

Executive Summary SOPHROKHEPRI				4 /3/ 2015	
Interlocuteur			Identité de l'entreprise		
Nom	REVELLAT		Raison sociale		
Prénom	Evelyne		Forme juridique	S.A.S	
Fonction	Sophrologue, psycho-praticienne		Date de	En cours de création	
Téléphone / GSM	06 60 47 71 64		Adresse	188, Grande Rue Charles de Gaulle, 94130 Nogent-sur-Marne	
Fax			Capital social	35 000 €	
Email	contact@sophrokhepri.fr		Secteur d'activité	Santé, paramédical et parapsychologie (thérapie brève)	
Site Web	www.sophrokhepri.fr				
I – PRESENTATION					
ORIGINE	Dirigeante actuelle (depuis 2000) : Evelyne Revellat va créer une S.A.S. (en cours de création) 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 du mieux-être du Val de Marne, pour trouver l'équilibre, préserver la santé et la qualité de vie. Diagnostic et accompagnement des enfants précoces. Regroupe des sophrologues et psycho-praticiens en pratiques psycho corporelles énergétiques (sophrologie, méditation, EFT & PEAT et autres thérapies alternatives complémentaires ayant les mêmes objectifs). Vocation : - Pour les thérapeutes : Apporteur d'affaires pour les thérapeutes et mise à disposition d'espaces pour recevoir leurs patients, - Plateforme téléphonique d'aide à distance des patients, - Portage salarial dédié aux professionnels de la santé et du mieux-être, - Pour les patients : thérapies individuelles ou collectives. Facilitateur d'accès aux soins. - Pour les entreprises : accueil des collaborateurs pour la prise en charge du stress, diagnostic et solutions dans les entreprises concernant les risques psychosociaux.				
CONTEXTE	1 - Création de la Société SophroKhépri (SAS) 2 - Obtention de plusieurs diplômes et certification de psycho-praticienne et sophrologue 3 - Installation en tant que thérapeute depuis 3 années 4 - 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 créateur 5 - Levée de fonds avec SparkUp 6 - Avril 2015 : ouverture du Centre à Nogent-sur-Marne, au pied du RER E Nogent le Perreux, 180 m2 avec 11 cabines de thérapeutes et 2 salles de formation.				

VISION	SOPHROKHEPRI, Centre de Mieux-être par des thérapies à dimensions psychocorporelles énergétiques, cognitives et comportementales, Applications : Prévention et soins, accompagnement professionnel, éducation, formation. Spécialisation : Enfants précoces en difficulté (scolaire, relationnelle, familiale, etc...), adultes surdoués en difficulté. 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, - Accompagnement des femmes enceintes, travail sur lien affectif mère-fœtus avec l'haptonomie : science de l'affectif et de l'émotionnel, - Diagnostic enfants précoces (cellule spécialisée EIP et Adultes surdoués), - Crise et mal de vivre des adolescents, - Contexte d'adoption (enfants, parents) Approche pédagogique : - Faire connaître au grand public la sophrologie et les techniques de thérapies de 4^{ème} génération, qui sont des pratiques psychocorporelles énergétiques puissantes 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 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 collaboratifs de pratiques et de supervision pour les thérapeutes. Une plateforme dédiée : - Aux thérapeutes : Mise à disposition d'espaces pour recevoir leurs patients, - Développement commercial participatif grâce à une plateforme téléphonique d'aide à distance qui permettra à chacun d'acquérir de nouveaux clients, - Une gestion simplifiée grâce au portage salarial spécialisé de la santé et du mieux-être. - Aux 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. - Aux entreprises : un lieu confidentiel réservé pour leurs collaborateurs pour la prise en charge du stress dans nos locaux ou à distance.
II - OFFRE & MARCHE	
OFFRE	Produit/service, tarification et valeur ajoutée qu'il apporte au client : 1- Service : Vente d'espace temps pour les thérapeutes et portage salarial dédié au secteur de la santé, 2- Tarification : Vente de forfait horaires 3- Valeur ajoutée : - La sérénité pour démarrer son activité par l'économie de loyer, - Disponibilité d'un lieu adapté à la prise en charge de patients, - Des tarifs adaptés avec crédit gratuit pour commencer à s'installer sans prendre de risque financier, - Sérénité de gestion, - Statut de salarié par le portage salarial, - Démarches administratives simplifiées, - Pas de manipulations d'argent.

MARCHE / CLIENTELE	Description du marché (qualitative et quantitative), cible de clientèle et perspectives de parts de marché. (Voir études de marché dans la présentation PPT) 1/ Marché : Code APE : 8690F → Activité thérapeutique et activité bien-être 2/ Taille du marché ciblé : 10 milliards en France et 50 milliards en Europe 3/ Cibles : 4 cibles : - Thérapeutes : accès par le « relationnel » des créateurs qui ont évolué dans le secteur des petits laboratoires depuis 20 ans, et leurs conseils. - Grand public : approche directe des particuliers par mailing, bouche à oreilles et prescription des médecins et associations. - Entreprises : axe → Mieux-être au travail (diagnostic et solutions) - Intervenants de santé
ACCES AU MARCHE	Mode d'accès au marché : - Vente directe, indirecte, - Prescripteurs auprès des associations et médecins généralistes, - Communication / publicité : sur internet et travail de proximité géographique Barrières à l'entrée : avoir un local adapté au développement de l'activité.
CONCURRENCE	Concurrence sur le marché : Concurrence indirecte : 4 sociétés existent ; elles ont un positionnement différent et n'offrent pas les mêmes services connexes. Avantages concurrentiels : Qualité de l'emplacement, faibles coûts de structure, Style de management participatif et coopératif du Centre, Très bonne connaissances des différentes thérapies par la dirigeante, elle-même praticienne.
SITUATION ACTUELLE	Avancement du projet : ■ Avril 2015, ouverture du Centre SophroKhepri, situé au pied du RER E de Nogent le Perreux à Nogent sur Marne ■ 180m2, 10 cabines, 2 salles de formation. ■ Le bail est signé, nous sommes en phase d'anticipation commerciale, Travaux d'aménagement sont prévus en mars. ■ J'ai, personnellement, investi 35 000 € dans ce projet. ■ Opération de Crowd Funding de 35 000 €, en cours avec SparkUp.
PROPRIETE Intellectuelle	Marque déposée SOPHROKHEPRI, protégée en France.
RAISONS DE RECOURIR AU Crowd funding	- Besoin de communiquer avec des personnes ayant l'expérience de la création et du développement d'entreprises dans le Secteur du paramédical et du Bien-être, - Proposer aux thérapeutes d'apporter leur soutien financier et leurs compétences en tant que partenaires. - Inspirer confiance aux banques.

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 : - la vente de temps de disponibilité de cabines mises à disposition aux thérapeutes → règlement sous forme de crédit gratuit par un intermédiaire bancaire, - le règlement à distance des thérapies par les patients, et les thérapeutes, - les commissions reçues sur les ventes réalisées par les thérapeutes, coach, conseillés en RH par le portage salarial) Le secteur est celui paramédical et du bien être vendu au public et soutenus par des moyens publicitaires grand public et promotionnels au niveau du lieu de vente. La récurrence du CA et des commissions dépendent du succès des prestations auprès du grand public, d'où le point clef pour la Direction de SophroKhepri par un choix des thérapeutes qui viendront travailler dans le Centre, et choix de thérapies reconnues par l'OMS. A noter que compte tenu du besoin en hébergement sur le marché des thérapeutes professionnel, la demande excède l'offre.
--------------------------	--

IV – EQUIPE

EQUIPE ACTUELLE	Evelyne Revellat : Triple compétence : Sophrologue-analyste, gestion et création d'entreprise, Vente & Management. Connaissance de l'ensemble des Ecoles de thérapie et du marché. (Contrôleur de gestion, expert marketing, conseiller financier, consultante RH expert en risques psychosociaux, informaticien).
RECRUTEMENT A VENIR	Opportunité : Une hôtesse d'accueil en année 1, une 2^{ème} hôtesse à mi-temps et un informaticien en année 2.

V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS

REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL	Montant du capital actuel : 35 000 € en apport personnel et 35 000 € grâce à la levée de fonds SparkUp
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.
BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION	■ Le montant recherché s'élève à 35 000 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 – actionnaire SophroKhepri SAS: ■ 500 parts sociales / actions à 70 € ■ Achat minimum : 1 part sociale par personne ■ Achat maximum : non limité ■ Opération gérée par SPARKUP, plateforme de financement participatif.