

2. ROADMAP DÉTAILLÉE — 3 PHASES

PHASE 1 — PILOTE TERRITORIAL

Janvier 2026 — Décembre 2026

Objectif : Valider le modèle sur 3 territoires pilotes en Centre-Val de Loire

La Phase 1 est une phase de validation (Product-Market Fit). Elle permet de tester les hypothèses de modèle sur un territoire limité, de collecter des données utilisateurs réelles, de nouer les premiers partenariats institutionnels, et de préparer le dossier de certification RS. Elle ne vise pas la rentabilité mais la preuve de concept.

T1 2026 (Janvier-Mars)

- Closing Série A — 1 200 000€ — Ouverture compte bancaire professionnel
- Enregistrement SAS Compagnon Dunois — KBIS — Dépôt marque INPI
- Recrutement CTO et Directeur Pédagogique
- Démarrage développement MVP (application aidants + back-office)
- Contractualisation avec 3 SAAD pilotes : Eure-et-Loir, Loiret, Loir-et-Cher
- Rencontre OPCO Santé et AKTO — présentation projet

T2 2026 (Avril-Juin)

- Lancement application aidants (iOS + Android + Web) — Version 1.0
- Mise en ligne des 20 premiers modules de formation (5 thématiques)
- Lancement campagne acquisition aidants — objectif 2 000 inscrits
- Dépôt dossier certification Qualiopi — audit prévu T3
- Premier partenariat conseil départemental (Eure-et-Loir)
- Contrats co-auteurs signés avec 8 experts du terrain

T3 2026 (Juillet-Septembre)

- Audit Qualiopi — Obtention certification (objectif)
- Lancement boutique en ligne — macaron véhicule disponible
- Dépôt 3 certifications RS auprès de France Compétences
- 4 000 utilisateurs actifs aidants — 850 professionnels inscrits
- Premier atelier de co-crédation modules (groupe de 12 experts)
- Négociation convention Harmonie Mutuelle Centre-Val de Loire

T4 2026 (Octobre-Décembre)

- Bilan pilote complet — NPS, taux de rétention, taux de conversion
- 8 500 utilisateurs actifs — 2 200 professionnels — 12 structures partenaires
- CA : 38 000€ — Validation du modèle unitaire
- Préparation dossier Série B (3 M€) — Présentation investisseurs
- Recrutement Responsable Relations OPCO et Community Manager
- Publication rapport d'impact social Phase 1

KPI Phase 1

Objectif

NPS global	> 65	< 50 = alerte
Taux de rétention M+3	> 45%	< 30% = alerte
CA total pilote	38 000€	> 25 000€ = succès partiel

Objectif : Couverture nationale, certifications RS obtenues, break-even opérationnel

■ **Extension régionale progressive**

Le déploiement suit une logique géographique : après Centre-Val de Loire (Phase 1), la Phase 2 cible les régions Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Nouvelle-Aquitaine et Hauts-de-France. Ces 5 régions concentrent 65% de la population française et 68% des bénéficiaires APA.

■ **Intégration OPCO nationale**

Signature d'une convention-cadre avec OPCO Santé permettant le financement des formations LCD pour tous les salariés des secteurs 2941, 2945 et 2954 (SAP, médico-social). Potentiel : accès direct à 650 000 professionnels éligibles au financement employeur.

■ **Obtention certifications RS**

Les 3 dossiers RS déposés en T3 2026 obtiennent leurs accréditations en T1-T2 2027 (délai moyen France Compétences : 12-18 mois). Cela permet l'éligibilité CPF complète et l'accès au marché de la formation entreprise (Plan de développement des compétences).

■ **Développement produit V2.0**

Lancement de la version 2.0 de l'application : moteur IA de recommandation personnalisée, tableau de bord employeur (suivi formation des équipes), API ouverte pour les SAAD, intégration plateforme Mon Compte Formation (CPF).

■ **Partenariats stratégiques nationaux**

Conventions signées avec : AXA Santé, MAIF Solidaires, AG2R La Mondiale (mutuelles) ; CNSA (Centre National de la Solidarité et de l'Autonomie) ; FEPEM (Fédération des particuliers employeurs) ; Mutualité Française.

KPI Phase 2	2027	2028

Objectif : Établir LCD comme référence francophone internationale, préparer sortie

■ **Marchés prioritaires**

Belgique (T1 2029), Luxembourg (T2 2029), Suisse romande (T3 2029), Maroc (T4 2029). Chaque marché requiert une adaptation réglementaire (2-3 mois), un partenaire local (OPCO/CPAS/OFPPT), et une équipe terrain de 2-3 personnes.

■ **Titre professionnel RNCP**

3. STRATÉGIE DE CERTIFICATION RS → RNCP

La stratégie de certification constitue le pilier réglementaire du Compagnon Dunois. Elle suit un calendrier précis, cohérent avec les contraintes de France Compétences, et prévoit les ressources humaines et financières nécessaires à chaque étape.

Étape	Certification

4. STRATÉGIE DE PARTENARIATS INSTITUTIONNELS

Les partenariats institutionnels constituent un levier d'acquisition B2B, de légitimité pédagogique, et de financement indirect (OPCO). Ils sont classés en 4 catégories selon leur nature et leur priorité de démarche.

PRIORITÉ 1 — OPCO (Opérateurs de Compétences)				
Partenaire	Timeline	Objet du partenariat	Approche	Portée
OPCO Santé	2026 T2	Convention-cadre financement formations SAAD/SSIAD	Contact : DG + Dir. Formation	650 000 salariés couverts
AKTO	2026 T3	Convention financement SAP et aides ménagères	Contact : Dir. Innovation	280 000 salariés couverts

5. ANALYSE DES RISQUES ET MITIGATION

L'analyse des risques est conduite selon une matrice probabilité x impact. Pour chaque risque identifié, un plan de mitigation précis est défini, intégrant les actions préventives, les indicateurs d'alerte précoce, et les plans de contingence.

Risque	Prob.	Impact	Description	Plan de mitigation
Risque de certification	MOYE N	FORT	France Compétences refuse ou retarde les certifications RS. Perte d'éligibilité CPF.	Démarrage en mode non-certifiant (accepté par B2B). Recrutement juriste expert France Compétences dès T1 2026. Appui réseau OPCO Santé pour co-dépôt. Scénario alternatif : labellisation par fédérations sectorielles (valeur perçue équivalente).
Risque concurrentiel	MOYE N	FORT	Entrée d'un acteur majeur (OpenClassrooms, Doctolib, 360Learning) sur le segment médico-social.	Accélération des partenariats exclusifs avec OPCO et SAAD. Déposition de marque agressive (INPI). Ancrage communautaire via badges et macaron (impossible à répliquer rapidement). Focus sur la spécificité terrain que les généralistes ne peuvent reproduire.
Risque d'adoption	FAIBL E	MOYE N	Faible taux de conversion aidants ou professionnels. NPS insuffisant.	Modèle freemium : la valeur gratuite est élevée et indépendante de la conversion. Tests A/B systématiques sur onboarding. Communauté d'ambassadeurs rémunérés. Customer Success Manager dès 500 professionnels.
Risque financier	FAIBL E	FORT	Non-bouclage Série A ou Série B. Runway insuffisant.	Négociation parallèle avec 15+ investisseurs dès T4 2025. Aides publiques non-dilutives en parallèle (BPI, régions). Modèle viable sans levée sur 9 mois avec revenus B2B. Prêt rebond BPI disponible en secours.
Risque réglementaire RGPD	FAIBL E	FORT	Violation de données personnelles de santé. Amende CNIL. Perte de confiance.	DPO externe nommé dès T1 2026. Architecture RGPD by design (anonymisation, minimisation). Hébergement HDS (Hébergeur Données de Santé) certifié. Audit sécurité externe annuel. Assurance RC Cyber dès le lancement.
Risque opérationnel	FAIBL E	MOYE N	Départ du CTO ou d'un expert clé. Perte de knowledge.	Vesting 4 ans avec cliff 1 an sur tous les fondateurs. Documentation technique exhaustive. Pool BSPCE attractif. Culture d'entreprise et mission sociale valorisée. Double compétence interne sur les fonctions critiques dès Phase 2.

Risque marché	FAIBL E	FAIBL E	Retournement du marché EdTech. Récession impactant les formations.	Le secteur médico-social est contra-cyclique (service essentiel). Les financements OPCO/CPF sont des droits acquis indépendants de la conjoncture. La boutique génère un revenu de survie non corrélé au marché formation.
----------------------	--------------------------	--------------------------	---	---