

ENTREPRENARIAT

ANALYSE D'UNE IDÉE ENTREPRENARIALE

AURA AGENCY

ENSEMBLE, RÉVÉLONS VOTRE AURA



B. Issraa - B. Lina - B. Mouna - H. Nour - M. Grace - G. Nawal - S. Chaima

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	2
1 - IDENTIFIER L'OPPORTUNITÉ	2
→ L'OPPORTUNITÉ ENTREPRENEURIALE IDENTIFIÉE	3
→ PERTINENCE DE CETTE OPPORTUNITÉ DANS LE CONTEXTE ACTUEL	3
2 - ANALYSER LE MARCHÉ	4
→ ANALYSE DE MARCHÉ POUR NOTRE IDÉE D'ENTREPRISE	4
→ NOTRE PUBLIC CIBLE	5
→ LA DEMANDE DU MARCHÉ	5
→ LES CONCURRENTS POTENTIELS	6
→ LES TENDANCES DU MARCHÉ	6
→ SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE DU MARCHÉ	6
3 - MODÉLISER LE PROJET	7
4 - STRATÉGIE MARKETING	8
→ STRATÉGIE DE MARKETING POUR PROMOUVOIR L'AGENCE	8
→ NOS CANAUX DE MARKETING	9
→ DIFFÉRENCIATION PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE	10
5 - RISQUES ET OPPORTUNITÉS	11
→ LES RISQUES	11
→ LES OPPORTUNITÉS	13
6 - ELABORER UN PLAN FINANCIER	15
7 - PITCH	17
SOURCES	17
ANNEXES	17

INTRODUCTION

Vous êtes un groupe d'étudiants en entrepreneuriat cherchant à créer votre propre entreprise. Vous avez identifié une opportunité intéressante dans le domaine de la création de contenus et visuels web. Votre tâche est d'analyser cette opportunité et de présenter une proposition de projet solide.

1 - IDENTIFIER L'OPPORTUNITÉ

→ L'OPPORTUNITÉ ENTREPRENEURIALE IDENTIFIÉE

Aujourd'hui, de plus en plus de personnes recherchent des solutions naturelles pour prendre soin d'elles, que ce soit à travers la sophrologie, la naturopathie, la méditation ou encore l'aromathérapie. Le bien-être n'est plus juste une tendance, c'est devenu un véritable mode de vie pour beaucoup. Pourtant, malgré cet engouement, les professionnels du secteur (praticiens, coachs, thérapeutes) peinent souvent à **se faire connaître, à valoriser leur expertise et à attirer des clients**.

Beaucoup de ces experts sont passionnés par leur métier, mais **n'ont pas forcément les outils ou les compétences en communication pour se développer** efficacement en ligne. Ils savent qu'ils doivent être présents sur les réseaux sociaux, qu'un bon site web ou une identité visuelle forte peut faire la différence, mais ils manquent de temps ou ne savent pas comment s'y prendre.

C'est là qu'intervient notre agence de communication spécialisée dans le **bien-être et la santé naturelle**. Notre mission est d'**aider ces professionnels à se rendre visibles, à créer une image qui leur ressemble et à toucher les bonnes personnes**. Plutôt que d'appliquer des stratégies marketing classiques, nous voulons adapter notre approche aux valeurs du bien-être : **authenticité, bienveillance et pédagogie**.

Nous accompagnerons nos clients à travers **des stratégies sur-mesure**, en mettant en avant leur expertise avec des **contenus engageants et accessibles**, afin de rendre ces pratiques plus visibles et compréhensibles pour le grand public.

Notre agence sera un **véritable partenaire de développement**, leur permettant de se concentrer sur leur cœur de métier pendant que nous nous occupons de leur communication.

En résumé, notre opportunité réside dans la création d'une agence qui allie communication et bien-être, pour aider ces professionnels à toucher un public en quête de solutions naturelles et authentiques.

→ PERTINENCE DE CETTE OPPORTUNITÉ DANS LE CONTEXTE ACTUEL

Pourquoi maintenant ?

Un marché en pleine expansion :

- L'intérêt pour le bien-être et la santé naturelle ne cesse de croître.
- De plus en plus de personnes cherchent des alternatives aux traitements classiques et veulent adopter une approche plus holistique de leur bien-être.

Un besoin de professionnalisation :

- Beaucoup de praticiens sont passionnés par leur métier mais manquent de visibilité et de compétences en communication.
- Une agence spécialisée leur permet de structurer leur image et d'atteindre plus facilement leur clientèle.

Une évolution des attentes des consommateurs :

- Le public cherche des contenus pédagogiques et accessibles sur ces pratiques.
- Il y a une demande pour des marques plus éthiques, transparentes et proches de leurs valeurs.

Le digital comme levier incontournable :

- Les réseaux sociaux, blogs et podcasts sont devenus des **outils majeurs** pour toucher une audience en quête de bien-être.
- Une stratégie digitale efficace est essentielle pour les professionnels du secteur.

En résumé, **notre agence répond à un besoin réel** : aider les professionnels du bien-être à se rendre visibles et crédibles dans un secteur en pleine croissance, tout en facilitant l'accès des particuliers à des contenus de qualité sur la santé naturelle.

2 - ANALYSER LE MARCHÉ

TABLEAU EXCEL - MARCHÉ + CONCURRENTS :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ITQcfZtafgaTl6xU9V5vxvFthXQk9_sDZPE_HL9XzLY/edit?gid=755877606#gid=755877606

→ ANALYSE DE MARCHÉ POUR NOTRE IDÉE D'ENTREPRISE

1. Le marché du bien-être et de la santé naturelle en France

Le secteur du bien-être est en pleine expansion en France, avec des chiffres significatifs :

- **288 465 entreprises** opérant dans ce domaine.
- **542 846 salariés** employés.

- Un **chiffre d'affaires de 37,5 milliards d'euros**, comparable à celui de l'industrie pharmaceutique.

De plus, le marché des produits de santé naturelle atteint **1,6 milliard d'euros**, dominé par des acteurs majeurs comme Arkopharma, Boiron et Sanofi.

2. Adoption des médecines alternatives par les Français

L'intérêt pour les pratiques de santé non conventionnelles est notable :

- **71 % des Français** ont déjà eu recours à des soins non conventionnels, selon l'Organisation mondiale de la santé.
- **59 % des Français** consomment des compléments alimentaires, souvent dans une démarche holistique de santé.

3. Importance du digital pour les professionnels du bien-être

La présence en ligne est devenue essentielle :

- **76 % des Français** sont actifs sur les réseaux sociaux, représentant environ 50 millions de personnes.
- **41 % des entreprises françaises** reconnaissent que le digital contribue à leur chiffre d'affaires, avec une augmentation notable pour 20 % d'entre elles.

4. Opportunités pour Aura Agency

Ces données mettent en évidence une opportunité pour Aura Agency :

- **Accompagner les professionnels du bien-être** dans leur transition numérique.
- **Renforcer leur visibilité en ligne** grâce à des stratégies de communication ciblées.
- **Éduquer et informer le public** sur les bienfaits des pratiques de santé naturelle.

En combinant notre expertise en communication digitale avec une compréhension approfondie du secteur du bien-être, Aura Agency est idéalement positionnée pour répondre aux besoins croissants de ce marché en pleine expansion.

→ NOTRE PUBLIC CIBLE

L'agence **Aura Agency** s'adresse principalement à deux types de clients :

1) Les professionnels du bien-être et de la santé naturelle (cible principale)

- Sophrologues, naturopathes, coachs en développement personnel, professeurs de yoga, praticiens en médecines douces.
- **Besoins** : améliorer leur visibilité, attirer de nouveaux clients, professionnaliser leur communication digitale.

- **Problème** : manque de compétences en marketing et en gestion des réseaux sociaux.

2) Le grand public intéressé par le bien-être (cible indirecte)

- Personnes souhaitant améliorer leur bien-être physique et mental par des solutions naturelles.
- Cherchent des contenus éducatifs, des recommandations de professionnels fiables et des pratiques accessibles.

→ LA DEMANDE DU MARCHÉ

Le marché du bien-être est en forte expansion avec des chiffres clés qui le démontrent :

- **Le marché mondial du bien-être** était estimé à **plus de 4 500 milliards de dollars** en 2022. ([Source](#))
- En France, **71 % des Français** ont déjà eu recours à des soins non conventionnels. ([Source](#))
- **59 % des Français** consomment des compléments alimentaires. ([Source](#))
- **76 % des Français** sont actifs sur les réseaux sociaux, ce qui représente environ **50 millions de personnes**. ([Source](#))<<

Ces chiffres montrent que le bien-être et la santé naturelle prennent une place importante dans la vie des Français et que le digital est devenu un levier essentiel pour toucher cette audience.

→ LES CONCURRENTS POTENTIELS

Voir l'étude des concurrents ci-joint :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ITQcfZtafgaTl6xU9V5vxfFthXQk9_sDZPE_HL9XzLY/edit?gid=755877606#gid=755877606

L'analyse des principaux acteurs concurrents, qu'ils soient généralistes ou spécialisés, met en lumière un marché encore largement ouvert à l'innovation, notamment dans le secteur du bien-être. Si certains comme Neo Bien-Être ou Oscar Black disposent déjà d'une présence reconnue, leur approche reste soit trop généraliste, soit limitée en innovation digitale.

Aura Agency se positionne stratégiquement avec une offre ciblée, une équipe multidisciplinaire en interne, et une véritable volonté de moderniser la communication des praticiens grâce à l'IA, la pédagogie et des contenus immersifs.

Cela nous confère un **avantage concurrentiel clair et différenciant**, dans un marché en croissance mais encore fragmenté.

→ LES TENDANCES DU MARCHÉ

Voir l'étude du marché ci-joint :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ITQcfZtafgaTl6xU9V5vxfFthXQk9_sDZPE_HL9XzLY/edit?gid=416696578#gid=416696578

Le marché du bien-être et de la santé naturelle est en pleine effervescence : il ne s'agit plus d'une simple tendance, mais d'un véritable **changement de mode de vie** pour une grande partie de la population. En France, **71 % des Français ont déjà eu recours à des soins non conventionnels** et plus de **59 % consomment des compléments alimentaires**, signe d'une recherche croissante de solutions douces, naturelles et préventives.

Parallèlement, la **digitalisation du secteur devient incontournable**. Les professionnels du bien-être prennent conscience qu'une communication claire, accessible et bien ciblée est aujourd'hui indispensable pour asseoir leur légitimité, attirer une clientèle fidèle et se démarquer dans un environnement concurrentiel.

Cependant, le marché reste encore **peu structuré** : beaucoup de praticiens manquent d'outils, de temps ou de compétences pour adopter efficacement les codes du digital. Peu d'agences savent conjuguer expertise en communication et compréhension fine des valeurs du bien-être.

C'est dans ce contexte qu'Aura Agency s'inscrit : en tant qu'acteur innovant, spécialisé, humain, et capable de **répondre aux attentes actuelles d'authenticité, de pédagogie et de visibilité digitale**. Les tendances actuelles nous confirment que le moment est idéal pour lancer un tel projet, à la croisée des mondes du bien-être et du numérique.

→ SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE DU MARCHÉ

L'analyse de marché et l'étude des concurrents nous ont permis de mettre en lumière plusieurs éléments clés qui guideront le positionnement et la stratégie de notre agence de communication 360° spécialisée en naturopathie.

Une forte demande mais un manque de structuration

Le marché du bien-être et de la naturopathie est en forte croissance, porté par une sensibilisation accrue aux médecines alternatives et aux soins naturels. Cependant, notre étude a révélé que beaucoup de professionnels du secteur manquent encore de visibilité et d'outils marketing adaptés. Il y a donc une réelle opportunité pour une agence spécialisée qui comprend les besoins spécifiques de ces acteurs.

Une concurrence présente mais encore fragmentée

Nous avons identifié plusieurs agences et freelances qui proposent des services de communication pour le secteur du bien-être. Toutefois, la plupart d'entre eux sont généralistes ou spécialisés dans le bien-être au sens large, sans forcément une expertise approfondie en naturopathie. Certains acteurs comme Neo Bien-être ou Lesphytonautes s'adressent à ce marché, mais leur offre reste limitée et peu innovante en termes d'outils digitaux.

Un manque d'innovation digitale dans la communication en naturopathie

Les agences spécialisées dans le secteur bien-être utilisent des stratégies classiques de communication : SEO, réseaux sociaux, branding. Cependant, peu d'entre elles exploitent des outils modernes comme l'intelligence artificielle, l'automatisation marketing ou des formats interactifs (vidéo dynamique, storytelling immersif, réalité augmentée). C'est une opportunité pour nous de proposer des solutions innovantes pour moderniser la communication des naturopathes et leur permettre d'attirer une audience plus large.

Notre étude confirme que le secteur de la naturopathie représente une véritable opportunité de marché pour une agence de communication 360° spécialisée. Grâce à notre approche innovante et différenciante – intégration de l'IA, formation des naturopathes, et vente d'e-books spécialisés – nous disposons d'un positionnement unique qui nous permet de nous démarquer de la concurrence.

En combinant expertise, innovation et pédagogie, notre agence sera en mesure d'aider les praticiens du bien-être à moderniser leur communication, attirer plus de clients et développer leur activité avec des outils digitaux performants et adaptés.

3 - MODÉLISER LE PROJET

LIEN DU BUSINESS MODEL :

<https://www.canva.com/design/DAGiR4hfZos/KF6qW-bwX6fzOMCuIPjwcw/edit>

Conçu pour : AURA AGENCY Conçu par : AURA AGENCY Date : 20/03/2025 Version : 1	
<h1>BUSINESS MODEL</h1>	
PARTENAIRES CLÉS  01	RESSOURCES CLÉS  02
<ul style="list-style-type: none"> • Experts en naturopathie et bien-être • Influenceurs et professionnels du bien-être • Développeurs spécialisés en IA et automation marketing • Plateformes de formation en ligne • Éditeurs de logiciels de design et de gestion de contenu • Fournisseurs de solutions de paiement en ligne 	<ul style="list-style-type: none"> • Équipe de spécialistes en communication et marketing digital • Outils et logiciels d'automatisation marketing et d'intelligence artificielle • Plateforme de formation en ligne pour les naturopathes • Réseau d'experts et influenceurs dans le secteur du bien-être • Base de contenus multimédias et e-books éducatifs
PROPOSITION DE VALEUR  03	ACTIVITÉS CLÉS  04
<ul style="list-style-type: none"> • Une offre spécialisée en communication digitale pour les professionnels du bien-être et de la naturopathie • Utilisation de l'IA pour optimiser les stratégies marketing et automatiser les tâches • Formation des clients pour les rendre autonomes dans la gestion de leur communication • Création de contenus sur mesure (vidéos, articles, stratégies SEO) • Vente d'e-books éducatifs et accessibles sur différentes thématiques du digital • Un accompagnement personnalisé et humain 	<ul style="list-style-type: none"> • Création de stratégies de communication digitale pour les naturopathes • Développement de contenus multimédias (vidéo, blog, réseaux sociaux) • Intégration de l'IA dans le marketing et l'automatisation des campagnes • Conception et vente d'e-books spécialisés en communication digitale • Formations en communication et marketing digital pour les professionnels du bien-être • Conseil en branding et positionnement
SEGMENTS CLIENTS  05	RELATION CLIENT  06
<ul style="list-style-type: none"> • Naturopathes indépendants • Praticiens en médecine douce et bien-être • Centres de bien-être et spas • Marques de compléments alimentaires et produits naturels • Instituts de formation en naturopathie • Entrepreneurs dans le domaine du bien-être 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi personnalisé et coaching en communication • Accès à une plateforme de formation et de ressources en ligne • Webinaires et événements dédiés au marketing digital pour naturopathes • Support client réactif via chat, e-mail et WhatsApp • Programme de fidélisation avec accès à des conseils exclusifs
CANAUX DE DISTRIBUTION  07	COÛTS  08
<ul style="list-style-type: none"> • Site web et blog dédié • Réseaux sociaux (Instagram, LinkedIn, YouTube, TikTok) • Plateformes d'e-learning et marketplace de formations • Newsletters et e-mail marketing • Événements physiques et en ligne (salons, webinaires) • Publicité digitale (Google Ads, Facebook Ads) 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement et maintenance du site web et des plateformes en ligne • Abonnement aux outils digitaux (SEO, automatisation, IA) • Production de contenus multimédias et e-books • Rémunération des collaborateurs et freelances • Publicité et campagnes marketing • Organisation d'événements et de webinaires
REVENUS  09	
<ul style="list-style-type: none"> • Prestation de services en communication et marketing digital • Vente d'e-books sur la communication digitale et la naturopathie • Abonnements aux formations en ligne • Consulting et coaching en branding et marketing digital • Partenariats et affiliations avec marques du bien-être 	

Aura Agency est une agence de communication 360° spécialisée dans l'accompagnement des professionnels du bien-être naturel et des médecines alternatives (sophrologues, naturopathes, coachs, praticiens holistiques, etc.).

Notre mission est de rendre visible et valoriser l'expertise de ces praticiens à travers des stratégies de communication authentiques, bienveillantes et impactantes, alignées à leurs valeurs humaines.

Aura Agency est une structure à taille humaine, composée de 7 membres fondateurs, chacun expert dans son domaine :

- Directrice / Chargée de projet : gestion globale de l'agence, relation client, développement commercial.
- Webmaster : création et maintenance de sites internet professionnels optimisés.
- Graphiste : élaboration d'identités visuelles, chartes graphiques, supports print et web.
- Photographe / Vidéaste : réalisation de shootings, vidéos de présentation, témoignages clients.
- Trois autres membres aux profils polyvalents en stratégie digitale, rédaction de contenu, automation marketing ou suivi client – à définir selon l'évolution des missions.

Contrairement à de nombreuses agences 100 % digitales, Aura Agency possède un local physique, qui nous permet de proposer une expérience client réelle, immersive et professionnelle :

- des rendez-vous physiques,
- des séances de shooting sur place,
- des ateliers de formation en petits groupes,
- un espace de travail collaboratif pour l'équipe.

Nous proposons plusieurs types de prestations dès le lancement :

- Création de sites web & refonte digitale
- Gestion des réseaux sociaux (en formule d'abonnement)
- Formations à distance (stratégie digitale, autonomie sur les outils)
- Vente d'e-books pédagogiques et ressources téléchargeables
- Conception d'identité visuelle (logo, branding, supports)
- Production de contenu photo et vidéo

Notre modèle économique repose sur des prestations de services facturées à l'unité (site web, shooting, graphisme), un abonnement mensuel pour la gestion des réseaux sociaux, et la vente continue d'e-books, ce qui garantit une stabilité de revenus et une évolution progressive.

Enfin, Aura Agency est en cours de structuration en société, avec un objectif clair de croissance sur 3 ans, une volonté de développement international à moyen terme, et

l'ambition de devenir une référence nationale dans la communication pour les acteurs du bien-être.

4 - STRATÉGIE MARKETING

→ STRATÉGIE DE MARKETING POUR PROMOUVOIR L'AGENCE

Notre agence se positionne comme le partenaire stratégique des professionnels du bien-être naturel, en leur offrant une approche globale pour développer leur visibilité, valoriser leur expertise et attirer des clients. Nous comprenons que le secteur du bien-être repose sur des valeurs de bienveillance, authenticité et pédagogie, c'est pourquoi notre stratégie s'appuie sur ces mêmes principes.

Approche intégrée et personnalisée :

- Nous proposons une offre complète, allant de la création d'identité visuelle (logo, charte graphique), à la création de sites web optimisés pour les thérapeutes, en passant par le marketing digital, le référencement SEO et la production audiovisuelle. Cela permet à nos clients de disposer de tous les outils nécessaires à leur présence en ligne et à la valorisation de leur expertise.
- En plus de gérer leur communication, nous formons nos clients à utiliser les outils digitaux de manière autonome. Nous les aidons à comprendre comment gérer efficacement leurs réseaux sociaux, comment créer du contenu attractif et comment gérer une campagne de référencement local pour attirer des clients dans leur zone géographique.
- Nos services incluent la création de contenus visuels (infographies, vidéos explicatives) et la rédaction de blogs ou articles de fond qui aident les praticiens à se positionner comme des experts dans leur domaine, tout en apportant des informations utiles et pédagogiques à leur audience.

→ NOS CANAUX DE MARKETING

Nous privilégierons des canaux qui permettent de toucher directement les professionnels du bien-être ainsi que le grand public intéressé par des solutions naturelles de santé et de développement personnel.

Réseaux sociaux :

- Instagram, LinkedIn, Facebook, YouTube, TikTok : Ces plateformes sont idéales pour toucher à la fois les professionnels et les personnes recherchant des solutions de bien-être. Nous créerons des publications visuelles inspirantes, des vidéos pédagogiques, des témoignages de clients, ainsi que des astuces pratiques. YouTube sera particulièrement utile pour les webinaires et les tutoriels vidéo, tandis que TikTok permettra de capter une audience plus jeune avec des vidéos courtes et dynamiques.

Site web et développement :

- Sites web sur mesure : Nous concevons des sites web intuitifs, optimisés pour le SEO, adaptés aux besoins des professionnels du bien-être. Ces sites incluront des sections comme réservations en ligne, articles de blog, témoignages clients, et des formulaires de contact pour faciliter la prise de rendez-vous. Ils seront également adaptatifs (responsive) pour garantir une expérience fluide sur mobile.
- Applications mobiles personnalisées : Pour les praticiens souhaitant offrir une expérience encore plus personnalisée à leurs clients, nous pouvons développer des applications mobiles permettant de réserver des consultations, suivre des programmes personnalisés, ou recevoir des notifications de bien-être.

Emailing et automatisation marketing :

- Emailing personnalisé : Nous proposons des newsletters régulières avec des conseils pratiques sur la gestion de leur communication, des informations sur le bien-être, ainsi que des offres spéciales ou des formations. Ces campagnes seront segmentées pour toucher chaque type de client, qu'il s'agisse de prospects, de clients réguliers ou de partenaires.
- Automatisation marketing : Nous utiliserons des outils d'automatisation marketing pour envoyer des contenus et offres ciblées à des moments stratégiques, comme une inscription à un webinaire, une première consultation ou une inscription à une formation.

Publicité en ligne :

- Google Ads et Publicité Meta (Facebook & Instagram): Nous utiliserons des campagnes publicitaires ciblées pour atteindre les professionnels du bien-être mais aussi les clients potentiels. Par exemple, des campagnes pour promouvoir des services de création de sites web, des formations ou des consultations spécifiques.

Le ciblage local sera particulièrement pertinent pour les praticiens qui cherchent à toucher des clients dans une zone géographique précise.

→ DIFFÉRENCIATION PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE

Expertise 360° et approche holistique :

- Une offre complète : Contrairement aux agences traditionnelles qui se concentrent uniquement sur un ou deux aspects de la communication, nous offrons une solution complète, allant de la création de site web à la gestion des réseaux sociaux, en passant par la production audiovisuelle et la formation digitale. Cela permet à nos clients d'avoir une stratégie cohérente et efficace sur l'ensemble de leurs supports de communication.

Formation et autonomie des clients :

- Formation pour l'autonomie : L'une de nos principales différenciations est notre approche pédagogique. Nous formons nos clients non seulement sur la gestion de leurs réseaux sociaux, mais aussi sur la création de contenu (textes, visuels, vidéos), la gestion de campagnes publicitaires, et l'utilisation des outils d'automatisation pour leur permettre de se développer en toute autonomie.

Spécialisation dans le secteur du bien-être naturel :

- Approche spécialisée et bienveillante : Notre expertise dans le domaine du bien-être naturel nous permet de comprendre en profondeur les besoins spécifiques des praticiens comme les sophrologues, naturopathes, coachs en développement personnel, etc. Nous savons que leur objectif est de rester fidèles à leurs valeurs humaines et bienveillantes, c'est pourquoi nous adaptons chaque stratégie de manière à respecter cette dimension tout en maximisant leur impact en ligne.

Création de contenu authentique et engageant :

- Production audiovisuelle de qualité : Nous allons plus loin que la simple création de contenu visuel. Nous créons des vidéos engageantes, des interviews de clients, des témoignages et des webinaires pour créer un lien authentique avec l'audience et renforcer la confiance envers nos clients.

E-books et ressources exclusives :

- Nous proposons des e-books spécialisés qui couvrent des sujets tels que la gestion des réseaux sociaux, le référencement local, la création de contenu ou même des thématiques liées à la naturopathie et au développement personnel. Ces ressources permettent à nos clients d'approfondir leurs connaissances et d'avoir des outils pratiques pour gérer leur activité.

5 - RISQUES ET OPPORTUNITÉS

→ LES RISQUES

Manque de sensibilisation au digital parmi les praticiens du bien-être

Le principal défi auquel nous pourrions être confrontés est le manque de familiarité de certains professionnels du bien-être avec l'univers du digital et ses avantages. Beaucoup d'entre eux, bien qu'étant experts dans leur domaine, ne perçoivent pas toujours l'importance de développer leur visibilité en ligne ou n'ont pas les compétences nécessaires pour gérer leurs réseaux sociaux. Ce manque de prise de conscience pourrait ralentir l'adoption de nos services.

Solution : Il sera crucial d'adopter une approche pédagogique dès le début, en proposant des formations ou des séances de sensibilisation qui expliquent de manière simple et accessible l'impact du digital sur leur activité.

Concurrence généralisée dans le secteur du bien-être

Bien que l'approche que nous proposons soit spécialisée dans le secteur du bien-être et de la naturopathie, nous sommes néanmoins confrontés à une concurrence forte, notamment de la part d'agences généralistes qui, bien qu'elles ne soient pas spécialisées, offrent déjà des services de communication. De plus, des freelances peuvent proposer des prestations à des prix compétitifs, ce qui peut influencer les petites structures avec des budgets réduits.

Solution : Notre différenciation réside dans notre approche ciblée et nos outils innovants, comme l'intégration de l'intelligence artificielle ou la création de ressources pédagogiques. Nous devons donc constamment communiquer sur notre expertise et l'originalité de notre offre pour justifier le prix et convaincre nos clients potentiels.

Dépendance aux nouvelles technologies et à l'évolution rapide du marché digital

L'une des clés de notre stratégie repose sur l'utilisation de technologies modernes comme l'intelligence artificielle, le marketing automatisé, ou encore les formats interactifs tels que la réalité augmentée. Cependant, l'évolution rapide de ces technologies peut constituer un défi. En effet, il sera nécessaire d'être constamment à l'affût des nouvelles tendances pour ne pas se laisser distancer par la concurrence.

Solution : Il est essentiel de consacrer une part de notre budget à la veille technologique

pour rester en phase avec les innovations et d'investir dans la formation continue de notre équipe afin de garantir une expertise toujours à jour.

Saturation des services de communication traditionnels

La communication traditionnelle via les réseaux sociaux ou le SEO, bien qu'efficace, commence à devenir un terrain de jeu saturé. De nombreux acteurs du secteur utilisent déjà ces leviers pour se faire connaître, ce qui peut rendre difficile la différenciation de notre agence si nous nous limitons à ces stratégies classiques.

Solution : Pour sortir de cette saturation, il est crucial de diversifier nos approches. L'innovation devra passer par la mise en place de contenus interactifs, l'utilisation d'outils modernes et créatifs, et un storytelling immersif qui capte l'attention du public.

→ LES OPPORTUNITÉS

Croissance du marché du bien-être et de la santé naturelle

Le marché du bien-être connaît une expansion spectaculaire à l'échelle mondiale. La prise de conscience de l'importance de prendre soin de soi, tant sur le plan physique que mental, entraîne une demande accrue pour des services comme ceux que nous proposons. En France, 71 % des Français ont déjà eu recours à des soins non conventionnels, et ce marché ne cesse de croître.

Cette demande croissante offre une opportunité considérable pour développer une offre de services spécialisée et sur-mesure pour des professionnels du bien-être qui cherchent à se faire connaître. Il est impératif de capitaliser sur cette tendance en proposant une communication digitale personnalisée et authentique, adaptée aux valeurs de ce secteur.

Adoption de l'intelligence artificielle pour optimiser la stratégie marketing

L'une des opportunités majeures réside dans l'intégration de l'intelligence artificielle dans notre stratégie de communication. Peu d'agences spécialisées dans le bien-être exploitent encore pleinement le potentiel de l'IA, ce qui nous permettrait de nous différencier. L'IA peut être utilisée pour personnaliser les contenus, automatiser certaines tâches de marketing et générer des visuels ou des textes de manière intelligente, ce qui permettrait de gagner en efficacité et en pertinence.

Nous pouvons proposer des services plus performants et créatifs grâce à l'utilisation de ces outils modernes, en offrant des solutions innovantes qui correspondent parfaitement à la demande croissante du secteur pour une communication plus ciblée et efficace.

Formation et Autonomisation des Praticiens du Bien-être

Une autre opportunité réside dans l'élément pédagogique de notre approche. En plus de la gestion de leur communication, nous proposons également de former les professionnels à

l'utilisation des outils digitaux. Cette formation leur permet de gagner en autonomie et d'avoir une meilleure maîtrise de leur image et de leur présence en ligne.

Cette offre de formation peut constituer un axe de diversification de nos services, tout en fidélisant nos clients et en leur offrant un soutien continu. Cette approche nous permettrait de nous positionner non seulement comme une agence, mais aussi comme un véritable partenaire de développement à long terme.

Diversification des offres avec les E-books et ressources pédagogiques

Le développement et la vente d'e-books spécialisés sur des sujets en lien avec la communication digitale et la naturopathie représente une occasion d'étendre notre offre tout en apportant de la valeur à nos clients. Ces supports pédagogiques permettront aux praticiens de mieux comprendre l'importance de la communication, et de bénéficier d'un accompagnement accessible et complémentaire à nos services.

En vendant ces ressources, nous pourrions toucher une clientèle plus large, au-delà des clients directs, et offrir une source de revenus supplémentaires pour l'agence.

Expérience client améliorée grâce à l'innovation

L'évolution du marché du bien-être implique une attente d'expérience client améliorée. Les clients recherchent aujourd'hui plus que de simples services, ils veulent une expérience immersive et interactive. L'utilisation de la réalité augmentée, de vidéos dynamiques et de storytelling immersif permet de capturer l'attention du public et de renforcer l'engagement envers la marque.

Proposer ces formats interactifs non seulement nous différencie de nos concurrents, mais permettra également de renforcer l'expérience de marque des praticiens du bien-être tout en fidélisant leur clientèle.

Nos atouts différenciants :

Une offre de formation en plus des services de communication : Contrairement aux autres agences, nous ne nous contentons pas de gérer la communication des naturopathes, nous les formons aussi sur les bases du digital et du marketing pour leur donner une autonomie et maximiser leur impact. Aucune agence spécialisée n'offre cette approche pédagogique, ce qui nous confère un véritable avantage concurrentiel.

Une intégration avancée de l'IA dans nos stratégies : Nous avons constaté que peu de personnes parmi nos concurrents n'exploitent l'intelligence artificielle comme nous l'envisageons. En intégrant l'IA dans nos prestations (automation marketing, personnalisation des contenus, génération de visuels et de textes intelligents), nous proposons une approche moderne et différenciante.

Une offre d'e-books spécialisés : Nous allons proposer la vente de différents e-books couvrant des thématiques variées autour de la communication digitale, du branding, de la gestion des réseaux sociaux, du référencement et de la naturopathie. Cela permettra aux professionnels du bien-être d'avoir accès à des ressources complètes et accessibles, un service que nos concurrents ne proposent pas actuellement.

Nos axes stratégiques :

L'éducation et la montée en compétence des naturopathes grâce à nos formations et ressources pédagogiques.

L'innovation digitale avec l'usage avancé de l'intelligence artificielle pour proposer des stratégies marketing modernes et ultra-efficaces.

Une diversification de l'offre avec la vente d'e-books, une solution abordable pour toucher une clientèle plus large.

Un accompagnement personnalisé et une approche humaine, qui fait souvent défaut chez les concurrents plus généralistes.

Les défis à anticiper

Éduquer le marché : Beaucoup de naturopathes ne perçoivent pas encore l'importance d'une communication digitale performante. Nous devons donc leur montrer l'impact concret d'une stratégie bien pensée.

Gérer la montée en puissance de notre offre IA : L'intelligence artificielle évolue rapidement, il sera crucial de rester à jour et d'adapter nos outils en fonction des avancées technologiques.

Trouver un équilibre tarifaire : Proposer des services de haute qualité tout en restant abordables pour des indépendants aux budgets parfois limités.

6 - ELABORER UN PLAN FINANCIER

LIEN BUSINESS PLAN :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1K4D3io8_wqR4aa0H_LQuzRvztzgFZJ8oGEKEz-plpdQ/edit?usp=sharing

7 - PITCH

Bonjour à toutes et à tous,

Je suis ravie de vous présenter aujourd'hui **Aura Agency**, un projet né d'une conviction simple :

Le bien-être mérite une communication à sa hauteur.

Dans un monde où le stress, la surcharge mentale et les troubles chroniques sont devenus la norme, des milliers de praticiens en bien-être – naturopathes, sophrologues, coachs – s'efforcent chaque jour d'apporter des solutions naturelles, humaines, durables.

Mais ces experts, souvent passionnés, **manquent cruellement de visibilité**. Ils peinent à toucher leur public, à construire une identité forte et à tirer profit du digital.

Et c'est là que **notre agence entre en jeu**.

Aura Agency est une **agence de communication 360° spécialisée dans le bien-être et la santé naturelle**.

Notre mission : accompagner les praticiens dans leur développement, en valorisant leur savoir-faire à travers des stratégies de communication authentiques, éthiques et impactantes.

Nous leur proposons :

- La **création de site web** sur-mesure, optimisé pour leur activité.
- Des **shootings professionnels** et visuels alignés à leur univers.
- Une **gestion complète de leurs réseaux sociaux**.
- Des **formations à distance** pour les rendre autonomes.
- Et une collection d'**e-books pédagogiques**, disponibles dès le lancement.

Notre valeur ajoutée ?

- Une équipe de 7 personnes aux compétences complémentaires : web, graphisme, audiovisuel, stratégie.
- Une spécialisation rare dans le domaine du bien-être.
- Et surtout, **l'intégration de l'intelligence artificielle** dans nos process pour gagner en efficacité, pertinence et personnalisation.

En un mot : **nous leur faisons gagner du temps, de la visibilité, et donc des clients**.

D'un point de vue financier, nous prévoyons :

- Un **chiffre d'affaires prévisionnel de presque 200 000€ la première année**, avec une croissance de +5 % chaque année.

Aura Agency, c'est plus qu'un projet.

C'est une **réponse concrète à un besoin croissant**, porté par un marché en pleine explosion, un positionnement différenciant, et une vision à long terme : devenir LA référence en communication dans le domaine du bien-être.

Nous ne cherchons pas seulement un investissement financier,

Nous cherchons un **partenaire de croissance**, prêt à s'engager avec nous dans un marché porteur, éthique, et profondément humain.

Rejoignez-nous dès aujourd'hui et donnez vie à une agence qui met l'humain, le bien-être et l'innovation au cœur de chaque stratégie. Ensemble, faisons rayonner Aura Agency.

SOURCES

- <https://www.salon-medecinedouce.com/paris/wp-content/uploads/sites/14/2025/01/CP-BEMD-2025-Paris-Lyon.pdf>
- <https://blog.mbadmb.com/la-digitalisation-dans-lunivers-du-bien-etre-les-progres-et-les-limites/>
- <https://fr.statista.com/themes/4171/les-cosmetiques-bio-et-naturels/>
- <https://fr.statista.com/infographie/31750/chiffres-cles-sur-les-medecines-alternatives-pratiques-soins-non-conventionnelles-en-france/>
- <https://www.insee.fr/fr/statistiques/7727162>
- <https://blog.simplebo.fr/statistiques-marketing-digital>
- <https://lecolefrancaise.fr/marche-de-la-naturopathie-en-france/>
- <https://www.arnika-formation.com/marche-bien-etre>
- <https://www.healthcie.fr/medecins-reseaux-sociaux-communication-sante-article/>

ANNEXES



PALETTE DE COULEUR



#757F64



#CB7A5C



#E9E2D8



#62777A

POLICE

AA

HEADER FONT

VERSAILLES

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Aa

BODY TYPE

MONTSERRAT

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

MOODBOARD INSPIRATION



ANNEXES

