

**La plateforme collaborative du sport en entreprise (service B2B2C)**

Technologie et expertise sportive au service de la marque employeur, de la fidélisation et de l'engagement des salariés

L'OFFRE D'INVESTISSEMENT

Activités

LA PAUSE BASKETS propose une **solution technologique** et une **expertise sportive unique et qualitative** au service de la valorisation de la marque employeur, de la QVT, du recrutement, de la fidélisation et de l'engagement des salariés.

LA PAUSE BASKETS offre aux salariés une solution **d'activités sportives variées** assurées sur le lieu de travail par des **coachs professionnels**,

L'offre est organisée au travers d'une **plateforme en ligne** afin que l'entreprise n'ait rien à gérer (agendas, planning, animations).

Projet de croissance

Créée en décembre 2017 la société a rapidement su développer un **portefeuille de clients prestigieux et fidèles** (Thales, EDF, SNCF, Amazon, Butagaz, etc.), en capitalisant sur un **cycle de vente très rapide** (1 à 3 mois) et un modèle économique permettant une **croissance régulière et rentable de son revenu mensuel récurrent**.

L'objectif de LA PAUSE BASKETS est devenir le **leader du marché du sport en entreprise en Europe d'ici 5 ans**.

Marché

Le marché mondial du **bien-être en entreprise**, avec une croissance marché attendue de **7% par an**, atteindra plus de **60 Mds€ en 2025**. La France et l'Europe représenteraient 2 Mds d'€ et 14 Mds€, respectivement.

Le **sport** constitue un enjeu fort pour les entreprises en matière de **QVT**, de **RSE** et d'attractivité. 87% des chefs d'entreprises sont conscients des bienfaits du sport au travail, mais seulement 18% l'ont mis en place, **faute de solution adaptée**.

Equipe dirigeante

L'entreprise est portée par des fondateurs aux **expertises complémentaires** leur ayant permis de créer une **proposition de valeur unique** pour le client et pour le coach : une **financière/entrepreneur**, un **ingénieur** et un **professeur agrégé d'EPS**

Morgane Renault – CEO

Diplômée d'un **Master en Finance** de l'Université Paris Dauphine et du **MSc Finance and Private Equity** de la London School of Economics, Morgane a travaillé 3 ans comme Chargée d'Affaires dans le fonds d'investissement MBO Partenaires, puis a créé la startup Captain Sam, qu'elle a développée pendant 2 ans.

*Sports : football, boxe et krav maga***Benjamin Rivier** – CTO

Diplômé de l'**INSA Toulouse**, Benjamin a travaillé pendant 6 ans comme Responsable Projet chez Rockwell Collins, en ingénierie réseaux. Il a ensuite fondé sa propre structure dans l'accompagnement numérique en 2015. Benjamin a conçu et développé la plateforme, avec une V1 en 5 semaines.

*Sports : volley-ball en ligue nationale et surf***Cédric Chrisostome** – Chief of Sports

Diplômé **STAPS**, du **CAPEPS**, d'un **DU de Préparation Physique**, d'un **DU de nutrition et de l'agrégation d'EPS**, Cédric est professeur à l'Université Paris Dauphine et a coaché des équipes françaises et américaines sur les championnats universitaires. Cédric a conçu l'offre sportive.

Sports: volley-ball, cross-training, athlétisme

Entreprise

Raison Sociale	LA PAUSE BASKETS
Numéro SIREN	824 090 607 RCS Créteil
Forme sociale	SAS
Date de création	Décembre 2017
Siège Social	Chatillon
Capital Social	172 570 €
Site internet	www.lapausebaskets.fr

Indicateurs clés

+ 70 Clients	3 800 Utilisateurs	47 k€ MRR
------------------------	------------------------------	---------------------

Considérations d'investissement

- > Proposition de valeur **complète** pour l'ensemble des parties : employeurs, employés et coaches
- > Plateforme **digitale mature, efficace et dynamique** : réservation, gamification, suivi personnel
- > Equipe fondatrice **experte et complémentaire**, emmenée par une dirigeante visionnaire
- > Portefeuille clients **diversifié et fidèle**
- > **Croissance** rapide et **autofinancée**, burn-rate maîtrisé et **modèle économique** attractif

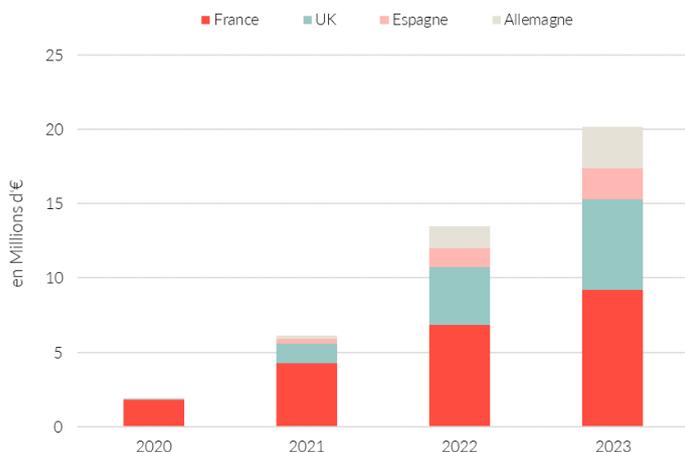
Modèle économique

LA PAUSE BASKETS commercialise sa **solution en B2B** sous forme d'**abonnement** (mensuel, trimestriel ou annuel) en contrepartie de l'**accès à l'interface digitale** et d'un **forfait de cours de sport hebdomadaires** assurés sur le lieu de travail. Certaines prestations peuvent être facturées séparément dans le cadre d'une **stratégie d'upsell** adaptée à chaque client (événement, challenge sportif, workshop etc.).

La **marge brute** unitaire après coût des coaches et de 44%.

	2 020	2 021	2 022	2 023
CA (en M€)	1,9	6,1	13,5	20,2
EBE (en M€)	(0,6)	(0,1)	3,0	6,4
ETP	26	53	70	80
Rentabilité	38%	47%	48%	51%

Ventilation du CA par pays



Business Plan

Le Business Plan est construit selon une **approche « Bottom up »** par segment de marché géographique et s'appuie sur une roadmap d'**embauches des commerciaux** et des **KPI's de productivité commerciale**.

Très active en Ile de France, où son siège est installé, la société envisage de couvrir l'ensemble du territoire français d'ici 2020 et de s'implanter progressivement sur de **nouveaux marchés européens** (UK, Allemagne, Espagne, etc.). Pour ce faire, LA PAUSE BASKETS s'appuiera dans un premier temps sur ses clients existant disposant de bureaux à l'étranger avant de renforcer l'effort commercial pour conquérir de nouveaux clients locaux.

Analyse du Chiffre d'Affaires

- > Le CA est fonction du nombre moyen de séances de sport commandées par type de client. La croissance du CA résulte principalement d'un **effet volume**, le recrutement des commerciaux permettant de développer progressivement le portefeuille clients.
- > L'objectif de LA PAUSE BASKETS est également d'augmenter la « **share of wallet** » chez ses clients existants : déploiement de la solution sur les différentes implantations d'une même entreprise, en France ou à l'étranger, hausse du nombre de séances commandées par un même client, « **upsell** » de services complémentaires etc.
- > Le volume d'activité bénéficie d'un effet « base » propre au modèle d'abonnement avec un taux de rétention constaté à date supérieur à 85%.

L'OPERATION

Levée de fonds

Ayant autofinancé son développement et clôturé une première tranche de 205 k€ en Octobre 2019 auprès de Business Angels, la société souhaite compléter la levée de fonds de **500 k€** pour :

- > Poursuivre le **développement de sa plateforme digitale** afin de renforcer et multiplier les fonctionnalités en privilégiant la simplicité et l'expérience utilisateur (employeurs, salariés et coaches) ;
- > **Renforcer l'acquisition clients** par de nouveaux canaux afin de consolider son leadership ;
- > **Recruter les ressources commerciales** nécessaires au développement de son portefeuille clients.

La valorisation pre-money pour la levée de 500k€ est de 1,7M€ (soit 1,9M€ à l'issue de la première tranche de 205 k€).

Opération

L'augmentation de capital de LA PAUSE BASKETS se fait à travers la holding SAS dédiée EDULIS Invest 4.

Augmentation de capital de LA PAUSE BASKETS

Capital social avant augmentation	172 570€
Montant de l'augmentation de capital	300 000 €
Nombre d'actions nouvelles émises	26 721
Montant nominal des actions nouvelles	11,04€
Prime d'émission par action	10,04 €
Valorisation pré-money	1,9 M€
Valorisation post-money	2,2M€

Augmentation de capital de EDULIS Invest 4

Capital social avant augmentation	1 €
Montant de l'augmentation de capital	300 000 €
Nombre d'actions nouvelles émises	300 000
Montant nominal des actions nouvelles	1 €
Ticket minimum	10 000 €