

Executive Summary VISIAPY				25/12/ 2019	
Prévention, Management de la santé au travail					
Interlocuteur			Identité de l'entreprise		
Nom	REVELLAT		Raison sociale	Visiapy	
Prénom	Philippe		Forme juridique	S.A.S	
Fonction	Chef de projet informatique		Date de	01/01/2019	
Téléphone / GSM	0607 708 666		Adresse	188, Grande Rue Charles de Gaulle, 94130 Nogent-sur-Marne	
Fax			Capital social	1000 €	
Email	philippe.revellat@visiapy.com		Secteur d'activité	E-Santé, Accompagnement à distance – 6312Z	
Site Web	www.visiapy.com				
I – PRESENTATION					
ORIGINE	PDG: Philippe Revellat, fondateur crée la société et va intégrer deux nouveaux associés à partir de janvier 2019 : Flavien Revellat, Evelyne Revellat. Cette société est destinée à être filiale du groupe Khépri Invest qui a créé un éco-système dans le secteur de la santé comprenant aussi Khépri santé, Khépri Formation, Un Pôle santé pluridisciplinaire. Motivation : Développer la plateforme technologique Visiapy sur le secteur de la e-santé et des thérapies psycho-énergétiques d'abord en France et pays francophone puis à l'international. Prototype réalisé : grâce à une partie du premier prêt d'honneur VMAPI. (Prototype opérationnel et fonctionnel qui n'a pas encore tous les fonctionnalités de la version finale).				
CONCEPT	Création d'une enseigne Visiapy, plateforme d'accompagnement à distance. Vocation de Visiapy : Visiapy est une plateforme d'accompagnement à distance par vidéoconférence. 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. Vocation de Visiapy : - 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.				
CONTEXTE	Visiapy, est une plateforme pour déployer l'activité de façon innovante au-delà d'un Centre. Genèse du projet : Création de la Société SophroKhépri (SAS) en Mai 2015 et ouverture du Centre Khépri Santé à Nogent-sur-Marne, au pied du RER E Nogent le Perreux - 180 m2 avec 12 salles de consultation. Khépri Santé est un centre pilote dont le concept est destiné à être dupliqué en franchise. Au-delà de ce modèle économique, Visiapy permet d'élargir l'activité sans être limité par le nombre des implantations et la superficie des Centres.				

VISION	VISIAPY, thérapies à dimensions psychocorporelles énergétiques, cognitives et comportementales, thérapies complémentaires naturopathie, coaching Applications : Prévention et soins, accompagnement professionnel, éducation, formation. Spécialisation : Accompagnement pour la prévention du burn out des aidants actifs. Champs d'application : positionnement paramédical axé sur : - prévention de la santé, (Emotivité excessive, Stress, Trouble sommeil, Burn out, déséquilibre pondéral, arrêt du tabac, stress au travail, difficultés scolaires, départ à la retraite angoissant, difficultés familiales, sport, angoisses, phobies, choc émotionnel), - convalescence et soutien aux traitements de pathologies lourdes, cohérence cardiaque, - Souffrance post-traumatique. Approche pédagogique : - Faire connaître au grand public les techniques de thérapies de 4^{ème} génération, qui sont des pratiques psychocorporelles énergétiques efficaces 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 douces, permettant aux clients de choisir la thérapie adaptée à leurs besoins, de mettre en place un plan de traitement qui puisse compléter et renforcer leurs traitements médicaux en cours. Synergie professionnelle : Un lieu d'échanges collaboratif de pratiques et de supervision pour les thérapeutes. Une plateforme dédiée : - Aux intervenants: Mise à disposition d'un espace de visio-conférence pour échanger avec leurs patients, - Développement commercial participatif grâce à des permanences téléphoniques d'écoute d'urgence pour permettre à chacun d'acquérir de nouveaux clients, - Aux usagers : Offrir un univers chaleureux, avec une aide pour choisir en fonctions des troubles et du mal être les thérapies individuelles les mieux adaptées. - Aux entreprises : Un pack de prestations clé en main proposant un lieu confidentiel réservé aux collaborateurs pour une prise en charge et un accompagnement à distance.
II - OFFRE & MARCHÉ	
OFFRE	Prestations/services, tarification et valeur ajoutée que l'offre apporte aux clients intervenants: 1- Prestations de Service : Apport de clients provenant d'entreprises 2- Tarification : Des frais techniques peu élevés pour les intervenants (20€ par consultation). 3- Valeur ajoutée pour les intervenants : - La sérénité pour démarrer ou compléter son activité par l'économie de loyer, - Disponibilité d'une application adaptée à la prise en charge des usagers, - Des tarifs adaptés avec crédit gratuit pour commencer à s'installer sans prendre de risque financier, Pour les usagers : - La possibilité de consulter sans avoir besoin de se déplacer.

MARCHE / CLIENTELE	Description du marché (qualitative et quantitative), cible de clientèle et perspectives de parts de marché. 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 3 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 Business Plan - 20 entreprises contractualisées par an avec un nombre de consultations par an : - Nombre d'expatriés par an : - Nombre d'étudiants : - Nombre de particuliers :
ACCES AU MARCHE	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.
CONCURRENCE	Concurrence sur le marché : Concurrence directe avec 5 sociétés : TonPsy, Doctair, Psycholigika, HypnoHome, Eutelmed, Better Help (USA) ◇ QARE ◇ SAYYA ◇ WEHOBBY ◇ MEDOUCINES Avantages concurrentiels : Offre de prestations pluridisciplinaires, Offre adaptée aux collaborateurs d'entreprises qui ont besoin d'un accompagnement individualisé et sur mesure. Style de management participatif et coopératif de la plateforme, Très bonne connaissances des différentes thérapies par la dirigeante, elle-même praticienne.
SITUATION ACTUELLE	Avancement du projet : ■ Septembre 2019, prototype de démonstration fonctionnel, selon modèle MVP de Stanford (M.V.P. = Minimum Viable Product qui s'enrichit au fur et à mesure des retours clients ; ■ Janvier 2020 : Ouverture des prestations auprès des entreprises, ■ Courant 2020 : Développement informatique de l'application et du site web. ■ 2020 : Ouverture des prestations auprès des entreprises.
PROPRIETE Intellectuelle	Marque déposée VISIAPY, protégée en France.

RAISONS DE RECOURIR AUX INVESTISSEURS	- Besoin de communiquer avec des personnes ayant l'expérience de la création et du développement d'entreprises dans le Secteur du paramédical, du Bien-être et de la santé - Inspirer confiance aux banques - Etre les premiers à lever des fonds face à un marché encore peu organisé.
--	---

III - MODELE ECONOMIQUE

REALISATION DU CA	Mécanisme de formation de votre CA (vente et location de services) et la récurrence de votre CA : Le CA de la Société est constitué par : - Commission fixe sur chaque consultation, ◇ Particuliers ■ Le prix des consultations est fixé à 70 € par séance, nous gardons 20 € par consultations et reversons 50 € à l'intervenant ◇ Entreprises ■ Le prix des consultations est fixé à 70 € par séance, nous gardons 20 € par consultation et reversons 50 € à l'intervenant. ■ Le prototype de démonstration fonctionnel, selon modèle MVP de Stanford (M.V.P. = Minimum Viable Product qui s'enrichit au fur et à mesure des retours clients) fait partie de la stratégie commerciale. Le secteur est celui paramédical et du bien être vendu au public et soutenus par des moyens publicitaires grand public et promotionnels grâce au blog. La récurrence du CA et des commissions dépendent du succès des prestations auprès des usagers, d'où le point clef pour la Direction d'avoir un recrutement de qualité dans le choix des intervenants qui travaillent sur la plateforme, et choix des thérapies reconnues par l'OMS. Activité soutenue par la réglementation de la Santé et Qualité de Vie au Travail.
--------------------------	--

IV – EQUIPE

EQUIPE ACTUELLE	Philippe Revellat : Informaticien chef de projet, développeur de solutions sécurisées, Flavien Revellat : Spécialiste du marketing digital, business développeur, Evelyne Revellat : Triple compétence : Sophrologue-analyste, gestion et création d'entreprise, Vente & Management. Connaissance de l'ensemble des Ecoles de thérapie et du marché.
RECRUTEMENT A VENIR	Opportunité : 1 community manager

V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS

REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL	Montant du capital actuel : 1000€
SOURCES DE FINANCEMENT A CE JOUR	Fonds personnels, Aides possibles en tant que porteur de projet : garantie bancaire, Prêt d'honneur, prêt à taux 0 et dossier de subventions.
BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION	■ Le montant recherché s'élève à 150k€ euros, sous forme d'une augmentation de capital. Les capitaux permettront la mise au point de l'interface patients et praticiens, gestion efficace des rendez-vous en ligne, tenue des agendas interactifs, promotion du concept novateur. ■ Proposer à des investisseurs de devenir associé –de la Holding Khépri Invest SAS.