**CABINET SOPHROKHEPRI**

* 0
* pRESENTATION GENERALE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| informations generales | | | |
| **N° SIRET** | 811 445 410  rcs creteil | **Forme juridique** | société par actions simplifiée a associé unique |
| **Date de création** | 19/05/2015 | **Activité détaillée** | Sophrokhepri EST UN CENTRE DE MIEUX-ETRE, DE SOPHROLOGIE et de therapies alternatives qui propose en un LIEU UNIQUE un ensemble de pratiques (réflexologie, osteophatie, chiropractie, hypnose, psychotherapie, naturopathie, tests d’evaluation psychologiques, remediation cognitives EN FACE A FACE OU EN SCEANCEs COLLECTIVES).  SOPHROKHEPRI PROPOSE UNE DOUBLE INNOVATION :  1) UN ESPACE DE CO-WORKING DEDIE AUX professionnels de sante coachs et formateurs  2) une solution de mise en relation simple et transparente ENTRE therapeutes ET PATIENTS |
| **adresse** | 188 Grande rue charles de gaulle 94130 nogent-sur-marne | | |
| **département** | val de marne | | |
| **site internet** | [www.sophrokhepri.fr](http://www.sophrokhepri.fr) | | |

* 0

|  |
| --- |
| Pitch / Présentation du concept / Vision |
| **Sophrokhepri : Les thérapeutes se coordonnent et s’adressent aux usagers pour simplifier l’accès aux soins !**   * Premier espace de « Coworking » lié aux techniques de soins alternatifs comprenant 12 salles de soins à destination des thérapeutes et des patients ; * Ce lieu est associé à une plateforme collaborative unique qui facilite la mise en relation patients/praticiens grâce à un algorithme innovant. |

* OFFRE ET MARCHE

|  |  |
| --- | --- |
| Offre et marché | |
| **Présentation PRODUIT / SERVICE** | Le marché des médecines douces, du bien-être et de la relaxation est en pleine expansion : il représente **10 milliards** d’euros en France et **50 milliards** d’euros en Europe. **75 %** des français ont déjà eu recours aux médecines douces.  Malgré cette croissance, le marché reste atomisé avec une forte majorité d’indépendants isolés.  Par ailleurs, les outils (annuaires, site Internet) pour faire connaître les thérapeutes sont inadaptés.  Cet accès complexe aux professionnels ajouté au faible remboursement freine la croissance en France.  **SOPHROKHEPRI** propose un ensemble complet de thérapies articulées en pôles de compétences :  - accompagnement post traumatique ;  - parentalités ;  - pathologies invalidantes ;  - vie professionnelle ;  - souffrance psychique ;  - développement et apprentissage.  **Le centre** s’adresse à un public large : enfants, jeunes adultes, adultes, seniors, salariés d’entreprises ou de la fonction publique.  **La plateforme collaborative de Sophrokhepri** simplifie la recherche de thérapeutes par les patients grâce à un champ lexical adapté et pédagogique, la réservation s’effectue en quelques clics et la consultation en Visio est possible.  Pour le thérapeute, cela améliore la visibilité, permet l’articulation des thérapies, des synergies dans les soins. Le praticien n’est plus seul et peut obtenir des rendez-vous avec des nouveaux patients.  Le soignant ne paye que la mise en relation et peut effectuer des consultations en ligne.  Pour l’entreprise ou la collectivité, **Sophrokhepri** apporte une réponse économique et innovante répondant aux exigences règlementaires en matière de prévention des risques psycho-sociaux. |
| **Clients / marché** | Pour le premier trimestre 2016 (début effectif de l’activité) :   * le CA est de 8000 € * 35 thérapeutes ont été recrutés dont 14 effectivement en activité   L’objectif à terme est d’avoir en résidence alternée 140 thérapeutes  L’utilisation future de la plateforme se fera par abonnement.  La plateforme est rédigée en français et en anglais.  SOPHROKHEPRI vise dans un premier temps le marché national puis francophone et enfin s’internationalisera. |
| **Accès au marché/ GO TO MARKET** | * Par l’utilisation et l’animation de l’espace de Coworking : journée « portes ouvertes », conférences thématiques * Par des démarches expérimentales en direction des entreprises et des collectivités territoriales * Par les synergies et complémentarités possibles offertes par les lieux * Par la mise en place de la plateforme |

|  |  |
| --- | --- |
| Concurrence et Marché global | Positionnement de votre société sur ce marché |
| * ***Peauzedétente : positionnement massage :*** *6 cabines, 5 ans d’ancienneté, Paris 11ème, Effectif : 2 salariés, CA 2013 : 500 000€ ?*   *Positionnement : Mise à disposition de cabines, coaching des thérapeutes au commercial, services : site web et supports de communication.*   * ***Centre Sésame :***   *6 cabines, création 2013, Paris 11ème (République)  Effectif compris entre 1 et 2 salariés, CA 2013 : 48 800 €, Positionnement : uniquement location de cabines*   * ***COGITOZ :*** *Centre spécialisé dans le diagnostic et l’accompagnement des enfants précoces, situé Paris, Charles De Gaulle Etoile et à Marseille. Pas de location de cabines.* | **La différenciation résulte dans la combinaison de deux innovations**:  1-Une innovation dans la pratique professionnelle : elle est rendue plus collective grâce à la combinaison d’espaces de soins et d’un espace de coworking avec des animations dédiées. Cela favorise des complémentarités et des synergies dans les soins.  2-Une innovation technique avec une plateforme de mise en relation qui s’adresse aux usagers et dont les nombreuses fonctionnalités simplifient la prise de rendez-vous, rendent les échanges fluides et transparents et optimisent les coûts  Ces 2 innovations permettent aux patients de se repérer dans la multitude d’offres et rompt l’isolement du praticien. |

|  |  |
| --- | --- |
| Innovation (technologique ? service ?) | Partenariats/ SPONSORS (organisme ? labels ? modalités) |
| L’innovation technologique se situe dans le système de filtres élaborés, adaptés à tout public : en partant des symptômes du patient un algorithme va déterminer quelles sont les thérapies adaptées. | Partenariat en cours avec l’association « Sève et Papillon » et la SCOP « L’instant break ».  Partenariat à développer avec CHEQUE SANTE, société spécialisée dans le remboursement des médecines douces. |

* 0
* L’EQUIPE ET LES RECRUTEMENTS

|  |
| --- |
| Présentation de l’Equipe |
| 1. **Présentation de l’équipe Actuelle**  * Evelyne REVELLAT :   Sophrologue, 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 dans les R.H. en entreprise et 15 ans de conseil, coach et thérapeute. Je célèbre mes 30 ans d’expériences en créant le Centre du Mieux-être **SophroKhepri,** Centre de sophrologie et de thérapies brèves alternatives.   * NDONG-ASSA MICKAEL : Contrôleur de gestion (Ecole de Commerce) * Philippe REVELLAT : Développeur/webmaster * Flavien REVELLAT : Chargé du marketing (Ecole de Commerce) |
| 1. **Votre plan de recrutement à venir**  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | ***Nature des emplois (Précisez si CDI/CDD)*** | ***1er semestre 2016*** | ***2eme semestre 2016*** | ***2017*** | ***2018*** | ***Total*** | | *« autres»* |  | *1 responsable comptabilité et finances* | *1 gestionnaire de l’équipement* | *2 gestionnaires pour l’équipement des Hauts-de-Seine* | *4* | | *« Commercial »* |  |  | *2 commerciaux pour démarcher les entreprises et les thérapeutes* |  | *2* | | *« R&D »* |  |  | *2 développeurs, e-marketing et réseaux sociaux* |  | *2* | | *« Encadrement »* |  |  |  |  |  | | *Cumul du programme* |  | *1* | *5* | *2* | *8* |   *Nb : un projet sans création d’emplois ne pourra pas être éligible au titre de ce concours.* |

* 0
* Les donnees financieres

|  |  |
| --- | --- |
| Votre modèle économique | |
| **Réalisation du CA** | *Trois sources de rémunération :*   1. *Location d’espaces en direction des professionnels selon des tarifs modulables en fonction des jours, des créneaux et des activités* 2. *Les patients d’Evelyne REVELLAT qui entrent dans le calcul du Chiffre d’Affaires* 3. *Revenus générés par la plateforme : les utilisateurs devront payer un abonnement* |
| **Votre CA à ce jour, facturé et prévu** | *Prévisions pour 2016: 8 000 euros par trimestre*  *Prévisions pour 2017 : 23 000 euros par trimestre*  *Prévisions pour 2018 : 35 000 euros par trimestre* |

|  |  |
| --- | --- |
| Votre structure et vos besoins financiers | |
| **Montant Répartition et structuration du capital** | **SAS 10 000 euros en capital** |
| **Sources de financement à ce jour (montants et financeurs)** | Fonds propres de Madame REVELLAT : 10 000 euros  Prêt d’honneur : 10 000 euros  Prêt bancaire : 75 000 euros |
| **Besoin de financement et utilisation** | * Développement de la plateforme * Recrutement d’un développeur, e-marketing et réseaux sociaux   45 000 euros |

Si vous disposez d’un document reprenant les éléments ci-dessous, vous pouvez le télécharger directement sur la plateforme.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2016** | | | **2017** | | | | | **2018** | | | |
| **T2** | **T3** | **T4** | **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **T1** | | **T2** | **T3** | **T4** |
| **Road Map** | Ouverture de l’espace de « Coworking » et animation de l’espace notamment par des journées portes ouvertes | Ouverture de la plateforme collaborative. |  |  | Démarche expérimentale en direction des entreprises et des collectivités locales | Passage de 40 à 140 thérapeutes (nombre optimum) | Ouverture d’un centre similaire dans les Hauts-de -Seine |  | |  |  |  |
| Précisez les développements prévus, MAJ lancements markéting… |
| **Objectifs** | 8 000 euros | 8 000 euros | 8 000 euros | 23 000 euros | 23 000 euros | 23 000 euros | 23 000 euros | 35 000 euros | | 35 000 euros | 35 000 euros | 35 000 euros |
| Cibles à atteindre ?CA ?  Amélioration de produit ?… |
| **Business Model** |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |
| CA / activité ?  Facturation prévue/ BU |
| **Financements** |  | 15 000 euros pour les développements techniques de la plateforme | 30 000 euros pour le recrutement d’un développeur |  |  |  |  |  | |  |  |  |
| Besoin pour les développements indiqués / Financements trouvés/  Détails des dépenses estimées par poste (RH/charges/Market/ R&D..) |
| **Compte de résultat**  **simplifié**  Indiquer les postes principaux :  CA sur la période :  ‘- Charges  = VA  ‘- Personnel  = EBE  Résultat courant : | PDG, financier  22000  14000  8000  2400  5600  5600 | PDG, fin  24000  14000  10000  2400  7600  7600 | PDG, fin  24000  14000  10000  2400  7600  7600 | PDG, fin  28000  14000  14000  3600  10400  10400 | PDG, fin  44000  14000  30000  7200  22800  22800 | PDG, fin, web  54000  14000  40000  18000  22000  22000 | PDG,fin,web  64000  14000  50000  19200  30000  30000 | PDG,fin,web  71000  14000  57000  19200  37800  37800 | | PDG, fin, web  90000  22000  68000  28800  39200  39200 | PDG,  fin,web, commercial  99200  22000  77200  28800  48400  48400 | PDG,fin,web, com  1  08400  22000  864000  28800  57600  57600 |
| **Effectif total : X**  Précisez ensuite dont : CDI X | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 6 | 6 | | 8 | 8 | 8 |
| **Trésorerie nette**  (Début de période) | 5600 | 7600 | 7600 | 10400 | 22800 | 22000 | 30800 | 37800 | | 39200 | 48400 | 57600 |

|  |
| --- |
| Précisez vos motivations et votre besoin |
| **SOPHROKHEPRI** cherche à s’allier à des entreprises innovantes pour promouvoir son concept, tester et développer sa technologie. Le cabinet cherche à pénétrer le marché en ciblant les entreprises et les collectivités territoriales.  Nous recherchons des financements et de la visibilité.  Si dans le cadre de votre développement, vous avez besoin d’un appui conseil, sur quel axe souhaitez-vous être accompagné ?  Nous souhaitons être accompagnés sur les développements techniques de la plateforme collaborative.  Si vous voyez une synergie/des synergies possibles avec les activités de SFR, pouvez-vous préciser ?  Une des synergies possibles serait de proposer à la clientèle de SFR l’offre de services développés par notre cabinet. |