

M. et Mme Philippe REVELLAT
129, Bd Pasteur
94360 Bry sur Marne
Tél : 01 47 06 32 54
Mob. 06 60 47 71 64

Bry sur Marne, le 3 juin 2014

LCL
Madame Christelle CIPRIANI-RENAUD
66 Gde rue Charles-de-Gaulle
94360 Bry-sur-Marne

Réf. : Compte 07650 0000004800X 63

Objet : Demande de financement résidence principale

Pièces jointes : justificatifs de constitution de dossier

Annexes : Bilan patrimonial personnel, Plan d'affaire professionnelle et business plan

NOTE DE SYNTHESE DU PROJET DE FINANCEMENT

Temps forts :

- Vente de la résidence principale
- Rachat d'une résidence Principale adaptée à l'exercice d'une activité professionnelle en libérale
- Autonomie financière pour l'accélération de l'activité professionnelle
- Constitution d'une épargne pour se préserver pendant le temps de lancement de l'activité professionnelle
- Création de la SCI "Les Perroquets"

Notre décision de changer de résidence principale est motivée d'une part par la nouvelle activité de Mme Revellat, en tant que sophrologue, qui reçoit des patients à son domicile. Il est primordial pour recevoir des patients d'avoir une salle d'attente et un bureau suffisamment grand pour accueillir une à dix personnes. La sophrologie est une pratique autant individuelle qu'en groupe. D'autre part, la vente de leur résidence principale actuelle permet de réaliser une plus value significative de 75 000 à 125 000€ pour soutenir l'accélération du lancement de l'activité.

Pour ces raisons, M. et Mme Revellat ont trouvé une habitation répondant en tout point à leur cahier des charges dans la ville de Villiers-sur-Marne à cinq minutes à pieds du RER pour permettre un accès facile à la clientèle. Ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

De plus, cette opération donne l'opportunité d'épargner une partie des fruits de la vente pour préserver la famille Revellat pendant le temps du lancement de l'activité qui peut s'échelonner sur deux ans. Cette période de transition est d'autant plus cruciale qu'elle exige un effort commerciale très soutenue où il faut financer des opérations marketing régulières.

Dans cet esprit, Mme Revellat souhaite utiliser une partie des ses fonds propres pour s'autofinancer et faire une augmentation de capital pour sa société Khépri Développement. Ce qui lui permettra aussi de se verser une modeste rémunération complémentaire à celle de son époux pour réguler sa trésorerie.

Enfin, les raisons patrimoniales motivent aussi M. et Mme Revellat pour profiter de cette occasion pour constituer une SCI afin de loger la nouvelle résidence principale "SCI les Perroquets" en intégrant leurs enfants dans ce projet. Cette opération prévoit que la famille Revellat et la Société Khepri Développement soient locataires de la SCI pour le remboursement de l'emprunt.

M. et Mme Revellat ont su constitué un patrimoine significatif qui leur donne la possibilité d'apporter des garanties pour mener à bien sereinement ce projet.

Vous trouverez en annexes tous les chiffres justifiant du bien fondé de cette opération.

En vous remerciant par avance pour votre soutien.

Avec nos plus sincères salutations

Evelyne et Philippe Revellat

PRESENTATION DU BUSINESS PLAN

KHEPRI DEVELOPPEMENT

I - Plan d'affaire

Sommaire

1. La présentation du projet et du créateur	4
1.1a Le créateur.....	4
1.1.b Motivations pour créer le projet d'entreprise	4
1.1c Acteurs tiers soutenant le projet	4
1.2 L'idée du projet.....	4
1.2a Comment est venue l'envie de créer ce projet	4
1.2b Concept du projet	5
1.2c A quels besoins clients répond votre concept	5
1.2d Un concept innovant.....	5
1.2e A quelle cible se destine notre concept.....	5
1.2f Objectifs poursuivis à travers ce projet	6
1.2.g Taille d'entreprise	6
1.2h Principaux indicateurs de réussite	6
1.2i Vision de l'entreprise dans 5 ans, puis 10 ans	6
1.3a Forme juridique	6
2. L'offre : Les produits et les clients	7
2.1a Le marché.....	7
2.1b La cible	7
2.1c Le secteur géographique	7
2.1d Evolution de ce marché ?.....	8
2.2a Quel(s) produit(s) / service(s) notre entreprise va-t-elle vendre	8
2.2b Quels sont les avantages compétitifs de vos produits / services ?	8
2.2c Comment notre offre s'insère-t-elle dans la vie de nos clients ?	9
2.2d Services spécifiques complémentaires que nous apporterons	9
2.2 e Qui sont les clients-clef pour votre réussite ?.....	9
3. Stratégie commerciale	9
3.1a Commercialisation des prestations	9
3.2a Quels sont vos prix de vente	9
3.2c Nos conditions de règlement.....	10
4. Etat d'avancement du projet.....	10
4.1a Nombre de patients :	10
4.1b Actions de marketing et de communication prévues.....	10

KHEPRI DEVELOPPEMENT

II - Business-plan

5 - Données Financières

5.1 Revenus

5.2 Investissements

5.3 Salariés

5.4 Charges

5.5 SIG - Résultats intermédiaires - Flux

5.6 BFR - Besoins en fonds de roulement

5.7 Financements

5.8 Trésorerie

5.9 Compte de résultat

I - Plan d'Affaire

1. La présentation du projet et du créateur

1.1a Le créateur

Expériences professionnelles et formations

POSITIONNEMENT

Mon positionnement relève aussi bien des fonctions Ressources Humaines, que de Prévention des risques au sens large en entreprises. Je suis engagée dans des thérapies individuelles que je souhaite poursuivre auprès de mes patients.

PARCOURS PROFESSIONNEL :

- J'ai une expérience d'une dizaine d'années en Ressources Humaines au sein de grands groupes en tant que Responsable des Ressources humaines et coach interne, (Hewlett-packard et Etam prêt à porter)
- Depuis 2000, j'interviens, à mon compte, en tant que Consultante, Coach, Formatrice. J'ai eu des missions d'optimisation des ressources humaines dans un contexte de cession-acquisition et levée de fonds, ou de stratégie de développement des PME en intégrant les enjeux de l'entreprise.
- Depuis 2011 j'ai repris des études pour devenir Sophrologue et thérapeute. J'ai réorienté mon activité professionnelle depuis fin Septembre 2013. En parallèle, je me suis spécialisée en Neurosciences et EFT, et je termine mon Master en sophrologie (3ème année d'étude) fin juin 2014.

J'interviens principalement sur des problématiques de bien-être au travail tant sur le volet collectif (accompagnement du changement) qu'individuel (gestion du stress, burn out, gestion de conflit...).

FORMATIONS en lien direct avec mon projet professionnel :

- Diplôme d'Ecole de Commerce (Sup de Co Grenoble), promo 1991,
- Dialogue Intérieur selon Hal et Sidra Stone, technique de thérapie brève et de coaching (2002)
- Forum Ouvert (OST : Open Space Technology) Communication participative & collaborative, (2011)
- Sophrologue de l'ESSA (diplôme RNCP Répertoire National des Certifications Professionnelles), depuis avril 2013,
- Praticienne méthodes de thérapie brève EFT (Emotional Freedom Technique) Stress et Gestion des émotions, (2013),
- Praticienne en Analyse Neuro-Cognitive et Comportementale, spécialiste du stress (ANC), Mars 2014,

1.1.b Motivations pour créer le projet d'entreprise

Au début j'ai créé mon entreprise pour avoir la possibilité de continuer à travailler tout en élevant mes enfants et ainsi avoir plus de liberté dans la gestion de mon temps, sans lâcher la vie professionnelle. Cette manière de travailler m'a donné l'opportunité d'acquérir une multitude de compétences en lien avec mon projet phare d'aujourd'hui et de prendre le temps de me former pour exercer le métier de thérapeute que j'ai toujours voulu faire. Maintenant que mes enfants sont grands, j'ai envie de continuer l'aventure en mettant en valeur toutes ces formations.

1.1c Acteurs tiers soutenant le projet

Ma famille a toujours été soutien pour moi. C'est mon époux qui s'occupe de toute la partie informatique et qui maîtrise la partie communication marketing sur internet. Je connais mon comptable depuis 2000. Je travaille également en partenariat avec une psychologue du travail, consultante en Ressources Humaines pour pouvoir démultiplier notre temps de présence dans le cadre de missions que nous pourrions mener auprès des entreprises ou pour l'animation de groupe.

1.2 L'idée du projet

1.2a Comment est venue l'envie de créer ce projet

Quand j'étais jeune, j'avais toujours voulu faire des études en psychologie et quand j'ai eu mon premier emploi chez Hewlett Packard au service recrutement en 1984, j'ai su que j'allais mener l'essentielle de ma carrière dans les Relations Humaines. C'est ainsi que j'ai commencé à me former et à acquérir des aptitudes relationnelles, psychologiques et de communication. De recruteur, je suis devenue responsable des ressources humaines où j'ai mené des missions de mise en place de gestion prévisionnelle des emplois, en mettant en oeuvre une dynamique de mobilité interne (identification de compétences, détection des potentiels, plan de communication, audit de climat social).

En travaillant sur des missions ponctuelles, en étant consultante, j'ai développé ma capacité d'animation et d'accompagnement de projet de changement pour mobiliser des collaborateurs dans un esprit collaboratif.

A force d'être formée à des tests de personnalités j'ai naturellement souhaité approfondir mes connaissances en me formant au métier de coach, puis de thérapeute.

1.2b Concept du projet

Conseil en stratégie sociale, management du changement et communication pour contribuer à l'amélioration de la santé et de la qualité de vie au travail :

Grâce à la sophrologie et à la formation à la gestion relationnelle du stress, j'ai développé une démarche s'inscrivant dans la stratégie sociale des entreprises. Les formations que j'apporte font vivre des interactions positives entre des équipes et les membres de la Direction pour envisager et accepter favorablement les transformations des organisations autrement que dans le rapport de force, la crainte et le stress (notamment dans des contextes de restructurations, mutations économiques, fusions-acquisitions).

L'accompagnement des entreprises est orienté spécifiquement vers la qualité de vie au travail, de la prévention de l'absentéisme et des risques psychosociaux.

Notre méthodologie :

- Faire travailler les équipes en présence en harmonie,
- Articuler la qualité de vie au travail et la politique de l'entreprise,
- Aider les collaborateurs à gérer le stress lié à des contraintes environnementales et économiques,
- Valoriser la culture de l'entreprise en ayant un état d'esprit différent,
- Travailler sur les complémentarités des compétences de chacun.

Elle porte sur une analyse de la situation avec l'équipe de direction et avec les ressources concernées. Cette analyse est faite grâce à des entretiens individuels ou des sessions d'expression collective.

Elle donne suite à un compte rendu qui met en valeur le contexte, la demande exprimée par les différents interlocuteurs et nos modalités d'intervention.

Nous proposons de manière systématique un test grandeur nature qui permet de rendre compte concrètement de notre savoir-faire et des outils préconisés.

Nous intervenons dans la continuité d'actions qui permettent d'instiller au fil des mois des "prises de recul", des moments de ressourcement et de réflexion autour de la vie au travail.

1.2c A quels besoins clients répond votre concept

Concrètement, mon intervention aide mes clients à construire un management de la santé, en l'intégrant aux projets et aux enjeux de l'entreprise par un accompagnement spécifique auprès :

- des équipes de direction pour accompagner leur dynamique humaine,
- des équipes des Ressources Humaines, pour proposer des actions de prévention et de communication, leviers d'un bon climat social,
- des managers pour les orienter vers une posture managériale leur permettant de prévenir les risques psycho-sociaux au sein des équipes,
- des collaborateurs pour les aider à mieux se connaître en situation de stress (gestion de conflit, capacité de récupération, vigilance, aptitudes relationnelles).

1.2d Un concept innovant

Le concept est innovant dans la mesure où il repose sur des techniques comportementales de communication collective ou individuelle responsabilisant la personne grâce à la philosophie de la sophrologie. L'efficacité des apprentissages par le biais des techniques comportementales et cognitives des neurosciences et de l'EFT permet aux personnes de s'axer plus rapidement et en douceur vers le changement. En auto-évaluant leurs propres freins ou peurs qui les stressent et les empêchent d'avancer, elles identifient et expérimentent de nouvelles façons d'agir pour plus de fluidité et d'efficacité pour appréhender les solutions à leurs problèmes.

Les différentes approches utilisées permettent une plus grande autonomie des personnes qui dépassent leur niveau de réaction automatique au stress pour agir avec des comportements plus adaptés aux situations qu'elles vivent et à leur environnement.

Le bénéfice de la méthode, à un niveau individuel ou collectif, enlève les effets du stress liés à des conflits, une surcharge de travail ou des problèmes organisationnels.

1.2e A quelle cible se destine notre concept

L'identification de mes cibles :

4 types de cibles peuvent être intéressés par mon champ de compétence :

- **Les grands groupes** : ils ont une obligation légale de mettre en place toutes les dispositions pour préserver leurs collaborateurs de tout Risques Psycho-sociaux.

Pour les identifier, j'oriente mes recherches sur internet et notamment :

=> sur le site de l'Anact IDF en suivant le lien: <http://www.aractidf.org/>

=> sur le site du ministère du travail (recherche liste des entreprises de plus de 1000 salariés tenues d'avoir un accord sur la prévention des risques psycho sociaux.

=> sur les sites des associations de DRH, comme l'ANDRH ou le GARF, par exemple : <http://www.garf.asso.fr/fr/le-garf.aspx>

- **Les cabinets conseil** : spécialisés et centres de formation, pour qui je peux être sous-traitant :

Pour les identifier, je fais des recherches sur internet et notamment :

=> sur le site de l'Anact IDF en suivant le lien : <http://www.aractidf.org/>

=> sur le site de la Fédération Française de la Formation Professionnelle en suivant le lien : <http://www.ffp.org/page-55-annuaire.html>

- **Les prescripteurs** :

=> l'ARACT est un facilitateur pour les entreprises sur les problématiques de bien-être au travail. Voici le lien vers la présentation de l'équipe Ile-de-France : <http://www.aractidf.org/equipe-aract-idf>.

=> Les fédérations professionnelles peuvent mettre en place des actions de sensibilisation à destination de leurs adhérents.

Puis, faire des recherches sur internet et notamment sur le site de la CCI de Paris :

<http://www.entreprises.cci.fr/web/fichiers/syndicannu>

=> Le ministère du travail. En application de l'accord relatif à la prévention des risques psychosociaux (RPS) dans la fonction publique, signé le 22 octobre 2013, chaque employeur public doit élaborer un plan d'évaluation et de prévention des RPS d'ici 2015. Une circulaire du Premier ministre du 20 mars 2014 fixe les conditions de mise en œuvre du plan national d'action pour la prévention des risques psychosociaux dans les trois versants de la fonction publique. Plus d'information en suivant ce lien : <http://www.fonction-publique.gouv.fr/>.

Avoir un partenariat avec la Maison d'Aide des Victimes (de harcèlement) du Tribunal de Créteil (SAJIR de Créteil).

1.2f Objectifs poursuivis à travers ce projet

Mes objectifs sur le plan personnel sont d'exercer le métier pour lequel je me suis préparée et pour lequel je suis faite.

Sur le plan professionnel, c'est de concevoir des outils qui répondent à mes modes d'interventions :

Ingénierie et animation de formations : formation à la gestion des émotions, confiance en soi, comment être mieux au travail, formation managériale, préparation à la retraite...

Formation en inter entreprises ou en intra avec une ingénierie personnalisée en fonction des besoins exprimés :

Soutien psychologique : entretien individuel ou session collective pour mieux vivre des événements difficiles

Echanges de pratiques : échanger autour de son métier, de ses pratiques professionnelles pour donner du sens, s'enrichir grâce à l'effet miroir, la possibilité de donner et recevoir.

Groupes d'expression : favoriser la prise de parole, créer des moments d'expression pour rompre l'isolement, les rumeurs, les incompréhensions

Evènement, séminaire autour d'une question d'entreprise : OST/Forum Ouvert, Coaching.

Et bien sûr continuer à accompagner des patients sur le chemin de la guérison et du bien-être.

1.2.g Taille d'entreprise

Pour l'instant je me voit faire croître mon activité dans mon champs d'intervention avec deux dimensions : la dimension collective et la dimension individuelle qui me tiennent à coeur pour accompagner les individus sur le plan personnel et dans les organisations pour contribuer à l'amélioration de la santé et la qualité de vie au travail.

1.2h Principaux indicateurs de réussite

Dans mon activité le meilleur indicateur est le bouche-à-oreille et les recommandations de la part de mes clients qui ont apprécié mes service et le fait que je les fidélise. Ce qui ne dispense pas d'améliorer encore la reconnaissance de ma société en rendant sa communication encore plus visible

1.2i Vision de l'entreprise dans 5 ans, puis 10 ans

Dans cinq, j'aspire à ce que ma société devienne un centre reconnue de thérapie, de relaxation et de remise en forme par la sophrologie et les techniques de thérapie brèves utilisées avec une équipe de cinq à six sophrologues et/ou thérapeutes.

Méthodes que je pense ajouter à mon concept : la cohérence cardiaque et les thérapies systémiques familiales.

Je souhaite adresser mes prestations aux professionnels de santé en mettant en place des formations en sophrologie dédiées à une cible médicale (aides-soignants, infirmiers, médecins, aidants-familiaux).

1.3a Forme juridique

Khépri Développement est une SARL.

2. L'offre : Les produits et les clients

2.1a Le marché

Comment la sophrologie a-t-elle fait son entrée dans les entreprises ?

Ses 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 pratiquée (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 aider les salariés à mieux gérer leurs émotions et accroître leur efficacité professionnelle.

Dans quels cas précis fait-on appel à un sophrologue sur le lieu de travail ?

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 plates-formes d'écoute pour les salariés. La sophrologie est une technique alternative. Mais il ne s'agit pas d'offrir seulement un moment de "bien-être" aux salariés.

Le sophrologue prend en charge, sur site, un groupe d'une quinzaine de salariés après évaluation des besoins et des 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.

En quoi consiste l'intervention du sophrologue ?

Lorsque la demande provient de la DRH, un plan d'action est mis en place sur la base d'un diagnostic. Ce plan comprend généralement trois jours de formation, puis l'animation d'une dizaine de séances réparties toutes les semaines ou tous les quinze jours. Au cours d'une séance de 45 minutes tous les quinze jours, des exercices sont effectués debout et assis, alliant la respiration, la décontraction musculaire et la visualisation d'images positives. Un mois après, une évaluation de ce plan d'action est réalisée par le sophrologue avec la DRH, et réajusté le cas échéant. L'objectif est de permettre aux stagiaires de mieux se connaître et d'assimiler les connaissances transmises par le sophrologue pour qu'ils puissent refaire les exercices seuls.

Pour quels prix ?

Une séance de sophrologie collective de 45 minutes coûte en moyenne entre 120 et 150 € (diagnostic, séances, plan d'action inclus). Pour un programme d'une journée, le tarif varie de 1.000 à 2.000 € selon le programme et les effectifs.

Que ressent-on pendant et après une séance ?

Les exercices permettent de se détendre physiquement (ralentissement du rythme cardiaque) et mentalement, et de mieux s'oxygéner ce qui facilite la récupération.

2.1b La cible

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 elle 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 pris 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.

2.1c Le secteur géographique

L'Ile de France pour les entreprises et plus particulièrement le Val de Marne pour les particuliers

2.1d Evolution 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.

2.2a Quel(s) produit(s) / service(s) notre entreprise va-t-elle vendre

Notre service consiste à concevoir des outils en terme de :

- Ingénierie et animation de formations : formation à la gestion des émotions, confiance en soi, comment être mieux au travail, formation managériale, préparation à la retraite...
- Formation en inter ou en intra avec une ingénierie personnalisée en fonction des besoins exprimés :
- Soutien psychologique : entretien individuel ou session collective pour mieux vivre des événements difficiles
- Echanges de pratiques : échanger autour de son métier, de ses pratiques professionnelles pour donner du sens, s'enrichir grâce à l'effet miroir, la possibilité de donner et recevoir.
- Groupes d'expression : favoriser la prise de parole, créer des moments d'expression pour rompre l'isolement, les rumeurs, les incompréhensions
- Evènement, séminaire autour d'une question d'entreprise : OST/Forum Ouvert, Coaching.

2.2b Quels sont les avantages compétitifs de vos produits / services ?

La valeur ajoutée pour l'entreprise et les bénéfices qu'elle pourra tirer de l'usage de la sophrologie pour améliorer le quotidien passe par la réalisation de certaines actions qui s'insèrent directement dans la relation sociale de l'entreprise.

Notre démarche d'accompagnement du changement est donc une technologie sociale innovante intégrant quatre éléments :

- **la sophrologie** : technique à médiation corporelle impliquant le corps comme transmetteur, vise à rétablir l'unité et l'équilibre soma-psyché en débarrassant l'individu de ses troubles divers. La sophrologie pleinement intégrée au processus de changement, permet une interprétation analytique plus profonde des sensations vécues tant corporelles qu'affectives.
- **Les neurosciences** : Approche neurocognitive et comportementale biosystémique a pour objectif de rétablir la connexion entre pensée, émotions et comportements qui sont les éléments qui fondent le système humain. En rétablissant cette connexion, pensées - sensations - actions, il est possible de réactiver la complexité du cycle émotif, dont l'altération est à l'origine de troubles ou de conflits internes et/ou avec les autres. L'individu se voit lui aussi comme un système, fait de corps, d'esprit et d'émotion, inscrit dans des systèmes sociaux et relationnels.
- **L' Open Space Technoly (OST) ou Forum Ouvert** : démarche de communication participative dynamique qui permet des rencontres de groupes inspirantes et efficaces de 5 à plusieurs centaines de participants et qui se déroulent en quelques heures ou quelques jours. Employée avec succès dans tous types d'organisations, cette méthode maximise le potentiel d'un groupe à la recherche de solutions créatives, dans une atmosphère à la fois stimulante et détendue. Elle favorise la mobilisation et la responsabilisation de chacun, renforce la collaboration et mène à une performance organisationnelle accrue.
- **L'holoptisme** : approche organisationnelle qui permet à tout participant de percevoir en temps réel les manifestations des autres membres du groupe ainsi que celle provenant du niveau supérieur. Chacun a une représentation du groupe et de lui-même en tant que sujet dans le groupe et la considère de façon légitime. C'est ce qui porte l'intelligence collective.

2.2c Comment notre offre s'insère-t-elle dans la vie de nos clients ?

Dans la vie des clients, **la sophrologie** aide les collaborateurs à comprendre leur histoire personnelle et les conflits qui les animent. Semaine après semaine, les techniques de sophrologie permettent de "faire descendre la parole" dans le corps de façon à créer une sorte de basculement profond qui donnera au corps d'autres informations permettant d'autres réactions. Ils arrivent peu à peu à se libérer des conflits parfois profondément inscrits dans le corps. Ainsi, la personne qui pratique la sophrologie verra son comportement changer, se libérer de ce qui l'entrave pour inventer d'autres façons d'agir et de réagir.

Les neurosciences permettent de faire des apports théoriques importants au niveau de la prévention des risques psychosociaux, notamment pour la gestion du stress au travail.

Le Forum Ouvert est une méthode particulièrement efficace pour :

- Accélérer le changement, les consultations et les planifications stratégiques ;
- Développer de nouvelles idées, des produits, des politiques et des programmes ;
- Renforcer la mobilisation et la créativité autour de projets ou de travaux de recherche ;
- Stimuler les échanges lors de conférences ou de toute rencontre, importante pour les participants.

Les démarches collaboratives sont fondées sur quatre hypothèses implicites :

- Les idées des uns et des autres sont d'une valeur égale,
- la spontanéité est meilleur guide que la planification,
- chacun s'exprime en tant que personne et non à partir de son rôle social ou hiérarchique,
- un groupe est capable de s'autoréguler.

En effet, les participants témoignent souvent que ce sont précisément ces aspects là qu'ils apprécient le plus, car ils le trouvent rarement dans leur cadre professionnel. L'approche collaborative favorise la liberté d'expression et la libre circulation des idées.

Parce qu'elle intègre les théories de plusieurs techniques, concepts et outils de communication variés, qui, reliés ensemble et utilisés de façon cohérente, ont des effets démultipliés, cette articulation entre différentes tendances permet d'ouvrir le champ des connaissances.

2.2d Services spécifiques complémentaires que nous apporterons

Pour les particuliers : Cohérence cardiaque, méditation, thérapie familiale systémique.

2.2 e Qui sont les clients-clef pour votre réussite ?

Les entreprises :

- en restructuration ou en réorganisation après une fusion,
- qui ont des risques professionnels avérés,
- qui souhaitent ou qui ont l'obligation de faire de la prévention des risques professionnels.

Les patients : ayant vécu un épisode de burn out, ou souffrant de trouble du sommeil, trouble nutritifs, voulant maigrir ou arrêter de fumer, souffrant de trouble de stress post traumatique.

3. Stratégie commerciale

3.1a Commercialisation des prestations

Conférences,

référencement internet : Visibleo, société spécialisée dans la réalisation de site web et de leur référencement,

Organisation de stage avec prix d'appel

E-mailing sur base de données de 10 000 contacts

Campagne e-mailing avec Manageo société spécialisée pour les campagnes d'e-mailing auprès des entreprises,

Campagne d'e-mailing avec la poste auprès des particuliers et des médecins,

Inscription sur les pages jaunes.

3.2a Quels sont vos prix de vente

70 € la séance auprès des particuliers

1000 € /jour pour les entreprises

3.2c Nos conditions de règlement

Règlement en temps réel par les particuliers,

Règlement par les entreprises :

- 30 % d'acompte à la signature de la commande de la mission,
- 40 % en milieu de mission,
- 30 % à la fin de la mission.

4. Etat d'avancement du projet

4.1a Nombre de patients :

Depuis le début de la création du projet au mois d'octobre 2013 : 50 clients

Une première mission effectuée pour la DRH de Pôle Emploi Service

2 propositions en cours :

- 12 de formations à la gestion du stress pour Right Management à 14 000 €
- Séances de sophrologie chez Pôle Emploi Services : 4500 €
- Un contact en cours avec une chaîne de restauration pour une formation sur la gestion de conflit
- Un rendez-vous avec une société d'informatique pour un diagnostic et formation à la gestion du stress.

Depuis le lancement du projet, début Novembre 2013 à ce jour, soit 7 mois d'activité, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaire de : 10 183 € HT uniquement avec le bouche à oreille.

A partir du mois de juin, le site web vitrine de la société Visible devrait être livré, ce qui laisse envisager un prévisionnel mensuel de CA de 1153 € HT, soit 20 patients par mois sur les mois de juin, juillet, août et un prévisionnel de 6 720 € HT par mois de Septembre à Décembre avec l'effet des actions marketing, soit 115 patients par mois.

Ceci est sans compter les stages collectifs qui pourront être mis en place après le déménagement dans la nouvelle résidence principale disposant d'une de 30 m2 pour accueillir des groupes de 15 stagiaires.

	CA depuis le 1er novembre 2013	Prévisions Patients	CA Entreprise	Prévision entrep.
Mois	2013			
Novembre	2270	2270		
Décembre	1120	1120		
Janvier		1010		
Février		820		
Mars		260		
Avril		832		
Mai		3871		
Solde intermédiaire		10183	1 800	
Juin		1153		
Juillet		1153		
Aout		1153		4000
Septembre		6720		4500
Octobre		6720		5600
Novembre		6720		4500
Décembre		6720		
TOTAL	3390	40522	1800	18600

4.1b Actions de marketing et de communication prévues

Un cycle de conférences menées en 2013 sur le burn-out, le management et la santé au travail, la gestion du stress, 2014 : 5 autres conférences sont prévues et les mailing auprès de 10 000 contacts en entreprises et le développement d'un nouveau site web qui est en cours.

II - Données Financières

Revenus

	2014	2015	2016	2017	2018
Délai de règlement des clients	0 mois				
Interventions en entreprises (forfait prix jour)					
Stock nécessaire	0 mois				
Stock initial de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock initial	0	0	0	0	0
Stock final de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock final	0	0	0	0	0
Coût d'achat d'un produit	150	150	150	150	150
Prix de vente	1 000	1 000	1 200	1 200	1 200
Quantité vendue	20	75	105	115	115
Chiffre d'affaires	20 K	75 K	126 K	138 K	138 K
Stage Groupe sophrologie particuliers (forfait prix jour)					
Stock nécessaire	0 mois				
Stock initial de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock initial	0	0	0	0	0
Stock final de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock final	0	0	0	0	0
Coût d'achat d'un produit	0	0	0	0	0
Prix de vente	140	140	150	150	150
Quantité vendue	0	120	180	270	270
Chiffre d'affaires	0	16,8 K	27 K	40,5 K	40,5 K
Séance thérapie groupe (prix par séance)					
Stock nécessaire	0 mois				
Stock initial de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock initial	0	0	0	0	0
Stock final de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock final	0	0	0	0	0
Coût d'achat d'un produit	0	0	0	0	0
Prix de vente	25	25	30	30	30
Quantité vendue	46	400	400	400	400
Chiffre d'affaires	1 150	10 K	12 K	12 K	12 K
Thérapie individuelle (forfait prix séance)					
Stock nécessaire	0 mois				
Stock initial de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock initial	0	0	0	0	0
Stock final de la période	0	0	0	0	0
Valeur Stock final	0	0	0	0	0
Coût d'achat d'un produit	0	0	0	0	0
Prix de vente	58,3	58,3	58,3	66,6	66,6
Quantité vendue	658	1 200	1 320	1 320	1 320
Chiffre d'affaires	38,36 K	69,96 K	76,96 K	87,91 K	87,91 K
Total des produits	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K

Investissements

		2014	2015	2016	2017	2018
Investissements incorporels						
Recherche et Développement						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Autres investissements incorporels						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Total investissements incorporels		0	0	0	0	0
Investissements corporels						
Constructions						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Installations techniques, matériel et outillage						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Matériel de production						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Mobilier						
Matériel pour les cours sophrologie						
Durée d'amortissement		12 mois				
Investissements		1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Amortissement		1 500	812,5	1 500	1 500	1 500
Matériel informatique						
Ordinateur et logiciels						
Durée d'amortissement		24 mois				
Investissements		1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Amortissement		750	1 156	1 156	1 500	1 500
Véhicules industriels						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Véhicules tourisme						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				
Investissements		0	0	0	0	0
Amortissement		0	0	0	0	0
Autres investissements corporels						
Type						
Durée d'amortissement		0 mois				

	Investissements	0	0	0	0	0
	Amortissement	0	0	0	0	0
	Total investissements corporels	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
	Investissements financiers					
	Caution / dépôts de garantie					
	Investissements	0	0	0	0	0
	Titres de participation					
	Investissements	0	0	0	0	0
	Autres investissements financiers					
	Investissements	0	0	0	0	0
	Total investissements financiers	0	0	0	0	0
	Investissements sous forme de crédit-bail					
	Investissements	0	0	0	0	0
	Total investissements hors crédit-bail	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
	Total des amortissements	2 250	1 969	2 656	3 000	3 000

Salariés

	2014	2015	2016	2017	2018
Taux de charges sociales stagiaires (part patronale)	0 %				
Taux de charges sociales stagiaires (part salariale)	0 %				
Taux de charges sociales cadre (part patronale)	0 %				
Taux de charges sociales cadre (part salariale)	0 %				
Taux de charges sociales non cadre (part patronale)	0 %				
Taux de charges sociales non cadre (part salariale)	0 %				
Taux de charges sociales TNS	50 %				
Plafond stage	0				
Rémunération des dirigeants					
Dirigeant					
Fixe (brut)	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Variable (brut)	0	0	0	0	0
Total dirigeant	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Total rémunération nette	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Charges Sociales	6 000	18,87 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
Coût total de la rémunération des dirigeants	22 K	63,87 K	67,5 K	67,5 K	67,5 K
Frais de personnel cadres					
Personne 1					
Fixe (brut)	0	0	0	0	0
Variable (brut)	0	0	0	0	0
Total	0	0	0	0	0
Total salaires bruts des cadres	0	0	0	0	0
Total salaires nets des cadres	0	0	0	0	0
Charges Sociales					
Participation patronale	0	0	0	0	0
Participation salariale	0	0	0	0	0
Total organismes sociaux	0	0	0	0	0
Total frais de personnel cadres	0	0	0	0	0
Frais de personnel non cadres					
Personne 2					
Fixe (brut)	0	0	0	0	0
Variable (brut)	0	0	0	0	0
Total	0	0	0	0	0
Total salaires bruts non cadres	0	0	0	0	0
Total salaires nets non cadres	0	0	0	0	0
Charges Sociales	0	0	0	0	0
Participation patronale	0	0	0	0	0
Participation salariale	0	0	0	0	0
Total organismes sociaux non cadres	0	0	0	0	0
Total frais de personnel non cadres	0	0	0	0	0
Frais de personnel stagiaires					
Salaires bruts stagiaires	0	0	0	0	0
Salaires bruts chargés	0	0	0	0	0
Total salaires bruts stagiaires	0	0	0	0	0
Salaires nets chargés	0	0	0	0	0
Salaires nets non chargés	0	0	0	0	0
Rémunération stagiaires soumis à cotisation	0	0	0	0	0
Participation patronale	0	0	0	0	0
Participation salariale	0	0	0	0	0
Total organismes sociaux stagiaires	0	0	0	0	0
Total frais de personnel stagiaires	0	0	0	0	0

Total salaires nets	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Total charges sociales	6 000	18,87 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
Total frais de personnel	22 K	63,87 K	67,5 K	67,5 K	67,5 K

Charges

	2014	2015	2016	2017	2018
Achats					
Délai de paiement des fournisseurs	0 mois				
Achats marchandises, matières premières et produits	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
Variation de stock de marchandises ou matières premières	0	0	0	0	0
Achats de sous traitance (intervenants non salariés, intérimaires, etc...)	0	0	0	0	0
Total des achats	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
Charges externes					
Sous-traitance	0	0	0	0	0
Crédit-bail	0	0	0	0	0
Locations immobilières	5 000	10 K	10 K	10 K	10 K
Locations mobilières	0	0	0	0	0
Charges locatives et de copropriété	0	0	0	0	0
Entretien, ménage, réparations	0	0	0	0	0
Primes d'assurances (TVA non récupérable)	200	200	200	200	200
Etudes et recherches	0	0	0	0	0
Documentation / Fournitures / Abonnements	150	150	150	0	0
Personnel extérieur à l'entreprise (intérimaires)	0	0	0	0	0
Rémunération d'intermédiaires et honoraires	2 220	2 220	2 220	2 220	2 220
Publicité	4 000	2 000	2 000	1 000	1 000
Formation du personnel	0	0	0	0	0
Frais déplacement TVA non récupérable	0	0	0	0	0
Hôtel / Restauration	0	800	1 000	1 000	1 000
Location véhicules TVA non récupérable	0	0	0	0	0
Carburant / Eau / Gaz / Electricité	0	0	0	0	0
Frais de transport TVA non récupérable	500	500	500	500	500
Réceptions	0	0	0	0	0
Frais postaux et coursiers	0	300	300	300	300
Frais bancaires	384	390	398	398	398
Frais téléphone / fax / Internet	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
Autres charges externes	0	0	0	0	0
Total des charges externes	13,65 K	17,76 K	17,97 K	16,82 K	16,82 K
Impôts et taxes					
Taxe d'Apprentissage	0	0	0	0	0
Taxe Formation Professionnelle Continue	0	0	0	0	0
Taxe de participation à l'effort de construction	0	0	0	0	0
Contribution Economique Territoriale	0	350	350	350	350
Taxe Foncière	664	664	664	664	664
Autres Impôts et Taxes	0	0	0	0	0
Total des impôts et taxes	664	1 014	1 014	1 014	1 014
Frais de personnel					
Salaires nets	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Charges sociales	6 000	18,87 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
Total frais de personnel	22 K	63,87 K	67,5 K	67,5 K	67,5 K
Dotations aux amortissements					
Amortissement	2 250	1 969	2 656	3 000	3 000
Provisions	2 000	2 000	2 500	0	0
Total dotations aux amortissement et provisions	4 250	3 969	5 156	3 000	3 000
Frais financiers					
Sur emprunt	0	0	0	0	0

Sur découvert	0	0	0	0	0
Sur escompte	0	0	0	0	0
Sur comptes courants d'associés	0	0	0	0	0
Total frais financiers	0	0	0	0	0
Total des charges	43,57 K	97,87 K	107,4 K	105,6 K	105,6 K

SIG - Résultats intermédiaires - Flux

	2014	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires de l'entreprise	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Achats de marchandises ou matières premières	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
Variation de stock de marchandises ou matières premières	0	0	0	0	0
Achats de sous traitance (intervenants non salariés, intérimaires, etc...)	0	0	0	0	0
Marge Commerciale	56,51 K	160,5 K	226,2 K	261,2 K	261,2 K
Charges externes	13,65 K	17,76 K	17,97 K	16,82 K	16,82 K
Valeur ajoutée	42,86 K	142,7 K	208,2 K	244,3 K	244,3 K
Subventions	0	0	0	0	0
Salaires nets	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Charges sociales	6 000	18,87 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
Impôts et taxes	664	1 014	1 014	1 014	1 014
Autres produits d'exploitation	0	0	0	0	0
Autres charges d'exploitation	0	0	0	0	0
Excédent brut d'exploitation	20,19 K	77,86 K	139,7 K	175,8 K	175,8 K
Dotations aux amortissements, provisions et autres charges	4 250	3 969	5 156	3 000	3 000
Résultat d'exploitation	15,94 K	73,89 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	0	0	0	0	0
Résultat courant avant impôts	15,94 K	73,89 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Produits exceptionnels	0	0	0	0	0
Charges exceptionnelles	0	0	0	0	0
Masse imposable	15,94 K	73,89 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Résultat total avant impôt	15,94 K	73,89 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Impôts sur les bénéfices	0	2 392	19,75 K	50,13 K	64,55 K
Base d'imposition	0	15,94 K	73,89 K	134,6 K	172,8 K
Accomptes et paiements de l'IS	0	4 783	32,78 K	77,25 K	82,95 K
Résultat net de l'exercice	15,94 K	69,11 K	101,8 K	95,58 K	89,88 K
Capacité d'Autofinancement	20,19 K	73,08 K	106,9 K	98,58 K	92,88 K

BFR - Besoins en fonds de roulement

	2014	2015	2016	2017	2018
Crédit clients	0	0	0	0	0
Stocks	0	0	0	0	0
Crédit fournisseurs	0	0	0	0	0
TVA due	- 257	- 512,8	- 591,2	- 599,5	- 599,5
Besoin en fonds de roulement	257	512,8	591,2	599,5	599,5
B.F.R. en nombre de jour de C.A.	1	1	0	0	0

Financements

	2014	2015	2016	2017	2018
Ressources					
Capital social et primes d'émission					
Montants des apports	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Total cumulé des apports en capital	2 000	4 000	6 000	8 000	10 K
Réserves	15,94 K	85,05 K	186,8 K	282,4 K	372,3 K
Comptes courants d'associés					
Montant des apports	10 K	1 000	1 000	1 000	1 000
Total cumulé des apports en compte courant	10 K	11 K	12 K	13 K	14 K
Emprunts à moyen et long terme					
Emprunts	0	0	0	0	0
Total cumulé des emprunts	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements	2 250	4 219	6 875	9 875	12,88 K
Total des ressources	30,19 K	104,3 K	211,7 K	313,3 K	409,2 K
Emplois (hors crédit bail)					
Investissements globaux					
Investissements incorporels utilisés	0	0	0	0	0
Investissements corporels utilisés	3 000	6 000	9 000	12 K	15 K
Investissements financiers utilisés	0	0	0	0	0
Remboursements emprunts à long et moyen terme					
Remboursements	0	0	0	0	0
Total des remboursements cumulés	0	0	0	0	0
Fonds de roulement	257	512,8	591,2	599,5	599,5
Total des emplois	3 257	6 513	9 591	12,6 K	15,6 K
Ressources - emplois	26,94 K	97,76 K	202,1 K	300,7 K	393,6 K

Trésorerie

	2014	2015	2016	2017	2018
Solde initial	0	31,4 K	114,1 K	257,1 K	434,7 K
Type de TVA	1				
Taux de TVA	20 %				
Encaissements					
Exploitation					
Chiffre d'affaires	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Chiffre d'affaires encaissé	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Subventions	0	0	0	0	0
Crédit de TVA	0	0	0	0	0
Autres produits d'exploitation	0	0	0	0	0
TVA due	11,9 K	34,35 K	48,39 K	55,68 K	55,68 K
TVA collectée	11,9 K	34,35 K	48,39 K	55,68 K	55,68 K
Hors Exploitation					
Apports en capital	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Apports en comptes courants d'associés	10 K	1 000	1 000	1 000	1 000
Emprunts à moyen et long terme	0	0	0	0	0
Autres encaissements	0	0	0	0	0
Intérêts	0	0	0	0	0
Total encaissements	83,41 K	209,1 K	293,3 K	337,1 K	337,1 K
Décaissements					
Données d'exploitation					
Achats marchandises, matières premières et produits	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
TVA déductible	3 714	6 184	7 124	7 194	7 194
Exploitation					
Achats décaissés	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
Sous-traitance	0	0	0	0	0
Crédit-bail	0	0	0	0	0
Locations immobilières	5 000	10 K	10 K	10 K	10 K
Locations mobilières	0	0	0	0	0
Charges locatives et de copropriété	0	0	0	0	0
Entretien, ménage, réparations	0	0	0	0	0
Primes d'assurances	200	200	200	200	200
Etudes et recherches	0	0	0	0	0
Documentation / Fournitures / Abonnements	150	150	150	0	0
Personnel extérieur à l'entreprise (intérimaires)	0	0	0	0	0
Rémunération d'intermédiaires et honoraires (avocats / experts comptables / commissaires aux comptes / ...)	2 220	2 220	2 220	2 220	2 220
Publicité	4 000	2 000	2 000	1 000	1 000
Formation du personnel	0	0	0	0	0
Frais déplacement (train / avion) TVA non récupérable	0	0	0	0	0
Hôtel	0	800	1 000	1 000	1 000
Location véhicules TVA non récupérable	0	0	0	0	0
Carburant / Eau / Gaz / Electricité	0	0	0	0	0
Frais de transport (taxi / carte orange) TVA non récupérable	500	500	500	500	500
Réceptions	0	0	0	0	0
Frais postaux et coursiers	0	300	300	300	300
Frais bancaires	384	390	398	398	398
Frais téléphone / fax / Internet	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200

	Autres charges externes	0	0	0	0	0
	Autres charges d'exploitation	0	0	0	0	0
	IS	0	4 783	32,78 K	77,25 K	82,95 K
	Salaires nets	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
	Charges sociales	6 000	18,87 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
	Taxe d'apprentissage	0	0	0	0	0
	Taxe Formation Professionnelle Continue	0	0	0	0	0
	Taxe de participation à l'effort de construction	0	0	0	0	0
	Contribution Economique Territoriale	0	350	350	350	350
	Taxe foncière	664	664	664	664	664
	Autre impôts et taxes	0	0	0	0	0
	TVA payée	3 714	6 184	7 124	7 194	7 194
	TVA due	5 984	23,32 K	37,99 K	46,69 K	48,49 K
	Frais financiers	0	0	0	0	0
	Hors Exploitation					
	Recherche et Développement	0	0	0	0	0
	Autres investissements incorporels (brevets, marques...)	0	0	0	0	0
	Constructions	0	0	0	0	0
	Constructions					
	Installations techniques, matériel et outillage	0	0	0	0	0
	Matériel de production	0	0	0	0	0
	Mobilier	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
	Matériel informatique	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
	Véhicules industriels	0	0	0	0	0
	Véhicules tourisme	0	0	0	0	0
	Autres investissements corporels	0	0	0	0	0
	Caution / dépôts de garantie	0	0	0	0	0
	Titres de participation	0	0	0	0	0
	Autres investissements financiers	0	0	0	0	0
	Remboursements d'emprunts	0	0	0	0	0
	Autres décaissements	0	0	0	0	0
	Total décaissements	52,02 K	126,4 K	150,3 K	159,5 K	161,3 K
	Solde de la période	31,4 K	82,71 K	143 K	177,6 K	175,8 K
	Solde final	31,4 K	114,1 K	257,1 K	434,7 K	610,6 K

Compte de résultat

	2014	2015	2016	2017	2018
Produits d'exploitation					
Chiffre d'affaires de l'entreprise	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Chiffre d'affaires net	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Subventions d'exploitation	0	0	0	0	0
Autres produits	0	0	0	0	0
Total des Produits d'exploitation	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Charges d'exploitation					
Achats de marchandises	3 000	11,25 K	15,75 K	17,25 K	17,25 K
Variation de stocks	0	0	0	0	0
Charges de sous traitance	0	0	0	0	0
Autres achats et charges externes	13,65 K	17,76 K	17,97 K	16,82 K	16,82 K
Impôts, taxes et versements assimilés	664	1 014	1 014	1 014	1 014
Salaires bruts	16 K	45 K	45 K	45 K	45 K
Charges sociales patronales	8 000	22,5 K	22,5 K	22,5 K	22,5 K
Dotations aux amortissements	2 250	1 969	2 656	3 000	3 000
Dotations aux dépréciations et provisions	2 000	2 000	2 500	0	0
Autres charges	0	0	0	0	0
Total des charges d'exploitation	45,57 K	101,5 K	107,4 K	105,6 K	105,6 K
Résultat d'exploitation	13,94 K	70,27 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	0	0	0	0	0
Résultat financier	0	0	0	0	0
Résultat courant avant impôts	13,94 K	70,27 K	134,6 K	172,8 K	172,8 K
Produits exceptionnels	0	0	0	0	0
Charges exceptionnelles	0	0	0	0	0
Résultat exceptionnel	0	0	0	0	0
Impôts sur les bénéfices	0	2 392	19,75 K	50,13 K	129,1 K
Total des produits	59,51 K	171,8 K	242 K	278,4 K	278,4 K
Total des charges	45,57 K	103,9 K	127,1 K	155,7 K	234,7 K
Bénéfice ou perte	13,94 K	67,88 K	114,8 K	122,7 K	43,74 K