



www.visiapy.fr

Business Plan

30/06/2017

Revellat Flavien

188 Grande Rue Charles de Gaulle

94130 Nogent-sur-marne

06 607 06 607

flavien@visiapy.fr

Sommaire

Résumé	2
Description du secteur	5
L'E-santé	5
Les médecines douces	6
L'évolution du marché du bien-être	6
Description de l'entreprise	7
Historique	7
Genèse du projet VISIAPY	10
Le besoin	10
Notre solution et spécificités techniques	11
Le business model	13
L'équipe	15
Plan de recrutement	15
Nos conseillers professionnels	18
Plan marketing	18
Marché	18
Concurrence	21
Avantages concurrentiels	23
Evaluation financière	25
Construction du chiffre d'affaire	25
Annexes	
Tableau comparatif de la concurrence et leur spécificités	Erreur ! Signet non défini.
Construction du chiffre d'affaire	Erreur ! Signet non défini.
Compte de résultat prévisionnel	Erreur ! Signet non défini.

Résumé

La Société SophroKhépri développe Visiapy, sa plateforme de consultation en ligne, un système expert

- Ce système permet aux usagers de choisir un spécialiste dans le domaine des thérapies complémentaires, en tenant compte de leur motif de consultation.
- Les calculs algorithmiques de ce système permettent de mettre en relation les compétences des intervenants et les motifs de consultation.
- Le système de qualification calcul l'adéquation entre les professionnels et les types de demandes de chaque patient pour bien l'orienter vers le type de prise en charge adapté à sa situation.
- Résultats :
 - Le collaborateur, est guidé vers le professionnel le plus compétent pour sa demande,
 - Le professionnel, est sélectionné pour ses domaines d'expertise
- Partenariat entreprises, c'est l'opportunité pour elles, de mettre en place une politique de santé et qualité de vie au travail grâce à:
 - Une nouvelle technologie à forte valeur ajoutée,
 - Un moyen de communiquer positivement auprès de ses collaborateurs,
 - Des packs clés en main avec des spécialistes recrutés et sélectionnés en fonction des thématiques de santé retenues par l'entreprise.

Durée du partenariat :

Un mandat de quatre ans d'engagement à compter de la mise en place des services.

Avec un engagement réciproque dans les actions de communication à mener. A savoir :

- La préparation du message à délivrer aux collaborateurs par SophroKhepri et l'employeur
- Engagement d'assurer la communication interne auprès des salariés.

Le pack des prestations, clé en main comprend:

- Un entretien de diagnostic et d'orientation pour la coordination des soins de support
- Une cellule d'urgence pour intervenir en situation de crise
- Les prestations pourront permettre de répondre aux motifs de consultation suivant :
 - Sommeil
 - Alimentaire
 - Addictions
 - Stress (stress aigus, stress post traumatique, dépression, burn out)
 - Douleurs chroniques
 - Périnatalité
 - Parentalité
 - Préparation à la retraite
 - Formation et soutien des collaborateurs devenant aidants familiaux
 - Concilier vie privée et vie professionnelle.

Les prestations, après concertation avec l'entreprise pourront comprendre:

- Des bilans énergétiques
- Des programmes d'optimisation de la récupération et du sommeil
- Des programmes d'optimisation de la concentration et de la performance
- Des parcours de préparation à la reprise au travail après une absence longue pour maladie, congé de maternité, congé parental
- Des formations au personnel d'encadrement (initiation aux risques professionnels)
- Des formations aux aidants pour leur éviter anxiété, souffrance et perte de temps et ainsi conserver leur mobilisation professionnelle

Les professionnels sur lesquels s'appuie cette opération :

- Coach santé, coach professionnel, coach personnel
- Coach en orientation professionnel
- Coach en orientation scolaire
- Conseiller conjugal
- Sophrologue
- Hypnothérapeute
- Naturopathe
- Nutritionniste

- Psychologue
- Psychopraticien en thérapie brève

Où et Comment?

- Le choix de consulter sur la plateforme ou dans l'un de nos Centres
Selon les pratiques et leur choix, les collaborateurs ont la liberté d'être accompagnés:
 - en visioconférence
 - au téléphone
 - au Centre

Garanties :

- Suivi et pérennité des activités:
- Grâce à notre organisation et à nos 80 professionnels
- validés et à votre disposition. Nos professionnels sont thérapeutes, coach ou formateurs en hygiène de vie, bien-être et santé
- Confidentialité: pour préserver les collaborateurs, les motifs de consultation et le choix des prestations ne seront jamais communiqués à l'employeur
- Adaptation des soins sur mesure de façon individualisée par collaborateur:
- Chaque collaborateur bénéficie d'un spécialiste santé référent pour l'aider à la mise en œuvre de son plan de soutien personnalisé.

Description du secteur

Les 3 marchés sur lesquels notre entreprise évolue :

- L'E-santé
- Les médecines douces (que nous désignons aussi thérapies complémentaires)
- Soins hors d'un cadre réglementé (qui sont les activités de santé humaine non classées ailleurs)

Les spécialistes exerçant dans le Centre Khepri Santé et sur notre plateforme se répartissent sur les trois secteurs d'activité cités précédemment. Nous avons déterminé le nombre approximatif de professionnels par secteur en France.

L'E-santé

Les déserts médicaux obligent à de profonds et irréversibles changements d'habitudes pour pouvoir se soigner. Les médecins voient dans l'e-santé l'opportunité de maintenir la qualité des soins. Le développement des objets de suivi médical connectés permet de bénéficier d'applications mobiles en matière de prévention.

Plus de 3 Français sur 4 seraient aussi d'accord pour communiquer par courriels, SMS et visioconférence avec leurs médecins : 83% pour une maladie chronique, 82% pour un suivi post-opératoire et 76% pour des questions de santé bénignes ne nécessitant pas d'auscultation. 85% se déclarent enfin favorables à l'existence électronique de leur "Dossier Médical Personnel". Presque tous sont prêts à l'alimenter, 62% en y mettant tous les examens et consultations qui les concerneraient.

L'évolution des mentalités, les innovations techniques et organisationnelles sous-tendent un développement intense dans les 5 années qui viennent.

Le secteur français de l'e-santé est estimé à 2,7 milliards d'euros en 2014 contre 2,4 milliards en 2012, avec une progression entre 4 à 7% par an d'ici 2018.

80 millions d'euros ont été investis pour soutenir le secteur de la e-santé dans le cadre du "programme Territoire de soins numériques".

L'enjeu est clair : permettre à des start ups françaises en e-santé d'atteindre la maturité nécessaire pour constituer une filière industrielle créatrice de croissance et capable de tenir tête à la forte concurrence étrangère dans le secteur.

Dans le cadre de notre étude, nous sommes sensibles à l'évolution de ce marché qui va changer les habitudes des patients qui sont aussi nos consommateurs.

Les médecines douces

- Viennent ensuite les risques psychosociaux (RPS) et le stress au travail qui ont également une forte incidence sur la santé. Or la moitié des salariés estiment vivre en état de stress au travail. En France, le coût est élevé pour les entreprises : son montant est estimé à 3 ou 4 % du PIB, soit environ 60 milliards d'euros.
- Une enquête menée par l'Agence européenne pour la sécurité et la santé au travail (EU-OSHA) auprès des entreprises montre que huit dirigeants européens sur dix s'inquiètent du stress d'origine professionnelle pour leurs salariés. 30 % d'entre eux ont pris des dispositions permettant de gérer les risques psycho-sociaux. Le pacte européen pour la santé mentale et le bien-être souligne les tensions croissantes sur le lieu de travail, et encourage les employeurs à appliquer des mesures volontaires supplémentaires pour promouvoir le bien-être mental.
- Environ 30 000 dirigeants de PME souhaitent vouloir prévenir les risques potentiels professionnels (source : sondage exclusif de l'Apave en mars 2014). Pour y faire face, certaines entreprises souhaitent instaurer une culture de bien-être et prennent donc des initiatives pour limiter et contrôler le stress de leurs salariés.
- Les initiatives des entreprises sous-tendent l'évolution du marché du bien-être. De nombreuses grandes entreprises proposent à leur personnel des techniques corps-esprit de MTC (médecine traditionnelle chinoise) visant à améliorer le bien-être au travail (comme le massage AMMA ou massage assis).

L'évolution du marché du bien-être

Conscient de l'importance de leur santé, les Français utilisent des moyens de plus en plus diversifiés pour se maintenir en forme : pratique sportive, consultation de "psys", stages de thérapie comportementale, relaxation, massages (à domicile ou en entreprise), la diététique, la prévention, tiennent une place croissante dans leur vie.

Les activités pour la santé humaine exercées hors d'un cadre réglementé représentent 32840 Entreprises et 939 M€ CA HT.

Cette classe de métiers comprend toutes les spécialisations non remboursées par notre

système de santé :

- la psychothérapie et la psychanalyse
- l'hypnose
- la sophrologie
- l'acupuncture
- l'homéopathie
- la naturopathie
- l'ostéopathie
- l'iridologie
- le coaching
- la chiropraxie

Volume des spécialistes dans les métiers compatibles avec Visiapy

Pratiques pouvant exercer sur Visiapy	Nombre de praticants en France
Praticiens EFT	1399
Sophrologues	10000
Praticiens PNL	1459
Coaches	4600
Psychologues du travail	5000
Psychologues	7000
Naturopathes	1500
Diététiciens	8525
Praticiens en Hypnose	3028
Orthophonistes	24466
Praticiens en Gestalt thérapie	600
Total	67577

Description de l'entreprise

Historique

La SAS SOPHROKHEPRI a été créée en mai 2015. Son siège social est situé au 188,

Grande rue Charles de Gaulle, 94130 Nogent sur Marne

La société a initialement ouvert un premier centre de santé paramédical pluridisciplinaire et de mieux-être sous l'enseigne **Khépri Santé**, Centre pilote.

Khépri Santé s'est donné pour mission de :

- Promouvoir les médecines douces centrées sur la personne, alliant médecine conventionnelle et thérapies complémentaires ou naturelles, en tenant compte de l'individu dans sa globalité (dimensions comportementales, mentales et socio-culturelles).
- Offrir un espace ouvert de pratiques de thérapies complémentaires auprès des particuliers et des entreprises. Les thérapies sont individuelles ou collectives.
- Aujourd'hui, c'est en quelques chiffres: plus de 500 heures de consultations/mois, 15 % de croissance mensuels, 30 pratiques différentes, 90 professionnels clients, 1000 patients.

Les objectifs de Khépri Santé :

- Offrir un espace ouvert de pratiques de thérapies complémentaires et paramédicales avec une stratégie d'intelligence collective ;
- Aider les particuliers (enfants ou adultes) dans la prévention de leur santé, le maintien d'un certain équilibre et améliorer leur qualité de vie aussi bien à l'école, au travail, en famille que pour le développement personnel ;
- Partager connaissances et compétences pour une offre globale d'actions de prévention. Cette mixité professionnelle favorise les actions d'informations, la gestion des risques et les soins nécessaires.

L'activité :

Le modèle économique de Khépri Santé repose sur la mise à disposition d'espaces de travail ou de coworking pour les intervenant qui sont des professionnels de santé, des coaches ou formateurs. Description du Centre:

- Espace climatisé de 190m²
- 12 salles de consultation meublées utilisables à temps partagé dont 5 salles de soins sur tables
- Salle d'attente

Les intervenants adhèrent d'une part au Centre, à hauteur de 49 euros TTC prélevés mensuellement par carte bancaire. Par ailleurs, ils payent leurs réservations de salles grâce à un forfait prépayé. Les professionnels ne payent que ce qu'ils consomment grâce à leur forfait qui est débité au fur et à mesure de leur réservations faites sur le planning de réservation en ligne. Les réservations peuvent être de quelques heures mensuelles à une utilisation quotidienne .

Grâce au planning en ligne les réservations sont automatisées et immédiates, à l'heure, à la semaine ou à l'année, sans engagement sur le long terme.

Pour 49 euros par mois, les professionnels du Centre bénéficient de services visant à augmenter leurs nombres de rendez-vous par mois et leur visibilité. Les services sont les suivants:

- Disposer sa publicité dans le centre,
- Accéder à tous les outils informatiques:
 - avoir leur profil référencé sur le site web de khépri Santé
 - poster des articles référencés sur le blog
 - créer des événements sur le blog
 - Accès aux plateformes de prise de rendez-vous en ligne
 - Doctolib (d'une valeur de 110€ par mois)
 - Resalib (d'une valeur de 69€ par mois)
- Bénéficier de la notoriété du Centre pour acquérir de nouveaux patients
- Participation aux événements d'animation visant à faire connaître les intervenants du centre
- Tarifs préférentiels de création de site web chez notre partenaire Simplébo,
- Tarifs préférentiels pour l'acquisition d'un boîtier de paiement par carte bancaire,
- Formations professionnelles.

Pour les usagers, le centre est facilitateur d'accès aux soins et gestion des urgences par une prise en charge complète (évaluation de situation, accompagnement, soins, bilan de compétences, thérapies...) grâce à une guidance vers une solution la plus adaptée à leurs demandes.

Pour assurer sa pérennité la société prévoit plusieurs axes de croissance:

- Devenir Centre de formation pour les professionnels de santé,

- Dupliquer le concept en tant que franchiseur,
- Développer une plateforme d'accompagnement à distance, Visiapy.

Genèse du projet VISIAPY

Lors de la création du centre Khepri Santé, se demandant comment l'entreprise pouvait croître rapidement, Flavien a pensé à créer une plateforme qui permettrait de développer l'activité au-delà de ses murs. De nombreux professionnels du secteur n'ayant pas les outils nécessaires au développement de leur clientèle, cette plateforme leur ouvrirait de nouvelles perspectives au-delà de leur clientèle de proximité.

En tant que sophrologue et psycho-praticienne en EFT Evelyne a eu diverses demandes de patients qui souhaitaient être accompagnés à distance du fait qu'ils étaient expatriés ou n'avaient pas le temps de venir au centre pour cause d'emplois du temps trop chargé.

Deux phénomènes majeurs nous ont renforcé dans notre conviction que cette solution était une solution d'avenir, d'une part l'évolution de notre ère numérique et d'autre part l'évolution des mentalités plus réceptives à la relation d'aide à distance de nos pratiques.

C'est ainsi que nous décidons de créer Visiapy, une plateforme d'accompagnement à distance par webcam. Les collaborateurs d'entreprises dans le cadre de la santé et qualité de vie au travail et les particuliers peuvent consulter en ligne les professionnels de leur choix (coaches, hypnothérapeutes, sophrologues, naturopathes, psychologues et toutes pratiques de thérapies brèves et de techniques de bien être pouvant être menées à distance). Un système expert qui classe les professionnels en fonction de leurs domaines d'expertise et permet aux usagers d'être guidés vers l'intervenant le plus compétent pour leurs demandes.

Le besoin

Nous répondons à deux types de besoins, le besoin des usagers (bénéficiaires de soins) et le besoin des intervenants (professionnels):

Les usagers :

De nombreux particuliers n'ont pas accès aux professionnels adaptés à leur demande pour cause de manque de proximité. Nous pensons notamment :

- Aux expatriés francophones résidents loin de leurs praticiens qu'ils ont l'habitude de

consulter ou aux praticiens qui pourraient avoir besoin de consulter pendant leur période d'expatriation.

- Aux provinciaux qui n'ont malheureusement pas de praticien adapté à proximité de leur domicile.
- Mais aussi les personnes qui n'osent pas ou n'ont pas le temps d'aller en cabinet : Ceux qui n'osent pas pousser la porte d'un cabinet.
- Les personnes qui ne sont pas disponibles la journée pour cause de manque de disponibilités à cause de leur emploi.
- Les personnes qui préfèrent consulter depuis chez eux confortablement assis dans leur canapé.
- Les personnes à mobilité réduite

Les intervenants :

Pour de nombreux professionnels il est difficile de développer une clientèle, la plateforme leur donne accès à de nombreux clients.

Beaucoup de praticiens ont du mal à exercer leur pratique du fait de leur position géographique :

- Ceux qui vivent en province hors des grandes agglomérations
- Ceux vivant à l'étranger désirant continuer à exercer leur pratique dans leur langue natale
- Ceux qui préfèrent travailler depuis chez eux
- Ceux qui aiment travailler le soir

Notre solution et spécificités techniques

Une recherche avancée de professionnel grâce à un système expert :

Grâce à la thérapie en ligne et donc à la suppression des barrières géographiques le patient aura beaucoup plus de possibilité de trouver le thérapeute qui lui convient le mieux. La recherche avancée du thérapeute se construit sur plusieurs filtres :

- le motif de consultation
- la segmentation dont il fait parti
- la pratique utilisée
- le créneau horaire qui lui convient le mieux en fonction des disponibilités sur les

calendriers des intervenants,

Le cœur de ce système réside dans des algorithmes qui calculent les coefficients d'adéquation dans la mise en relation entre un intervenant et un usager. Le système de qualification, appelé aussi arbre de décisions, oriente la mise en relation en tenant compte des critères de métier, de domaines de compétences des intervenants et les motifs de consultations des usagers et de leur profil.

- Pour le patient, le résultat est de guider le patient vers l'intervenant le mieux adapté à sa demande;
- Pour le Thérapeute, le résultat est de lui proposer des consultations correspondant à ses compétences.

Une courte liste de thérapeutes lui sera présentée triée en commençant par le meilleur dans le domaine demandé. Par exemple si un adolescent a des problèmes d'obésité, les intervenants affichés en premier seront ceux qui traitent spécifiquement ce type de demande. (l'utilisateur aura alors le choix dans une liste entre un naturopathe, un psychologue, un hypnothérapeute ou un coach en hygiène de vie).

Lors de la recherche d'un intervenant plutôt que de demander au patient un type de métier (sophrologue ou diététicien dont il ignore bien souvent la spécialité nous préférons lui demander de se décrire un minimum (par ex adolescent) et de décrire son problème en cochant des propositions de motifs de consultation (par ex obésité).

L'avantage concurrentiel de ce système est de mettre au premier plan l'adéquation entre la demande d'un usager les spécialisations des intervenants. Ce système, unique dans le milieu de la mise en relation intervenants/usagers, est notre atout majeur nous démarquant de tout ce qui a pu se faire jusque là.

L'équipe sera toujours joignable pour guider les clients si besoin pour conserver un contact humain.

La prise de rendez-vous grâce à un agenda en ligne :

Une possibilité de prendre un rendez-vous 24h/7j. Le praticien est prévenu par e-mail et par sms lorsqu'un rendez-vous est pris ou annulé.

Des consultations par visio/webcam :

L'outil de visio-conférence servant aux consultations est accessible aux usagers comme aux intervenants sans rien installer sur leur ordinateur.

Un paiement en ligne sécurisé:

Lorsqu'un bénéficiaire prend rendez-vous il paie sa consultation en ligne. Visiapy reverse ensuite les honoraires au professionnel.

Le paiement peut se faire par carte bancaire ou par paypal.

Le business model

L'inscription sera dans un premier temps gratuite pour les professionnels souhaitant exercer sur la plateforme, nous nous réservons de la rendre payante plus tard si nécessaire.

Pour nous rémunérer nous majorons de 10 € le prix de chaque consultation réalisée sur le segment du marché des particuliers.

Exemple : Si un praticien demande 50€ pour sa séance, nous affichons le prix à 60€ du côté des usagers.

Le chiffre d'affaire n'évolue qu'en fonction du nombre de consultations qui se font sur la plateforme.

Ces frais de 10€ comprennent :

- La mise en relation entre usager et intervenant
- L'utilisation des outils mis en place par Visiapy (calendrier de réservation en ligne, logiciel de visio-conférence, moteur de recherche avancé)
- La visibilité internet du praticien grâce à un profil référencé par Google type mini site web.

Ces frais peuvent être payés aussi bien par le praticien que par le bénéficiaire. En effet, reprenons l'exemple expliqué plus haut, si un praticien a pour habitude de faire payer 50€ sa consultation, nous l'informons que son prix sera affiché à 60€ pour le bénéficiaire auquel cas c'est le bénéficiaire qui est à la charge des frais.

S'il souhaite baisser le tarif de consultation à 40€ car il estime que le bénéficiaire n'achètera pas la consultation à ce prix là, dans ce cas c'est le bénéficiaire qui paie les frais. Il peut

ajuster alors le prix de sa consultation afin que les deux partis participent à ces frais en affichant le prix de la séance à 45€, ainsi le praticien en paie 5€ et le bénéficiaire paie 5€.

Business model concernant les clients entreprises:

Dans le cadre de la réglementation santé et qualité de vie au travail, nous proposons aux entreprises un service clé en main leur permettant :

- Respect efficace de la réglementation en vigueur
- Gain de temps face dans la mise en place face à la complexité des prestations
- Déontologie (objectivité et confidentialité)
- Respect de la confidentialité
- S'appuyer sur un savoir-faire,
- Plus économique de passer par des experts
- Atteindre un meilleur taux d'engagement (baisse % absentéisme)

Compte tenu des enjeux légaux et financiers, les entreprises sont prêtes à consacrer un niveau de prix supérieur à celui des particuliers pour les consultations de leurs collaborateurs.

Le prix d'une consultation pour les particuliers est de 80 euros TTC.

Pour les entreprises, nous avons pris comme base de calcul le coût du conseil qui est de 1500 euros/jour. Le prix de consultation/heure est donc de 200 euros TTC.

De plus, les consultants qui interviennent dans le cadre de la SQVT, sont sélectionnés pour leur compétence dans leur métier et aussi pour leur expérience qu'ils ont pu acquérir eux-mêmes au sein d'entreprises.

L'entreprise décide ensuite du montant du budget d'abondement pour participer à la prise en charge financièrement des accompagnements proposés aux salariés. La facturation des packs d'accompagnement ne seront facturés à l'entreprise qu'au fur et mesure des utilisations des services proposés en ligne.

Au préalable, l'entreprise règle des frais techniques d'installation du dispositif réservé à ses collaborateurs à hauteur de 5000 euros, s'engage sur un mandat de quatre, et règle un acompte de 30 % de l'estimation des heures de consultation qui seront réalisées par les collaborateur. Cf. annexe 1: Construction du chiffre d'affaire.

L'équipe

Flavien Revellat

Futur diplômé en Business & Développement de l'ICD au sein du Groupe IGS, école de commerce.

Passionné par le web et ses start-up innovantes, j'aspire à créer la mienne depuis le début de mes études en école de commerce. Dès lors que ma mère a créé SophroKhepri j'ai tout de suite vu l'opportunité de faire grandir le projet en y créant une filiale de thérapies à distance, et d'en profiter pour allier mes compétences et mon regard jeune avec celles de ma mère et son expérience.

Evelyne Revellat

Sophrologue thérapeute intégrative, doublée d'une compétence commerciale (Ecole de commerce et Master en sophrologie, pratique thérapeutique liant le corps, les émotions, les flux énergétiques et le mental). 15 ans en tant que R.H. en entreprise et 15 ans de conseil, coach interne et thérapeute.

Elle marque ses 30 ans d'expériences en créant Khépri Santé, Centre paramédical, de thérapies complémentaires et de soutien psycho-social aux collaborateurs d'entreprises.

Elle a mûri ce projet depuis 10 ans, quand elle a eu elle-même des difficultés à trouver efficacement un thérapeute adapté. Elle était face à une offre dispersée, avec une multitude de spécialistes, souvent injoignables. Et quand, elle a voulu m'installer à son tour, il a été très difficile de trouver un cabinet partagé, au bon endroit et au bon prix.

Nous prévoyons de faire entrer deux associés supplémentaire dans le capital.

Plan de recrutement

Community manager / blogueur:

Le community manager sera le premier poste clé dont nous aurons besoin. Il doit maîtriser l'informatique et doit avoir une grande aisance à l'écrit.

Sa mission au sein de l'équipe sera d'accroître la notoriété de l'entreprise, acquérir de nouveaux clients et fidéliser ceux déjà acquis. Faire le suivi de la relation client.

Ses missions au sein de Visiapy consisteront à:

- Être en constante vigilance sur ce qui se dit sur la start-up sur les réseaux
- Animer les réseaux sociaux en étant au contact des influenceurs
- Produire des contenus thématiques de manière régulière et les mettre en ligne
- Suivre la relation client
- Fédérer une communauté d'internautes aux travers d'événements, actions de communication
- Développer l'architecture et le design du blog et gérer le blog en élaborant sa ligne éditoriale pour les newsletters
- Fidéliser les internautes, favoriser la consultation régulière sur le blog
- Gérer/optimiser le référencement du blog sur les moteurs de recherche
- Modérer les commentaires reçus sur le blog ou réseaux sociaux et y répondre
- Démarcher les différentes sources de revenus envisageables : publicité, production d'articles sponsorisés, promotion de produits, liens d'affiliation...

Les apporteurs d'affaire:

Cette fonction sera très importante pour Visiapy puisqu'elle aidera à acquérir de nouveaux clients en BtoB, marché sur lequel les bénéfices sont beaucoup plus importants. Nous aurons autant d'apporteurs d'affaire que d'entreprises clientes

Nous choisissons de démarcher les entreprises en fonction des opportunités de se faire introduire auprès de leur Direction par des cadres influents en interne. Notre priorité est donc d'asseoir notre stratégie commerciale sur le networking en formant les collaborateurs à notre produit et nos prestations. En effet, beaucoup de nos intervenants déjà clients dans notre Centre Khépri Santé sont aussi salariés d'entreprise ou leur conjoint. Nous avons déjà entrepris de les former à notre technique de vente.

Par expérience, de cette façon nous savons que nous allons améliorer notre taux de transformation concernant les ventes en BtoB. Nous chercherons donc plus des apporteurs d'affaires que des commerciaux. Ces apporteurs d'affaires seront rémunérés uniquement à la commission à hauteur de 10 à 15% du chiffre d'affaire généré par leur entreprise.

Leurs missions et objectifs:

- Travail de sensibilisation à la SQVT (Santé et Qualité de Vie au Travail) auprès des personnes impliquées dans le processus de décisions

- Adapter les arguments de notre présentation à l'entreprise cible,
- Désamorcer les possibles objections
- Nous faire rencontrer les personnes décisionnaires (CEO, DRH, Préventeur, PDG...)
- Préparer les différentes étapes des rencontres au sein de l'entreprise.

Directeur technique (CTO)

Le directeur technique représente le savoir-faire technique de l'entreprise. Il est à la fois chef de projet, manager, coordinateur technique.

Ses missions :

- Assurer la maîtrise d'œuvre informatique,
- spécifie, organise et planifie la mise en œuvre d'un projet, de sa conception, à son déploiement,
- Gérer les ressources internes ou externes pour la réalisation du projet,
- Manager une équipe de développeurs ou d'intégrateurs.
- Avoir une vision globale de tout l'univers technique : les évolutions, la sécurité des données ainsi que les différentes applications en lien.

Il a aussi des compétences de gestion et de management. Il doit être en lien avec les autres opérationnels de la startup pour les aspects financiers et marketing.

Développeur web :

Le développeur web est la personne en charge de la réalisation et du développement informatique du site internet de la start up.

Ses missions:

- Création de l'arborescence du site internet, de son design,
- Prévoit les éléments de sécurité informatique,
- Réalise la codification du site grâce aux langages de programmation comme le PHP, le MySQL, le Javascript, le Python, le Ruby etc... et un peu de HTML, CSS (plus le langage de l'intégrateur web)
- Gère les aspects techniques du référencement et des paiements en ligne.

Nos conseillers professionnels

Avocate : Cabinet SELARL Berthier Chapelier & Associés, Catherine Chapelier 14 bis, rue Jean-Baptiste Marty, BP 84, 94223 Charenton Cedex

Cabinet Expertise comptable : Sanexco, Nadia Knybuhler, 2, Bld Albert 1er 94130 Nogent sur Marne

Banque : BNP à Nogent sur Marne

Consultants en subventions : SUB&CO, Nicolas Guegou, 18 Rue Philibert Lucot, 75013 Paris

Mentor : JSC Consultant sarl, Jean Saint-Cricq, 3 Square Bugeaud, 78150 LE CHESNAY (ancien dirigeant Fondateur et Directeur Général d'OMEGA PHARMA SA)

Plan marketing

Marché

Nos cibles : Les expatriés, les entreprises, les grandes écoles, les particuliers

Les expatriés :

Les expatriés font partis de notre cœur de cible, nombreux sont ceux pour qui il est nécessaire d'avoir accès à une thérapie adaptée

Au 31 décembre 2015, le nombre officiel d'inscrits est de 1 710 945 selon le "Registre des Français établis hors de France" qui recense tous les expatriés français. Ce registre n'est pas fiable à 100% car de nombreux expatriés ne sont pas enregistrés. Le ministère estime que le chiffre est plus proche des 2 à 2,5 millions.

Nous prospecterons les réseaux d'expatriés, les consulats et ambassades afin qu'ils fassent part de notre service à leurs membres.

Les écoles :

Les étudiants dont les écoles proposent de faire un ou plusieurs semestres à l'étranger auront peut être besoin de notre plateforme afin de continuer à consulter leur praticien en ligne. Certains n'avaient pas l'habitude de consulter. C'est devenu indispensable quand ils ont été confrontés seuls dans un pays étranger, sans soutien familial.

Les particuliers provinciaux :

Nous parlons ici de tous les usagers qui pour un manque de proximité n'ont pas accès aux thérapeutes appropriés à leur besoin.

Les entreprises :

Comment les pratiques de thérapies complémentaires sont entrées dans les entreprises ?

Leurs effets positifs dans la vie de tous les jours sont désormais reconnus par le corps médical et en dehors : pour diminuer l'anxiété et le stress, combattre l'insomnie et certaines addictions, améliorer sa concentration et ses résultats sportifs, etc. Assez logiquement, les personnes ayant bénéficié de cette méthode ou l'ayant pratiqué (dirigeants, salariés, représentants du personnel, médecine du travail...) ont pensé à l'introduire dans le milieu du travail pour accompagner les situations de stress (changement d'organisation, réduction de personnel, accroissement d'activité...), ou pour aider les salariés à mieux gérer leurs émotions et accroître leur efficacité professionnelle.

La DRH peut décider de recourir à un sophrologue quand la médecine du travail constate par exemple une hausse des taux d'absentéisme, d'accidents du travail, de troubles anxio-dépressifs annonciateurs parfois de "burn-out". Dans des cas similaires, d'autres DRH préfèrent se tourner vers des psychologues du travail ou mettre en place d'emblée des plateformes d'écoute pour les salariés. La sophrologie, l'hypnose font partie des thérapies brèves permettant permettant de rapidement retrouver un équilibre de vie. Mais il ne s'agit pas d'offrir seulement un moment de "bien-être" aux salariés.

Ces thérapeutes, nouvelle génération, savent aussi accompagner un groupe d'une quinzaine

de salariés en adaptant les séances à leurs objectifs visés. Dans une maternité de la région parisienne par exemple, il s'agissait d'aider le personnel infirmier à gérer un stress lié à l'augmentation de l'activité et à une baisse simultanée des effectifs. Les comités d'entreprise sont aussi très demandeurs de séances de sophrologie, d'une heure pendant la pause déjeuner des salariés par exemple. Mais là, il s'agit davantage de relaxation et de bien-être que d'apprentissage de la prévention et gestion du stress.

Une nouvelle demande de l'entreprise se fait jour sous la pression de la mutation socioculturelle induite par la crise, les mouvements sociaux et les nouvelles lois concernant la Responsabilité Sociale de l'Entreprise. L'axe Responsabilité Sociale des Entreprises particulièrement concret et visible ouvre vers le dialogue social nécessitant des formations innovantes pour les DRH, les Instances Représentatives du Personnel et les managers.

- Il s'agit des entreprises de plus de 1 000 salariés, qui ont une obligation légale d'ouvrir les négociations sur la prévention du stress. Pour ce faire elles devaient s'engager avant le 1er janvier 2010 (A.N.I. du 2 juillet 2008). A défaut d'accord à cette date, l'entreprise doit avoir réalisé, au minimum, un diagnostic et un plan d'action.
- Les PME et TPE, le ministre du travail demandera que des actions d'information sur les risques psychosociaux, les outils de diagnostic et les indicateurs d'action se mette en place avec l'appui de l'ANACT, de l'INRS et des services de santé au travail.
- Les entreprises engagées dans un processus de restructuration, le ministre du Travail demandera aux DIRECCTE que soit prise en compte la prévention des risques psychosociaux dans tous les processus de restructuration.
- Les particuliers ou salariés d'entreprise pris en charge à titre personnel.

Évolution de ce marché :

Les entreprises sont depuis peu soumises à l'obligation de remplir le Document Unique concernant les risques professionnels.

Quels que soient la taille de l'entreprise et son secteur d'activité, l'employeur doit transcrire dans un document unique, les résultats de l'évaluation des risques à laquelle il a procédé dans le cadre de son obligation générale de prévention des risques professionnels.

Donc, le nombre d'entreprises en demande de nos services va augmenter compte tenu des

pressions légales.

Face à un stress toujours plus important en entreprise et le vieillissement de la population, les particuliers comme les entreprises recherche de plus en plus des techniques pour retrouver l'harmonie et l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle.

Les approches psycho corporelles énergétiques globales du corps et de l'esprit s'inscrivent dans l'hygiène de vie, au-delà d'un effet de mode.

Selon une étude de l'OMS menée en 2008, 42 % des Français avaient déjà recours aux médecines douces. Aujourd'hui 75 % ont recours dans leur vie aux médecines douces (qu'il s'agisse d'acupuncture, d'hypnose ou de relaxation). Ces dernières prenant de plus en plus une place reconnue dans le parcours des futurs médecins dans le cadre des douleurs chroniques ou en soins de support en oncologie.. Ce qui vient renforcer cette évolution.

Depuis 2002 L'OMS favorise l'intégration des médecines non conventionnelles dans les systèmes de santé publique (cf. rapport de l'OMS de 2002).

A titre indicatif le marché du bien-être et de la beauté confondu représente 10 milliards en France et 50 milliards en Europe, face à un marché déstructuré avec des indépendants qui ne sont pas forcément entrepreneurs et pas consolidé, donc une vraie opportunité pour s'implanter.

Concurrence

La concurrence encore jeune sur un marché nouveau, les bilans et chiffres d'affaires de nos principaux concurrents ne sont pas encore disponibles. Cependant la demande existe et le marché est croissant au regard de l'évolution des habitudes des consommateurs.

Nous avons recensé seize concurrents directs sur le marché français. Chacun de ces concurrents offre des prestations de consultations en ligne grâce à une plateforme web. Certains sont positionnés sur une pratique exclusive telles que les plateformes en psychologie (TonPsy), coaching (Coachique), hypnose (HypnoHome), diététique (Nutrika) ou médecins (Doctair).

Certains ciblent les entreprises et les particuliers (Psychologika), d'autres ne ciblent que les particuliers (TonPsy) ou que les expatriés (Eutelmed).

Nous nous intéressons particulièrement aux concurrents qui sont de jeunes Start Up ambitieuses et techniques. Les autres acteurs du marché ne montrent pas ce caractère innovant et ne sont pas dirigés par des entrepreneurs du web. De ce fait, ils ne sont pas exactement positionnés sur notre typologie d'activité.

Concurrents principaux :

TonPsy, HypnoHome, Eutelmed, Doctair

TonPsy:

Start up toulousaine, créée en 2012. Elle propose une plateforme de vidéo-consultations de psychologues et psychanalystes en ligne. Les clients peuvent choisir parmi une cinquantaine de psychologues et prendre rendez vous dans l'agenda en ligne.

La croissance de TonPsy.fr est exponentielle avec 210% de croissance de 2014 à 2015 et 40% de croissance trimestrielle.

Doctair:

Mars 2015, Doctair lance une plateforme de consultation de psychologie en ligne dont l'objectif est d'organiser des visio-consultations. La particularité mise en avant par cette société est le prix relativement bas que proposent des diététiciens, médecins, psychologues, pharmaciens, soit entre 38 et 45 euros la séance.

Le public ciblé est l'ensemble des personnes ne pouvant se déplacer.

Psychologika :

Psychologika propose une alternative innovante : la consultation de psychologue à distance, par téléphone, webcam (Skype, FaceTime ...) ou e-mail.

Les Psychologues sont, comme tous leurs confrères, titulaires d'un diplôme (DESS) de psychologie clinique ou de psychopathologie obtenu après 5 années d'études et d'un numéro Adeli garantissant leur aptitude à exercer leur métier.

HypnoHome:

Ils ne sont hypnothérapeute. C'est qui ont le plus de notoriété sur facebook.

Eutelmed:

Société positionnée à l'international qui cible les expatriés.

Avantages concurrentiels

3 critères innovants:

la plateforme intégrative La e-santé dans les entreprises L'ouverture à l'international

Nous voulons nous développer grâce à des fonctionnalités qui permettent réactivité dans la prise en charge et simplicité en valorisant tous les métiers du mieux-être.

Nos points forts qui nous démarquent:

- L'existence du Centre Khépri Santé qui a rassemblé en 18 mois une centaine de professionnels de l'accompagnement (thérapeutes, coaches, formateurs, psychologues) et assure une bonne part du recrutement des intervenants présents sur la plateforme.
- Un management participatif qui fédère les intervenants. Cela permet de réunir des équipes pluridisciplinaires par pôles de compétences prêtes à répondre à tout type de demandes. Notamment, cela permet la mise en place de soins coordonnés même dans l'urgence si nécessaire pour certains patients.
- La plateforme Visiapy qui filtre les demandes des usagers selon leurs motifs de consultation pour une prise en compte plus rapide et mieux adaptée.
- Le lien entre les prestations proposées dans le Centre Khépri Santé et les prestations proposées sur Visiapy. En effet, pour les clients c'est l'opportunité de consulter en ligne grâce à Visiapy pendant leurs déplacements professionnels et de venir profiter des soins manuels le week-end, s'ils habitent à proximité d'un Centre.

Notre positionnement par rapport aux concurrents:

Une activité centrée sur le marché des entreprises dans le cadre de la Santé et Qualité de Vie au Travail, pour proposer un soutien psycho-social des collaborateurs, alors que nos concurrents sont plutôt positionnés BtoC.

Nous proposons une offre pluridisciplinaire composé de métiers différents (psychologie, psychothérapies, thérapies brèves énergétiques, coaching, sophrologie, hypnose. psychopraticiens en EFT, pratiques énergétiques, naturopathie, aromathérapie, PNL, diététicienne,

E-learning, conférences et prescriptions en aromathérapie, phytothérapie, ateliers en ligne d'utilisation des huiles essentielles.

Ces thérapies complémentaires de 3e génération, dont les effets sont prouvés scientifiquement seront de plus en plus utilisées. C'est ce qui donne le caractère aussi innovant de notre plateforme auprès de notre public. Ce dernier s'en trouve forcément élargi.

Les principaux concurrents ne sont pas ouverts sur autant de pratiques que les nôtres. Ils proposent plutôt les services de psychologues.

Evaluation financière

Construction du chiffre d'affaire

Cf. Annexe 2, explications ci-dessous :

Compte tenu de nos premières expériences en cours, nous partons sur l'hypothèse que nous démarcherons quatre entreprises d'au moins 3000 salariés par an.

Les expatriés français font partie de notre seconde cible principale. En 2016, on comptabilisait 1,782 millions de français expatriés d'après le ministère des affaires étrangères. Nous prenons uniquement en compte les dix premiers pays de destination des français en enlevant la Suisse, la Belgique et le Luxembourg. En effet, ces pays francophones sont très en avance en terme de soins des thérapies complémentaires par rapport à la France.

Concernant les étudiants, nous en comptabilisons 73 400 en permanence à l'étranger.

7% de la population française consultent un psychologue, d'après une étude de Statista. Notre positionnement étant pluridisciplinaire, c'est-à-dire qu'il n'est pas exclusivement sur des prestations de psychologues. Le pourcentage de français qui consultent au moins une des pratiques présentes sur Visiapy est naturellement plus élevée. Pour rendre l'atteinte de notre objectif plus facilement réalisable nous avons décidé de rester sur une base de 5%.

Sur cette base nous estimons en transformer 50% pour les salariés d'entreprises, 5% pour les expatriés et les étudiants.

Le résultat nous donne un nombre d'utilisateurs de la plateforme de Visiapy. D'après un sondage réalisé auprès de thérapeutes de notre centre un patient consulte en moyenne 13 fois toute pratique confondue. Par précaution, nous prévoyons une moyenne de 10 consultations par utilisateur.

Ce chiffre nous donne donc une hypothèse du nombre de consultations qui seront effectuées sur Visiapy. Nous multiplions ce nombre par le montant de notre commission sur chaque consultation qui s'élève à 100€ pour les entreprises et 10€ pour les particuliers.

Ce qui nous donne le chiffre d'affaire.

Construction du chiffre d'affaire

Année 1	Nombre de personnes	taux de consultation	Nbre de pers. qui consultent	Nombre de messages vers la cible	Taux de transformation	Nombre d'utilisateurs	Frais techniques	Consultations par usagé	Nombre de consultations	CA Consultations
Entreprise 1	3800	5%	190	1330	50%	95	100	10	950	95 000 €
Entreprise 2	3000	5%	150	1050	50%	75	100	10	750	75 000 €
Entreprise 3	3000	5%	150	1050	50%	75	100	10	750	75 000 €
Entreprise 4	3000	5%	150	1050	50%	75	100	10	750	75 000 €
Total entreprises	12 800		640	4 480		320			3 200	320 000 €
Expatriés USA	141 942	5%	7097	49680	5%	355	10	10	3 549	35 486 €
Expatriés UK	127 837	5%	6392	44743	5%	320	10	10	3 196	31 959 €
Expatriés Allemagne	114 020	5%	5701	39907	5%	285	10	10	2 851	28 505 €
Expatriés Espagne	86 016	5%	4301	30106	5%	215	10	10	2 150	21 504 €
Expatriés Canada	92 116	5%	4606	32241	5%	230	10	10	2 303	23 029 €
Expatriés Israël	50 451	5%	2523	17658	5%	126	10	10	1 261	12 613 €
Expatriés Maroc	51 109	5%	2555	17888	5%	128	10	10	1 278	12 777 €
Expatriés Italie	44 835	5%	2242	15692	5%	112	10	10	1 121	11 209 €
Expatriés Algérie	38 325	5%	1916	13414	5%	96	10	10	958	9 581 €
Expatriés Chine	31 296	5%	1565	10954	5%	78	10	10	782	7 824 €
Total expatriés	777 947		38 897	272 281		1 945			19 449	194 487 €
Ecoles étudiants à l'étranger	73400	5%	3670	25690	5%	184	10	10	1 835	18 350 €
Total Ecoles	73 400		3 670	25 690		184			1 835	18 350 €
Particuliers	100000	5%	5000	35000	1%	50	10	10	500	5 000 €
Visiteurs du Blog	30000	5%	1500	10500	20%	300	10	10	3 000	30 000 €
Provinciaux	5000	5%	250	1750	5%	13	10	10	125	1 250 €
Patients actuels des intervenants	500	100%	500	3500	30%	150	10	10	1 500	15 000 €
Total particuliers	135 500		7 250	50 750		513			5 125	51 250 €
Total	926 247		46 787	353 201		2 777			27 774	565 737 €

Compte de Résultat Prévisionnel

		2018 - 2019	2019 - 2020	2020 - 2021	2021 - 2022	2022 - 2023	
Chiffre d'affaire consultations	Entreprises clientes	320 000 €	620 000 €	920 000 €	1 220 000 €	1 520 000 €	
	Expatriés	194 487 €	388 974 €	388 974 €	388 974 €	388 974 €	
	Ecoles	18 350 €	36 700 €	36 700 €	36 700 €	36 700 €	
	Particuliers	51 250 €	175 000 €	290 000 €	560 000 €	590 000 €	
	Total des PRODUITS (A)	584 087 €	1 220 674 €	1 635 674 €	2 205 674 €	2 535 674 €	
Charges fixes	Développement Site Web V1	17 000 €					
	Mobilier + Matériel informatique	20 000 €	10 000 €	10 000 €	10 000 €	10 000 €	
Charges variables	Apporteur d'affaire entreprise 1	14 250 €	14 250 €	14 250 €	14 250 €	14 250 €	
	Apporteur d'affaire entreprise 2 à 4	33 750 €	33 750 €	33 750 €	33 750 €	33 750 €	
	Apporteur d'affaire entreprise 5 à 8		45 000 €	45 000 €	45 000 €	45 000 €	
	Apporteur d'affaire entreprise 9 à 12			45 000 €	45 000 €	45 000 €	
	Apporteur d'affaire entreprise 13 à 16				45 000 €	45 000 €	
	Apporteur d'affaire entreprise 17 à 20					45 000 €	
Charges externes	Loyer	36 000 €	36 000 €	36 000 €	36 000 €	36 000 €	
	Voiture de fonction	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	
	Frais de déplacement	9 600 €	9 600 €	14 400 €	19 200 €	19 200 €	
	Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	
	Assurances (locaux, RC prof.)	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	
	Frais de documentation (adhésions associations)	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €	
	Honoraires (comptable et juriste)	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	
	Consultations Experts	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	
	Communication et Publicité	584 087 €	976 539 €	817 837 €	551 418 €	380 351 €	
	Frais de mission et de réception	1 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	
	Frais de téléphone et accès internet	500 €	2 500 €	2 500 €	2 500 €	2 500 €	
	Charges de personnel	CEO	34 800 €	50 800 €	70 800 €	80 800 €	100 000 €
		CTO Chef de projet technique	80 000 €	100 000 €	100 000 €	120 000 €	120 000 €
		Community manager	24 000 €	24 000 €	24 000 €	24 000 €	24 000 €
		Blogueur	24 000 €	24 000 €	24 000 €	24 000 €	24 000 €
		Developer web	60 000 €	60 000 €	60 000 €	60 000 €	60 000 €
		Developer web	60 000 €	60 000 €	60 000 €	60 000 €	60 000 €
Back office / standard / Gestion relation client		35 000 €	35 000 €	35 000 €	35 000 €	35 000 €	
Stagiaire - Community management		7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	
Stagiaire - Développement Web		7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	
Stagiaire - Service client		7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	7 200 €	
Charges financières et exceptionnelles		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	
Total des CHARGES (B)		1 072 387 €	1 524 839 €	1 435 937 €	1 249 318 €	1 142 451 €	
Résultat avant Impôt (A)-(B)		-488 300 €	-304 165 €	199 737 €	956 355 €	1 393 222 €	
Impôt sur les bénéfices		0 €	0 €	66 579 €	318 785 €	464 407 €	
RESULTAT NET COMPTABLE		-488 300 €	-304 165 €	133 158 €	637 570 €	928 815 €	