la forge
VAL D'EUROPE
PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES

Dossier de candidature

Entreprise VISIAPY

Activité Plateforme d'accompagnement à distance en T
Prévention, Management de la santé au travail

Dirigeant(s) Philippe REVELLAT
Evelyne REVELLAT, Flavien REVELLAT, Isabelle MARCY

PREMIÈRE PARTIE : LE CRÉATEUR ET SON PROJET

1. PRÉSENTATION DU CRÉATEUR ET DES ASSOCIÉS

1.1 - Présentation générale du créateur

Fiche signalétique

Nom : Revellat

Prénom : Philippe

Date et lieu de naissance : 28-12-1960

Adresse : 19 Rue Camille Claudel

Commune : Villiers sur Marne Code Postal : 94350

E-mail : philippe@revellat.fr

N° téléphone fixe : ..... N° téléphone mobile : 06 60 47 71 64

Situation professionnelle

		Depuis le
Emploi salarié	☑	20/2/19
Travailleur indépendant	☐	
Demandeur d'emploi inscrit au pôle emploi	☑	
non inscrit	☐	
Allocataire du RMI- RSA	☐	
de l'ASS	☐	
de l'ARE	☐	
Autre situation :	☐	

1.2 - Compétence professionnelles du créateur

Quel est votre niveau d'études ? *(Précisez titres, dates et institutions)*

Bac F
Autodidacte

- ☐ Études primaires
- ☐ BEPC
- ☐ CAP - BEP
- ☑ BAC
- ☐ BTS - DUT
- ☐ DEUG
- ☐ Licence
- ☐ Maîtrise et plus

Quelle est votre expérience professionnelle ?

(S'il existe une expérience antérieure à l'activité choisie pour l'entreprise, précisez l'étendue de connaissance liée à cette pratique (responsabilités, tenue de gestion, contacts clients, fournisseurs,...)

Dates	Entreprise	Activités	Qualification

Comment et par qui sera tenue votre comptabilité ? *(Précisez les coordonnées)*

Cabinet d'expertise comptable ACOFI
Créteil

Dans la perspective de votre projet de création, avez-vous suivi ou programmé des stages de formation ? Si oui précisez :

Date	Durée	Contenu	Organisme
1/3/18	6 mois	Accompagnement à la création d'entreprise	Société ALTEDIA

Précisez votre rôle, celui de vos associés ou actionnaires éventuels ainsi que la répartition du capital.

Noms et prénoms	% du capital	Montant capital apporté (€)	Rôles
Revellat Evelyne			Recrutement des praticiens et commerciale
Flavien Revellat			E-marketing
Isabelle Marcy			Coordinations activités QVT en entreprise et commerciale

DEUXIÈME PARTIE : LE CRÉATEUR ET SON PROJET

1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

1.1 - Fiche signalétique

Dénomination sociale : VISIAPY

Statut juridique : SAS

Adresse : 188 Grande Rue Charles de Gaulle

Commune : Nogent sur Marne

Code Postal : 94130 N° téléphone : .....

Date de création : 20/02/2019

Régime fiscal : Impôts sur les bénéfices N° de SIRET : 848 156 428 00015

Inscription au répertoire des métiers et de l'artisanat .....

Est-ce une création ? ☑ Est-ce une reprise ? ☐

1.2 - Aides reçues ou prévues

Aides	Organisme	Prévu	En négociation	Acquis

2. LES PRODUITS ET LE MARCHÉ

2.1 - Description du ou des produits

Quel type de produits (ou de services) voulez-vous vendre ?

Visiapy s'adresse à toute structure ayant des salariés qui peuvent avoir besoin d'être accompagnés sur des problématiques qui les démobilisent professionnellement et affaiblissent leur taux d'engagement dans leur entreprise.

Est-ce un produit ou service innovant ? En quoi ?

Nous avons un produit et des services qui sont innonvants car il s'appuient sur notre expertise de l'accompagnement et de la relation d'aide, en informatique pour proposer des prises en charge à distance dans le secteur de la santé, en répondant aux exigeances de dématérialisation et du digital.
Visiapy est 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 pouvant être menées à distance). Un système expert qui classifie les professionnels en fonction de leurs domaines d'expertise permet aux usagers d'être guidés vers l'intervenant le plus compétent pour leur demande.

2.2 - Le marché

A quels besoins répond le produit / l'activité ?

Pour les thérapeutes : Espace pour les professionnels de santé avec mise à disposition d'espaces de consultation pour accompagner à distance les usagers, - Plateforme téléphonique d'aide à distance des patients,
Pour les usagers patients : thérapies individuelles ou collectives. Facilitateur d'accès aux soins. - Pour les entreprises : accueil des collaborateurs pour la prise en charge du stress, création d'un dispositif clé en main dans le cadre de la Santé et Qualité de Vie au Travail.

Où est localisé votre marché ? *(Marché local, régional, national, international)*

Marché national et international pour les expatriés

Existe-t-il des points clés sur ce marché ? *(Saisonnalité de la demande, type de distribution obligatoire, réglementation, motivations clés des acteurs)*

• 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/.
• En France nous pouvons citer l'article L.4121-1 du Code du travail « l'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs » ou encore le récent décret d'application de la loi du 9 novembre 2010 sur la réforme des retraites qui « prévoit que les entreprises d'au moins 50 salariés, dont au moins 50 % des effectifs sont exposés à certains facteurs de risques, doivent être couvertes par un accord ou un plan d'action de prévention de la pénibilité ».
• Les entreprises ou les collectivités 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.

2.3 - Votre clientèle cible

Quels types de clientèle visez-vous ? Quelle est la répartition de la clientèle en pourcentage ? *(Particuliers, entreprises, administrations, collectivités locales)*

Particuliers : 25 %	Petites et moyennes entreprises : 25 %
Grossistes :	Entreprises industrielles : 25 %
Administrations :	Collectivités locales : 25 %

Avez-vous engagé une prospection et quels en sont les résultats ? Avez-vous déjà des clients ? *(Présentez vos clients effectifs, sinon les promesses de vente).*

Pas encore

2.4 - La concurrence

Qui sont vos concurrents ? *(Cf infogreffe/societe.com)*

Nom	Adresse	CA	Résultat	Autres Informations (prix, site Internet, code APE, etc)

Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport à vos concurrents ? *(Innovation, de qualité, prix et délai).*

Points forts	Points faibles

3. STRATÉGIE COMMERCIALE

3.1 - Votre politique de vente

Comment allez-vous vendre ? (circuit de distribution)

Comment les clients sont contactés en fonction de leurs particularités : par vente directe, par intermédiaires (circuit de distribution, etc.).

1/ Marché : Code APE : 6311Z •Traitement des données, hébergement et activités connexes liées à la santé. 2/ Taille du marché ciblé : 10 milliards en France et 50 milliards en Europe 3/ Cibles : 4 cibles : - Intervenants : accès par le « relationnel » + campagne de recrutement - Entreprises : contrats de partenariat pendant 6 ans dans le cadre de la réglementation Santé et Qualité de Vie au Travail (SQVT) (diagnostic et solutions personnalisées au profil des entreprises) - Expatriés des entreprises. 4/ Estimation quantitative: Voir BP - 20 entreprises contractualisées par an.

Mode d'accès au marché : - Vente directe, indirecte, - Communication / publicité : sur internet Barrières à l'entrée : avoir une application logicielle adaptée au développement de l'activité pour la mise en relation des intervenants et des usagers.

3.2 - Votre politique de communication

Présenter les principaux éléments de votre communication *(mailing, phoning, visites ...)*

3.3 - Autres éléments commerciaux

Indiquez tous les éléments de votre politique commerciale que vous n'auriez pas évoqués

Avancement du projet : •Septembre 2018, maquette de démonstration finalisée et fonctionnelle,
- Courant 2019 : Développement informatique de l'application et du site web.
- Janvier 2019 : 0uverture des prestations auprès des entreprises,
- 2020 : Ouverture des prestations auprès des entreprises.

4. LES MOYENS DE PRODUCTION

4.1 - Les moyens humains

Présenter le plan d'organisation des postes de travail et leurs spécificités
(Type de qualification nécessaire, système de rémunération et politique d'intéressement...)

Présenter la masse salariale (en euros)

		Nombre de salariés			
Effectifs	Salaire brut annuel	Démarrage	Fin année 1	Fin année 2	Fin année 3

4.2 - Les moyens en matériel d'exploitation

Présenter le matériel nécessaire au démarrage dont apports en nature *(Achat/location/ crédit bail)*

4.3 Les moyens en éléments incorporels

Préciser si vous possédez ou utilisez un ou plusieurs brevets, marques déposées
Date(s) de dépôt, étendue de la protection sur l'objet du brevet : certificat de validité, étendue de la protection géographique ...

4.4 La sous-traitance

Quelle est la part des sous-traitants dans votre activité propre ?

Travaux sous-traités

TROISIÈME PARTIE : LE PRÉVISIONNEL FINANCIER

LES ÉLÉMENTS FINANCIERS PRÉVISIONNELS À 3 ANS

Merci de joindre à ce dossier votre compte de résultat sur trois ans, le plan de financement, le plan de trésorerie ainsi que le calcul du seuil de rentabilité.

LISTE DES PIÈCES À FOURNIR OBLIGATOIREMENT

Pièces à fournir au dépôt du dossier

- Le présent dossier dûment rempli
- Business plan validé par un organisme extérieur (comptable, chambres consulaires, structures d'accompagnement, etc)
- Extrait de K-bis ou registre des métiers
- Lettres d'intention
- Calcul du seuil de rentabilité
- Accusé de réception des demandes d'aides à la création
- Présentation visuelle des produits commercialisés pour le comité de sélection
- CV du créateur
- CV des associés
- Photocopie de la carte d'identité recto-verso
- Attestations sur l'honneur de non interdiction de gérer
- Attestation sur l'honneur d'être à jour de ses charges sociales (pour les entreprises déjà créées)

NOUS CONTACTER

LA FORGE
Pépinière d'entreprises de Val d'Europe

Parc international d'entreprises – Parc Faraday
1, avenue Christian Doppler – Bâtiment 3 - 77700 Serris
01 78 71 00 11
economie@vdeagglo.fr