

Executive Summary SAS SOPHROKHEPRI				Enseigne Khépri Santé		21 /01/2019	
Interlocuteur				Identité de l'entreprise			
Nom	REVELLAT			Raison sociale	SophroKhepri		
Prénom	Evelyne			Forme juridique	S.A.S.U - 811 445 410 RCS		
Fonction	Founder & CEO Sophrologue, psychopraticienne			Date création	19-05-2015		
Téléphone	06 60 47 71 64			Adresse	188, Grande Rue Charles de Gaulle, 94130 Nogent-sur-Marne		
Tél. Fixe	01 84 25 22 87			Capital social	10 000 €		
Email	contact@kheprisante.fr			Secteur d'activité	Santé, paramédical et thérapies complémentaires		
Site Web	www.kheprisante.fr						
I – PRESENTATION							
ORIGINE	Dirigeante depuis 2000, Evelyne Revellat a créé Sophrokhépri en 2015, fort de ses 30 ans d'expérience (15 ans dans les Ressources Humaines en entreprise et 15 ans en tant que consultante, coach interne et sophrologue, ayant une double compétence d'Ecole de commerce et de thérapeute). 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. S'est inspirée de son expérience passée pour réaliser ce qu'elle aurait aimé trouver quand elle a débuté son activité en profession libéral quelques années plus tôt.						
CONCEPT	Khépri Santé est un concept de centre très innovant qui est: - Un espace de coworking pour des intervenants professionnels de santé, thérapeutes, coachs, formateurs, médecins, paramédicaux. - Un lieu d'écoute pluridisciplinaire avec 16 unités spécialisées concernant le burnout, la périnatalité, les douleurs et maladies chroniques, troubles du sommeil, addictions, troubles alimentaires, troubles liés au stress, - Un Centre de formation Khépri Formation datadocké et une supervision pour les professionnels. Le Centre intervient auprès des: - Thérapeutes : pour favoriser leur installation grâce à des rendez-vous confirmés un espace de travail souple et au juste prix, une gestion simplifiée - Entreprises : soutien psycho-social des salariés, solutions et diagnostic pour la prévention des Risques Psycho-sociaux dans le cadre de la réglementation Santé et Qualité de Vie au Travail (SQVT) - Professionnels de santé (infirmiers, aides-soignants, aidants familiaux) - Particuliers : pour leur simplifier l'accès aux soins						
CONTEXTE	1 - Création de la Société SophroKhépri (SASU) positionnée santé 2 - Un concept avec une enseigne maîtrisant tous les aspects de fonctionnement d'un Centre modélisable (recrutement, informatique, gestion, management, marketing) 3 - Exploitation de 179 m², 10 salles, 1 salle de formation au pied du RER E Nogent le Perreux 4 - Démarrage de l'activité sur fonds propres du créateur 5 - Un marché émergeant des thérapies complémentaires en forte croissance pour les 10 années à venir.						

VISION	Création d'un réseau : Dans les 5 ans qui viennent, Khépri Santé ambitionne de dupliquer son modèle économique en Île-de-France et au niveau national. Chaque Centre sera reconnu dans les grandes agglomérations pour son unité spécialisée en support de soins complémentaires, en douleurs et maladies chroniques travaillant en lien avec les services hospitaliers spécialisés en maladies chroniques, cancérologie, maladies auto-immunes. Approche pédagogique : - Faire connaître au grand public 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 thérapies complémentaires, permettant aux patients d'être guidés vers les thérapies les plus adaptées à leurs besoins, en assurant la coordination de soins de support venant compléter leurs traitements médicaux en cours et soulager les douleurs liées à la maladie et les effets secondaires des traitements médicaux. Style de management : Un lieu d'échanges apprenant pour les intervenants, dans un esprit collaboratif, chaleureux reposant sur l'intelligence collective, favorisant les synergies de compétences.
II - OFFRE & MARCHÉ	
OFFRE	Produit/service, tarification et valeur ajoutée apportées aux clients partenaires : 1- Service : Mise à disposition de salles, à l'heure, à la demi-journée, à la journée, 2- Tarification : Vente de forfaits prépayés permettant de régler que ce qui est consommé, 3- Tarification flexible : des montants de forfaits adaptés en fonction des volumes d'activité, 3- Valeur ajoutée : Services connexes aidant à développer le nombre de rendez-vous par intervenant - Facilité de gestion et charges de fonctionnement proportionnelles à l'activité de chacun, - Disponibilité d'un lieu adapté à la prise en charge de patients, - Référencement des professionnels sur le site de Khépri Santé
MARCHE / CLIENTELE	Description du marché (qualitative et quantitative), cible de clientèle et perspectives de parts de marché. 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/ 3 Cibles : - Intervenants de santé: Recrutement auprès des Ecoles Certifiantes, le « relationnel », les annonces sur les sites spécialisés d'offres de cabinets partagés. - Grand public : approche directe des particuliers par mailing, bouche à oreille - Entreprises : axe → Solutions clé en main pour la Santé et Qualité de Vie au Travail (SQVT)
ACCES AU MARCHÉ	Mode d'accès au marché : - Vente directe, - Prescripteurs auprès des centres hospitaliers et médecins, - Communication / publicité : sur internet et travail de proximité géographique Principale barrières à l'entrée : avoir un local adapté avec un très bon emplacement et être un professionnel du secteur pour le recrutement et le développement de l'activité.

III - MODELE ECONOMIQUE

REALISATION DU CA	Mécanisme de formation et récurrence du CA : Le CA de la Société est constitué par : - la vente de mise à disposition de salles aux intervenants → règlement de forfaits prépayés qui se décomptent au fur et à mesure des réservations de salles - la vente d'un abonnement par intervenant de 49,00 € TTC/ mois pour les services connexes. La récurrence du CA dépend : - Des 4 bureaux occupés par des professionnels travaillant à temps plein, - De la qualité des intervenants auprès du grand public, d'où l'importance du recrutement permanent des intervenants, - choix des thérapies reconnues par l'OMS (Organisme Mondial de la Santé). Actuellement, la demande en hébergement professionnel des thérapeutes est supérieure à l'offre.
------------------------------	--

IV – EQUIPE

EQUIPE ACTUELLE	- Evelyne Revellat : Thérapeute, gestion et création d'entreprise, Vente & Management. Connaissance de l'ensemble des Ecoles de thérapie et du marché. - 1 informaticien
----------------------------	---

RECRUTEMENT A VENIR	Opportunité : 2 stagiaires community manager web master
--------------------------------	---

V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS

REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL	- Capital propre 150 000€ - Garanties bancaires par VMAPI (France Active du Val de Marne) pour le prêt d'installation de 62 700€ - Prêt d'honneur 10 000€ pour l'installation du Centre.
BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION	■ Le montant recherché auprès d'investisseurs privés s'élève à 450 000 Euros. Envisager une levée en plusieurs étapes pour ouvrir une dizaine de nouveaux centres. Le besoin pour l'ouverture d'un centre est de 150k€ à 250k€ en fonction de sa superficie, de son emplacement et des équipements innovants, à l'équilibre en 3 ans. ■ Les capitaux permettront de commencer à dupliquer et créer d'autres centres, perfectionner les systèmes d'informations, pour une gestion efficiente en automatisant encore plus les tâches, promotion du concept novateur et nouvelles implantations. ■ Proposer à des investisseurs de devenir associés – actionnaires de SophroKhepri SAS