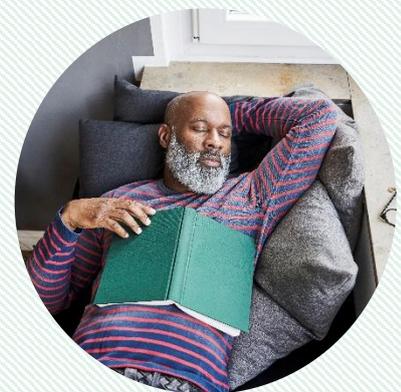
Marque	Description	Avantages / Inconvénients
Basic Fit (depuis 2018) +1M téléchargements	Salle de sport proposant des cours vidéos en ligne	Abonnements à 19.99€ / mois ou 29.99€ en duo, avec accès à la salle et aux cours en ligne illimités, engagement sur un an. Accès possible à des coachs, ostéopathes, boissons en payant un supplément. Sur l'application, accès aux cours en ligne, choix par thème en fonction de l'objectif, suivi des données de poids et de graisses. Cours peu personnalisés, abonnement cher avec engagement.
Train Sweat Heat (depuis 2019) +100k téléchargements	Application développée par une YouTubeuse	Cours virtuel en temps réel, sessions courtes de 15 à 30 minutes, en musculation, fitness, yoga, nutrition. Engagement de 1 mois à 3 ans, faisant varier le prix de l'abonnement de 5.5 à 14.9€ / mois. Sur le site, on peut choisir la partie du corps que l'on souhaite travailler. Format qui plaît à la majorité mais pas de suivi des données de santé et cours peu personnalisés.
Tibolnshape (depuis 2013) +8M abonnés	YouTubeur proposant des vidéos d'entraînement en ligne	Vidéos en ligne de fitness, différents formats de séances et plusieurs types de travail proposés. Ce n'est pas un réel programme avec une série de vidéos dédiée pour chaque objectif. Format pratique et gratuit, mais peu développé et pas personnalisé.
Samsung Health (depuis 2012) +1Mia téléchargements	Application de suivi de sport-santé proposant des séances de sport	Suivi des activités dans une grande variété de sports: Possibilité de connecter un objet de mesure. Suivi des macronutriments, calories, verres d'eau bus, nombre de pas, fréquence cardiaque. Proposition de séances de sport. Les séances de sport proposées sont peu nombreuses. L'application est complète mais pas assez poussée : les programmes ne sont pas personnalisés et une personne lambda ne saura pas analyser ses résultats.
All Musculation (depuis 2015) +340 k abonnés	Blog proposant des séances de musculation, associé à une chaîne YouTube	Séances de sport en fonction de l'objectif physique et de la disponibilité par semaine. Pas d'accompagnement vidéo, pas de personnalisation des programmes. Contenu gratuit mais pas adapté à tout type de profil.
Petit Bambou (depuis 2015) +5M téléchargements	Application proposant des séances de Yoga	Application de yoga et méditation pédagogique, proposant des statistiques, encouragements et conseils. Disponible hors connexion. Une partie est gratuite, mais le reste du contenu n'est accessible qu'en payant. Bonne application de yoga mais pas assez personnalisée et contenu payant.
Coach Hunter (depuis 2006) +713 coachs sportifs	Plateforme de recherche de coach personnalisé	Coachs personnalisés diplômés, tarifs aux alentours de 30€/heure. Meilleur suivi, moins de risques de blessure. Programme sur-mesure dans toutes les disciplines. Possibilité d'accompagnement nutritionnel. Formule idéale pour progresser dans le respect de sa santé, mais n'est pas accessible pour la plupart à cause du budget (2 séances / semaine = 240€ / mois)

Bien que les concurrents soient très nombreux sur ce marché, leur contenu n'est pas assez personnalisé ni adapté aux différents profils utilisateurs. De plus, certains sont payants et les tarifs sont très élevés.



Nos cibles sont donc majoritairement des **femmes, entre 18 et 50 ans**, souhaitant se raffermir, garder la forme ou perdre du poids, mais également des **hommes** de la même tranche d'âge et pour les mêmes motivations. Ils peuvent être des étudiants, de jeunes actifs, des parents ou des actifs, pour qui l'application serait le meilleur compromis entre flexibilité, personnalisation du programme et coût. Ces personnes seront localisées d'abord dans les Hauts-de-France et en Ile-de-France, plus particulièrement à **Amiens** et à **Paris**, lieux dans lesquels j'effectue mon apprentissage, car j'ai de nombreuses connaissances qui seraient intéressées par l'utilisation de cette application et qui pourraient en parler autour d'elles. Puis, grâce à la communication, l'application se développera dans la France entière ainsi que dans les pays francophones.

Les Français se soucient de plus en plus de leur santé et commencent à s'activer pour remédier à leur **sédentarité** et leurs mauvais comportements alimentaires. Cependant, leur **rythme de vie** évolue : les lieux de travail souvent éloignés des lieux de vie engendrent des contraintes horaires, empêchant les Français de consacrer beaucoup de temps au sport. Beaucoup se fient à des conseils gratuits en ligne, dans des vidéos aléatoires, car ils sont **non-sachants** et ont une confiance aveugle en ces YouTubeurs qui ne sont pas des professionnels et peuvent les mettre en danger.



Mon Coach Personnalisé met à disposition du **contenu sûr**, réalisé par des **professionnels**, sur une **plateforme ludique** et facile d'utilisation, afin de trouver toutes les informations dont on a besoin au même endroit. Pour un abonnement au tarif de **2,99€ / mois**, un **programme sur-mesure** réalisé par une intelligence artificielle ainsi qu'un suivi personnalisé est proposé. Les calculs de cette intelligence seront réalisés à partir des données indiquées par les professionnels et de celles indiquées par l'utilisateur concernant sa santé, son niveau et ses objectifs.

	Envie de faire du sport	Planification	Avant la séance	Pendant la séance	Après la séance	Retour au quotidien
Questions	Quel sport ? Avec un coach ? Quelle séance ? Où ? Quand ? Avec qui ?	Où s'inscrire ? Quel planning ? Quel matériel ? Quel transport ?	Vais-je y arriver ? Comment ce sera ?	Est-ce que je le fais bien ? Est-ce que la difficulté est adaptée ?	Est-ce que mes courbatures sont normales ? Quand vais-je voir les résultats ?	Est-ce que je continue ? Est-ce que ça me convient ?
Freins	Difficulté Prix, engagement Trajet Capacités	Pas de coach Prix Distance Pas de matériel	Doutes Découragement	Niveau Douleurs Ennui	Douleurs Ennui Déception	Ça prend du temps Patience

Business Model

Après cette étude de marché, par analogie avec les applications concurrentes, nous avons pu réaliser une première estimation des téléchargements, du nombre d'utilisateurs réels et du nombre d'utilisateurs qui choisiraient l'abonnement. La première version de l'application serait disponible au bout de 6 mois la première année. On estime que 30% des personnes ayant téléchargé l'application l'utiliseront vraiment et que 9% choisiront l'abonnement. En effet, cette moyenne est due à l'assiduité des utilisateurs. La plupart vont suivre un programme de 2 à 3 mois en début d'année, à la suite des fêtes, puis un programme de 2 à 3 mois avant l'été, pour redessiner leur silhouette. Grâce à la publicité et au parrainage, on espère augmenter rapidement nos chiffres

	Année 1	Année 2	Année 3
Téléchargements total	70 000	200 000	400 000
Utilisateurs réels	21 000	60 000	120 000
Abonnements vendus	6 300	18 000	36 000
Rémunération publicitaire (+/- 1€ /mois /utilisateur)	21 000€	60 000€	120 000€
Rémunération abonnements (2.99€ /mois /abo)	18 900€	53 800€	107 600€
Chiffre d'affaires TOTAL	39 900€	113 800€	227 640€
<i>Taux de pénétration marché (%) = abo / 10.9 M</i>	<i>0.2%</i>	<i>0.7%</i>	<i>1%</i>

La stratégie choisie pour se démarquer de la concurrence est la personnalisation des programmes grâce à de l'intelligence artificielle. Afin de rentabiliser ce projet, la communication se fera majoritairement par le bouche à oreille et par les réseaux sociaux.

Partenaires	Activités clés	Valeur	Relation clients	Marché
Boitmobile (développement) 1 coach sportif et 1 diététicienne (contenu) Play Store Apple Store	Conseils sport santé Vente de suivis personnalisés Ressources clés Intelligence artificielle Contenu réalisé par des professionnels	Programme sur-mesure, flexible, à domicile, adapté à tout type de profil	Assistance en ligne Présence sur les réseaux sociaux Distribution Bouche à oreille, influenceurs, réseaux sociaux	Femmes et hommes entre 18 et 50 ans, souhaitant se remettre en forme ou progresser en course et fitness
Structure de coûts		Sources de revenu et modèle de pricing		
Communication Mises à jour et hébergement		Revenus publicitaires Revenus de la vente d'abonnements		

Forces	Faiblesses
Tarifs accessibles, prise en compte des pathologies et des objectifs précis, création d'un programme sur-mesure, évaluation du niveau et de la progression, prise en compte de la motivation et la fatigue, suivi sportif et nutritionnel, contenu réalisé par des professionnels.	Pas de présence d'un vrai coach, deux formules uniquement, pas de séances de groupe
Opportunités	Menaces
Augmentation de l'intérêt de la population pour la santé, multiplication des articles et reportages sur la santé, le sport et la nutrition.	Beaucoup de concurrence, durcissement des réglementations pour la protection des données et la santé

3. Produit et services



Réalisation d'un bilan à la première connexion :

- Données corporelles (poids, % graisse, eau...)
- Passé sportif (expériences, niveau, blessures)
- Habitudes alimentaires (allergies, repas type, budget)
- Définition d'un objectif (poids, mensuration, graisse, compétition...)

Création d'un **programme sur-mesure** permettant l'atteinte des objectifs (exercices, récupération, repas).

Envoi d'une **notification avant la séance** : l'application demande l'état de forme de l'utilisateur pour recalculer la séance du jour.

Enregistrement des données pour suivre son évolution et recevoir des conseils personnalisés supplémentaires.



Couplage de l'application à des **objets connectés** (montre, cardiofréquencemètre, ...) pour analyser les données de la séance et réadapter le programme.

Dans la version **gratuite**, accès aux conseils et à des **programmes prédéfinis** pour différentes pathologies.

Types de séances disponibles : zumba, HIIT, stretching, musculation avec et sans matériel, endurance, fractionné, fartlek, vitesse, côtes, seuil...



Extension de l'application - Nutrition :

- Génération de recettes en fonction de l'objectif et des préférences alimentaires (budget, allergies, ...)
- Calcul d'un planning d'alimentation synchronisé avec le programme sportif
- Possibilité de modifier le planning pour ajouter des recettes manuellement.
- Exporter une liste de courses

Exemples d'utilisation



Connexion



Ecran d'accueil



Menu



Questionnaire santé



Début de séance



Suivi général



Suivi sportif



Définition d'un objectif



Exercice d'une séance



Suivi nutritionnel



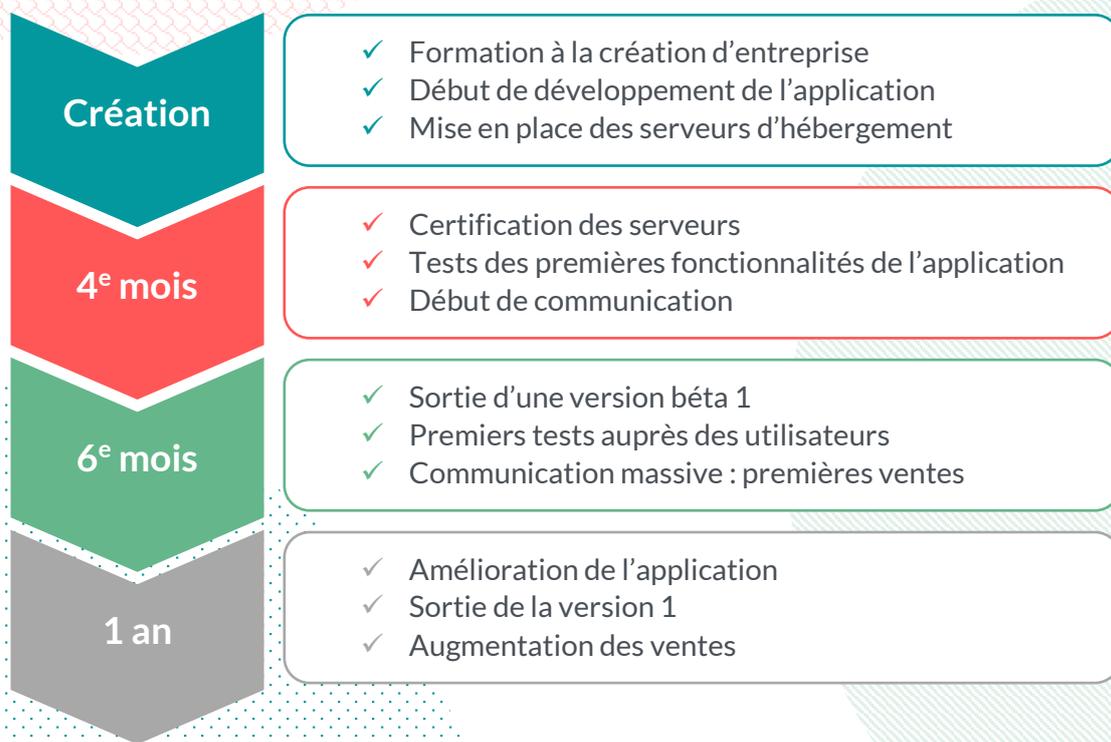
Recette du jour

4. Recherche et développement

Actuellement, la liste des fonctionnalités de l'application et les premiers visuels ont été définis et les prestataires ont été contactés.

Afin de mettre le projet en place, il faut tenir compte d'un certain nombre de normes s'appliquant, notamment la **RGPD**, la rédaction de mentions légales, les conditions générales d'utilisation et de vente. Cette application ayant la particularité de manipuler des données de santé, est soumise à une réglementation d'autant plus stricte : le référentiel **HDS**. Celui-ci stipule que les hébergeurs de ces données doivent être certifiés. Cela implique un audit documentaire puis un audit sur site, puis un délai de 3 mois pour apporter les éventuelles corrections. Le certificat est délivré pour une durée de trois ans, avec un audit de surveillance effectué chaque année.

La **CNIL** impose de mettre en place un registre des traitements de données, de faire une analyse de l'impact des risques, d'encadrer les informations et vérifier les droits des personnes concernées, et enfin d'informer les utilisateurs.



Pour réaliser cette application dans le respect des réglementations, dans un souci de qualité des informations pour les utilisateurs et afin de privilégier la production locale, l'application sera développée en prestation par l'entreprise de développement amiénoise **Boitmobile**. Expert en sites web et applications sur-mesure, ce prestataire saura répondre à l'ensemble de notre cahier des charges, nécessitant **1 an de développement** et tests pour atteindre la 1^{ère} version officielle de l'application, disponible sur **Play Store** et **Apple Store**.

Le contenu de la base de donnée sera complété par un coach sportif basé à Beauvais et se déplaçant régulièrement à Amiens, et par une diététicienne beauvaisienne.

Le coût total de ces prestations sera de **150 000€ TTC** et demanderont 1 an de mise en place. Cependant, au bout de **6 mois**, une **première version** avec des fonctionnalités sera déjà disponible pour réaliser des premières ventes.

5. Communication et Marketing

Le budget communication et marketing devra être le plus faible possible, mais suffisant pour toucher un public large. En effet, le marché potentiel étant de 10.9 Millions d'utilisateurs, nous espérons être visibles par au moins 1 Millions d'utilisateurs potentiels par an afin d'atteindre nos objectifs de téléchargements et de vente.

	Médias	Objectif	Avantages	Inconvénients
Acquis	Site Web Application Facebook Instagram YouTube	Faire connaître la marque en communication nous-même : relation long terme	Avoir le contrôle Faible coût Longévité Polyvalent	Prend du temps pour être vu
Acheté	Parrainage Publicité réseaux sociaux	Acquérir de nouveaux clients	Immédiat Progression rapide Plus ou moins de contrôle	Peu de crédibilité
Influence	Influenceurs Bouche à oreille	Gagner en crédibilité	Plus crédible	Pas de contrôle

Afin d'augmenter notre audience et le nombre d'utilisateurs, nous avons décidé de mettre en place les outils suivants :

- **Développement d'un site vitrine** pour présenter les fonctionnalités et tarifs de l'application
 - J'ai les compétences pour le développer moi-même gratuitement, prend 2 mois à mettre en place
 - Nécessite un hébergement de 5.99€ / mois
- **Offres commerciales proposées directement dans l'application**
 - Utilisation gratuite
 - Inciter les utilisateurs « simples » à prendre un abonnement
- **Communication sur les réseaux sociaux** pour montrer les avantages de notre application et faire des offres commerciales
 - Création gratuite de contenu accessible au public
- **Mise en place d'un parrainage** pour inciter les utilisateurs à parler de l'application positivement autour d'eux
 - Remise d'1 mois d'abonnement au parrain et au filleul : ne nous coûte rien
- **Publicité sur les réseaux sociaux** pour toucher des personnes appartenant à notre marché cible plus facilement
 - **Instagram** : 280€ / semaine pour toucher maximum 80 000 personnes, budget de 1 400€/mois
 - **Facebook** : enchère suggérée de 1,40€ / clic : limite de budget de 2 000€ / mois
- **Parrainage de publications et vidéos d'influenceurs** pour qu'ils parlent des avantages de notre application à leur communauté, pour les inciter à l'utiliser
 - On vise 5 influenceurs avec une communauté de 50k minimum sur YouTube, Instagram et Facebook
 - Coût de 500 à 1000€ sur YouTube, 200 à 500€ sur Instagram et Facebook par publication

Le budget total accordé pour la communication est donc de **80 800€ annuel** pour une portée de **1,2 Millions de personnes**. Pour atteindre nos objectifs, il faut que seulement 2.4% d'entre eux utilisent l'application.

6. Montage juridique et financier

Pour la création de l'entreprise « Mon Coach Personnalisé », j'ai choisi la forme juridique d'EURL, car je suis la seule associée de mon entreprise et en serait également la dirigeante. Cette forme juridique me protégera car ma responsabilité sera limitée à mes apports. Ainsi, l'entreprise pourra être soumise soit à l'impôt sur les revenus, soit à l'impôt sur les sociétés, et je serai soumise au régime des travailleurs non-salariés.

Puisque le chiffre d'affaires de l'entreprise sera conséquent et évoluera avec les années, il est préférable de choisir l'impôt sur les sociétés. L'entreprise sera également soumise à d'autres taxes, comme la CFE (cotisation foncière des entreprises), qui sera assez faible puisqu'il n'est pas prévu de local pour mon entreprise.

Besoins de démarrage

260€ de formation à la gestion d'entreprise (obligatoire)
 1 550€ de dépôt de la marque, du logo et du code informatique
 600€ de frais de dossier pour la banque
 3 500€ de frais de notaire pour la rédaction des documents
 80 800€ de frais de communication
 2 500€ d'achat d'objets connectés pour les tester avec l'application
 150 000€ de prestations pour le développement de l'application et du contenu de la base de données

Financement

30 000€ d'apport personnel grâce à mes économies + 1 200€ (valeur de mon ordinateur)
 15 000€ de prêt à taux zéro
 50 000€ de prêt d'honneur
 180 000€ de financement par la banque, à taux de 1.90% sur 5 ans

Charges

Assurances : responsabilité civile, protection juridique, assurance décès pour la banque
 Téléphone et internet : comprend une box internet et un forfait mobile
 10 000€ de budget annuel pour les mises à jour et l'achat de nouveaux objets connectés
 80 800€ de budget communication
 30% des bénéfices des transactions prélevés par les Stores pour la gestion des paiements sécurisés
 Cotisations Foncières des Entreprises, soumise aux tarifs d'Amiens

Chiffre d'affaires

En considérant les utilisateurs et ventes d'abonnement estimées, le chiffre d'affaires serait de :
 39 900€ la première année
 153 615€ la deuxième année
 460 845€ la troisième année

Autres

Pas de besoins en fond de roulement
 Pas de salariés

Ces données m'ont permis d'élaborer un dossier financier complet, m'assurant que le financement initial prévu soit suffisant pour couvrir mes besoins, et que le rapport des charges et des revenus permet au projet d'être rentable sur la durée.

Plan de financement initial

INVESTISSEMENTS	Montant €
Immobilisations incorporelles	6 160€
Logiciels, formations	260€
Dépôt marque, brevet, modèle	1 550€
Droits d'entrée	250€
Frais de dossier	600€
Frais de notaire ou d'avocat	3 500€
Immobilisations corporelles	83 300€
Eléments de communication	80 800€
Matériel	2 500€
Développement de l'application	150 000€
TOTAL BESOINS	239 460€
FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant €
Apport personnel	31 200€
Apport personnel	30 000€
Apport en nature (valeur)	1 200€
Emprunt	245 000€
Prêt bancaire 1.9% 60mois	180 000€
Prêt à taux zéro 0% 60mois	15 000€
Prêt d'honneur 0% 36mois	50 000€
TOTAL RESSOURCES	276 200€

Plan de financement à 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations	89 460.00€	0€	0€
Acquisition des stocks	150 000.00€	0€	0€
Variation du Besoin en fonds de roulement	0€	0€	0€
Remboursement d'emprunts	55 666.67€	55 666.67€	55 666.67€
Total des besoins	295 126.67€	55 666.67€	55 666.67€
Apport personnel	31 200.00€	0€	0€
Emprunts	245 000.00€	0€	0€
Subventions	0€	0€	0€
Autres financements	0€	0€	0€
Capacité d'auto-financement	23 682.84€	18 629.59€	243 629.77€
Valeur ajoutée	299 882.84€	18 629.59€	243 629.77€
Variation de trésorerie	4 756.17€	-37 037.08€	187 963.10€
Excédent brut d'exploitation	4 756.17€	-32 280.90€	155 682.20€

Bilan prévisionnel sur 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation	39 900€	153 615€	460 845€
Chiffre d'affaires HT services	39 900€	153 615€	460 845€
Charges d'exploitation	0€	0€	0€
Achats	0€	0€	0€
Marge brute	39 900€	153 615€	460 845€
Charges externes	4 742€	114 042€	94 042€
Assurances	920€	920€	920€
Téléphone, internet	50€	50€	50€
Autres abonnements	72€	72€	72€
Mutuelle	200€	200€	200€
Fournitures diverses	0€	30 000€	10 000€
Budget publicité et communication	0€	80 800€	80 800€
Expert-comptable, avocats	3500€	2 000€	2 000€
Valeur ajoutée	35 158€	39 573€	366 803€
Impôts et taxes	1 843€	1 750€	5 000€
Prélèvement dirigeant(s)			2 000€
Charges sociales dirigeant(s) (ACRE)	1 120€	1 103€	1 103€
Excédent brut d'exploitation	32 195€	36 720€	358 700€
Frais bancaires, charges financières	7 435.54€	17 905.54€	34 045.54€
Dotations aux amortissements	17 582.00€	17 582.00€	17 582.00€
Résultat avant impôts	7 177.46€	1 232.46€	302 072.46€
Impôt sur les sociétés	1 076.62€	184.87€	81 024.69€
Résultat net comptable	6 100.84€	1 047.59€	226 047.77€



CONCLUSION

Mon Coach Personnalisé est donc un projet **rentable**, qui répond au besoin de **maintien en forme** des utilisateurs grâce au sport et à la nutrition, et qui se distingue de ses concurrents grâce à la **personnalisation du programme à bas prix**, rendue possible grâce à la technologie de l'intelligence artificielle.

Cette application s'inscrit parfaitement dans le **Programme National Nutrition Santé** et est adapté à **tout profil** de pratiquant : régulier, occasionnel, grand sportif, débutant, personnes présentant des pathologies.

Grâce aux mises à jour futures, l'application va évoluer pour proposer toujours plus de fonctionnalités et de contenu aux utilisateurs. Sa croissance pourra être accélérée par la réalisation de **partenariats** avec des marques d'objets connectés, ou en offrant des **services supplémentaires** via l'application comme la **livraison de courses** à domicile, proposée par Hello Fresh ou encore Les Commis.

Après avoir été développée dans les pays Francophones, l'application sera traduite en **anglais** pour être rendue disponible dans une grande majorité de pays. De plus, la **réglementation Française** étant une des plus sévères, il sera facile de s'adapter aux normes des pays étrangers.



ANNEXES

- I – Liste des fonctionnalités
- II – Visuels de l'application
- III – Dossier financier complet
- IV – Sources pour l'étude de marché

Liste des fonctionnalités

Fonctionnalité	Détail
Connexion à la plateforme	L'utilisateur doit pouvoir créer un compte à partir d'une adresse mail, de Gmail, ou d'un réseau social pour se connecter à la plateforme.
Réaliser des paiements	L'utilisateur doit pouvoir réaliser des paiements sur l'application pour accéder à des fonctionnalités supplémentaires, de manière sécurisée par CB ou Paypal, et interrompre ou annuler ses abonnements à tout moment.
Langage de l'application	L'application doit être disponible d'abord en Français, puis en Anglais.
Version d'OS	L'application doit être disponible sur Android et iOS, et téléchargeable depuis l'Apple Store et le Play Store.
Création d'un profil	L'utilisateur doit pouvoir créer un profil, dans lequel il va entrer ses informations de santé : allergies, pathologies, sexe, âge, poids, niveau sportif, planning des disponibilités. Il doit pouvoir modifier ces informations ou les supprimer à tout instant.
Définition d'un objectif	L'utilisateur doit pouvoir sélectionner un objectif physique ou sportif : perte ou prise de poids ou de masse, préparation d'un défi sportif, ... Il doit pouvoir sélectionner une date cible à laquelle il souhaite atteindre son objectif. La plateforme doit lui indiquer si l'objectif est atteignable, par rapport à son profil, en se basant sur des calculs réalisés à partir de la base de données.
Consultation du programme personnalisé	L'utilisateur doit accéder à son programme personnalisé, sportif et/ou nutritionnel, calculé à partir de ses informations de profil et d'objectif, par rapport à la base de données.
Accès aux séances et/ou repas	L'utilisateur doit pouvoir lancer sa séance ou la recette du repas prévu. Pour le sport : <ul style="list-style-type: none"> - L'application lui demande d'évaluer sur 5, son niveau de forme physique et sa motivation. - L'application recalcule le programme en fonction de l'état actuel de la personne, si nécessaire - L'application affiche les exercices de la séance un par un, en indiquant le pourcentage d'avancement de la séance complète, la durée de l'exercice, la difficulté, le nombre de répétitions et une vidéo de démonstration du mouvement - Arrêter la séance à tout moment en enregistrant la progression - Mettre la séance sur pause pour la reprendre plus tard - Valider ou non la réussite d'un exercice (ou indiquer l'abandon) Pour les recettes : <ul style="list-style-type: none"> - L'application affiche la recette proposée au planning, avec une image, le temps de préparation, la liste des ingrédients avec leur coût approximatif, une photo du plat et la liste des étapes - L'utilisateur doit pouvoir choisir une autre recette parmi la liste complète, s'il souhaite changer le repas - L'utilisateur peut enregistrer manuellement ses propres recettes s'il le souhaite, et les ajouter dans son programme. Elles sont alors enregistrées en base de données et prises en compte pour son calcul (mais pas accessibles aux autres utilisateurs de l'application, sauf si relecture validée par diététicienne).

Réception de notifications	L'utilisateur doit pouvoir recevoir des notifications aux heures souhaitées, pour rappeler sa séance de sport, de boire de l'eau, le repas du jour, ou encore pour avoir des phrases motivantes.
Connexion à un objet de mesure	L'utilisateur doit pouvoir connecter une balance impédancemètre, une montre connectée ou un cardiofréquencemètre à l'application selon une liste de marques disponibles (objets avec une API OpenSource).
Accès aux statistiques	L'utilisateur doit pouvoir accéder à ses statistiques de progression : nombre de recettes du programme suivies, nombre de séances réussies, durée totale de l'effort, nombre de calories brûlées, nombre de calories ingérées, répartition des macronutriments dans l'alimentation, poids, graisse, VO2 max, pourcentage d'avancement vers l'objectif.
Ajouter une séance manuellement	L'utilisateur doit pouvoir ajouter manuellement une séance effectuée sans l'application, dans tout sport : choix du sport, indication de la durée et distance si applicable, indication du nombre de calories et du rythme cardiaque en option, ou import d'une séance mesurée depuis un objet connecté (ex : montre).
Parrainage	L'utilisateur doit pouvoir parrainer d'autres utilisateurs et se faire parrainer, offrant des avantages sur la plateforme (code de réduction).
Suppression des informations	L'utilisateur doit pouvoir à tout moment, supprimer ses informations bancaires, de santé et même son compte. Toutes les données sont alors supprimées des bases de données. L'utilisateur peut exporter ses données dans un fichier pour pouvoir les uploader dans le cas où il souhaiterait se réinscrire ultérieurement.
Gestion de la base de données	Le propriétaire de l'application doit pouvoir accéder à sa base de données, en modifier ou supprimer les informations à tout moment, ainsi que les algorithmes de calcul des programmes personnalisés.
Gestion des fonctionnalités	Le propriétaire de l'application doit pouvoir gérer les accès aux fonctionnalités ainsi que leur coût. Il peut en ajouter, en modifier ou en supprimer à tout moment.
Gestion des comptes utilisateurs	Le propriétaire a accès au nom des comptes utilisateurs, mais pas à ses informations de santé. Cet accès permet uniquement de répondre à ses questions, réclamations et de gérer les litiges.
Possibilité de mise à jour de l'application	Le propriétaire doit pouvoir mettre à jour l'application à tout moment.
Fonctionnement hors connexion	L'application doit fonctionner hors connexion pour l'enregistrement des statistiques, l'accès aux séances et aux repas. Les données sont enregistrées en base dès le retour à une connexion. Seuls le calcul ou recalcul des programmes et la prise de contact avec le propriétaire de l'application ne sont pas disponibles hors connexion.
Stockage des informations	Les informations sont stockées en base de données sécurisée, en veillant à séparer les données utilisateurs des données des fonctionnalités, dans le respect des normes de stockage des données de santé et de la RGPD, CNIL etc.

Visuels de l'application



Durée moyenne des dettes fournisseurs en jours (temps que vous mettez pour payer un fournisseur)

7) Salaires employés et rémunération chef d'entreprise

	Année 1	Année 2	Année 3	
Salaires employés (net)	-	-	-	(saisir des chiffres <u>annuels</u>)
Rémunération nette dirigeant(s)	-	-	2 000,00	(saisir des chiffres <u>annuels</u>)

Le(s) dirigeant(s) bénéficient-ils de l'ACRE ? sélectionnez dans la liste de choix (**obligatoire**)

8) Contrôle de votre seuil de rentabilité :

D'après les éléments que vous avez indiqués, votre projet est :

9) Contrôle du niveau de votre trésorerie de départ :

D'après les éléments que vous avez indiqués, votre trésorerie de départ est :

10) Visualisez et imprimez votre plan financier : [voir onglet suivant](#)

Etude financière prévisionnelle sur 3 ans

Lucie THERET

Mon Coach Personnel

EURL (IS)

Amiens

18/03/2021

Investissements et financements

Projet : *Mon Coach Personnel*
 Porteur de projet : *Lucie THERET*

INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Immobilisations incorporelles	6 160,00
<i>Frais d'établissement</i>	-
<i>Frais d'ouverture de compteurs</i>	-
<i>Logiciels, formations</i>	260,00
<i>Dépôt marque, brevet, modèle</i>	1 550,00
<i>Droits d'entrée</i>	250,00
<i>Achat fonds de commerce ou parts</i>	-
<i>Droit au bail</i>	-
<i>Caution ou dépôt de garantie</i>	-
<i>Frais de dossier</i>	600,00
<i>Frais de notaire ou d'avocat</i>	3 500,00
Immobilisations corporelles	83 300,00
<i>Enseigne et éléments de communication</i>	80 800,00
<i>Achat immobilier</i>	-
<i>Travaux et aménagements</i>	-
<i>Matériel</i>	2 500,00
<i>Matériel de bureau</i>	-
Stock de matières et produits	150 000,00
Trésorerie de départ	-
TOTAL BESOINS	239 460,00
FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant € hors taxes
Apport personnel	31 200,00
<i>Apport personnel ou familial</i>	30 000,00
<i>Apports en nature (en valeur)</i>	1 200,00
Emprunt	245 000,00
<i>Prêt banque</i>	180 000,00
<i>PTZ</i>	15 000,00
<i>Prêt d'honneur</i>	50 000,00
Subvention n°1 (libellé)	-
Subvention n°2 (libellé)	-
Autre financement (libellé)	-
TOTAL RESSOURCES	276 200,00

Salaires et charges sociales

Projet : *Mon Coach Personnel*

Porteur de projet : *Lucie THERET*

Statut juridique : EURL (IS)
 Bénéfice de l'Acre : Oui
 Statut social du (des) dirigeant(s) : Travailleur non salarié

	Année 1	Année 2	Année 3
Rémunération du (des) dirigeants	-	-	2 000,00
<i>% augmentation</i>			
Charges sociales du (des) dirigeant(s)	1 120,00	1 103,00	1 103,00
Salaires des employés	-	-	-
<i>% augmentation</i>			
Charges sociales employés	-	-	-

Détail des amortissements

	Année 1	Année 2	Année 3
Amortissements incorporels	922,00	922,00	922,00
<i>Frais d'établissement</i>	0,00	0,00	0,00
<i>Logiciels, formations</i>	52,00	52,00	52,00
<i>Droits d'entrée</i>	50,00	50,00	50,00
<i>Frais de dossier</i>	120,00	120,00	120,00
<i>Frais de notaire ou d'avocat</i>	700,00	700,00	700,00
Amortissements corporels	16 660,00	16 660,00	16 660,00
<i>Enseigne et éléments de communication</i>	16 160,00	16 160,00	16 160,00
<i>Achat immobilier</i>	0,00	0,00	0,00
<i>Travaux et aménagements</i>	0,00	0,00	0,00
<i>Matériel</i>	500,00	500,00	500,00
<i>Matériel de bureau</i>	0,00	0,00	0,00
Total amortissements	17 582,00	17 582,00	17 582,00

Compte de résultats prévisionnel sur 3 ans

Projet : *Mon Coach Personnel*

Porteur de projet : *Lucie THERET*

	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation	39 900,00	153 615,00	460 845,00
<i>Chiffre d'affaires HT vente de marchandises</i>	-	-	-
<i>Chiffre d'affaires HT services</i>	39 900,00	153 615,00	460 845,00
Charges d'exploitation	-	-	-
<i>Achats consommés</i>	-	-	-
Marge brute	39 900,00	153 615,00	460 845,00
Charges externes	4 742,00	114 042,00	94 042,00
<i>Assurances</i>	920,00	920,00	920,00
<i>Téléphone, internet</i>	50,00	50,00	50,00
<i>Autres abonnements</i>	72,00	72,00	72,00
<i>Carburant, transports</i>	-	-	-
<i>Frais de déplacement et hébergement</i>	-	-	-
<i>Eau, électricité, gaz</i>	-	-	-
<i>Mutuelle</i>	200,00	200,00	200,00
<i>Fournitures diverses</i>	-	30 000,00	10 000,00
<i>Entretien matériel et vêtements</i>	-	-	-
<i>Nettoyage des locaux</i>	-	-	-
<i>Budget publicité et communication</i>	-	80 800,00	80 800,00
<i>Loyer et charges locatives</i>	-	-	-
<i>Expert comptable, avocats</i>	3 500,00	2 000,00	2 000,00
<i>Libellé autre charge 1</i>	-	-	-
<i>Libellé autre charge 2</i>	-	-	-
<i>Libellé autre charge 3</i>	-	-	-
Valeur ajoutée	35 158,00	39 573,00	366 803,00
Impôts et taxes	1 843,00	1 750,00	5 000,00
Salaires employés	-	-	-
Charges sociales employés	-	-	-
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	2 000,00
Charges sociales dirigeant(s) (Acre)	1 120,00	1 103,00	1 103,00
Excédent brut d'exploitation	32 195,00	36 720,00	358 700,00
Frais bancaires, charges financières	7 435,54	17 905,54	34 045,54
Dotations aux amortissements	17 582,00	17 582,00	17 582,00
Résultat avant impôts	7 177,46	1 232,46	307 072,46
Impôt sur les sociétés	1 076,62	184,87	81 024,69
Résultat net comptable (résultat de l'exercice)	6 100,84	1 047,59	226 047,77

Soldes intermédiaires de gestion

Projet : *Mon Coach Personnel*

Porteur de projet : *Lucie THERET*

	Année 1	%	Année 2	%	Année 3	%
Chiffre d'affaires	39 900,00	100%	153 615,00	100%	460 845,00	100%
Ventes + production réelle	39 900,00	100%	153 615,00	100%	460 845,00	100%
Achats consommés	-	0%	-	0%	-	0%
Marge globale	39 900,00	100%	153 615,00	100%	460 845,00	100%
Charges externes	4 742,00	12%	114 042,00	74%	94 042,00	20%
Valeur ajoutée	35 158,00	88%	39 573,00	26%	366 803,00	80%
Impôts et taxes	1 843,00	5%	1 750,00	1%	5 000,00	1%
Charges de personnel	1 120,00	3%	1 103,00	1%	3 103,00	1%
Excédent brut d'exploitation	32 195,00	81%	36 720,00	24%	358 700,00	78%
Dotation aux amortissements	17 582,00	44%	17 582,00	11%	17 582,00	4%
Résultat d'exploitation	14 613,00	37%	19 138,00	12%	341 118,00	74%
Charges financières	7 435,54	19%	17 905,54	12%	34 045,54	7%
Résultat financier	- 7 435,54	-19%	- 17 905,54	-12%	- 34 045,54	-7%
Résultat courant	7 177,46	18%	1 232,46	1%	307 072,46	67%
Résultat de l'exercice	6 100,84	15%	1 047,59	1%	226 047,77	49%
Capacité d'autofinancement	23 682,84	59%	18 629,59	12%	243 629,77	53%

Capacité d'autofinancement

	Année 1	Année 2	Année 3
Résultat de l'exercice	6 100,84	1 047,59	226 047,77
+ Dotation aux amortissements	17 582,00	17 582,00	17 582,00
Capacité d'autofinancement	23 682,84	18 629,59	243 629,77
- Remboursement des emprunts	55 666,67	55 666,67	55 666,67
Autofinancement net	- 31 983,83	- 37 037,08	187 963,10

Seuil de rentabilité économique

Projet : *Mon Coach Personnel*

Porteur de projet : *Lucie THERET*

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes + Production réelle	39 900,00	153 615,00	460 845,00
Achats consommés	-	-	-
Total des coûts variables	-	-	-
Marge sur coûts variables	39 900,00	153 615,00	460 845,00
Taux de marge sur coûts variables	100%	100%	100%
Coûts fixes	32 722,54	152 382,54	153 772,54
Total des charges	32 722,54	152 382,54	153 772,54
Résultat courant avant impôts	7 177,46	1 232,46	307 072,46
Seuil de rentabilité (chiffre d'affaires)	32 722,54	152 382,54	153 772,54
Excédent / insuffisance	7 177,46	1 232,46	307 072,46
<i>Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré</i>	<i>130,89</i>	<i>609,53</i>	<i>615,09</i>

Besoin en fonds de roulement

Analyse clients / fournisseurs :

		décalé jours	Année 1	Année 2	Année 3
Besoins					
Volume crédit client HT	0		-	-	-
Ressources					
Volume dettes fournisseurs HT	0		-	-	-
Besoin en fonds de roulement			-	-	-

Plan de financement à trois ans

Projet : *Mon Coach Personnel*

Porteur de projet : *Lucie THERET*

	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations	89 460,00		
Acquisition des stocks	150 000,00		
Variation du Besoin en fonds de roulement	-	-	-
Remboursement d'emprunts	55 666,67	55 666,67	55 666,67
Total des besoins	295 126,67	55 666,67	55 666,67
Apport personnel	31 200,00		
Emprunts	245 000,00		
Subventions	-		
Autres financements	-		
Capacité d'auto-financement	23 682,84	18 629,59	243 629,77
Total des ressources	299 882,84	18 629,59	243 629,77
Variation de trésorerie	4 756,17	- 37 037,08	187 963,10
Excédent de trésorerie	4 756,17	- 32 280,90	155 682,20

Rappel trésorerie début année 1 :

-

Budget prévisionnel de trésorerie

Projet : *Mon Coach Personnel*

Hors TVA

Porteur de projet : *Lucie THERET*

Première année

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5
Apport personnel	31 200,00				
Emprunts	245 000,00				
Subventions	-				
Autres financements	-				
Vente de marchandises	-	-	-	-	-
Vente de services	-	-	-	-	-
Chiffre d'affaires (total)	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles	6 160,00				
Immobilisations corporelles	83 300,00				
Immobilisations (total)	89 460,00				
Acquisition stocks	150 000,00				
Échéances emprunt	4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89
Achats de marchandises	-	-	-	-	-
Charges externes	395,17	395,17	395,17	395,17	395,17
Impôts et taxes	153,58	153,58	153,58	153,58	153,58
Salaires employés	-	-	-	-	-
Charges sociales employés	-	-	-	-	-
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	-	-	-
Charges sociales dirigeant(s)	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33
Total charges de personnel	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33
Frais bancaires, charges financières	619,63	619,63	619,63	619,63	619,63
Total des décaissements	245 360,60	5 900,60	5 900,60	5 900,60	5 900,60
Total des encaissements	276 200,00	-	-	-	-
Solde précédent	-	30 839,40	24 938,80	19 038,20	13 137,60
Solde du mois	30 839,40	- 5 900,60	- 5 900,60	- 5 900,60	- 5 900,60
Solde de trésorerie (cumul)	30 839,40	24 938,80	19 038,20	13 137,60	7 237,00

Budget prévisionnel de trésorerie (suite)

Projet : *Mon Coach Personnel*
 Porteur de projet : *Lucie THERET*

Hors TVA

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
							31 200,00
							245 000,00
							-
							-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	39 900,00
-	6 650,00	39 900,00					
							6 160,00
							83 300,00
							89 460,00
							150 000,00
4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89	4 638,89	55 666,67
-	-	-	-	-	-	-	-
395,17	395,17	395,17	395,17	395,17	395,17	395,17	4 742,00
153,58	153,58	153,58	153,58	153,58	153,58	153,58	1 843,00
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	1 120,00
93,33	1 120,00						
619,63	619,63	619,63	619,63	619,63	619,63	619,63	7 435,54
5 900,60	310 267,21						
-	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	6 650,00	316 100,00
7 237,00	1 336,40	2 085,79	2 835,19	3 584,59	4 333,99	5 083,39	
-	749,40	749,40	749,40	749,40	749,40	749,40	
1 336,40	2 085,79	2 835,19	3 584,59	4 333,99	5 083,39	5 832,79	

Sources pour l'étude de marché

Dossier thématique d'Avril 2019 - "Coach et coaching dans le milieu sportif" du Ministère des Sports

https://injep.fr/wp-content/uploads/2019/01/Rapport_2019-01Barometre_sport_2018.pdf

https://injep.fr/wp-content/uploads/2021/02/rapport-2021-03-Barometre_sport2020.pdf

<https://www.mangerbouger.fr/PNNS>

<https://esante.gouv.fr/labels-certifications/hds/certification-des-hebergeurs-de-donnees-de-sante>

<https://www.boitmobile.fr/>

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/eurl-ce-quit-faut-savoir/>

<https://www.murielle-cahen.com/publications/application.asp>

<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/financement-fonds-propres/prest-dhonneur>

https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/fonds-de-garantie-a-l-initiative-des-femmes-fgif_1714937.html

<https://www.reseau-entreprendre.org/fr/accueil/>

https://lentreprise.lexpress.fr/creation-entreprise/etapes-creation/aides-a-la-creation-le-nacre_1514872.html

<https://www.sport-equipements.fr/coaching-sportif-online/>

<https://www.territoires-marketing.fr/infographie-le-marche-du-fitness/>

https://www.businessfrance.fr/Media/Default/PROCOM/Kits/Sport/Business_France-Les_francais_aiment_le_sport.pdf

<https://www2.deloitte.com/fr/fr/pages/presse/2019/le-fitness-en-france-edition-2019.html>

<https://sportbusiness.club/le-marche-du-running-france-2018/>

<https://sports.gouv.fr/organisation/organisation-en-france/eco/observatoire/etudes/etudes-achevees/article/Etude-objets-connectes>

<https://www.ouest-france.fr/high-tech/essor-des-montres-connectees-quoi-des-donnees-personnelles-6977332>

<https://sport.francetvinfo.fr/omnisport/coronavirus-coaching-en-ligne-les-professionnels-adaptent-leur-programme-au-confinement>

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/objets-connectes>

<https://hal.univ-lorraine.fr/hal-01829728/document>

<https://www.boursorama.com/boursoramag/actualites/le-running-une-affaire-qui-marche-eb1d25d84831fd91e10ee9a0aaadead6#:~:text=Le%20running%202.0&text=73%25%20des%20runners%20poss%C3%A8dent%20un%20objet%20connect%C3%A9%20d%C3%A9di%C3%A9%20%C3%A0%20leur%20passion.>

http://designinteractif.gobelins.fr/wp-content/uploads/2017/07/Dossier_Coacheo.pdf