



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**.

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

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

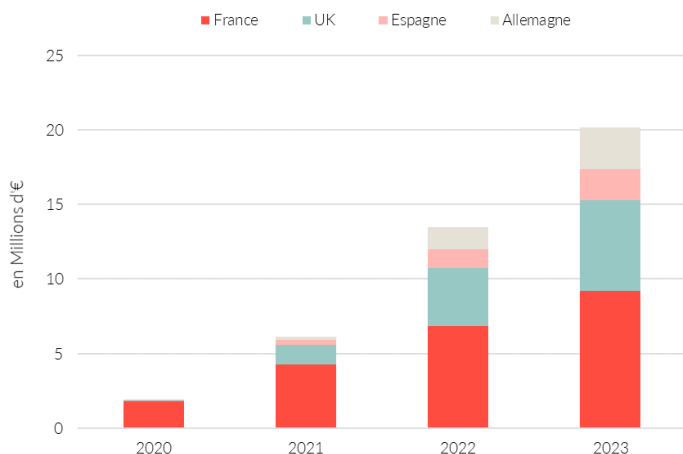
Modèle économique

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 €