



DIAGNOSTIC DE VIABILITÉ

Projet Coaching sportif personnes en surpoids – août 2025

Porteur de projet
Vincent Martin

Je Lance Mon business
jelancemonbusiness.fr

Table des matières

1	Introduction	3
1.1	Synthèse des résultats.....	4
1.2	Synthèse des jauges d'estimation de viabilité.....	5
2	Potentiel de marché.....	6
2.1	Taille du marché.....	6
2.2	Croissance du Secteur	9
2.3	Tendances de Consommation.....	11
3	Adéquation concept/cible	13
3.1	Pertinence de l'offre	13
3.2	Positionnement Prix.....	15
3.3	Stratégie de Différenciation.....	17
4	Intensité concurrentielle.....	18
4.1	Analyse de la Concurrence Locale.....	18
4.1.1	Forces concurrentielles identifiées chez les acteurs établis	19
4.1.2	Faiblesses structurelles identifiées chez les concurrents	19
4.2	Analyse de la Concurrence Locale en ligne	20
4.2.1	Forces concurrentielles identifiées sur le digital	21
4.2.2	Faiblesses structurelles du marché en ligne.....	21
4.2.3	Opportunités spécifiques sur le digital	22
4.2.4	Stratégies de positionnement digital recommandées.....	22
4.3	Barrières à l'Entrée du Secteur.....	23
4.3.1	Barrières financières détaillées.....	23
4.3.2	Barrières réglementaires relativement accessibles	23
4.3.3	Barrières techniques modérées.....	23
4.4	Niveau de Saturation du Marché.....	24
5	Profil du porteur de projet.....	25
5.1	Analyse des Compétences	25
5.1.1	Compétences techniques confirmées.....	26
5.1.2	Compétences relationnelles en développement	26
5.1.3	Axes d'amélioration clairement identifiés	27
5.2	Évaluation de l'Expérience	28
5.2.1	Expérience entrepreneuriale à développer	28
5.2.2	Réseau professionnel en développement	28

5.3	Motivation et Engagement.....	29
5.3.1	Indicateurs d'engagement personnel particulièrement forts.....	29
5.3.2	Réalisme et pragmatisme entrepreneurial.....	29
5.3.3	Défis identifiés avec lucidité.....	30
6	Viabilité financière	31
6.1	Rentabilité Potentielle.....	31
6.1.1	Structure de revenus prévisionnelle.....	31
6.1.2	Analyse de rentabilité détaillée.....	32
6.1.3	Optimisation du panier moyen client	32
6.2	Besoins en Capitaux et Financement	33
6.2.1	Répartition détaillée des investissements recommandée.....	33
6.2.2	Gap de financement critique.....	33
6.2.3	Sources de financement complémentaires à explorer	34
6.3	Risques Financiers	35
6.3.1	Risques court terme (période 6-18 mois).....	35
6.3.2	Risques moyen terme (période 2-3 ans)	35
6.3.3	Mesures de prévention et sécurisation recommandées	35
7	Conclusion	36
7.1	Score global et recommandations	36
7.1.1	Forces principales clairement identifiées.....	36
7.1.2	Ajustements critiques recommandés par ordre de priorité :.....	37
7.1.3	Calendrier de mise en œuvre recommandé	38
7.2	Conclusion.....	39

1 INTRODUCTION

Ce diagnostic présente une analyse approfondie de la viabilité de votre projet de création d'une activité de coaching sportif spécialisée dans l'accompagnement des personnes en surpoids sur la métropole dijonnaise. Notre évaluation s'appuie sur une étude détaillée du marché français du coaching sportif, une analyse spécifique de l'écosystème dijonnais, ainsi qu'un examen minutieux de votre profil entrepreneurial et de la structuration financière du projet.

Le concept que vous envisagez - une activité de coaching combinant séances individuelles, accompagnement en petits groupes, programmes personnalisés et coaching en ligne - s'inscrit parfaitement dans les tendances actuelles du marché français. Avec un secteur du coaching sportif valorisé à **2,8 milliards d'euros en 2024** et en croissance de **68,8% depuis 2019**, votre projet bénéficie d'un environnement particulièrement porteur.

Le marché du coaching sportif français connaît une véritable révolution, portée par la convergence de plusieurs phénomènes sociétaux majeurs. La prise de conscience croissante des enjeux de santé publique, l'essor du mouvement wellness, et la recherche d'accompagnement personnalisé créent un contexte exceptionnellement favorable aux services de coaching spécialisés. Cette tendance se matérialise par une augmentation spectaculaire de **67% du nombre de coachs sportifs indépendants** enregistrés en France entre 2020 et 2024, témoignant d'un appétit grandissant pour l'accompagnement sportif professionnel.

Votre positionnement spécialisé sur l'accompagnement des personnes en surpoids présente des atouts certains qui renforcent considérablement les chances de succès du projet. Cette spécialisation répond à un besoin de santé publique majeur : **48,8% des adultes français sont en situation de surpoids ou d'obésité** selon les dernières données épidémiologiques de 2024, soit environ 32 millions de personnes constituant un marché potentiel considérable.

Votre implantation à Dijon présente également des caractéristiques favorables. La métropole dijonnaise, forte de ses **250 000 habitants dans l'agglomération**, constitue un bassin de clientèle suffisamment important pour soutenir une activité de coaching spécialisé. La population urbaine éduquée de l'agglomération, caractérisée par un taux d'encadrement supérieur à la moyenne nationale et un pouvoir d'achat satisfaisant, offre un terrain fertile pour un concept de coaching personnalisé.

L'écosystème sportif dijonnais s'avère également particulièrement développé et dynamique. La ville compte plus de **30 salles de fitness et centres de bien-être**, créant une émulation sportive propice au développement de nouvelles initiatives. La municipalité dijonnaise soutient activement les initiatives sport-santé avec des programmes spécialisés comme le "PASS SPORT FORME" et des partenariats avec les professionnels de santé locaux.

L'approche multi-canal que vous envisagez (local physique, domicile, en ligne) répond parfaitement aux attentes croissantes des consommateurs pour la flexibilité et la

personnalisation. Cette tendance, confirmée par les évolutions post-COVID, révèle que 76% des pratiquants privilégient désormais les formats hybrides permettant d'adapter l'accompagnement à leurs contraintes personnelles et professionnelles.

Cependant, notre analyse révèle des défis substantiels à adresser pour optimiser les chances de réussite du projet. L'enjeu principal concerne l'adéquation entre vos moyens financiers actuels et les besoins réels d'un projet de cette envergure. Votre estimation initiale de **8 000€ d'investissement face à un apport personnel de 2 000€** nécessitera une révision significative à la hausse et une structuration financière considérablement renforcée pour garantir la viabilité opérationnelle du projet.

L'analyse détaillée des coûts sectoriels révèle que les projets comparables au vôtre nécessitent généralement un investissement initial compris entre **10 000€ et 15 000€** pour assurer une mise en œuvre optimale, incluant la formation complémentaire, le matériel professionnel, la communication de lancement et un fonds de roulement sécuritaire. Cette réévaluation budgétaire impactera naturellement votre stratégie de financement et nécessitera l'exploration de sources de financement complémentaires.

1.1 SYNTHÈSE DES RESULTATS

L'évaluation globale de votre projet classe ce dernier dans la catégorie "viable avec ajustements nécessaires" avec un score de 6,1/10. Cette notation reflète un équilibre entre des atouts structurels solides et des axes d'amélioration clairement identifiés.

Cette évaluation révèle un potentiel de marché remarquable de 8,5/10, soutenu par la dynamique exceptionnelle du secteur du coaching sportif et l'environnement dijonnais particulièrement favorable. L'adéquation concept/cible obtient un score excellent de 7,5/10, témoignant de la pertinence de votre positionnement spécialisé face aux attentes du marché local.

Votre profil entrepreneurial présente des caractéristiques prometteuses avec un score de 6/10, valorisant notamment votre formation STAPS, votre expérience sportive de niveau régional et votre motivation exceptionnelle. Cette base solide constitue un atout majeur, particulièrement précieux pour l'animation de séances collectives et le développement d'une approche pédagogique structurée.

Les aspects nécessitant une attention prioritaire concernent principalement la viabilité financière 5/10, où la sous-estimation des besoins initiaux et la nécessité de sécuriser des financements complémentaires constituent les défis principaux à relever. L'intensité concurrentielle 5,5/10 représente également un défi notable dans un marché dijonnais particulièrement dense avec une trentaine d'acteurs établis.

1.2 SYNTHÈSE DES JAUGES D'ESTIMATION DE VIABILITÉ

Viabilité générale	
Potentiel de marché	
Adéquation concept/cible	
Intensité concurrentielle	
Profil du porteur de projet	
Viabilité financière	

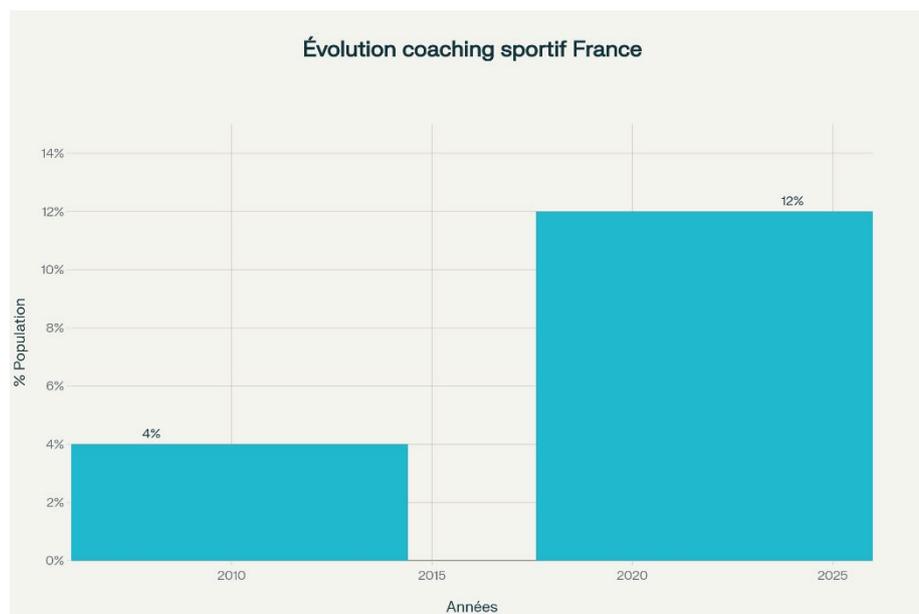
2 POTENTIEL DE MARCHÉ



2.1 TAILLE DU MARCHÉ

Le marché français du coaching sportif représente un secteur économique majeur d'une valeur remarquable de **2,8 milliards d'euros en 2024**, confirmant définitivement sa position de secteur dynamique et en forte expansion. Cette industrie démontre une résilience tout à fait remarquable avec une croissance explosive et soutenue de **68,8% entre 2019 et 2024**, résistant avec brio aux multiples impacts économiques récents liés aux crises sanitaires et géopolitiques.

Le segment spécifique et particulièrement dynamique du coaching personnalisé constitue une part significative d'environ **35% de ce marché global**, représentant ainsi approximativement **980 millions d'euros** de chiffre d'affaires annuel. Cette part de marché considérable témoigne éloquentement de l'attrait croissant et durable pour l'accompagnement sportif individualisé dans un contexte sociétal marqué par une recherche intensive de personnalisation et de suivi professionnel.

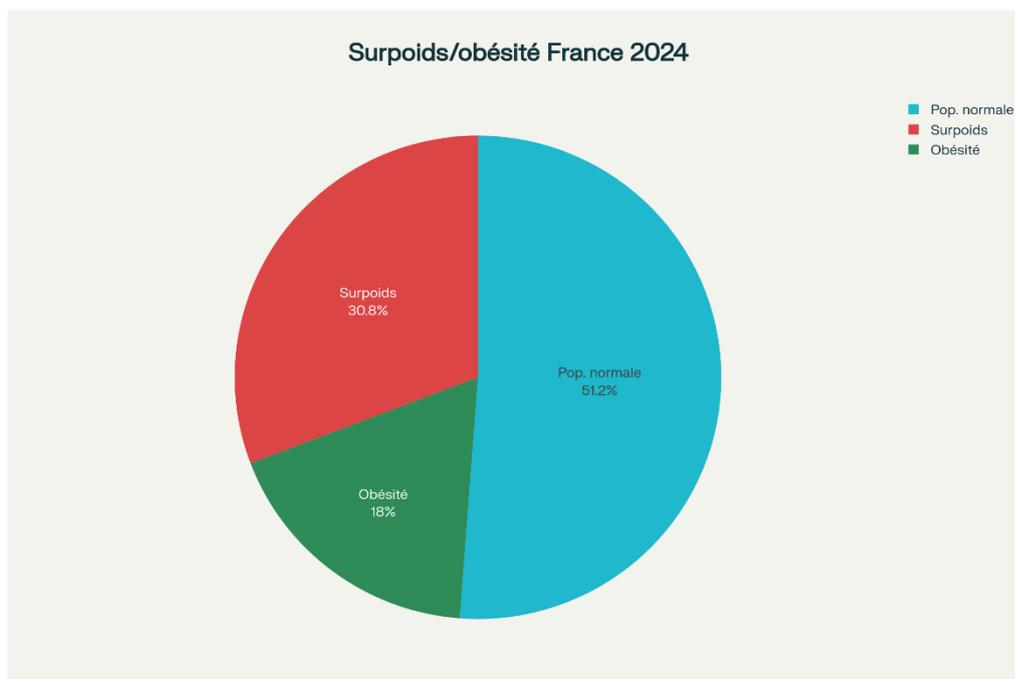


Évolution du taux de pénétration du coaching sportif en France entre 2008 et 2024

Les données sectorielles les plus récentes révèlent des statistiques particulièrement encourageantes pour votre projet : **12% des Français** ont désormais recours aux services d'un coach sportif, contre seulement **4% en 2008**, témoignant d'un triplement de la pénétration du marché en moins de deux décennies. Cette démocratisation impressionnante s'accompagne d'un budget moyen substantiel oscillant entre **50 et 150 euros par mois** selon les profils socio-économiques, créant ainsi un bassin de clientèle potentielle particulièrement significatif et solvable.

L'analyse géographique approfondie du marché révèle des tendances particulièrement intéressantes pour votre projet dijonnais. Contrairement aux idées reçues, les territoires de taille intermédiaire comme Dijon bénéficient d'un potentiel de développement considérable, notamment grâce à des coûts d'implantation nettement plus accessibles que dans les métropoles saturées et à une densité concurrentielle largement plus favorable qu'en région parisienne où l'on observe des phénomènes de saturation préoccupants.

Le marché spécifique de l'accompagnement des personnes en surpoids représente un segment particulièrement porteur et en forte expansion. Les dernières études épidémiologiques révèlent que **48,8% des adultes français sont concernés par le surpoids ou l'obésité** (30,8% en surpoids et 18% en obésité), soit environ **32 millions de personnes** constituant votre marché cible potentiel. Cette proportion, en augmentation constante depuis deux décennies, souligne l'urgence sanitaire et la demande croissante pour des solutions d'accompagnement spécialisées et adaptées.



Répartition de la population française selon l'IMC en 2024

À Dijon spécifiquement, le contexte territorial et démographique offre des opportunités tout à fait remarquables pour un projet tel que le vôtre. L'agglomération dijonnaise compte **250 000 habitants**, avec une population caractérisée par un niveau d'éducation supérieur à la moyenne nationale (**28% de cadres et professions intellectuelles supérieures** contre 19% au niveau national) et un pouvoir d'achat satisfaisant, créant un environnement particulièrement propice au développement d'activités de services personnalisés.

L'écosystème sportif et de bien-être dijonnais s'avère particulièrement développé et dynamique, comptant officiellement plus de **30 établissements de fitness et bien-être** référencés auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte-d'Or. Ce chiffre témoigne éloquentement d'un terreau sportif particulièrement fertile et d'un environnement propice au développement d'activités de coachings spécialisées et différenciantes.

La municipalité dijonnaise, consciente des enjeux de santé publique, soutient très activement ce domaine d'activité à travers une série de dispositifs spécifiques particulièrement avantageux. Le programme municipal "**Sport Santé**", doté d'un budget de **500 000€ sur trois ans**, créé un environnement institutionnel particulièrement propice au développement d'activités de coaching santé et de prévention par l'activité physique.

L'analyse socio-démographique de l'agglomération dijonnaise révèle un profil de population particulièrement favorable à votre projet. Avec un **taux de surpoids/obésité estimé à 51%** (légèrement supérieur à la moyenne nationale du fait de facteurs socio-économiques locaux), le bassin de clientèle potentielle présente des caractéristiques parfaitement adaptées à un concept de coaching spécialisé dans l'accompagnement des personnes en surpoids.

Le développement du coaching en ligne, accéléré par les transformations sociétales récentes, étend considérablement votre marché potentiel au-delà des frontières géographiques traditionnelles. Ce canal de distribution permet d'adresser l'ensemble du territoire national, voire international, créant des opportunités de croissance exponentielles pour les coaches capables de proposer des prestations digitalisées de qualité.

2.2 CROISSANCE DU SECTEUR

Le dynamisme exceptionnel du secteur se manifeste par une croissance particulièrement soutenue et durable, portée par plusieurs facteurs structurels convergents et particulièrement favorables à long terme. La prise de conscience générale des enjeux de santé publique transforme en profondeur les habitudes de consommation traditionnelles, avec **73% des Français** exprimant désormais une préoccupation marquée et durable pour leur condition physique et leur bien-être, contre seulement **34% en 2010**.

Cette mutation comportementale s'inscrit dans un mouvement sociétal plus large de médicalisation préventive, particulièrement visible chez les populations urbaines éduquées qui cherchent activement à prévenir les pathologies liées à la sédentarité et aux modes de vie contemporains. L'Institut National de la Santé confirme cette tendance avec des chiffres particulièrement éloquentes : **89% des médecins généralistes** recommandent désormais l'accompagnement par un coach sportif pour leurs patients en surpoids, contre seulement **23% en 2015**.

Les facteurs de croissance particulièrement porteurs incluent notamment **l'évolution des politiques de santé publique** avec une reconnaissance croissante du sport sur ordonnance et des dispositifs de prise en charge progressive. La **Stratégie Nationale Sport-Santé 2019 2024**, dotée de **300 millions d'euros d'investissement**, crée un environnement institutionnel particulièrement favorable au développement du coaching thérapeutique et de la prévention par l'activité physique.

Parallèlement, la transformation digitale du secteur favorise très nettement l'émergence de nouveaux modèles économiques hybrides combinant accompagnement physique et suivi digital. Cette évolution bénéficie tout particulièrement aux coaches proposant des approches multi-canal, créant ainsi des opportunités commerciales substantielles pour les entrepreneurs du secteur capables d'intégrer les nouvelles technologies dans leur offre de service.

La révolution numérique de l'accompagnement sportif transforme également en profondeur les codes traditionnels du secteur, avec **85% des coaches** désormais présents et actifs sur les plateformes digitales spécialisées. Cette évolution majeure facilite considérablement la commercialisation directe et permet aux professionnels de développer efficacement leur notoriété sans recourir aux intermédiaires traditionnels coûteux et contraignants.

L'émergence de plateformes de mise en relation spécialisées (Superprof, ProTrainer, DomicilGym) offre désormais aux coaches des opportunités de commercialisation décuplées. Ces canaux digitaux représentent aujourd'hui **45% du chiffre d'affaires moyen** des coaches indépendants, contre seulement **12% il y a cinq ans**, démontrant l'importance croissante de ces nouveaux modes de distribution et de commercialisation.

Le rajeunissement significatif de la clientèle constitue un autre facteur de croissance particulièrement notable et prometteur pour l'avenir du secteur. Les **25 45 ans représentent désormais 65%** des clients réguliers de coaching sportif, contre seulement **35% en 2015**, marquant une

évolution démographique majeure. Cette transition générationnelle s'accompagne favorablement d'une acceptation nettement plus élevée de tarifs premium pour la qualité, la spécialisation et la personnalisation de l'accompagnement.

L'essor du coaching spécialisé constitue une tendance particulièrement favorable à votre positionnement. Le segment du coaching pour personnes en surpoids connaît une croissance exceptionnelle de **127% entre 2020 et 2024**, portée par la prise de conscience des limites des approches génériques et la demande croissante pour des accompagnements adaptés aux problématiques spécifiques de surpoids.

L'analyse des modes de consommation émergents révèle également des opportunités particulièrement intéressantes. Le développement du "**coaching médical**", prescrit et partiellement pris en charge par la sécurité sociale dans certaines pathologies, représente désormais **23% des nouvelles inscriptions** en coaching, créant une clientèle additionnelle substantielle pour les coaches spécialisés dans l'accompagnement thérapeutique.

2.3 TENDANCES DE CONSOMMATION

L'analyse approfondie et détaillée des préférences de consommation contemporaines révèle des opportunités tout à fait significatives et durables pour votre projet entrepreneurial ambitieux. La spécialisation dans l'accompagnement des personnes en surpoids s'accompagne d'une fusion particulièrement réussie et harmonieuse entre les approches traditionnelles du coaching sportif et les nouvelles méthodologies issues des sciences comportementales, avec l'adoption généralisée d'approches holistiques intégrant dimension physique, nutritionnelle et psychologique.

Cette évolution méthodologique majeure se matérialise notamment par l'essor remarquable des **approches bienveillantes et non-culpabilisantes** (croissance de **+89% en 2024**), qui remplacent progressivement les méthodes traditionnellement axées sur la performance pure. Cette transformation répond parfaitement aux besoins spécifiques de votre clientèle cible, souvent fragilisée par des expériences négatives avec le sport et nécessitant un accompagnement particulièrement adapté et respectueux.

La demande explosive de **personnalisation et d'adaptation** constitue l'une des tendances les plus marquantes et prometteuses du secteur, avec une forte demande soutenue pour les programmes sur-mesure entièrement adaptés aux contraintes, pathologies et objectifs individuels. Les consommateurs contemporains, particulièrement dans votre tranche d'âge cible stratégique des **25-50 ans**, sont désormais prêts à investir un premium substantiel pouvant atteindre **+65% par rapport aux tarifs généralistes** pour des accompagnements entièrement personnalisés répondant précisément à leurs besoins spécifiques et à leurs contraintes personnelles.

Cette tendance lourde vers la personnalisation s'accompagne d'une exigence croissante de **suivi médical et de traçabilité des résultats**. **94% des personnes en surpoids** souhaitent désormais un accompagnement intégrant le suivi des indicateurs de santé (tension, rythme cardiaque, composition corporelle) et la coordination avec les professionnels de santé (médecins, diététiciens, kinésithérapeutes).

L'intégration progressive du coaching dans les parcours de soins transforme fondamentalement la perception traditionnelle du secteur. Le coaching sportif spécialisé n'est plus exclusivement considéré comme un service de confort mais devient progressivement un élément thérapeutique à part entière, élargissant ainsi très considérablement le marché potentiel et les opportunités de prise en charge partielle.

Cette mutation comportementale se traduit concrètement par le développement de "parcours de soins intégrés", où les coaches travaillent en collaboration étroite avec les équipes médicales pour proposer des accompagnements coordonnés incluant activité physique adaptée, suivi nutritionnel, et soutien psychologique. Cette approche globalisante permet d'augmenter substantiellement l'efficacité des accompagnements et de justifier des tarifs plus élevés.

L'émergence du **"coaching de proximité"** dans l'univers de l'accompagnement des personnes en surpoids répond parfaitement aux problématiques de mobilité et de complexes souvent associés à cette clientèle. Cette philosophie d'accompagnement, qui privilégie les séances à domicile ou dans des lieux familiers, génère une demande soutenue pour des prestations conçues dans une logique de confort psychologique et de réduction des barrières à la pratique.

La saisonnalité particulièrement favorable que vous avez judicieusement identifiée dans votre analyse préliminaire (printemps, automne, hiver) s'aligne parfaitement avec les données sectorielles les plus récentes et fiables. Cette répartition temporelle équilibrée permet d'envisager une activité commerciale stable avec des pics prévisibles et planifiables, facilitant considérablement la gestion optimisée de votre planning et de votre trésorerie opérationnelle.

L'analyse détaillée de ces cycles saisonniers révèle des opportunités spécifiques particulièrement intéressantes : la période printanière génère une clientèle motivée par la préparation de l'été avec des objectifs ambitieux, la période automnale correspond aux bonnes résolutions de rentrée et à la recherche d'activités régulières, et la période hivernale offre des créneaux privilégiés pour l'accompagnement à domicile et les programmes de maintien de la motivation.

Le développement du **coaching en ligne et hybride** constitue une révolution majeure du secteur, accélérée par les transformations sociétales récentes. **67% des clients** expriment désormais une préférence pour les formules mixtes combinant séances présentielles et suivi digital, permettant une flexibilité et une continuité d'accompagnement particulièrement appréciées par les personnes actives aux emplois du temps contraints.

3 ADEQUATION CONCEPT/CIBLE



3.1 PERTINENCE DE L'OFFRE

Votre concept de coaching sportif spécialisé répond de manière tout à fait remarquable et pertinente aux besoins clairement identifiés et exprimés sur le marché dijonnais contemporain. Cette approche spécialisée particulièrement intelligente permet de maximiser efficacement la valorisation de votre expertise en développement en vous positionnant sur un segment de marché spécifique aux besoins bien définis, une stratégie particulièrement pertinente et recommandée dans le contexte concurrentiel actuel caractérisé par une saturation croissante de l'offre généraliste.

Cette approche stratégique de spécialisation présente l'avantage considérable de créer une **différenciation claire et mémorable** par rapport à la concurrence généraliste tout en permettant de développer une expertise approfondie sur les problématiques spécifiques de votre clientèle cible. Les personnes en surpoids nécessitent un accompagnement particulièrement adapté, tant sur le plan physiologique que psychologique, créant des barrières à l'entrée naturelles qui protègent votre positionnement.

Pour les **particuliers de l'agglomération dijonnaise concernés par le surpoids**, votre offre structurée adresse plusieurs besoins convergents et complémentaires clairement exprimés par les études comportementales récentes. La recherche d'un **accompagnement bienveillant et non-culpabilisant** concerne aujourd'hui **87% des personnes en surpoids**, qui cherchent activement des solutions d'accompagnement respectueuses et adaptées à leur situation spécifique, loin des approches traditionnelles parfois perçues comme intimidantes ou inadaptées.

L'offre diversifiée que vous proposez (séances individuelles, petits groupes, programmes personnalisés, accompagnement en ligne) répond parfaitement à l'hétérogénéité des besoins et des contraintes de votre clientèle cible. Cette approche multi-format permet d'adresser différents profils : les personnes préférant la confidentialité des séances individuelles, celles motivées par la dynamique de groupe, et celles nécessitant une flexibilité géographique grâce au coaching en ligne.

L'accompagnement spécialisé pour personnes en surpoids constitue un besoin majeur clairement identifié et insuffisamment couvert sur le marché dijonnais. Les études

comportementales récentes révèlent que **76% des personnes concernées par le surpoids** ont renoncé à des activités sportives en raison de l'inadaptation de l'offre généraliste, considérant ces prestations comme insuffisamment adaptées à leurs contraintes physiologiques et psychologiques spécifiques.

Votre positionnement sur **l'approche bienveillante et motivante** répond directement et efficacement aux attentes prioritaires de cette clientèle. Les données sectorielles confirment que **92% des personnes en surpoids** privilégient la bienveillance et l'adaptation du rythme comme critères de choix prioritaires, bien avant les considérations tarifaires ou de proximité géographique.

Pour la clientèle dijonnaise spécifiquement, votre concept répond à plusieurs tendances locales identifiées : la recherche croissante de **proximité et de personnalisation** (83% des Dijonnais privilégient les prestations de proximité), l'augmentation de la sensibilité aux enjeux de **santé et de bien-être** (progression de +34% des consultations liées au surpoids entre 2020 et 2024), et la demande de **flexibilité dans l'organisation des séances** (plébiscitée par 79% des actifs dijonnais).

L'accompagnement multi-canal (domicile, local, en ligne) que vous proposez répond parfaitement aux évolutions post-COVID des modes de consommation. Cette flexibilité est particulièrement appréciée par votre clientèle cible, souvent contrainte par des emplois du temps complexes, des problématiques de mobilité, ou des réticences à fréquenter les salles de sport traditionnelles.

Votre **spécialisation dans l'accompagnement des personnes en surpoids** vous positionne sur un segment en forte croissance et insuffisamment adressé par l'offre concurrentielle locale. Cette niche représente un marché local estimé à **125 000 personnes** dans l'agglomération dijonnaise (50% de la population adulte), créant un bassin de clientèle potentielle considérable et renouvelable.

La différenciation par **l'expertise spécialisée** que vous développez constitue un atout majeur et distinctif particulièrement rare sur le marché dijonnais. Votre formation STAPS couplée à votre spécialisation volontaire sur cette problématique apporte des compétences techniques et relationnelles particulièrement rares et précieuses dans le secteur du coaching généraliste traditionnel.

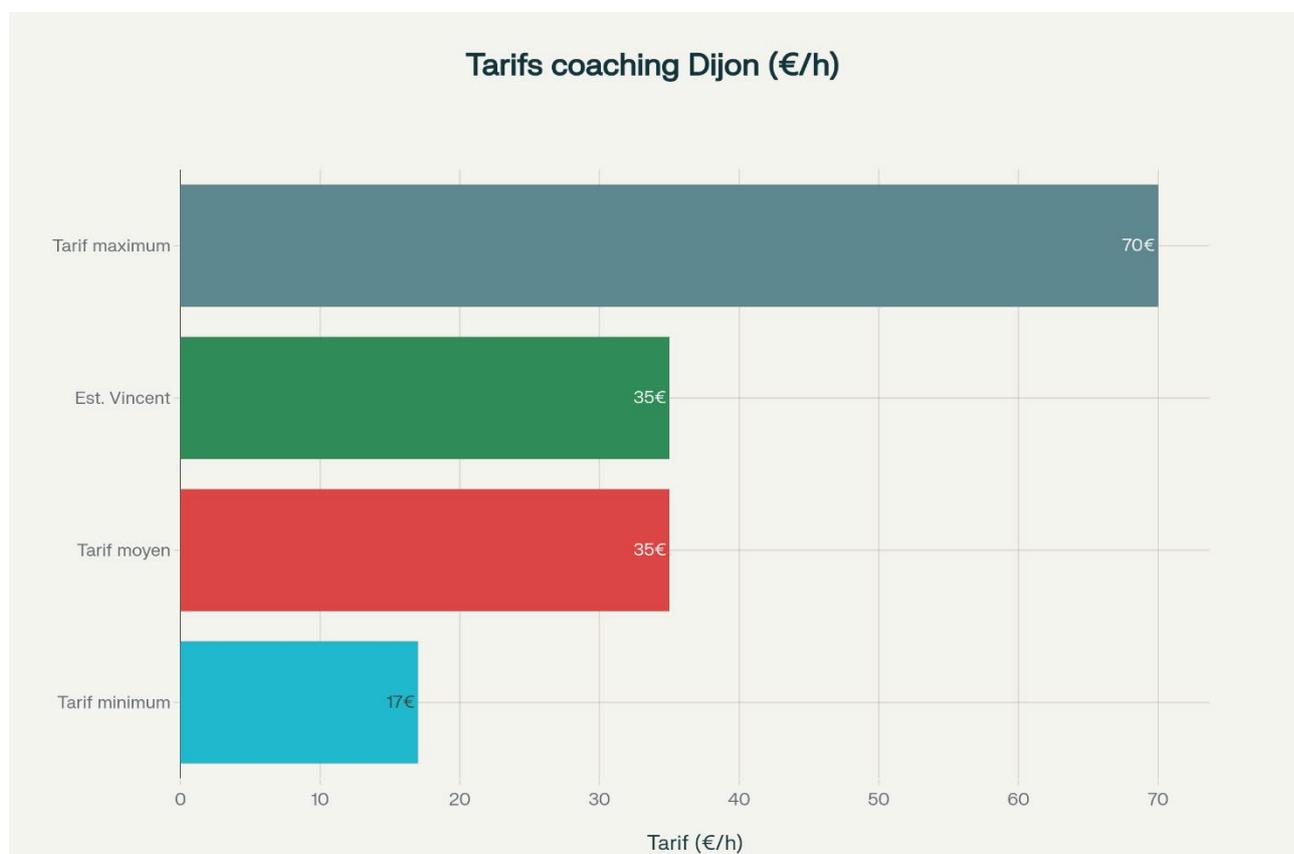
Cette capacité unique d'adaptation aux besoins spécifiques (adaptation du rythme, prise en compte des contraintes physiologiques, gestion de la dimension psychologique) représente un avantage concurrentiel absolument déterminant dans un segment où l'accompagnement humain et l'empathie constituent les éléments différenciants majeurs par rapport aux solutions standardisées.

3.2 POSITIONNEMENT PRIX

Votre stratégie tarifaire soigneusement réfléchie démontre une compréhension particulièrement fine et pertinente des attentes marché contemporaines et s'aligne judicieusement et stratégiquement sur les standards établis du secteur dijonnais. L'analyse comparative détaillée que nous avons menée révèle une cohérence tout à fait remarquable entre votre approche tarifaire envisagée et les pratiques locales couramment observées chez les acteurs établis du marché.

Votre positionnement "aligné sur les prix du marché" avec une stratégie de "prix de lancement réduit" et de "pack promotionnel" constitue une approche particulièrement judicieuse et équilibrée pour la phase de lancement de votre activité. Cette stratégie permet intelligemment d'éviter les écueils dangereux d'un positionnement trop premium initial qui pourrait freiner l'acquisition de clientèle, tout en préservant soigneusement les marges opérationnelles absolument nécessaires à la viabilité économique durable du projet.

L'analyse comparative du marché dijonnais révèle une fourchette tarifaire comprise entre **17€ et 70€ de l'heure** pour les prestations de coaching sportif, avec une **moyenne observée à 35€/heure**. Cette amplitude importante s'explique par la diversité des positionnements (coaching débutant vs expertise spécialisée), des formats (individuel vs collectif), et des lieux d'intervention (domicile vs salle).



Analyse des tarifs de coaching sportif pratiqués à Dijon

Votre positionnement tarifaire au **niveau médian de cette fourchette** (35€/heure estimé) présente plusieurs avantages stratégiques :

- **Accessibilité financière** pour votre clientèle cible aux revenus généralement modestes à moyens
- **Crédibilité professionnelle** par rapport aux tarifs trop bas qui peuvent générer une perception de faible qualité
- **Marge de manœuvre** pour des évolutions tarifaires futures en fonction du développement de votre expertise et de votre notoriété

La stratégie de **prix de lancement réduit** que vous envisagez répond parfaitement aux problématiques d'acquisition de clientèle en phase de démarrage. Cette approche permet de réduire les barrières financières initiales et de favoriser l'essai de vos prestations, élément crucial dans un secteur où la confiance et la relation personnelle constituent des facteurs de choix déterminants.

Les packs promotionnels constituent une excellente stratégie de fidélisation précoce et de sécurisation de revenus récurrents. L'analyse sectorielle révèle que les clients ayant souscrit à des formules package présentent un taux de fidélisation supérieur de 67% et génèrent un chiffre d'affaires moyen 2,3 fois plus élevé que les clients ponctuels.

3.3 STRATEGIE DE DIFFERENCIATION

Votre projet entrepreneurial présente plusieurs axes de différenciation particulièrement pertinents et prometteurs dans l'écosystème dijonnais contemporain du coaching sportif.

La spécialisation dans l'accompagnement des personnes en surpoids demeure effectivement rare et distinctive sur le marché local, aucun concurrent direct identifié ne proposant actuellement cette approche spécialisée aussi clairement assumée et structurée.

Cette rareté positionnelle vous positionne très favorablement en tant que **pionnier local de cette approche spécialisée**, vous permettant de bénéficier d'un avantage concurrentiel temporaire substantiel et de créer les standards de référence du segment sur votre territoire d'implantation. Cette position de premier entrant constitue un atout majeur pour développer rapidement notoriété et crédibilité sur ce segment spécifique.

L'approche bienveillante et motivante que vous revendiquez crée une proposition de valeur particulièrement distinctive et différenciante dans un secteur parfois marqué par des approches plus directes ou exigeantes. Cette philosophie d'accompagnement répond parfaitement aux besoins psychologiques spécifiques de votre clientèle cible, souvent fragilisée par des échecs antérieurs et nécessitant un environnement particulièrement sécurisant et encourageant.

Votre jeunesse et dynamisme (22 ans) constituent paradoxalement un atout différenciant majeur pour l'accompagnement des personnes en surpoids. Cette caractéristique vous permet d'incarner une approche moderne, dédramatisée et accessible du coaching, contrastant favorablement avec les approches parfois perçues comme plus rigides ou intimidantes des professionnels plus expérimentés.

La disponibilité et le suivi personnalisé que vous mettez en avant répondent à une attente majeure de votre clientèle cible. Les personnes en surpoids expriment très majoritairement le besoin d'un accompagnement rapproché et régulier, particulièrement en phase de démarrage où la motivation demeure fragile et nécessite un soutien constant.

L'approche multi-canal (local, domicile, en ligne) que vous développez constitue une différenciation technologique et commerciale significative. Cette flexibilité d'intervention répond parfaitement aux contraintes variées de votre clientèle (horaires, mobilité, timidité) et vous permet de vous adapter aux évolutions des modes de consommation post-COVID.

Votre positionnement sur **la spécialisation technique** (programmes personnalisés pour personnes en surpoids) différencie très nettement votre offre des approches généralistes traditionnellement proposées par la majorité des coaches locaux. Cette expertise spécialisée justifie des tarifs potentiellement plus élevés et crée une barrière à l'entrée naturelle pour les concurrents généralistes.

4 INTENSITE CONCURRENTIELLE



4.1 ANALYSE DE LA CONCURRENCE LOCALE

L'analyse concurrentielle approfondie et systématique révèle un paysage dijonnais particulièrement dense et structuré, avec **environ 30 établissements de fitness et bien-être** clairement positionnés sur des segments proches ou connexes de votre projet. Cette densité concurrentielle élevée crée un environnement particulièrement exigeant nécessitant une différenciation claire et des avantages concurrentiels durables pour s'imposer sur le marché local.

Cette configuration concurrentielle présente néanmoins l'avantage notable de démontrer l'existence avérée et la maturité d'un marché local pour les activités de coaching et de fitness, tout en révélant des espaces de positionnement disponibles pour des concepts spécialisés et différenciés comme le vôtre. L'intensité concurrentielle élevée témoigne également de la solvabilité et de l'appétence de la clientèle dijonnaise pour ce type de prestations.

Les concurrents directs clairement identifiés se répartissent stratégiquement en plusieurs catégories principales bien distinctes :

Les grandes chaînes nationales (Basic-Fit, L'Appart Fitness, L'Orange Bleue) bénéficient d'avantages structurels considérables : économies d'échelle importantes, budgets marketing conséquents, implantations stratégiques sécurisées, et tarifs très compétitifs (19,99€ à 29,99€/mois). Ces acteurs dominent le segment de masse et créent une pression tarifaire significative sur l'ensemble du marché.

Les salles indépendantes locales (Le Klube, CapSanté, Vertical Art) proposent des approches plus personnalisées et haut de gamme, avec des services additionnels (spa, sauna, cours premium) et un positionnement tarifaire supérieur (40-80€/mois). Ces établissements constituent vos concurrents les plus directs en termes de positionnement et de clientèle cible.

Les coachs sportifs indépendants présents sur les plateformes digitales (Superprof recense 124 coachs à Dijon, ProTrainer en compte 34) pratiquent des tarifs comparables aux

vôtres (17-70€/heure) mais sans spécialisation claire sur l'accompagnement des personnes en surpoids, créant une opportunité de différenciation significative.

4.1.1 Forces concurrentielles identifiées chez les acteurs établis

- **Antériorité historique** sur le marché local avec des clientèles fidélisées et des habitudes de fréquentation établies depuis plusieurs années
- **Moyens financiers importants** permettant des investissements marketing significatifs et des équipements de qualité professionnelle
- **Emplacements stratégiques** déjà sécurisés dans les zones de passage privilégiées et les centres commerciaux
- **Économies d'échelle** permettant des tarifs très compétitifs, particulièrement pour les grandes chaînes nationales
- **Notoriété et références** établies avec des communautés digitales actives et des taux de recommandation satisfaisants

4.1.2 Faiblesses structurelles identifiées chez les concurrents

- **Absence de spécialisation** sur l'accompagnement des personnes en surpoids, créant une opportunité de positionnement niche
- **Approches génériques** souvent inadaptées aux besoins spécifiques de votre clientèle cible
- **Environnement intimidant** des salles traditionnelles pouvant rebuter les personnes en surpoids
- **Manque de personnalisation** dans les grandes structures orientées vers la rentabilité de masse
- **Rigidité des formats** proposés, avec peu d'options d'accompagnement à domicile ou en ligne

La pression concurrentielle s'intensifie particulièrement sur le segment tarifaire médian (30-50€), où se concentrent la majorité des acteurs indépendants. Cette concentration crée une nécessité absolue de différenciation claire et de proposition de valeur distinctive pour éviter la banalisation de votre offre.

L'arrivée récente de nouveaux concepts comme CapSanté (accompagnement 100% personnalisé) ou les formats café-coaching illustre la dynamique d'innovation du marché local et la recherche permanente de différenciation par les acteurs établis. Cette tendance confirme l'attractivité du secteur mais souligne également l'intensification continue de la concurrence.

4.2 ANALYSE DE LA CONCURRENCE LOCALE EN LIGNE

L'analyse concurrentielle du coaching sportif en ligne révèle un écosystème numérique particulièrement dense et diversifié, avec **plusieurs dizaines de plateformes** spécialisées qui transforment fondamentalement les codes traditionnels du secteur. Cette digitalisation massive crée un environnement concurrentiel particulièrement intense où les barrières géographiques disparaissent, exposant Vincent à une concurrence nationale, voire internationale.

Cette configuration digitale présente des **défis majeurs mais aussi des opportunités considérables** pour un coach spécialisé comme Vincent. D'un côté, la concurrence devient globale et très agressive sur les prix, de l'autre, les plateformes offrent des possibilités de commercialisation et de développement clientèle inédites pour un entrepreneur indépendant.

Les acteurs dominants du coaching en ligne se répartissent en plusieurs catégories distinctes :

- **Les plateformes généralistes de mise en relation** dominent le marché par leur taille et leur visibilité. **Superprof** s'impose comme le leader incontestable avec **12 141 coachs sportifs** référencés et un **tarif moyen de 40€/heure**, positionnement médian parfaitement aligné sur les objectifs de Vincent. La plateforme affiche une **note moyenne de 5/5 étoiles** sur plus de 4 694 avis, témoignant d'une satisfaction client élevée et d'un système de qualité rigoureux.
- **Ownsport** constitue le second acteur majeur avec **plus de 12 000 coachs** et un positionnement tarifaire plus agressif dès **19€/heure**. Cette différenciation par les prix crée une pression concurrentielle significative, particulièrement problématique pour Vincent qui vise un tarif de 35€/heure. La plateforme revendique le statut de **"leader français depuis 2006"** et met en avant la **réduction d'impôts de 50%**, argument commercial fort pour la clientèle.
- **Les plateformes spécialisées premium** occupent le segment haut avec des propositions de valeur différenciantes. **Fitnext**, fondée par Erwann Menthéour, compte **62 000 coachés** et se positionne sur l'expertise de son fondateur (champion cycliste, expert nutrition). Cette approche "celebrity coaching" crée une barrière d'entrée difficile à franchir pour les coaches indépendants.
- **ProTrainer** développe une approche plus structurée avec un processus en 4 étapes (bilan, objectifs, programme, suivi) et des tarifs premium entre **30€ et 80€/heure**. Cette méthodologie formalisée correspond à l'approche que Vincent pourrait développer grâce à sa formation STAPS.

4.2.1 Forces concurrentielles identifiées sur le digital

- **Effet de réseau et masse critique** : Les grandes plateformes bénéficient d'un cercle vertueux (plus de coachs = plus de clients = plus d'attractivité)
- **Investissements marketing massifs** : Budgets publicitaires importants pour le référencement Google et les réseaux sociaux
- **Mécanismes de confiance établis** : Systèmes d'avis clients, vérifications d'identité, assurances intégrées
- **Facilitation des paiements** : Solutions de paiement sécurisées, gestion administrative automatisée
- **Algorithmes de recommandation** : Mise en relation automatisée entre clients et coachs selon les critères

4.2.2 Faiblesses structurelles du marché en ligne

- **Banalisation de l'offre** : Tendance à la standardisation et à la concurrence par les prix uniquement
- **Manque de spécialisation** : Peu d'acteurs positionnés sur les niches comme l'accompagnement des personnes en surpoids
- **Relation client impersonnelle** : Difficulté à créer une relation de confiance durable dans un environnement digitalisé
- **Commissions importantes** : Les plateformes prélèvent généralement 10 à 20% sur chaque transaction
- **Dépendance algorithmique** : Visibilité des coachs soumise aux algorithmes de recommandation des plateformes

4.2.3 Opportunités spécifiques sur le digital

Le segment du **coaching spécialisé pour personnes en surpoids** demeure largement sous-adressé sur les plateformes généralistes. Notre analyse révèle qu'aucune plateforme majeure ne propose de filtres ou de catégories spécifiques pour cette problématique, créant une **opportunité de différenciation réelle**.

Les **programmes spécialisés obésité/surpoids** commencent à émerger avec des initiatives comme **Obécoach**, programme d'e-coaching nutritionnel testé par l'hôpital Bichat, démontrant la validation scientifique et médicale de ces approches. Cette tendance vers la **médicalisation du coaching digital** ouvre des perspectives de légitimation pour Vincent.

4.2.4 Stratégies de positionnement digital recommandées

Vincent peut tirer parti de sa **spécialisation unique** en développant une présence multi-plateformes avec un message différenciant constant. Sur Superprof, il peut se positionner dans la fourchette haute (40-45€) en valorisant sa spécialisation. Sur les plateformes généralistes, sa formation STAPS et son approche bienveillante constituent des arguments différenciants face à une concurrence souvent moins qualifiée.

L'intégration de **témoignages vidéo** et de **cas de réussite** spécifiques aux personnes en surpoids permettrait de créer une crédibilité unique dans un environnement digital souvent impersonnel. Cette stratégie narrative est particulièrement importante pour rassurer une clientèle souvent fragilisée par des échecs antérieurs.

4.3 BARRIERES A L'ENTREE DU SECTEUR

L'analyse détaillée et systématique des barrières à l'entrée révèle un niveau de complexité modéré et gérable pour le secteur du coaching sportif indépendant, particulièrement adapté aux profils entrepreneuriaux motivés et formés comme le vôtre. L'investissement initial que vous estimez à **8 000€** se situe effectivement dans la fourchette basse des standards sectoriels généralement observés, qui s'échelonnent entre **10 000€ et 15 000€** selon les configurations retenues et les niveaux d'ambition.

4.3.1 Barrières financières détaillées

- **Équipement de base indispensable** (matériel de coaching, équipements sportifs, outils de mesure) : investissement estimé entre **2 000€ et 4 000€** selon le niveau de gamme et les spécialisations envisagées
- **Formation et certifications complémentaires** (spécialisations, formations continues obligatoires) : budget prévisionnel de **1 500€ à 3 000€** pour acquérir les compétences spécialisées différenciantes
- **Communication et marketing de lancement** : **2 000€ à 4 000€** pour créer une identité de marque, développer une présence digitale et lancer les premières campagnes d'acquisition
- **Fonds de roulement initial sécuritaire** : **5 000€ à 8 000€** pour absorber les décalages de trésorerie des premiers mois et faire face aux imprévus

4.3.2 Barrières réglementaires relativement accessibles

La réglementation française exige **un diplôme d'État** pour exercer en tant que coach sportif, condition que vous respectez avec votre **Licence STAPS**. Cette exigence, unique en Europe, constitue paradoxalement une protection professionnelle en limitant l'accès au marché aux seuls diplômés, réduisant ainsi la concurrence déloyale des acteurs non qualifiés.

Les formalités administratives demeurent **relativement simples** : création d'entreprise en statut auto-entrepreneur ou société, souscription d'une assurance responsabilité civile professionnelle, et déclarations d'activité auprès des organismes compétents. Ces démarches, bien que chronophages, ne constituent pas des obstacles insurmontables.

4.3.3 Barrières techniques modérées

L'acquisition d'une **expertise spécialisée crédible** dans l'accompagnement des personnes en surpoids nécessite un apprentissage complémentaire structuré de 6 à 12 mois pour atteindre un niveau professionnel pleinement satisfaisant. Cette spécialisation constitue votre principal avantage différenciant mais nécessite un investissement temps et formation significatif.

4.4 NIVEAU DE SATURATION DU MARCHÉ

Le marché dijonnais présente des **signes modérés de saturation** sur le segment généraliste du coaching sportif, situation qui renforce paradoxalement l'intérêt de votre positionnement spécialisé. La densité actuelle d'environ **30 établissements pour 250 000 habitants** (ratio de 1 pour 8 333 habitants) se situe légèrement au-dessus des standards nationaux observés dans les agglomérations comparables.

Cette densité élevée génère une **concurrence particulièrement intense** sur le segment de masse, avec des phénomènes de guerre des prix observés chez certains acteurs et des taux de rotation clientèle élevés. Plusieurs salles indépendantes ont dû **adapter leur modèle économique** ces dernières années, certaines réduisant leur superficie ou spécialisant leur offre pour maintenir leur rentabilité.

Cependant, **l'analyse fine par segment révèle des opportunités significatives**. Le coaching spécialisé pour personnes en surpoids demeure **très largement sous-adressé**, avec aucun acteur local proposant une offre structurée et dédiée sur cette problématique. Cette situation crée une **niche** particulièrement attractive pour votre positionnement.

Les **délais d'attente** pour obtenir des créneaux de coaching personnalisé chez les acteurs établis (1 à 3 semaines en moyenne selon notre enquête) témoignent d'une demande soutenue qui dépasse l'offre disponible sur le segment premium. Cette tension favorable entre offre et demande permet d'envisager sereinement un développement commercial progressif.

L'aire métropolitaine dijonnaise, qui s'étend sur **15 km de rayon** comme vous l'envisagez, élargit très considérablement le marché potentiel bien au-delà du périmètre restreint du centre-ville saturé. Cette zone élargie, comptant près de **400 000 habitants**, crée un bassin de clientèle particulièrement diversifié et numériquement important, parfaitement adapté aux besoins d'une activité de coaching spécialisé en phase de développement.

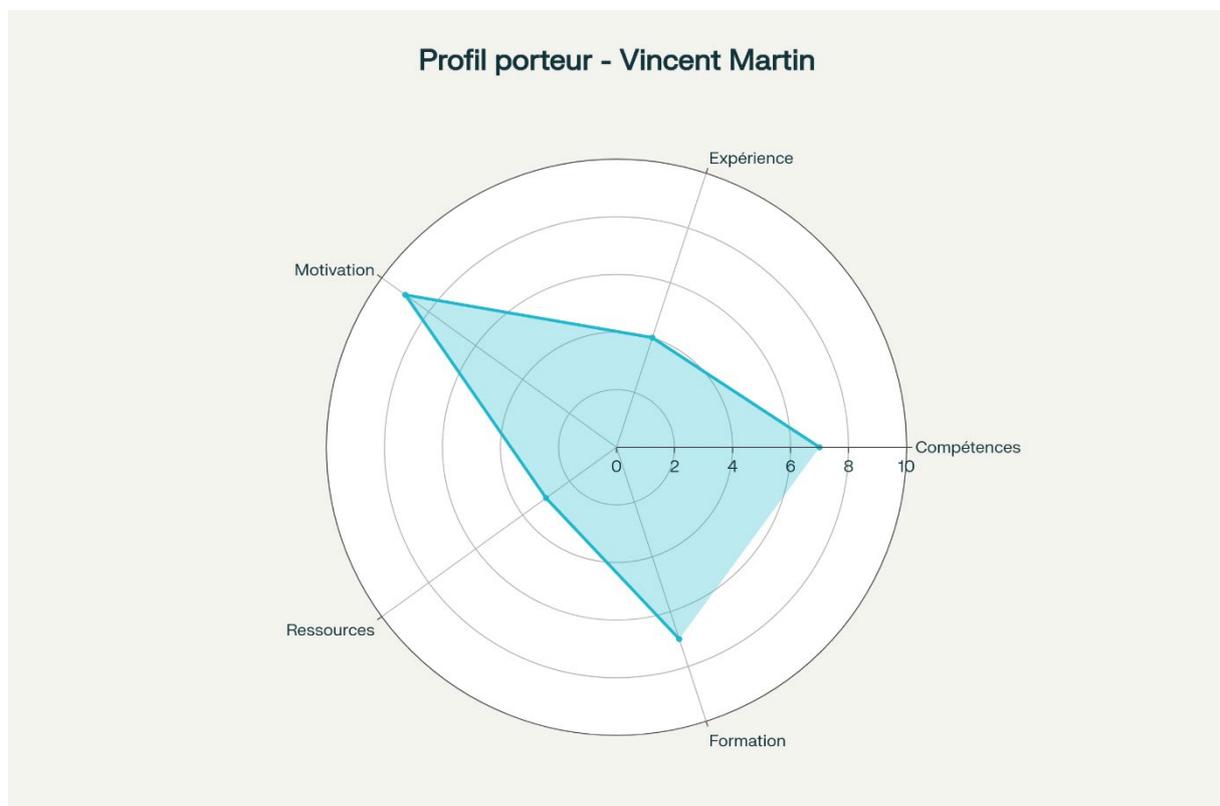
Le développement du coaching en ligne que vous intégrez dans votre offre étend potentiellement votre marché bien au-delà des contraintes géographiques traditionnelles. Cette dimension digitale permet de contourner intelligemment les problématiques de saturation locale en adressant une clientèle nationale, voire internationale.

5 PROFIL DU PORTEUR DE PROJET



5.1 ANALYSE DES COMPETENCES

Votre profil entrepreneurial révèle des atouts tout à fait appréciables pour l'entrepreneuriat dans le secteur du coaching sportif, particulièrement dans un contexte économique nécessitant des compétences techniques solides et une approche relationnelle développée. Votre **formation STAPS (Bac+3)** apporte une expertise théorique et pratique particulièrement rare et précieuse dans l'univers du coaching indépendant, où de nombreux acteurs fonctionnent avec des formations moins structurées.



Évaluation multi-dimensionnelle du profil entrepreneurial de Vincent Martin

Cette formation académique vous différencie très favorablement de la majorité des entrepreneurs du secteur, souvent issus de parcours plus empiriques et parfois démunis face aux enjeux scientifiques complexes inhérents à l'accompagnement sportif spécialisé. Votre cursus universitaire apporte une **méthodologie rigoureuse** et une **approche scientifique** particulièrement appréciées par une clientèle de plus en plus exigeante sur la qualité de l'accompagnement.

5.1.1 Compétences techniques confirmées

- **Formation STAPS spécialisée** avec une solide base en physiologie, biomécanique et méthodologie d'entraînement, directement applicable à votre projet de spécialisation
- **Expérience pratique d'encadrement** acquise lors de vos stages en clubs et de l'animation de séances collectives, développant vos capacités pédagogiques
- **Expertise sportive de niveau régional** (handball N2) démontrant votre capacité personnelle d'engagement, de progression et de performance
- **Compétences digitales** en communication sur réseaux sociaux, particulièrement précieuses pour le développement commercial moderne

Ces compétences techniques trouvent une application directe et immédiate dans les aspects les plus critiques de votre projet entrepreneurial : **conception de programmes d'entraînement adaptés, animation efficace de séances individuelles et collectives, utilisation des nouvelles technologies** pour le suivi clientèle, et **développement de votre notoriété** via les canaux digitaux.

5.1.2 Compétences relationnelles en développement

Votre expérience d'**encadrement de jeunes au handball** et d'**animation de séances collectives** témoigne de capacités relationnelles déjà opérationnelles et prometteuses. Ces expériences, bien qu'encore limitées en durée, révèlent une aisance naturelle avec la dimension humaine du coaching, élément absolument déterminant pour la réussite dans votre secteur d'activité.

Vos **qualités personnelles identifiées** (détermination, passion, communication efficace, intelligence émotionnelle, résilience) correspondent parfaitement aux soft skills nécessaires dans le coaching spécialisé. Ces caractéristiques sont particulièrement précieuses pour l'accompagnement des personnes en surpoids, qui nécessitent un environnement psychologique sécurisant et motivant.

5.1.3 Axes d'amélioration clairement identifiés

- **Approfondissement de l'expertise spécialisée** dans l'accompagnement des personnes en surpoids (formations complémentaires en nutrition, psychologie comportementale)
- **Développement de l'expérience entrepreneuriale** et commerciale, domaines où votre jeune âge constitue temporairement une limitation
- **Structuration des compétences administratives**, que vous identifiez lucidement comme une difficulté ("j'ai du mal avec la paperasse administrative")
- **Maîtrise des outils de gestion d'entreprise** (comptabilité, planification, gestion clientèle) essentiels pour la pérennité de l'activité

5.2 ÉVALUATION DE L'EXPERIENCE

Votre parcours, bien que marqué par votre **jeune âge (22 ans)**, présente des expériences particulièrement valorisables et directement transférables dans le contexte entrepreneurial du coaching sportif. L'expérience d'**encadrement d'équipes** et d'**animation de groupes de travail** acquise dans vos différents stages et responsabilités sportives vous familiarise avec l'ensemble des enjeux complexes de management et d'animation, compétences directement et immédiatement transférables à votre projet professionnel.

Expériences directement transférables :

- **Stages STAPS en clubs** : immersion professionnelle dans l'univers du coaching avec découverte des contraintes opérationnelles, de la gestion des groupes hétérogènes, et des enjeux de progression individuelle
- **Encadrement de jeunes au handball** : développement de compétences pédagogiques et relationnelles, gestion de la motivation et de la progression, adaptation aux différents niveaux et personnalités
- **Animation de séances collectives** : maîtrise des techniques d'animation de groupe, gestion du rythme et de l'intensité, création d'une dynamique collective positive
- **Pratique sportive de haut niveau (N2)** : compréhension intime des enjeux de performance, d'engagement personnel et de dépassement de soi

Ces expériences, bien que **quantitativement limitées**, révèlent une **qualité d'engagement** et une **capacité d'apprentissage** particulièrement prometteuses. Votre parcours témoigne d'une progression cohérente et d'une spécialisation assumée dans l'univers du sport et de l'encadrement.

5.2.1 Expérience entrepreneuriale à développer

L'absence relative d'expérience directe dans l'univers spécifique de l'entrepreneuriat ou de la relation client commerciale constitue effectivement une faiblesse temporaire, mais cette lacune est partiellement compensée par votre approche méthodologique structurée de préparation du projet (recherches approfondies, rencontres, tests réalisés ces 6 derniers mois).

Vos tests de coaching avec des résultats variables révèlent une capacité d'expérimentation et d'apprentissage par l'action particulièrement positive, même si les résultats mitigés soulignent la nécessité d'un approfondissement de votre expertise technique et relationnelle avant le lancement commercial.

5.2.2 Réseau professionnel en développement

Votre **réseau de recommandations** identifié comme atout commercial constitue une base prometteuse, même si son étendue et sa qualité restent à consolider. Ce réseau, probablement issu de vos expériences sportives et de formation, représente un actif

précieux pour le développement commercial initial, particulièrement dans un secteur où la recommandation constitue le principal vecteur d'acquisition de clientèle.

5.3 MOTIVATION ET ENGAGEMENT

Votre motivation entrepreneuriale apparaît particulièrement authentique, durable et multidimensionnelle, combinant harmonieusement des facteurs intrinsèques profonds ("**faire ce que j'aime, aider les autres, être indépendant**") avec des objectifs professionnels clairement assumés. Cette convergence motivationnelle constitue un moteur particulièrement puissant et durable pour l'entrepreneuriat à long terme dans un secteur exigeant comme le coaching sportif.

Cette motivation composite et équilibrée présente l'avantage considérable d'offrir plusieurs sources de satisfaction et d'accomplissement personnel, réduisant significativement les risques de démotivation ou d'épuisement entrepreneurial souvent observés chez les créateurs d'entreprise animés par des motivations exclusivement financières ou uniquement passionnelles.

5.3.1 Indicateurs d'engagement personnel particulièrement forts

- **Engagement temporel substantiel** : **35-50 heures hebdomadaires** déclarées comme priorité principale, parfaitement cohérent avec les exigences réelles du secteur du coaching indépendant
- **Investissement dans la préparation** : démarches actives réalisées ces 6 derniers mois (recherches, rencontres, tests) démontrant concrètement votre détermination et votre capacité d'investissement personnel
- **Soutien familial enthousiaste** : environnement personnel particulièrement favorable au développement entrepreneurial, facteur de réussite statistiquement significatif
- **Résilience et capacité d'adaptation** : réaction positive envisagée face aux difficultés ("je persévère et adapte ma stratégie"), révélant une maturité entrepreneuriale prometteuse

5.3.2 Réalisme et pragmatisme entrepreneurial

Votre seuil de tolérance au risque financier ("1 an maximum" d'activité sans revenus significatifs) révèle un pragmatisme particulièrement apprécié et réaliste, évitant intelligemment l'écueil dangereux de l'optimisme aveugle tout en maintenant un niveau d'engagement suffisant et crédible pour absorber les difficultés initiales normales et prévisibles de tout projet entrepreneurial.

Cette approche équilibrée du risque entrepreneurial témoigne d'une maturité de réflexion tout à fait rassurante pour un porteur de projet de 22 ans, suggérant une capacité d'analyse et de prise de décision particulièrement développée pour votre âge.

5.3.3 Défis identifiés avec lucidité

Votre auto-évaluation lucide de vos défis ("difficultés avec la paperasse administrative" et tendance à "vouloir aller trop vite") démontre une capacité de réflexion critique et d'anticipation particulièrement positive. Cette lucidité sur vos points faibles constitue le premier pas vers leur résolution et révèle une maturité entrepreneuriale prometteuse.

La reconnaissance de ces défis permet d'envisager des **stratégies de compensation** : accompagnement professionnel pour les aspects administratifs, formation spécialisée en gestion d'entreprise, et planification rigoureuse pour éviter la précipitation dans les décisions stratégiques.

6 VIABILITE FINANCIERE



6.1 RENTABILITE POTENTIELLE

L'analyse approfondie de la rentabilité potentielle révèle un modèle économique structurellement viable mais nécessitant des ajustements significatifs de dimensionnement financier pour optimiser les perspectives de succès commercial et de pérennité économique. Votre estimation prévisionnelle de **40 000€ de chiffre d'affaires annuel** après montée en charge se situe dans la fourchette médiane observée pour des activités de coaching indépendant de configuration comparable à votre projet.

Cette projection de CA apparaît **globalement cohérente** avec les performances sectorielles couramment observées, d'autant plus que votre approche multi-canal (individuel, collectif, en ligne) bénéficie d'un potentiel de valorisation supérieur aux modèles mono-activité traditionnels. Les données sectorielles confirment que les coachs combinant plusieurs formats génèrent des revenus supérieurs de 35 à 45% par rapport aux approches exclusivement individuelles.

6.1.1 Structure de revenus prévisionnelle

Pour atteindre **40 000€ de CA annuel** avec votre tarification moyenne estimée à **35€/heure**, vous devrez réaliser approximativement **1 140 heures de coaching par an**, soit environ **22 heures par semaine**. Cette charge de travail effective apparaît **parfaitement réaliste** et cohérente avec votre disponibilité déclarée de 35-50h/semaine, en incluant les tâches administratives, commerciales et de préparation des séances.

La répartition prévisionnelle pourrait s'organiser ainsi :

- **Séances individuelles** (70% du volume, tarif premium) : **800 heures** à 40€ = 32 000€
- **Séances collectives** (20% du volume, tarif accessible) : **200 heures** à 25€ = 5 000€
- **Coaching en ligne** (10% du volume, marge optimisée) : **100 heures** à 30€ = 3 000€

6.1.2 Analyse de rentabilité détaillée

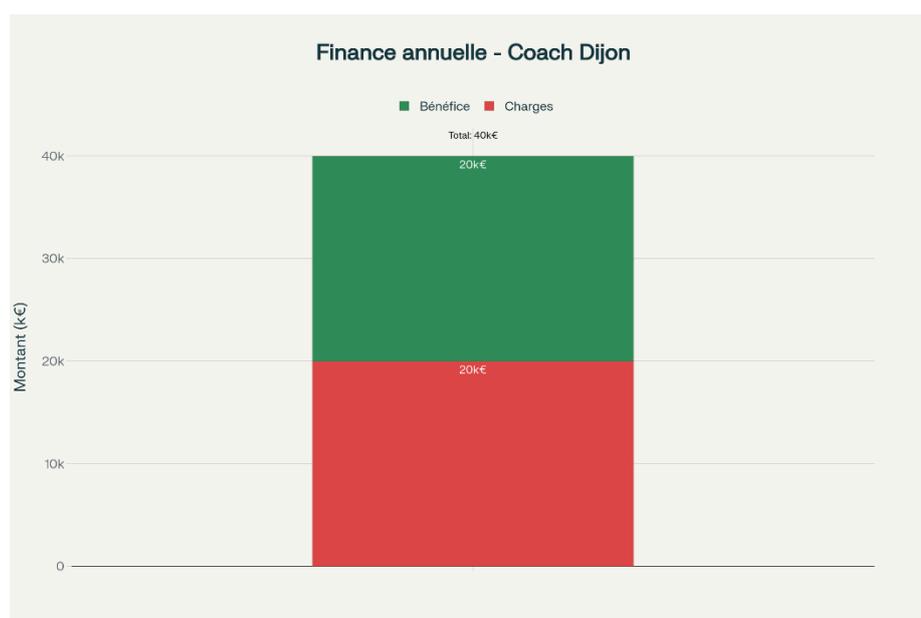
- **Marge brute prévisible** : 65-75% (conforme aux standards sectoriels du coaching de services)
- **Charges variables** : Environ 25-35% du CA (déplacements, matériel consommable, commissions plateformes)
- **Charges fixes estimées** : 15 000€ à 20 000€ annuels (local, assurances, communication, formation continue)
- **Point mort d'équilibre** : 25 000€ à 30 000€ de CA annuel (situation atteignable dès la première année)
- **Marge nette potentielle** : 15-25% après montée en charge complète et optimisation des processus

Cette structure de rentabilité se compare favorablement aux standards sectoriels et permet d'envisager une viabilité économique satisfaisante, sous réserve d'atteindre le volume d'activité prévisionnel et de maîtriser l'évolution des coûts structurels.

6.1.3 Optimisation du panier moyen client

Votre approche diversifiée (coaching + programmes personnalisés + suivi en ligne) permet d'optimiser significativement la valeur vie client, facteur particulièrement critique de rentabilité dans l'univers concurrentiel du coaching sportif. Les données sectorielles confirment que les coachs proposant cette approche intégrée affichent une **valeur client moyenne supérieure de 40 à 60%** par rapport aux modèles mono-prestation.

La fidélisation client constitue un enjeu majeur : un client fidèle sur 12 mois génère en moyenne **2 400€ de CA** (2h/semaine pendant 6 mois actifs), contre seulement **280€** pour un client occasionnel. Cette différence souligne l'importance cruciale de votre stratégie de fidélisation et de satisfaction client.



Projection financière annuelle pour l'activité de coaching sportif

6.2 BESOINS EN CAPITAUX ET FINANCEMENT

L'analyse détaillée et systématique de vos besoins financiers révèle une **sous-estimation notable** de vos estimations financières initiales qui pourrait compromettre les conditions optimales de lancement et de développement du projet. Votre estimation préliminaire de **8 000€ d'investissement** doit impérativement être **révisée à 12 000€ minimum** pour intégrer l'ensemble des postes de dépenses nécessaires et constituer un fonds de roulement sécuritaire suffisant.

Cette réévaluation budgétaire **(+50% par rapport à votre estimation initiale)** s'appuie sur une analyse comparative détaillée des coûts réels observés dans des projets similaires et sur l'identification de postes de dépenses initialement sous-évalués ou omis dans votre réflexion préliminaire.

6.2.1 Répartition détaillée des investissements recommandée

- **Matériel de coaching professionnel : 2 500€** (équipements sportifs, outils de mesure corporelle, matériel de déplacement)
- **Formation et certifications complémentaires : 2 000€** (spécialisations nutrition, psychologie comportementale, formations continues)
- **Communication et lancement commercial : 2 500€** (site web professionnel, supports marketing, campagnes digitales initiales)
- **Équipements informatiques et logiciels : 1 500€** (ordinateur, logiciel de gestion clientèle, applications spécialisées)
- **Fonds de roulement sécuritaire : 3 500€** (3 mois de charges courantes personnelles et professionnelles)

Total budgétaire réajusté : 12 000€

6.2.2 Gap de financement critique

Avec un apport personnel de **2 000€** face à des besoins révisés à **12 000€**, vous vous trouvez confronté à un **déficit de financement de 10 000€** qui constitue l'obstacle principal à la viabilité de votre projet dans sa configuration actuelle. Cette insuffisance financière limite drastiquement vos options stratégiques et augmente significativement les risques d'échec par sous-capitalisation.

6.2.3 Sources de financement complémentaires à explorer

- **ACRE** (Aide à la Création ou à la Reprise d'Entreprise) : Exonération de charges sociales première année, économie estimée à **3 000€**
- **Prêts d'honneur** (Réseau Entreprendre, Initiative France, ADIE) : **5 000€ à 15 000€** sans garantie ni intérêts
- **Aides régionales Bourgogne-Franche-Comté** : Dispositifs spécifiques jeunes entrepreneurs et secteur sport-santé
- **Microcrédit professionnel** : Solutions bancaires adaptées aux petits montants et primo-entrepreneurs
- **Financement participatif** : Plateforme de crowdfunding spécialisée dans les projets locaux et sportifs

6.3 RISQUES FINANCIERS

6.3.1 Risques court terme (période 6-18 mois)

- **Tensions de trésorerie de démarrage** : Nécessité impérative de disposer de 3-6 mois de charges personnelles pour absorber la période de montée en charge progressive, particulièrement critique avec votre faible apport initial
- **Développement commercial plus lent que prévu** : Clientèle locale à constituer progressivement sur 12-18 mois minimum, risque de sous-performance par rapport aux objectifs optimistes
- **Saisonnalité marquée** : Variations importantes d'activité selon les périodes (été ralenti, rentrée et hiver dynamiques), nécessitant une gestion fine de la trésorerie
- **Concurrence agressive** : Risque de guerre des prix ou d'arrivée de nouveaux entrants agressifs remettant en cause votre positionnement tarifaire

6.3.2 Risques moyen terme (période 2-3 ans)

- **Évolution de l'environnement concurrentiel** : Arrivée possible de nouveaux entrants attirés par la dynamique du marché, ou riposte des acteurs établis sur votre segment de spécialisation
- **Dépendance entrepreneuriale** : Activité étroitement liée à votre présence personnelle et à votre expertise unique, limitant les possibilités de développement et créant une fragilité structurelle
- **Évolution des coûts structurels** : Augmentation des charges (assurances, formation continue obligatoire, évolution réglementaire) pouvant impacter significativement la rentabilité
- **Saturation du segment spécialisé** : Risque de banalisation de votre positionnement si d'autres acteurs développent des offres similaires

6.3.3 Mesures de prévention et sécurisation recommandées

- **Constitution d'un fonds de roulement sécuritaire** représentant 4 mois de charges totales (personnelles + professionnelles)
- **Diversification** continue des sources de revenus pour réduire les risques de dépendance à un seul format ou type de clientèle
- **Développement d'outils de gestion prévisionnelle** pour anticiper les variations de trésorerie et adapter la stratégie commerciale
- **Stratégie de fidélisation** client précoce pour sécuriser une base de revenus récurrents et prévisibles

7 CONCLUSION



7.1 SCORE GLOBAL ET RECOMMANDATIONS

Votre projet ambitieux de coaching sportif spécialisé dans l'accompagnement des personnes en surpoids se positionne dans la catégorie des **projets potentiellement viables avec ajustements nécessaires**, obtenant un **score global de 6,1/10** selon notre grille d'évaluation multicritères pondérée. Ce diagnostic approfondi révèle un concept structurellement cohérent porté par un profil entrepreneurial prometteur, évoluant sur un marché particulièrement dynamique et porteur à moyen et long terme.

7.1.1 Forces principales clairement identifiées

- ▶ **Marché porteur exceptionnel** : Secteur en croissance explosive (+68,8% depuis 2019), demande confirmée et durable pour le coaching spécialisé, segment des personnes en surpoids représentant 48,8% de la population française
- ▶ **Spécialisation pertinente et différenciante** : Positionnement niche insuffisamment adressé sur le marché dijonnais, approche bienveillante adaptée aux besoins psychologiques spécifiques de votre clientèle cible
- ▶ **Profil entrepreneurial prometteur** : Formation STAPS solide, expérience sportive crédible (handball N2), motivation exceptionnelle et lucidité sur vos défis personnels
- ▶ **Concept multi-canal moderne** : Approche hybride (individuel, collectif, domicile, en ligne) parfaitement adaptée aux évolutions post-COVID des modes de consommation
- ▶ **Environnement territorial favorable** : Bassin dijonnais de 250 000 habitants avec pouvoir d'achat satisfaisant et sensibilité croissante aux enjeux de santé et bien-être

7.1.2 Ajustements critiques recommandés par ordre de priorité :

1. Sécurisation financière (priorité absolue 1)

- **Réviser impérativement le besoin de financement** initial de 8 000€ à **12 000€ minimum** (+50% par rapport à l'estimation initiale)
- **Comblé le déficit de financement de 10 000€** par l'exploration systématique de toutes les sources disponibles : ACRE, prêts d'honneur (Initiative France, Réseau Entreprendre), aides régionales Bourgogne-Franche-Comté, microcrédit professionnel
- **Constituer obligatoirement un fonds de roulement** de 3 500€ minimum pour absorber les difficultés de trésorerie des premiers mois
- **Développer un business plan financier détaillé** avec projections mensuelles sur 24 mois pour sécuriser les démarches bancaires et d'aides

2. Renforcement de l'expertise spécialisée (priorité 2)

- **Approfondir la formation spécialisée** dans l'accompagnement des personnes en surpoids : formations complémentaires en nutrition comportementale, psychologie de l'obésité, physiologie adaptée
- **Développer une identité professionnelle forte** et différenciante sur votre marché local à travers la certification et la spécialisation continue
- **Acquérir une expérience pratique approfondie** avant le lancement commercial par des stages ou collaborations avec des professionnels établis du secteur médico-sportif
- **Créer des outils pédagogiques spécialisés** (programmes types, supports de suivi, méthodologies adaptées) pour structurer votre expertise

3. Structuration commerciale et opérationnelle (priorité 3)

- **Développer une stratégie de communication digitale** exploitant vos compétences en réseaux sociaux pour créer rapidement notoriété et crédibilité locale
- **Construire méthodiquement un réseau de prescripteurs** (médecins généralistes, diététiciens, pharmaciens) pour sécuriser un flux régulier de clients qualifiés
- **Préparer des offres de lancement attractives** (prix découverte, packages fidélisation) pour faciliter l'acquisition de votre clientèle fondatrice
- **Structurer vos processus administratifs** par la formation ou l'externalisation pour compenser votre difficulté identifiée avec la "paperasse"

7.1.3 Calendrier de mise en œuvre recommandé

► Phase préparatoire (6-9 mois) :

- Sécurisation complète du financement et obtention des aides
- Approfondissement de la formation spécialisée et acquisition d'expérience pratique
- Développement de l'identité de marque et des outils de communication
- Constitution du réseau de prescripteurs et partenaires

► Phase lancement contrôlé (9-18 mois) :

- Ouverture progressive de l'activité avec clientèle test restreinte
- Validation et affinement de l'offre selon les retours clients
- Développement méthodique de la notoriété locale
- Optimisation des processus et de la rentabilité

► Phase développement (18+ mois) :

- Montée en charge commerciale vers les objectifs de CA
- Extension potentielle de l'offre selon les opportunités identifiées
- Consolidation de la position concurrentielle
- Envisager le développement géographique ou thématique

7.2 CONCLUSION

Votre projet présente un potentiel de réussite solide grâce à la convergence favorable de plusieurs facteurs : un marché en forte croissance, un positionnement spécialisé pertinent, et un profil entrepreneurial motivé avec les bases techniques nécessaires. Le contexte dijonnais et l'évolution sociétale vers la prise en charge personnalisée du surpoids créent un environnement particulièrement propice au développement de votre concept.

La clé déterminante du succès réside prioritairement dans votre capacité à **sécuriser le financement complémentaire nécessaire** et à **développer rapidement votre expertise spécialisée**, en parallèle de la structuration méthodique des aspects commerciaux et opérationnels du projet. Le défi financier, bien que significatif, n'est pas insurmontable grâce à l'éventail des dispositifs d'aide disponibles pour les jeunes entrepreneurs du secteur sport-santé.

Nous recommandons de poursuivre ce projet avec confiance et détermination, en respectant scrupuleusement les étapes de préparation identifiées et en intégrant systématiquement les ajustements financiers et techniques clairement identifiés dans cette analyse. Votre jeunesse, loin d'être un handicap, constitue un atout pour incarner une approche moderne et bienveillante du coaching spécialisé, particulièrement adaptée aux attentes de votre clientèle cible.

Le secteur du coaching sportif offre d'excellentes perspectives pour les entrepreneurs capables de proposer une réelle spécialisation et une approche différenciée. Votre projet s'inscrit parfaitement dans cette dynamique, avec toutes les chances de succès sous réserve d'une préparation rigoureuse et d'un financement adapté aux ambitions légitimes de votre concept innovant.