|  |  |
| --- | --- |
| Executive Summary SophroKhepri | **8 /12/ 2014** |
| **Interlocuteur** |  | **Identité de l'entreprise**  |
| **Nom**  | REVELLAT | **Raison sociale**  |  |
| **Prénom**  | Evelyne | **Forme juridique**  | S.A.S |
| **Fonction** | Sophrologue, psycho-praticienne | **Date de création** | En cours |
| **Téléphone / GSM** | 06 60 47 71 64 | **Adresse**  | 129 Boulevard Pasteur94360 Bry-sur-Marne |
| **Fax** |  |  | **Capital social**  | 10 000 € |
| **Email** | contact@sophrokhepri.fr |  | **Secteur d’activité** | Santé, paramédical en thérapie |
| **Site Web** | www.sophrokhepri.com |
| I – PRESENTATION |
| **ORIGINE** |  **Dirigeant actuel** (depuis 2000) **: Evelyne Revellat** va créer une S.AS. **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. Sophrologue thérapeute liant le corps, les émotions, les flux énergétiques et le mental. |
| **CONCEPT** | Création d'un Centre de santé et du mieux-être regroupant des sophrologues et thérapeutes en médecine douce. **Sa vocation :** * **Pour les thérapeutes :** Mise à disposition d'espaces pour recevoir leur patients,
* Plateforme téléphonique d'aide à distance des patients,
* Portage salarial spécialisé de la santé et du mieux-être.
* **Pour les patients :** thérapies individuelles ou collectives.
* **Pour les entreprises :** accueil des collaborateurs pour la prise en charge du stress.
 |
| **CONTEXTE** | 1 - Création d’une activité en SAS : SophroKhepri2 - Obtention de plusieurs diplômes et certification de psycho-praticienne et sophrologue3 – Installation en tant que thérapeute depuis 3 années4 – Une centaine de patients qui ont connu Khépri grâce à sa spécialisation pour les Enfants Précoces, la gestion du stress et les troubles liés au stress, du burn out,4 - Démarrage de l’activité sur fonds propres du créateur5- Création de la SAS SophroKhepri avant ou après la levée de fonds6- 1er mai 2015 : ouverture du Centre à Nogent-sur-Marne, au pied du RER E Nogent le Perreux, 180 m2 avec 11 cabines de thérapeutes.  |
| **VISION** | **KHEPRI,** **Centre paramédical de thérapie à dimensions psychocorporelles, cognitives et comportementales,****Applications :** Prévention et soin, accompagnement professionnel, éducation, formation. **Champs d'application :** positionnement axé sur :* la prévention de la santé, (Stress, Trouble sommeil, Burn out, équilibre pondéral, arrêt du tabac, monde du travail, sport, angoisses, phobies, choc émotionnel),
* la convalescence,
* le stress.

**Approche pédagogique :** * Faire connaître au grand public la sophrologie et les techniques de thérapies de 4ème génération,
* Formation à la gestion du stress pour les aidants familiaux, aides soignants, infirmiers,
* Etre une plateforme de compétences en médecines douces, permettant aux patients 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 de pratiques et de supervision pour les thérapeutes. |
| **II - OFFRE & MARCHE** |
| **OFFRE** | **Produit/service, tarification et valeur ajoutée qu'il apporte au client :****1- Service :** **2- Tarification :** **3- Valeur ajoutée :**  |
| **MARCHE****/****CLIENTELE** | **Description du marché (qualitative et quantitative), cible de clientèle et perspectives de parts de marché.****1/ Marché :****2/ Taille du marché ciblé :** **3/ Cible**.**4/ 10 à 15 Sociétés offrent leurs services** **5/ Perspectives à 5 ans de part de ce marché :** 5%.  |
| **ACCES AU MARCHE** | **Mode d'accès au marché (vente directe, indirecte, prescripteurs, communication / publicité….) ainsi que les éventuelles barrières à l'entrée.****Khépri a 3 marchés :** celui des particuliers, des thérapeutes et celui des intervenants de la santé :**1/ Thérapeutes :** accès par le « relationnel » des créateurs qui ont évolué dans le secteur des petits laboratoires depuis 20 ans, et leurs conseils.**2/ Grand public :** approche directe des pharmaciens par les délégués pharmaceutiques de la Société. Le « relationnel » sectoriel est ici important : d’où l’importance de recruter des délégués ayant eux-mêmes une expérience du métier d’une dizaine d’années.**3/ Intervenants de santé :** |
| **CONCURRENCE** | **Concurrence sur le marché (existence, forme, acteurs…) et avantages concurrentiels :****Une quinzaine de Sociétés :** **Avantages concurrentiels :**Très faibles coûts de structure. |
| **SITUATION ACTUELLE** | **Stade actuel de développement (R&D terminée, commercialisation débutée…) et réalisations (clients, CA…) à l'heure actuelle :** |
| **PARTENARIATS** | **ORGANISME**Sans |   **TYPE**DK est Commissionnaire pour le compte de ses partenaires. |  **MODALITES**Contrats de 3 à 5 ans, renouvelables, rémunération à la commission. |
| **PROPRIETE Intellectuelle** | **Dépôts de brevets, marques, étendue géographique de la protection :****Marque déposée KHEPRI**, protégée en France. |

|  |
| --- |
| **III - MODELE ECONOMIQUE** |
| **REALISATION****DU CA** | **Mécanisme de formation de votre CA (vente, location, maintenance…) et la récurrence de votre CA :**Le CA de la Société est constitué par les commissions reçues sur les ventes réalisées pour le commettant tiers auprès des pharmacies.Le secteur est celui de biens de consommation vendus au public et soutenus par des moyens publicitaires grand public et promotionnels au niveau du point de vente.La récurrence du CA et des commissions dépend du succès des produits auprès du grand public, d’où le point clef pour la Direction de DK Pharma de savoir choisir les commettants pour lesquels travailler.A noter que compte tenu du besoin sur le marché des commettants, la demande excède l’offre. |
| **DU CA** **A LA MARGE** | **Mécanisme de formation de la marge :**La « marge brute » est de 100% dans cette activité, puisque, au moins dans les première années il n’y a pas de prise de propriété des produits vendus. |
| **DE LA MARGE** **AU RESULTAT NET** | **Mécanisme de formation du résultat net :**Entre la marge brute et le résultat d’exploitation, les principales charges sont celles des rémunérations des délégués. Une partie de ces rémunération est fixe, et l’autre variable (la plus importante). |
| **IV – EQUIPE** |
| **EQUIPE ACTUELLE** | **Evelyne Revellat :** Triple compétence : Visiteuse médicale, déléguée pharmaceutique et Directrice régionale Oenobiol ; compétences : Vente & Management. Connaissance de l’ensemble des leaders d’opinion, de l’environnement et participation au sourcing des marques cibles. |
| **RECRUTEMENTA VENIR** | **Opportunité :** la « liquidation » d’une force de vente opérationnelle très connue sur le marché en raison d’une acquisition par un groupe multinational déjà équipé offre une opportunité unique de renforcement de la force de vente DK Pharma par le recrutement dans les 6 mois qui viennent de 6 à 8 délégués pharmaceutiques, connaissant parfaitement leurs secteurs géographiques et leur clientèle de pharmaciens, et étant seniors reconnus dans leur métier. |
| **V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS** |
| **REPARTITION ET STRUCTURATION****DU CAPITAL** | Montant du capital actuel : 5000 Euros.Karine Dalmasse : 70%.Elie Saad : 30% |
| **SOURCES DE FINANCEMENT A CE JOUR** |  Personnelles des créateurs associés. |
| **BESOIN DE FINANCEMENTET UTILISATION** | Le montant recherché s’élève à 250 000 Euros, sous forme d’une augmentation de capital. Les capitaux permettront de :1/ Couvrir le BFR qui croît en fonction des ventes et de la réussite de la Société,2/ « Démarrer » la constitution d’une gamme de produits en propre. |
| **VALORISATION** | La valorisation souhaitée est que les 250 000 Euros d’augmentation de capital permettent aux nouveaux actionnaires d’obtenir 40% de la Société DK Pharma.Autrement dit, le Business Plan actuel valorise la Société en post-money à 640 000 Euros. Cette valorisation est obtenue par la méthode des DCF, avec taux d’actualisation de 13%.Compte tenu du business plan, d’une part de 40% dans la Société, d’un EBIT 2014 de 179 k€, d’une VE 2014 égale à 7 fois l’EBIT (la pharmacie présente des multiples d’EBIT de l’ordre de 10, la rentabilité pour les nouveaux actionnaires s’établit entre 25 et 30% de TRI. |
| **VI – AUTRES INFORMATIONS** |
| **RAISONS DE RECOURIR A DES BUSINESS ANGELS** | Montants et besoins de communiquer avec des Personnalités ayant l’expérience de la création et du développement d’entreprises dans le Secteur de l’OTC, de la pharmacie et de la parapharmacie. |
| **AUTRES CONTACTS** |  Investisseurs privés |

**ANNEXE - DONNEES FINANCIERES**





* **Pour les thérapeutes :** Mise à disposition d'espaces pour recevoir leur patients,
* Développement commercial participatif grâce à une plateforme téléphonique d'aide à distance qui permettra à chacun d'acquérir de nouveaux clients,
* Une gestion simplifié grâce au portage salarial spécialisé de la santé et du mieux-être.
* **Pour les patients :** Offrir un univers chaleureux, avec une aide pour choisir en fonctions des troubles et du mal être les thérapies individuelles ou collectives les mieux adaptées.

**Pour les entreprises :** un lieu confidentiel réservé pour leurs collaborateurs pour la prise en charge du stress avec prise en charge dans les locaux ou à distance.