



LA VAGUE

BUSINESS PLAN

CONFIDENTIALITÉ

Ce document et les informations qu'il contient sont communiqués à titre strictement confidentiel dans le cadre d'une discussion exploratoire relative à La vague. Ces informations demeurent la propriété exclusive de La vague et ne peuvent être utilisées qu'aux fins d'évaluer une éventuelle opportunité d'investissement.

Toute reproduction, diffusion ou communication à des tiers, en tout ou partie, sans l'accord préalable écrit de La vague est interdite.

DISCLAIMER

Les informations contenues dans ce document proviennent de sources jugées fiables ou ont été fournies par le porteur de projet.

Bien que La vague ait apporté le plus grand soin à leur préparation, elle ne garantit ni leur exactitude, ni leur exhaustivité, ni leur actualisation.

Ces informations sont fournies à titre indicatif et ne constituent en aucun cas un engagement contractuel de la part de La vague.

Fiche Synthétique

FORME JURIDIQUE :

SAS

NUMÉRO DE SIREN :

999 999 345

RCS :

Boulogne sur mer

CAPITAL SOCIAL :

250 000,00 €

EMPRUNT :

1 000 000,00 €

RATIO D'ENDETTEMENT :

4.0x

TABLE DE CAPITALISATION :

Noms associés	Actions détenus	% Détenion	% Vote	Rôles opérationnels
Marco Le Surgeur	122 500	49%	49%	Gérant
Marie La Surfeuse	127 500	51%	51%	Gérant

RÉSUMÉ DU PROJET :

Sur la Côte d'Opale, les conditions sont propices aux sports d'eau et de vent, notamment le kitesurf, mais l'offre d'hébergement reste majoritairement générique. Les pratiquants réservent aujourd'hui hôtels, Airbnb ou gîtes sans services adaptés, puis rejoignent leurs cours séparément, ce qui fragmente la communauté et réduit la qualité de l'expérience. L'absence d'un lieu conçu pour l'« après-session » limite les échanges, la circulation d'informations utiles (spots, conditions) et la création de liens, alors même que la destination demeure encore méconnue malgré son potentiel.

La Vague répond à ce manque en proposant un hébergement de type surfcamp/hostel dédié aux kitesurfeurs, avec petit-déjeuner inclus et une capacité totale de 24 lits en dortoirs séparés hommes/femmes. Le concept s'appuie sur des espaces communs pensés pour se retrouver en fin de journée, dîner, échanger et jouer, complétés par des équipements de convivialité (table de ping-pong, barbecue, transats). Des formules de cours particuliers, dispensés par des professeurs indépendants, ainsi que des services de ménage et de blanchisserie, structurent une expérience simple, communautaire et cohérente.

COMPTE DE RÉSULTAT

Indicateur	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires Total	382 750,00 €	572 950,00 €	621 350,00 €	656 350,00 €	659 050,00 €
Marge Brute	184 330,00 €	269 430,00 €	292 340,00 €	309 840,00 €	312 270,00 €
Charges d'Exploitation	-50 588,00 €	-115 402,00 €	-117 350,00 €	-117 700,00 €	-118 060,00 €
EBITDA	133 742,00 €	154 028,00 €	174 990,00 €	192 140,00 €	194 210,00 €
Résultat Net	45 495,00 €	61 404,00 €	77 837,00 €	91 426,00 €	93 723,00 €

PARTIE 1

Le Projet

Objectif du Projet

Sur le terrain, les kitesurfeurs qui viennent sur la Côte d'Opale vivent une organisation éclatée : hébergement d'un côté, cours de l'autre, et peu d'occasions de se retrouver une fois la session terminée. Les solutions disponibles privilégient le couchage sans dimension communautaire (Airbnb, hôtels, gîtes), ou proposent des formats plus standardisés et moins ancrés localement. Cette dispersion complique aussi la coordination pour les moniteurs et écoles partenaires, dont les élèves logent à des endroits différents, avec une expérience variable selon les conditions et les services disponibles.

L'objectif du projet La Vague est de créer un camp de base dédié à la communauté kitesurf, combinant hébergement, services et vie collective. L'établissement proposera 24 lits, un petit-déjeuner inclus, des dortoirs séparés hommes/femmes et des espaces communs conçus pour le dîner, l'échange et les activités de groupe, soutenus par un service de ménage et de blanchisserie. Les cours seront proposés via des professeurs indépendants, avec une tarification claire (cours à l'unité ou pack semaine), afin d'offrir une expérience fluide et lisible. La promesse centrale est de transformer un séjour sportif en expérience de destination, favorisant les rencontres, la fidélisation et un ancrage local durable sur la Côte d'Opale.

Équipe



Marco Le Surgeur

Gérant

Marco est un kite surfeur confirmé qui a eu l'occasion de parcourir le monde pour pratiquer ce sport. Il a travaillé en tant que saisonnier dans de nombreuses stations de ski et balnéaires.

Profil:

Compétences spécifiques au secteur



Marie La Surfeuse

Gérant

Marie a une formation de comptable mais c'est rapidement tourné vers des métiers de clientèle ou elle a pu encadrer des équipes au fil de son parcours.

Profil:

Compétences en gestion

Compétences en ressources humaines

Le Marché

Le projet s'inscrit dans le marché français de l'hospitalité, estimé à 128,18 Md\$ en 2025, et porté par une dynamique de croissance communiquée à 6,5%. Dans ce contexte, la concurrence des locations courte durée renforce la pression sur l'hébergement standard et pousse les acteurs à se différencier par l'expérience proposée. En parallèle, l'appétence pour les séjours nature et outdoor soutient des formats d'hébergement orientés activités et convivialité, plus attendus qu'un simple produit de nuitée.

Le sous-segment pertinent est celui des hostels et hybrid hostels, utilisé comme proxy d'un surfcamp communautaire, avec un SAM estimé à 140 M\$ en France. La progression se joue sur des concepts capables d'assumer une promesse claire de vie collective, de services et d'identité, là où les offres indifférenciées peinent à créer de la valeur au-delà du prix. Dans ce segment, la réussite dépend de la capacité à créer un lieu de rencontre, à faciliter l'organisation du séjour et à rendre l'expérience mémorable pour générer récurrence et recommandation.

Localement, la Côte d'Opale combine un potentiel sportif reconnu et une lacune d'offre dédiée aux kitesurfeurs. Le SOM visé pour un site unique de 24 lits est estimé à 0,6 M€ de revenu annuel à 3-5 ans dans un scénario haut crédible incluant upsell et commissions. La saisonnalité et la météo restent des facteurs structurants, mais l'absence d'un hébergement « kitesurf-first » et la demande de formats communautaires créent une opportunité cohérente pour positionner La Vague comme point de ralliement des week-ends, des séjours d'une semaine et des groupes.

Facteurs Clés du Marché

- Saisonnalité et météo (sports de vent) : influence directe sur taux d'occupation, durée de séjour et taux d'annulation/last minute.
- Accessibilité de la Côte d'Opale (transports, stationnement, proximité des spots) : impact sur les séjours week-end et la clientèle belge/IDF.
- Évolution des réglementations locales sur les locations courte durée : peut déplacer une partie de la demande vers l'hébergement professionnel.
- Intensité concurrentielle des campings, vanlife et hébergements économiques : pression sur les prix, nécessité de valeur ajoutée communautaire claire.

Les Produits

1. Nuits

Cette offre de nuitée en Surf Camp s'adresse aux voyageurs, surfeurs ou visiteurs de passage souhaitant vivre l'expérience conviviale d'un surf camp sans devoir réserver un séjour d'une semaine complète. Elle répond particulièrement aux besoins d'une clientèle disposant de peu de temps (week-end, déplacement professionnel, court séjour touristique) mais souhaitant profiter d'un cadre convivial et d'une ambiance communautaire. L'hébergement propose une nuitée dans un environnement inspiré de l'univers du kitesurf, combinant confort, détente et rencontres entre voyageurs. Le concept repose sur la création d'espaces communs favorisant les échanges et le partage entre les résidents.

2. Forfait semaine

Le forfait semaine en Surf Camp (5 nuits) constitue l'offre principale de l'établissement et s'adresse aux voyageurs souhaitant vivre une expérience immersive complète autour de l'univers du surf, du partage et de la convivialité. Ce format de séjour permet aux clients de s'installer dans un cadre détendu pendant plusieurs jours, favorisant les rencontres entre résidents et la création d'une véritable dynamique communautaire, caractéristique des surf camps.

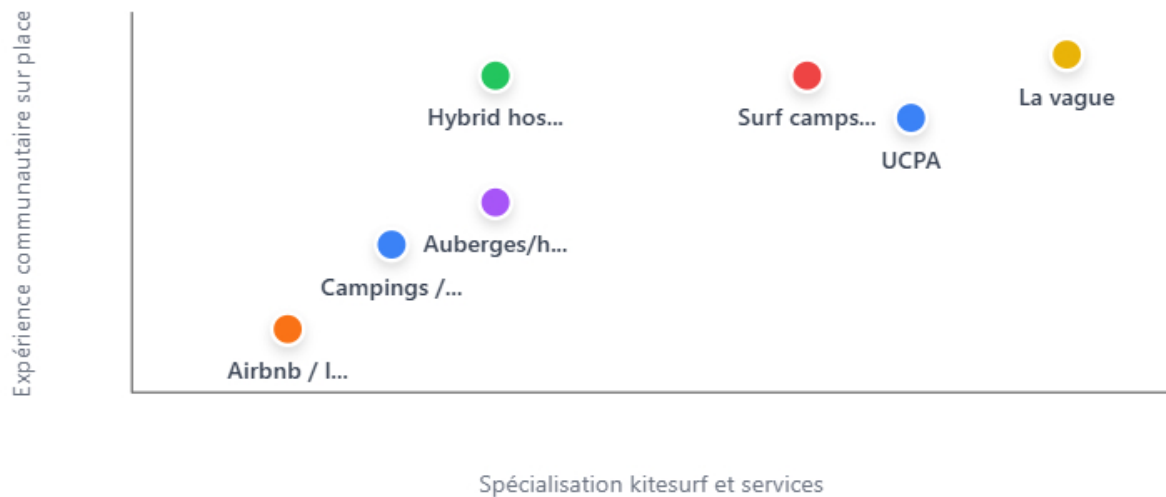
3. Cours de Kite Surf

L'offre cours de kite à la journée permet de rendre la pratique du kitesurf accessible à une clientèle plus large, qu'il s'agisse des résidents du Surf Camp ou de visiteurs extérieurs souhaitant découvrir l'activité sur une courte durée. Ces sessions sont encadrées par des moniteurs diplômés d'État, garantissant un apprentissage sécurisé et conforme aux standards professionnels des sports nautiques. Les cours sont organisés en fonction des conditions météorologiques et du niveau des participants afin d'assurer des conditions optimales de progression.

4. Semaine Cours de kite

Le forfait cours de kite sur 5 jours complète l'offre d'hébergement du Surf Camp en proposant une expérience sportive encadrée et accessible, permettant aux clients de s'initier ou de se perfectionner au kitesurf dans des conditions sécurisées et professionnelles. Ce programme est dispensé par des moniteurs diplômés d'État, garantissant un encadrement pédagogique de qualité et le respect des normes de sécurité propres aux sports nautiques. Le forfait comprend cinq journées de cours de kitesurf, organisées en fonction des conditions météorologiques et du niveau des participants. Les sessions sont structurées autour d'un apprentissage progressif permettant aux débutants d'acquérir les bases et aux pratiquants plus expérimentés d'améliorer leur technique.

Le Paysage Concurrentiel



UCPA

Séjours sportifs (selon destinations) combinant hébergement, encadrement et activités, avec une marque forte dans le sport.

Forces: Offres packagées éprouvées, encadrement et logistique intégrés, notoriété et confiance.

Faiblesses: Moins "local" et moins flexible, expérience standardisée, pas nécessairement focalisé Côte d'Opale ni sur un format hostel communautaire à petit prix.

Surf camps (Hossegor/Biarritz/Landes – acteurs multiples)

Camps orientés surf (souvent Atlantique) avec hébergement, ambiance et parfois cours, proches du modèle 'camp communautaire'.

Forces: Know-how 'camp lifestyle', attractivité forte des destinations surf, offre souvent très communautaire.

Faiblesses: Focalisation surf (pas kitesurf-first), éloignement géographique de la Côte d'Opale, concurrence interne forte dans leurs zones.

Le Paysage Concurrentiel (suite)

Hybrid hostels (ex : Jo&Joe, Generator selon villes)

Hostels 'lifestyle' avec espaces communs, bar/événements, design, ciblant une clientèle loisirs.

Forces: Très forte exécution sur l'expérience sociale, marque/standard de service, maîtrise distribution digitale.

Faiblesses: Souvent urbains ou non alignés 'sports de vent', faible spécialisation équipement/communauté kite.

Auberges/hostels indépendants littoral Manche / Hauts-de-France

Hébergements économiques et parfois sociaux, présents sur le littoral, rarement spécialisés sports.

Forces: Prix, simplicité, proximité géographique, parfois bonne connaissance locale.

Faiblesses: Peu de différenciation 'rider-friendly', espaces/équipements pas pensés pour matériel et vie de camp, expérience variable.

Airbnb / locations courte durée

Offre très large de logements, forte disponibilité et flexibilité (cuisine, groupes, localisation).

Forces: Choix immense, réservation facile, adapté couples/groupes, forte présence sur la Côte d'Opale.

Faiblesses: Pas de communauté intégrée, services riders non garantis, expérience dispersée qui limite rencontres et fidélisation camp.

Campings / vanlife / aires nature

Alternative économique et outdoor, souvent proche des spots, populaire chez les pratiquants équipés.

Forces: Budget, autonomie, proximité nature, cohérence avec l'outdoor.

Faiblesses: Confort/conditions météo, peu d'espaces communs structurés, pas de petit-déj/linge, barrière pour débutants ou clientèle sans équipement.

Les Clients

1 Salarié cadre pratiquant kitesurf

OBJECTIFS

- Maximiser le temps sur l'eau sur un week-end
- Réduire la friction logistique (matériel, timing, repas)
- Rencontrer d'autres riders et rider plus souvent

POINTS DE DOULEUR

- Hébergements non adaptés au matériel (humidité, rangement, séchage)
- Difficulté à ne pas rider seul et à connaître les spots/conditions
- Météo incertaine rendant la réservation stressante

COMPORTEMENT

Réserve tardivement selon météo, compare via plateformes et réseaux sociaux, très influencé par avis et photos des espaces communs.

2 Freelance/indépendant flexible

OBJECTIFS

- Séjour simple 'tout organisé' (hébergement + cours)
- Progresser techniquement sur plusieurs jours
- Vivre une ambiance camp et créer des liens

POINTS DE DOULEUR

- Incertitude sur conditions et choix des spots
- Peur d'une expérience impersonnelle type hôtel
- Coûts et organisation éclatés (cours, déplacements, repas)

COMPORTEMENT

Planifie à l'avance, achète volontiers des bundles 5 nuits / 5 cours, recommande si l'expérience est mémorable.

3 **Animateur informel de communauté / groupe de pratiquants**

OBJECTIFS

- Trouver un 'base camp' récurrent pour des week-ends
- Pouvoir dîner/échanger en groupe
- Négocier une formule groupe simple

POINTS DE DOULEUR

- Hébergements peu adaptés aux groupes (bruit, espaces communs)
- Manque de lieux conviviaux pour l'après-session
- Contraintes de stockage et d'organisation

COMPORTEMENT

Décision collective, sensible aux possibilités de privatisation partielle et aux packages, peut venir hors saison si l'expérience est forte.

Stratégie d'Acquisition

La stratégie d'acquisition vise à sécuriser rapidement la visibilité au lancement auprès des kitesurfeurs en recherche active, tout en construisant une marque de destination sur la Côte d'Opale, centrée sur la communauté et l'expérience camp. Elle s'adresse en priorité aux kitesurfeurs "week-end" (Hauts-de-France, Belgique, Île-de-France) et aux séjours d'une semaine, avec un relais naturel vers les débutants via moniteurs partenaires.

En phase 1, le référencement sur des plateformes de réservation type Airbnb et Booking permettra de capter la demande existante et de remplir sur des fenêtres courtes, particulièrement sensibles à la météo. En parallèle, l'animation des réseaux sociaux mettra en avant les espaces communs, l'ambiance et les formules, afin de matérialiser le différenciateur "communauté" dès la découverte.

En phase 2, le maintien du référencement et l'intensification de la communication sociale seront complétés par la mise en relation via les offices de tourisme locaux. Ce levier visera à ancrer La Vague dans l'écosystème de destination et à toucher des pratiquants de passage, des groupes et des sportifs de disciplines adjacentes.

En phase 3, la communication sur les réseaux sociaux s'orientera vers la récurrence et l'identité de camp, tandis que le bouche-à-oreille prendra le relais via les retours d'expérience et les recommandations entre riders et communautés.

L'ensemble forme une progression logique : conversion immédiate via les plateformes, consolidation locale par les relais institutionnels, puis installation d'un statut de lieu de référence porté par la communauté et la recommandation.

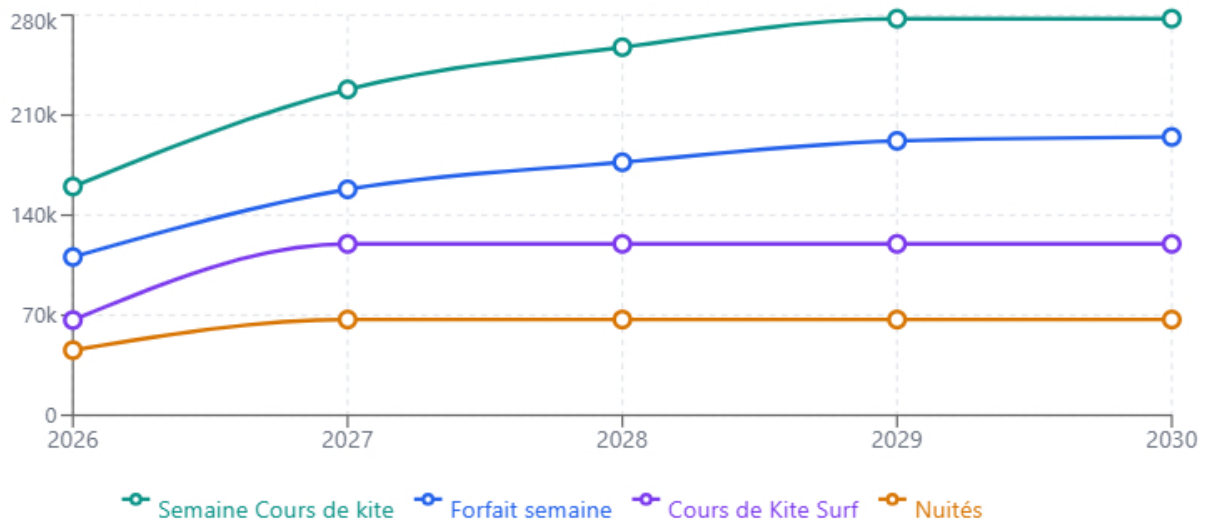
PARTIE 2

Prévisionnel Financier

Compte de Résultat

Indicateur	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'Affaires Total	382 750,00 €	572 950,00 €	621 350,00 €	656 350,00 €	659 050,00 €
Croissance CA %	—	49.7%	8.4%	5.6%	0.4%
Marge Brute	184 330,00 €	269 430,00 €	292 340,00 €	309 840,00 €	312 270,00 €
Taux de Marge Brute	48.2%	47.0%	47.0%	47.2%	47.4%
Charges d'Exploitation	-50 588,00 €	-115 402,00 €	-117 350,00 €	-117 700,00 €	-118 060,00 €
EBITDA	133 742,00 €	154 028,00 €	174 990,00 €	192 140,00 €	194 210,00 €
EBIT	83 242,00 €	103 528,00 €	124 490,00 €	141 640,00 €	143 710,00 €
Résultat Net	45 495,00 €	61 404,00 €	77 837,00 €	91 426,00 €	93 723,00 €

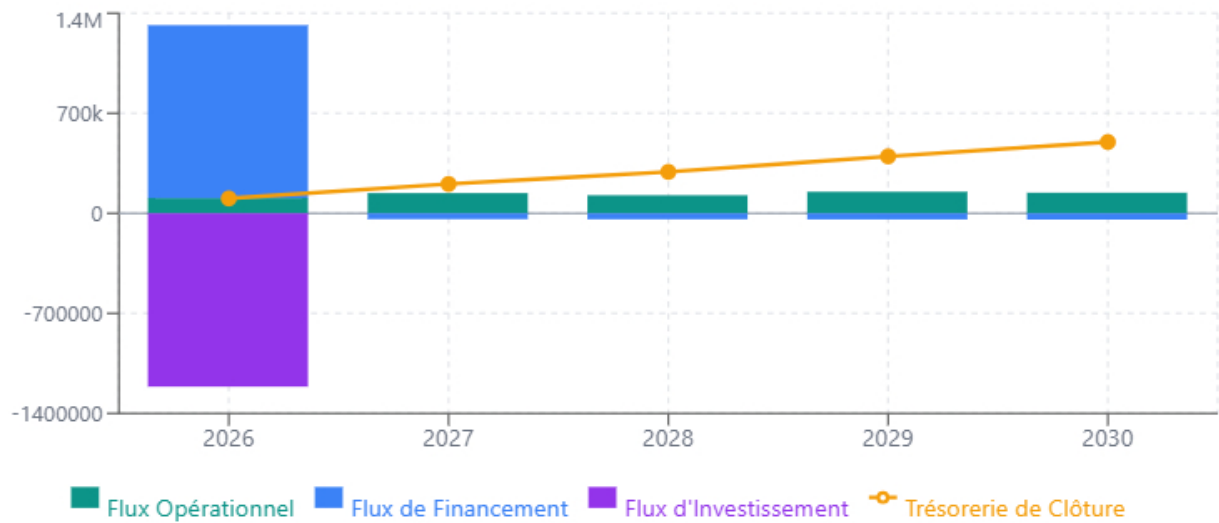
Évolution des Ventes par Produit



Les Dépenses

Catégorie	2026	2027	2028	2029	2030
Marketing	21 000,00 €	21 000,00 €	21 000,00 €	21 000,00 €	21 000,00 €
Électricité	20 600,00 €	20 600,00 €	20 600,00 €	20 600,00 €	20 600,00 €
Assurance	4 800,00 €	4 800,00 €	4 800,00 €	4 800,00 €	4 800,00 €
Conformité & sécurité (ERP)	2 520,00 €	2 520,00 €	2 520,00 €	2 520,00 €	2 520,00 €
Frais bancaires	840,00 €	840,00 €	840,00 €	840,00 €	840,00 €
Internet	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €	528,00 €
Téléphonie	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Salaires	0,00 €	64 814,00 €	66 762,00 €	67 112,00 €	67 472,00 €
Total	50 588,00 €	115 402,00 €	117 350,00 €	117 700,00 €	118 060,00 €

Tableau de Flux de Trésorerie



Indicateur	2026	2027	2028	2029	2030
Trésorerie d'Ouverture	0,00 €	104 211,00 €	205 211,00 €	289 910,00 €	398 449,00 €
Flux Opérationnel	106 555,00 €	141 770,00 €	126 417,00 €	151 226,00 €	144 223,00 €
Flux de Financement	1 210 156,00 €	-40 770,00 €	-41 718,00 €	-42 687,00 €	-43 680,00 €
Flux d'Investissement	-1 212 500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Trésorerie de Clôture	104 211,00 €	205 211,00 €	289 910,00 €	398 449,00 €	498 993,00 €

Tableau des emplois et ressources

Indicateur	2026	2027	2028	2029	2030
RESSOURCES					
Capital	250 000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Emprunt	1 210 156,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Apport en compte courant	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subventions	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Variation du BFR	0,00 €	-71 134,00 €	-86 619,00 €	-99 239,00 €	-100 543,00 €
Autofinancement	95 995,00 €	111 904,00 €	128 337,00 €	141 926,00 €	144 223,00 €
Sous-total	1 556 151,00 €	40 770,00 €	41 718,00 €	42 687,00 €	43 680,00 €
Total ressources	1 556 151,00 €	40 770,00 €	41 718,00 €	42 687,00 €	43 680,00 €
Solde de trésorerie	104 211,00 €	205 211,00 €	289 910,00 €	398 449,00 €	498 993,00 €

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT					
Résultat de l'exercice	45 495,00 €	61 404,00 €	77 837,00 €	91 426,00 €	93 723,00 €
+ Dotations aux amortissements	50 500,00 €	50 500,00 €	50 500,00 €	50 500,00 €	50 500,00 €
- Reprises sur subventions (non décaissables)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
+ Valeur nette comptable des cessions d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Produits de cession des éléments d'actifs	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sous-total	95 995,00 €	111 904,00 €	128 337,00 €	141 926,00 €	144 223,00 €
Capacité d'autofinancement (CAF)	95 995,00 €	111 904,00 €	128 337,00 €	141 926,00 €	144 223,00 €
- Remboursement d'emprunts	39 844,00 €	40 770,00 €	41 718,00 €	42 687,00 €	43 680,00 €
Autofinancement net	56 151,00 €	71 134,00 €	86 619,00 €	99 239,00 €	100 543,00 €

Bilan

Indicateur	2026	2027	2028	2029	2030
ACTIF					
Immobilisations	1 162 000,00 €	1 111 500,00 €	1 061 000,00 €	1 010 500,00 €	960 000,00 €
Stocks	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Créances clients	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Autres créances	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cash	104 211,00 €	205 211,00 €	289 910,00 €	398 449,00 €	498 993,00 €
Actif Circulant	104 211,00 €	205 211,00 €	289 910,00 €	398 449,00 €	498 993,00 €
TOTAL ACTIF	1 266 211,00 €	1 316 711,00 €	1 350 910,00 €	1 408 949,00 €	1 458 993,00 €
PASSIF					
Capital social	250 000,00 €	250 000,00 €	250 000,00 €	250 000,00 €	250 000,00 €
Résultat de l'exercice	45 495,00 €	61 404,00 €	77 837,00 €	91 426,00 €	93 723,00 €
Réserves	0,00 €	45 495,00 €	106 900,00 €	184 736,00 €	276 162,00 €
Capitaux Propres	295 495,00 €	356 900,00 €	434 736,00 €	526 162,00 €	619 885,00 €
Emprunts bancaires	960 156,00 €	919 386,00 €	877 668,00 €	834 981,00 €	791 301,00 €
Dettes fournisseurs	9 312,00 €	33 552,00 €	31 632,00 €	39 552,00 €	39 552,00 €
Dettes fiscales et sociales	1 248,00 €	6 874,00 €	6 874,00 €	8 254,00 €	8 254,00 €
Autres dettes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Passif Circulant	10 560,00 €	40 426,00 €	38 506,00 €	47 806,00 €	47 806,00 €
TOTAL PASSIF	1 266 211,00 €	1 316 711,00 €	1 350 910,00 €	1 408 949,00 €	1 458 993,00 €