

Executive Summary SAS SOPHROKHEPRI Enseigne Khépri Santé				24 /07/ 2017	
Interlocuteur			Identité de l'entreprise		
Nom	REVELLAT		Raison sociale	SophroKhepri	
Prénom	Evelyne		Forme juridique	S.A.S.U - 811 445 410 RCS	
Fonction	Sophrologue, psychopraticienne		Date création	19-05-2015	
Téléphone	06 60 47 71 64		Adresse	188, Grande Rue Charles de Gaulle, 94130 Nogent-sur-Marne	
Tél. Fixe	01 84 25 22 87		Capital social	10 000 €	
Email	contact@kheprisante.fr		Secteur d'activité	Santé, paramédical et thérapies complémentaires	
Site Web	www.kheprisante.fr				
I – PRESENTATION					
ORIGINE	Dirigeante depuis 2000, Evelyne Revellat a créé Sophrokhépri en 2015, fort de ses 30 ans d'expérience (15 ans dans les Ressources Humaines en entreprise et 15 ans en tant que consultante, coach interne et sophrologue, ayant une double compétence d'Ecole de commerce et de thérapeute). Motivation : le goût d'entreprendre et l'envie de valoriser ses expériences et connaissances acquises depuis 1994 au service de l'accompagnement de l'humain depuis 1994. S'est inspirée de son expérience passée pour réaliser ce qu'elle aurait aimé trouver quand elle a débuté son activité en profession libéral quelques années plus tôt.				
CONCEPT	Khépri Santé est un concept de centre très innovant qui est: - Un espace de coworking pour des intervenants professionnels de santé, thérapeutes, coaches, formateurs - Un lieu d'écoute pluridisciplinaire avec des unités spécialisées concernant le burnout, la périnatalité, les douleurs et maladies chroniques, troubles du sommeil, addictions, troubles alimentaires, troubles liés au stress, - Un Centre de formation et de supervision pour les professionnels. Le Centre intervient auprès des: - Thérapeutes : pour favoriser leur installation grâce à des rendez-vous confirmés un espace de travail souple et au juste prix, une gestion simplifiée - Entreprises : soutien psycho-social des salariés, solutions et diagnostic pour la prévention des Risques Psycho-sociaux - Professionnels de santé (infirmiers, aides-soignants, aidants familiaux) - Particuliers : pour leur simplifier l'accès aux soins				
CONTEXTE	1 - Création de la Société SophroKhépri (SAS) positionnée santé 2 - Un concept avec une enseigne maîtrisant tous les aspects de fonctionnement d'un Centre modélisable (recrutement, informatique, gestion, management, marketing) 3 - Exploitation de 179 m², 10 salles, 2 salles de formation au pied du RER E Nogent le Perreux 4 - Démarrage de l'activité sur fonds propres du créateur 5 - Un marché émergeant des médecines complémentaires en forte croissance pour les 10 années à venir.				

VISION	Création d'une franchise : Dans les 5 ans qui viennent, Khépri Santé ambitionne de dupliquer son modèle économique en réseau de franchises en Île-de-France et au niveau national. Chaque Centre sera reconnu dans les grandes agglomérations pour son unité spécialisée en support de soins complémentaires, en douleurs et maladies chroniques travaillant en lien avec les services hospitaliers spécialisés en maladies chroniques, cancérologie, maladies auto-immunes. Approche pédagogique : - Faire connaître au grand public les techniques de thérapies de 4^{ème} génération, qui sont des pratiques psychocorporelles énergétiques puissantes permettant de soulager les maux tant physiques que psychiques. - Formation à la gestion du stress pour les aidants familiaux, aides soignants, infirmiers, - Etre une plateforme de compétences en médecines complémentaires, permettant aux patients d'être guidés vers les thérapies les plus adaptées à leurs besoins, en assurant la coordination de soins de support venant compléter leurs traitements médicaux en cours et soulager les douleurs liées à la maladie et les effets secondaires des traitements médicaux. Style de management : Un lieu d'échanges apprenant pour les intervenants, dans un esprit collaboratif, chaleureux reposant sur l'intelligence collective, favorisant les synergies de compétences.
II - OFFRE & MARCHE	
OFFRE	Produit/service, tarification et valeur ajoutée apportées au client : 1- Service : Mise à disposition de salles, à l'heure, à la demi-journée, à la journée, 2- Tarification : Vente de forfaits prépayés permettant de régler que ce qui est consommé, 3- Tarification flexible : des montants de forfaits adaptés en fonction des volumes d'activité, 3- Valeur ajoutée : Services connexes aidant à développer le nombre de rendez-vous par intervenant - Facilité de gestion et charges de fonctionnement proportionnelles à l'activité de chacun, - Disponibilité d'un lieu adapté à la prise en charge de patients, - Des tarifs adaptés sans risques financiers, - Démarches administratives réduites.
MARCHE / CLIENTELE	Description du marché (qualitative et quantitative), cible de clientèle et perspectives de parts de marché. (Voir études de marché dans la présentation PPT) 1/ Marché : Code APE : 8690F → Activité thérapeutique et activité bien-être 2/ Taille du marché ciblé : 10 milliards en France et 50 milliards en Europe 3/ 3 Cibles : - Intervenants de santé: Recrutement auprès des Ecoles Certifiantes, le « relationnel », les annonces sur les sites spécialisés d'offres de cabinets partagés. - Grand public : approche directe des particuliers par mailing, bouche à oreille - Entreprises : axe → Solutions clé en main pour la Santé et Qualité de Vie au Travail (SQVT)
ACCES AU MARCHE	Mode d'accès au marché : - Vente directe, - Prescripteurs auprès des associations et médecins généralistes, - Communication / publicité : sur internet et travail de proximité géographique Principale barrières à l'entrée : avoir un local adapté avec un très bon emplacement et être un professionnel du secteur pour le développement de l'activité.

CONCURRENCE	Concurrence indirecte : 4 sociétés existent ; elles ont un positionnement différent et n'offrent pas les mêmes services. Avantages concurrentiels : Qualité de l'emplacement, faibles coûts de structure, positionnement commercial unique en Ile de France, Style de management participatif et coopératif du Centre, Très bonne connaissances des différentes thérapies par la dirigeante, elle-même praticienne.
SITUATION ACTUELLE	Avancement du projet : ■ 1 Centre pilote, situé au pied du RER E de Nogent le Perreux à Nogent sur Marne ■ 1 CA de 90 k€ pour l'année fiscale 2016-2017 (période de bilan du 1^{er}-09 au 31-08) ■ 20% de taux de remplissage ■ 500 consultations/mois ■ 1000 usagers environ ■ 90 intervenants recrutés travaillant dans le centre ■ 30 pratiques différentes ■ 20 raisons de consulter identifiées par les patients ■ Bail signé en mars 2015 (loyer annuel 45 000€ cc) ■ Travaux d'aménagement jusqu'à fin juillet 2015.
PROPRIETE Intellectuelle	Marque déposée SOPHROKHEPRI, Marque déposée Khépri Santé (Création de l'enseigne en janvier 2017).

RAISONS DE RECOURIR AUX INVESTISSEURS	- Accélérer la croissance en mettant en place les actions clés sur le digital, le community management, la publicité et les implantations - Besoin de communiquer avec des personnes ayant l'expérience du développement d'entreprises - Inspirer confiance aux banques - Assurer le déploiement de l'enseigne.
--	--

III - MODELE ECONOMIQUE

REALISATION DU CA	Mécanisme de formation et récurrence du CA : Le CA de la Société est constitué par : - la vente de mise à disposition de salles aux intervenants → règlement de forfaits prépayés qui se décomptent au fur et à mesure des réservations de salles - la vente d'un abonnement par intervenant de 49,00 € TTC/ mois pour les services connexes. La récurrence du CA dépend du succès des intervenants auprès du grand public, d'où l'importance du recrutement permanent des intervenants et du choix des thérapies reconnues par l'OMS (Organisme Mondial de la Santé). Actuellement, la demande en hébergement professionnel des thérapeutes est supérieure à l'offre.
--------------------------	---

IV – EQUIPE

EQUIPE ACTUELLE	- Evelyne Revellat : Thérapeute, gestion et création d'entreprise, Vente & Management. Connaissance de l'ensemble des Ecoles de thérapie et du marché. - 1 Contrôleur de gestion - 1 informaticien
------------------------	---

RECRUTEMENT A VENIR	Opportunité : 1 community manager web master
V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS	
REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL	- Capital 10 000€ - Investissement personnel 70 000 € dans l'aménagement du lieu - Apport personnel 40 000€ - 10 000€ prêt d'honneur, - Garanties bancaires par VMAPI (France Active du Val de Marne)
BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION	■ Le montant recherché s'élève à 500 000 Euros, sous forme d'une augmentation de capital. Les capitaux permettront le perfectionnement des systèmes informatiques, pour une gestion efficiente en automatisant encore plus les tâches, promotion du concept novateur et nouvelles implantations. ■ Proposer à des investisseurs de devenir associés – actionnaires de SophroKhepri SAS