***Business Plan 13ème édition***

**Les dossiers devront être adressés par courrier et par mail**

**à :**

Pour la France (par mail et par courrier)

**MEDIA BOARD REGIE,**

**Concours « Graines de Boss »,**

**41 rue Barrault**

**75013 Paris**

**v.rougier@grainesdeboss.com**

**f.delon@grainesdeboss.com**

Pour la Suisse (exclusivement par mail)

f.delon@grainesdeboss.com

**en format PDF EXCLUSIVEMENT SANS DEPASSER 3 MO (pas de ZIP)**

Vous pouvez proposer votre propre business plan sans dépasser les 20 pages (annexe et éléments financiers compris) **et nous vous demandons de compléter le document ci-dessous.**

IMPORTANT :

**-Préciser le nom de l’entreprise ou du projet DANS L’OBJET DE VOTRE MAIL.**

**-Joindre à votre dossier un résumé de votre projet ou de votre entreprise en une page.**

**-Joindre les CV des candidats.**

SOPHROKHEPRI

CATEGORIE AUTRES

**RESUME DU BUSINESS PLAN**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom du projet ou de l’entreprise :****SOPHROKHEPRI****Présentation de l’activité :** **SOPHROKHEPRI est un centre de mieux-être, de sophrologie et de thérapies alternatives  qui propose en un lieu unique un ensemble de pratiques destinées aux patients qui seront guidés grâce à une plateforme collaborative innovante et unique.****Produit/Services** **Les thérapeutes se coordonnent et s’adressent aux usagers pour facilité l’accès aux soins à travers :****-  un espace de coworking lié aux techniques de soins alternatifs jouxtant 12 salles de soins destinés aux patients et thérapeutes. Cet ensemble innovant favorise les parcours de soins, les pratiques collectives et une rupture de l’isolement pour le thérapeute. Le lieu, centre ressource donne des repères aux patients.****Réfléxologie, ostéopathie, chiropractie, hypnose,  psychothérapie, naturopathie, tests d’évaluation psychologie, remédiations cognitives sont proposés en face à face ou en séances collectives.****-  une plateforme collaborative unique qui facilite la mise en relation patients/praticiens  grâce à un algorithme innovant.****Marché cible:** 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.**Le centre s’adresse à trois publics :****1 Les thérapeutes :** réservent des salles de consultations à l’heure, à la demi-journée ou à la journée. Ils réservent leurs salles directement en ligne. Le Centre développe les actions améliorant sa visibilité, et veille à 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.Pour les rendez-vous pris sur la plateforme,le soignant ne paye que la mise en relation et peut effectuer des consultations en ligne.2. **Les patients** : enfants, jeunes adultes, adultes, seniors, salariés d’entreprises ou de la fonction publique. **La plateforme collaborative de Sophrokhepri** simplifie la recherche de thérapeutes grâce à un champ lexical adapté et pédagogique, la réservation s’effectue en quelques clics et la consultation en Visio est possible.3 **Les entreprises et les établissements publics : Sophrokhepri** apporte une réponse économique et innovante répondant aux exigences règlementaires en matière de prévention des risques psycho-sociaux. Le Centre est centre de formation au Mieux-Etre et la gestion du stress.**Equipe :** -REVELLAT Evelyne Sophrologue et Directrice de SOPHROKHEPRI-NDONG-ASSA Mickael Contrôleur de gestion-REVELAT Philippe Développeur WebMaster- REVELLAT Flavien chargé du marketing**Clients:** 40 thérapeutes utilisent d’ores et déjà les espaces. L’objectif à terme est d’avoir en résidence alternée 140 thérapeutes sur le site.**Stratégie marketing :**SOPHROKHEPRI innove et développe sa visibilité :* Par l’utilisation et l’animation de l’espace de Coworking : journée « portes ouvertes », conférences thématiques, etc.
* Par des démarches expérimentales en direction des entreprises et des collectivités territoriales : « Instant Break »
* « cocooning day », pour les particuliers.
* Par les synergies et complémentarités possibles offertes par les lieux
* Par la mise en place de la plateforme qui sera rédigée en français et en anglais
* Par la publicité presse au sein des guides des hôpitaux, l’éventail des savoir-faire.

SOPHROKHEPRI vise dans un premier temps le marché national puis francophone et enfin s’internationalisera. | **Nom de l’entreprise**Sophtokhepri**Entreprise:**Site web :[www.sophrokhepri.fr](http://www.sophrokhepri.fr)Secteur d’activité :Médecines doucesStatut juridique :société par actions simplifiée a associé uniqueNombre d’employés : 1Date de création :19/05/2015**Contact****Evelyne Revellat**Email :erevellat@sophrokhepri.frTel :06 60 47 71 64**Information financière** Capital social : 10 000 €Dépenses mensuelles :6466€CA mensuel :12 500€Valorisation pré-money : 42 000€Montant recherché : 45 000€**Equipe / Management** :-REVELLAT Evelyne Sophrologue et Directrice de SOPHROKHEPRI-NDONG-ASSA Mickael Contrôleur de gestion-REVELAT Philippe Dveloppeur WebMaster- REVELLAT Flavien chargé du marketing--**Adresse : 188 grande rue Charles de Gaulle 94130 Nogent-sur-Marne** |

**Modèle économique :**

*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 thérapeutes devront payer un abonnement et la mise en relations avec les patients. Ces derniers règleront leur consultations à leur thérapeutes.*

**Concurrents:**

**Il n’y a pas de concurrents directs mais on trouve un ensemble d’acteurs avec un positionnement différents :**

* ***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*
* [*www.therapeutes.com*](http://www.therapeutes.com)
* [*www.psycho-bien-etre.be*](http://www.psycho-bien-etre.be)

**Avantage compétitif:**

**La différenciation résulte dans la combinaison de deux innovations**:

1-Une innovation dans la pratique professionnelle : elle est rendue plus économique grâce à l’utilisation optimisée des espaces et plus collective grâce à l’espace de coworking.

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.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Années | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Chiffre d’Affaires |  |  |  |  | 150 000 | 170 000 |
| Dépenses |  |  |  |  | 77 600 | 90 000 |
| Résultat |  |  |  |  | 72 400 | 80 000 |

**Vos attentes (financement recherché, contact B2B …) :**

**SOPHROKHEPRI** cherche à s’allier à des entreprises innovantes pour promouvoir son concept, tester et développer sa technologie. Le cabinet va pénétrer le marché en ciblant les entreprises et les collectivités territoriales. Nous recherchons des financements et de la visibilité.

Dans l’immédiat le développement de la plateforme et le recrutement d’un développeur, e-marketing et réseaux sociaux nécessite une levée de fonds d’environ **45 000**€.

**0 – Le nom du projet et une ligne pour résumer le projet**

SOPHROKHEPRI

**Une plateforme collaborative dédiée aux thérapies alternatives qui facilite la rencontre patients / praticiens grâce à un algorithme innovant.**

1. **– La présentation du (des) porteur(s) du projet**

Madame Evelyne REVELLAT **Villiers-sur-Marne (94), 06 60 47 71 64**

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.

Quelques Expériences professionnelles :

**2002 – 2011 : Accompagnement de réorganisation et du changement** en contexte de cessions, acquisitions ou levées de fond. Méthodes d'animation participatives particulièrement puissantes pour développer le leadership à tous les niveaux, appuyer la transformation et accélérer les projets en favorisant la mobilisation des équipes dans un esprit collaboratif. Diagnostic et solutions en relations humaines. Accompagnement du changement en PME, Coaching de managers et de dirigeants.

**1997 – 1999** : Accompagnement de cadres en repositionnement professionnel, recrutement, missions de GPEC, gestion de projet en communication

**2 - La société est créée ou en cours de constitution :**

société par actions simplifiée a associé unique créée le 19/05/2015.

La date effective de l’activité : 1er trimestre 2016.

Capital social : 10 000 euros

Raison sociale : SOCIETE SOPHROKHEPRI SAS

Objet social : Activités de santé humaine non classés ailleurs

**3 - Le projet**

**L’origine du projet :**

Je murie ce projet depuis 10 ans, quand j’ai eu moi-même des difficultés à trouver efficacement un thérapeute adapté.

J’étais face à une offre dispersée, avec une multitude de spécialistes, souvent injoignables.

Et quand, j’ai voulu m’installer à mon tour, il a été très difficile de trouver un cabinet partagé, au bon endroit et au bon prix.

**L’activité :**

Centre de mieux-être, sophrologie et thérapies alternatives

* **Le métier** : Thérapeute
* **Activité**: Centre de mieux-être, de thérapies alternatives et de sophrologie
* **Les produits ou services :**

SOPHROKHEPRI commercialise deux services :

La location d’espaces de soins à des thérapeutes dans un lieu unique dans lequel ils pourront développer des pratiques collaboratives et rompre leur isolement ;

Des abonnements pour les thérapeutes à la plateforme collaborative.

**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.

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.

* **Le marché**:

Deux niveaux de clients :

1 Les thérapeutes qui veulent louer des espaces avec des horaires modulables ;

2. Les patients qui veulent trouver la bonne thérapie.

Pour le moment la clientèle provient de la Région Parisienne. La plateforme rédigée également en anglais visera un public européen.

Nous développerons notre clientèle d’entreprises et de collectivités qui se montrent déjà intéressée.

Les 40 premiers clients sont des jeunes thérapeutes en recherche d’une clientèle et d’une visibilité, et des thérapeutes expérimentés qui travaillent en partageant leur temps sur 2 sites géographiques.

Ils recherchent des solutions locatives adaptées à leur niveau d’activité : ils ne payent que ce qu’ils consomment. SOPHROKHEPRI leur permet de se regrouper, d’avoir de la visibilité et de profiter de la plateforme pour développer leur réseau professionnel.

* **La concurrence** :

Deux types de concurrents :

1. Les plateformes suivantes :
* <https://www.therapeutes.com/>
* <http://therapeutes-parisiens.fr/>
* <http://docorga.com/connexion>
* <http://www.passeportsante.net/>
* <http://www.psycho-bien-etre.be/>

Les plateformes sont des simples annuaires sans indications. Elles ne permettent pas aux patients de se repérer et de trouver la thérapie adaptée.

1. Des espaces qui mettent à disposition des cabines
* **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 à Paris, Charles De Gaulle Etoile et à Marseille. Il ne propose pas de location de cabines.

* **Le modèle économique**:

Le centre SOPHROKHEPRI propose des espaces de soins à des thérapeutes avec des tarifs modulables.

Il vend des abonnements pour les thérapeutes pour utiliser les services de la plateforme collaborative. (voir document en pièce-jointe).

* **La démarche commerciale et marketing** :

Indépendamment des démarches innovantes décrites ci-dessus : le recrutement des thérapeutes se fait au sein des écoles et des associations professionnelles.

Le grand public est approché grâce aux prescriptions des médecins et la vente directe. Le public est invité à découvrir le Centre grâce à des cycles de conférences, des ateliers découvertes, des journées portes ouvertes.

* **Les moyens humains** :

Quatre personnes constituent le noyau de base. Progressivement un responsable comptabilité et finance, un gestionnaire de l’équipement, un commercial pour démarcher les entreprises et les thérapeutes, un développeur e-martketing et réseaux sociaux seront recrutés.

Pour 2018, il est prévu d’ouvrir un second centre dans les Hauts-de –Seine avec le même type d’équipe.

* **Les moyens matériels** :

Le centre SOPHROKHEPRI a une surface total de 180m² et se compose de 11 cabines, 2 salles de formation, 1 salle d’attente et 1 un espace de coworking.

* **Les éléments incorporels**

Madame Evelyne REVELLAT est diplômée de sophrologie reconnu RNCP\* Niveau II (Répertoire national des certifications professionnelles).

* **Les fournisseurs** :
* **Les sous-traitants** : Les thérapeutes qui seront mandatés par Sophrokhepri pour réaliser des interventions en entreprises ou établissements publics pour répondre à leurs demandes en matière de gestion du stress et des risques psycho-sociaux.
* **Les partenariats** :

Partenariat en cours avec l’association « Sève et Papillon » et la SCOP Performance QSE avec « L’instant break » basée dans les Hauts-de-Seine.

Partenariat à développer avec CHEQUE SANTE, société spécialisée dans le remboursement des médecines douces.

**4 – Le dossier financier**

* **le plan de financement**
* **le compte de résultat**
* **le plan de trésorerie**
* **le seuil de rentabilité**

**5 – Vos remarques personnelles**