



PARTIE 02 - GUIDE STEP - ERASMUS+ KA210-ADU

Pour les jeunes : de l'idée au premier pas

8 chapitres pour passer du doute à l'action - avec des outils concrets,
des exercices pratiques et des voix réelles.

CH. 04 - MINDSET

CH. 05 - POURQUOI

CH. 06 - OFFRE

CH. 07 - AUTRES MÉTIERS

CH. 08 - PREMIÈRES ACTIONS

CH. 09 - GESTION

CH. 10 - RÉSEAU

CH. 11 - MENTAL

Sommaire Partie 2

04
Changer
de
mindset

05
Trouver
son
pourquoi

06
De
l'idée
à
l'offre

07
Autres
métiers du
sport

08
Premières
actions

09
Argent,
temps,
galères

04

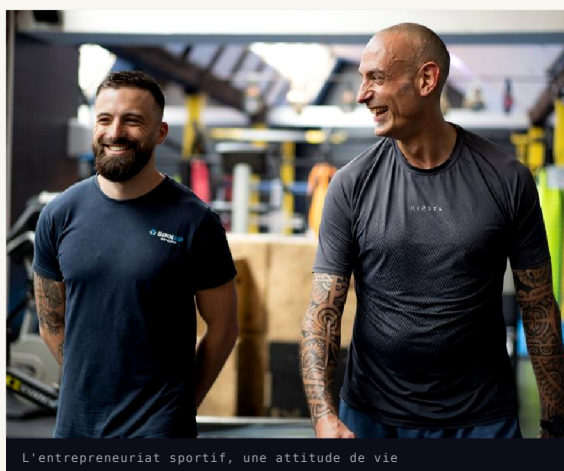
MINDSET

Changer de mindset : le doute n'est pas une fin

Tout le monde doute. Les meilleurs entrepreneurs aussi. Ce qui change, c'est ce qu'on en fait. Le doute peut être un frein ou un moteur - à toi de choisir.

Deux blocages reviennent toujours : « **Je n'ai pas les bons contacts** » et « **Je n'ai pas le bon profil** ». Ces deux phrases sont des histoires qu'on se raconte. Ce chapitre est là pour les déconstruire.

Cédric venait de la boulangerie. Barnabé était coach salarié. Tony Tich était artiste et Yamakasi. Aucun n'avait le « bon profil » sur le papier. Tous ont entrepris dans le sport. Le point commun ? Ils ont décidé d'arrêter d'attendre d'être prêts.



L'entrepreneuriat sportif, une attitude de vie

0€

pour s'inscrire en micro-entreprise

1page

suffit pour un premier business plan

30s

pour présenter ton projet : le pitch

Cédric - De boulanger à franchisé MyCoach

« Mon père était boulanger, mon grand-père aussi. Un jour j'ai eu besoin d'un coach. La personne que j'ai eue était rayonnante - elle m'a aidé à m'ouvrir à des possibilités. C'est ça que j'ai eu envie de partager. Entreprendre, c'est pas juste dans le business, c'est une attitude, c'est entreprendre sa vie. »

► TÉMOIGNAGE

Raphaël - De l'échec scolaire à l'enseignement de la danse

« J'étais en échec scolaire, je ne savais pas bien où me diriger, mais je savais que j'avais une passion : la danse. J'ai tout mis dedans, je me suis formé, j'ai participé à des workshops un peu partout dans le monde pour apprendre, et ensuite enseigner. »

05

— MOTIVATION

Trouver son pourquoi : sport, passion, vécu



Le collectif comme moteur entrepreneurial

Tu veux tenir dans la durée ? Ne te lance pas dans un truc à la mode. Lance-toi dans quelque chose qui te prend aux tripes. Le « pourquoi » est le carburant qui fait tenir quand tout devient difficile.

Un bon projet, c'est un **problème + une solution + une action**. Pas besoin d'inventer le prochain grand concept. Juste répondre à un besoin concret autour de toi.

— EXERCICE 10 MIN

Trouve ton feu intérieur

- 01 Écris ce que tu aimes faire : sports, activités, ambiances dans lesquelles tu te sens vivant.
- 02 Note ce qui te révolte ou te touche profondément dans ton quartier, ton entourage, ta vie.
- 03 Liste ce que les gens viennent chercher chez toi : écoute, motivation, organisation...
- 04 Croise les réponses - le point commun est ton feu intérieur. C'est là que ton projet commence.

Barnabé, 27 ans - De coach salarié à entrepreneur MyCoach

« Je ne me voyais pas rester dans le monde du salariat. Je voulais avoir ma propre entreprise. Ça faisait déjà plusieurs années que j'étais dans la routine du coach sportif. Mon objectif, c'était d'aller chercher justement à me dépasser, à fixer des objectifs un peu plus hauts et pas rester dans cette routine. »

— CE QUI FAIT TENIR : LA VISION

Une opportunité peut être intéressante. Mais dans la durée, ce qui fait tenir un entrepreneur, c'est de réaliser vraiment son projet. Quand l'objectif n'est que l'argent, on est souvent déçu.

Un projet ne se construit pas seul dans sa chambre : il se challenge auprès des autres et se nourrit de ceux qui maîtrisent déjà le domaine.

— EXERCICE 15 MIN

Définis ta vision

- 01 Écris en une phrase ce que tu veux changer, pour qui, d'ici 3 ans.
- 02 Écris ce que tu refuses de faire, même si ça rapporte.
- 03 Fixe un objectif à 6 mois qui te rapproche de cette vision.
- 04 Présente ta vision à 3 personnes du milieu et note leurs questions : ce sont tes prochains chantiers.

06

— STRUCTURE

De l'idée à l'offre concrète : structurer sans se noyer

Pas besoin d'un business plan de 40 pages. Commence par créer une version simple et testable de ton idée. Tu avances, tu ajustes, tu progresses. Exactement comme à l'entraînement.

Le plus important : **ne te bloque pas sur le statut juridique**. Commence à tester, même sans structure officielle. Régularise quand tu sens que ça prend forme.

 Micro-entreprise Pour vendre des services, encadrer légalement ton activité. Inscription gratuite en ligne. Idéal pour commencer seul sans investissement.	 Association loi 1901 Si ton projet est collectif ou social. Pour chercher des subventions, impliquer plusieurs personnes, obtenir des partenariats.
 L'offre starter Un service simple, un tarif clair, un public défini. Pas 10 prestations au lancement - une seule, bien ciblée, testable rapidement.	 Le business plan d'une page Problème ciblé - solution proposée - clients visés - revenus espérés. Pas plus. Le reste vient avec l'expérience du terrain.
 Le modèle "loyer de plateau" Reste indépendant tout en intervenant dans une salle de chaîne : tu verses un loyer mensuel et tu gardes ton statut. Détail au chapitre suivant.	 La carte professionnelle Pour coacher contre rémunération en France, un diplôme reconnu (BPJEPS, CQP, STAPS) et une carte professionnelle sont obligatoires. Détail complet en Partie 4.

Cédric l'explique clairement : au moment de se lancer, l'accompagnement humain pèse plus que la structure juridique. **« Ce qui m'a aidé, c'est d'avoir des personnes qui répondent présent. »**

La franchise MyCoach lui a permis de ne pas partir de zéro structurellement. Mais pour toi, l'association ou la micro-entreprise jouent ce rôle : elles donnent un cadre légal sans te bloquer.

Première étape : un rendez-vous avec un conseiller

Si tu ne sais pas par où commencer, la Mission Locale (jusqu'à 25 ans) peut t'aider à clarifier ton idée, identifier tes besoins, construire un premier plan d'action, trouver les bons partenaires, tester ton projet sur le terrain et sécuriser ta situation pendant le démarrage. Après 26 ans, adresse-toi à France Travail ou à une BGE.

Trois questions à préparer avant le rendez-vous :

- 01 Quel est mon projet ou mon idée aujourd'hui ?
- 02 Quelles sont les principales difficultés que je rencontre ?
- 03 Qu'est-ce que j'aimerais avoir accompli dans les six prochains mois ?

07

Entreprendre dans le sport, ce n'est pas que coacher

Quand on pense "entrepreneuriat sportif", le réflexe est presque toujours le même : devenir coach. C'est une voie solide, mais ce n'est pas la seule. Le secteur du sport business représente des centaines de milliers d'emplois en France, et la majorité d'entre eux ne consistent pas à encadrer une séance.

Si l'encadrement ne te correspond pas, ou si tu veux simplement élargir ta palette, ces métiers s'apprennent aussi sans diplôme long, en partant de compétences que tu as peut-être déjà développées sans le savoir : organiser, vendre, raconter, filmer.

 Marketing & community management Gérer les réseaux sociaux d'un club, d'une salle ou d'un athlète. Le sport est un secteur très consommateur de contenu - une compétence qui se construit vite avec de la pratique.	 Commercial & vente sportive Vendre des abonnements, du matériel, des partenariats. Les enseignes de sport et les salles recrutent en continu sur ces profils, souvent sans exigence de diplôme spécifique.
 Événementiel sportif Organiser une course, un tournoi local, une journée portes ouvertes. Une compétence d'organisation qui se transforme facilement en activité freelance ou en poste salarié.	 Digital & data sport Création de contenu vidéo, analyse de performance, gestion de plateformes de réservation. Le numérique ouvre des portes à qui sait s'auto-former sur les outils.

Se limiter au coaching, c'est se fermer des portes. Une personne à l'aise avec les réseaux sociaux ou la vente peut construire une activité solide dans le sport sans jamais encadrer une séance - et combiner plusieurs casquettes au fil du temps.

Ton projet ne démarre pas avec un logo. Il démarre avec un oui.

08

— ACTION

Les premières actions : tester, se montrer, ajuster

Ton projet ne démarre pas avec un statut juridique ou un logo. Il démarre avec un **premier rendez-vous**. Une première séance. Un premier « ok, j'essaie ». L'action crée la motivation, pas l'inverse.

01

Story Instagram 10 sec

Filme-toi en 10 secondes. Ajoute un sticker sondage. Réponds à chaque « Oui ». C'est ton premier prospect.

02

Pitch 30 secondes

« Je suis [prénom], j'ai lancé [quoi] pour [qui] dans [où]. Je cherche à me faire connaître. » Entraîne-toi 10 fois.

03

Premier client gratuit

Offre une première séance à quelqu'un de ton réseau. Demande un retour honnête. Ajuste. Voilà ton offre réelle.

► TÉMOIGNAGE - PODCAST FIGHT LAB / GINKGO SPORT

Tony Tich - Des Yamakasi au coaching personnalisé

« Ce que j'aime, c'est partager. C'est là où je me sens le plus à l'aise, le plus épanoui. C'est quand j'arrive à aider les personnes à mieux s'organiser, à mieux bouger dans le quotidien. J'ai eu la chance d'avoir des mentors, des inspirations - et ça, j'ai envie que ça se propage. »

— PASSER PAR LA CASE BÉNÉVOLAT

Avant d'être connu et reconnu dans un domaine, il faut pratiquer. Le bénévolat est une porte d'entrée, que l'on veuille entreprendre ou trouver un emploi dans un nouveau secteur. Thibaut, qui voulait travailler dans l'innovation par le sport, s'est engagé dans une association de parkour à Madagascar pour monter et porter des projets : il y a gagné sa légitimité dans ce domaine.

Ce que le bénévolat t'apporte : découvrir la réalité du terrain · une première expérience à valoriser · des compétences transférables · un réseau · la confiance du milieu · repérer des besoins non satisfaits · tester ta motivation · développer ta posture de leader · renforcer ton impact local · te faire une réputation avant même de créer ton activité.

Gérer l'argent, le temps et les galères

L'argent, c'est comme ton énergie physique : si tu l'utilises mal, tu t'épuises. Si tu l'organises bien, tu gagnes en puissance.

Cédric le dit sans ambiguïté : **les premiers mois, surveille tes chiffres et ne te repose pas sur tes acquis.** La montée en flèche au départ ne garantit rien si la gestion n'est pas solide derrière.

Les galères arriveront. Périodes creuses, clients qui partent, imprévus. Ce n'est pas un échec - c'est le terrain de jeu réel de l'entrepreneur. L'objectif : tenir assez longtemps pour que ça décolle.

— RÉGLE DES 3 COMPTES

Sépare dès le premier euro

- 01 Compte charges : 30% de chaque encaissement. TVA, cotisations, imprévus.
- 02 Compte investissement : 10% pour te former, acheter du matériel, te développer.
- 03 Compte courant : le reste, c'est ton revenu. Verse-toi un salaire fixe, régulier.



Bloque des créneaux

Lundi planif - Mercredi terrain -
Vendredi comms. 1h bien
posée = 3h mal gérées.



Anticipe les creux

Septembre et janvier sont forts.
Août et juin sont vides.
Prépare-toi aux deux.

— SE FORMER EN CONTINU

Les 10 % que tu réinvestis servent aussi à te former. On le vit souvent comme de l'argent mal placé ; c'est l'inverse. La formation te donne de la légitimité, te permet de diversifier ton activité et d'aller sur de nouveaux marchés. Pense à ton compte personnel de formation (CPF), qui peut financer une partie de ces formations.

S'entourer et activer son réseau



Erasmus+ comme passeport professionnel européen

Ton premier réseau, c'est ton entourage direct. Il contient déjà des personnes qui peuvent te recommander, te donner un coup de main, te relire - ou simplement croire en toi quand tu n'y crois plus.

Barnabé le dit : au moment de se lancer, « **Je ne me voyais pas me lancer tout seul.** » Ce n'est pas une faiblesse. C'est de l'intelligence situationnelle.



Cercle de soutien

Les proches qui croient en toi, te donnent de l'énergie et te soutiennent même quand tu doutes. Identifie-les. Dis-leur ce que tu fais.



Cercle de progression

Des gens qui te challengent, posent des questions difficiles, ne te laissent pas dans ta zone de confort. Cherche-les.



Cercle de transmission

Des personnes qui t'inspirent, partagent leur expérience, t'ouvrent des portes. Comme Tony Tich a eu ses mentors Yamakasi.



Erasmus+ comme passeport

Séjours sportifs en Europe, bootcamps internationaux, rencontres avec des jeunes de 4 pays - sans niveau d'étude requis.

— PLAN RÉSEAU

Une rencontre par mois, au minimum

- 01 Une fois par mois, va dans un salon, une compétition, un événement ou un espace de rencontre de ton secteur.
- 02 Avant chaque échange, pose-toi la question : qu'est-ce que je peux apporter à cette personne, et que peut-elle m'apporter en retour ?
- 03 Continue à pratiquer et diversifie tes activités sportives : c'est sur le terrain que naissent les contacts.
- 04 Garde le lien : un message dans la semaine qui suit chaque rencontre.

Quand le projet grandit, une question devient centrale : qui décide de quoi ? Associés, bureau de l'association, partenaires. Pose ces règles tôt et par écrit : le pack de modèles STEP contient un pacte d'associés simplifié et un registre des décisions.

Julien Dubois, directeur de Parkour59 (Roubaix) : « Chez Parkour59, nous avons refondu nos statuts autour d'une gouvernance par collègues, pour que chaque partie prenante ait sa place dans les décisions. Quand nous avons créé notre filiale commerciale, P2K Academy, nous avons d'abord écrit qui décide de quoi entre l'association et la société. Plus on pose ces règles tôt, moins on se dispute quand le projet grandit. »

11

— MENTAL

Garder le mental sur la durée

Ce qui fait la différence entre ceux qui abandonnent et ceux qui avancent, ce n'est pas le talent. C'est le mental - la capacité à continuer même quand ça secoue.

Tony Tich dit que le mouvement fait partie de lui. Cédric parle d'une attitude de vie. Barnabé parle de se dépasser en permanence. Ce sont trois manières de décrire la même chose : **l'entrepreneuriat est un état d'esprit, pas un statut.**

— RITUEL HEBDOMADAIRE

15 minutes chaque dimanche soir

- 01 Qu'est-ce qui a avancé cette semaine ? Nomme 3 choses, même petites.
- 02 Qu'aurais-je pu faire autrement ? Une seule chose - pas une autocritique.
- 03 Quelle est ma priorité unique pour la semaine prochaine ? Une seule.
- 04 Visualise ce à quoi ressemble ta vie dans 6 mois si tu continues.

Tu construis pas juste un business. Tu construis une version plus forte de toi-même. Bouge. Lance. Rate. Relance. Apprends. Corrige. Continue. Le mouvement fait partie de toi.

► TÉMOIGNAGE - PODCAST FIGHT LAB / GINKGO SPORT

Tony Tich - Le mouvement comme mode de vie

« Le sport, c'est pas une corvée. C'est qu'on vient pas ici parce qu'on doit venir ici. On vient ici parce qu'on veut être meilleur. C'est un moment à soi. Le mouvement fait partie de nous - c'est pas indissociable. Je vais pas faire du sport. Je vais pratiquer. Je vais pratiquer sur moi, comprendre comment je fonctionne. »



Cofinancé par
l'Union européenne

