

PARTICIPATION A UN CONCOURS :

Partie 1 : VOUS et VOTRE ENTREPRISE

Votre EQUIPE

Vos coordonnées

Civilité :

MME

Nom :

ALAIS

Prénom :

PATRICIA

Date de naissance (jj/mm/aaaa) :

03 /06 /1964

Adresse postale :

N°11

Rue :RAVIER



Code Postal :

74100

Commune :AMBILLY



Numéro de téléphone :

06 50 50 08 79

Adresse e-mail :

Alaispatricia@gmail.com



Votre parcours :

Présentez-vous en quelques mots :

(Formations / expériences professionnelles : stages, emplois, bénévolat...)

Diplômée certifiée coach, post Maître SANTE-BIEN être, en Programmation Neuro Linguistique Massothérapeute Médecine Traditionnelle Chinoise, Educateur sportif des métiers de la forme, méthode Mézières, Animatrice et conférencière en Santé- mieux être holistique.

Bénévole à la MJC et auprès de divers patients.

Grâce à des soins holistiques et diversifiés, j'ai triomphé d'un cancer à l'utérus, d'une tumeur au sein, et de multiples petits maux (mots) et maladies (mal à dit).

Du coup, je guide et accompagne d'autres personnes pour optimiser la santé et le bien-être. Je développe également des ateliers permettant d'optimiser le bien-être et la santé. Je transmets ce qui a marché sur moi et qui s'est répété sur diverses personnes dans ma propre clientèle. Je suis passionnée par l'évolution de l'être humain, et je considère comme une mission d'apporter ma contribution sur cette terre, grâce à mes qualités et mes expériences de vie et professionnelle.

Vos associés

+ Ajouter des associés (indiquer leurs coordonnées)

Identité de l'entreprise :

***Dénomination sociale de l'entreprise :**

Oui

Non

Avez-vous un site Web ?

Veillez copier-coller l'URL de votre site Internet :

Oui

Non

Avez-vous une page Facebook ?

Avez-vous un compte Twitter ?

Oui

Non

***Quel est votre secteur d'activité (INSEE) ?**

***Quel est votre statut juridique ?**

***N SIRET ou SIREN :**

***Date d'immatriculation (jj/mm/aaaa) :**

/ /

***Date de début d'activité (jj/mm/aaaa) :**

/ /

Adresse :

N°

Rue :

Code Postal :

Commune :



Numéro de téléphone :



Adresse e-mail :



***Avez-vous des soutiens ou partenariats, que vous avez obtenus ou que vous êtes en train de négocier ?**

Pour mon entreprise actuelle, mes partenariats sont avec la MJC, et Terra éditions.

Pour mon projet de création d'un centre thérapeutique holistique pour lutter contre le cancer,voici mes soutiens actuels:

Mr Paul lafforgue de RBMG: www.rbmj.fr , l'étude Andrier :<http://www.andrier-associes.notaires.fr/>

l'architecte Jean PAUL FORAX: <http://www.societe.com/societe/societe-civile-immobiliere-lj-350809448.html>

Une fois mon business plan établi, je partirais à la recherche de partenariats pour mes collaborateurs, soutiens ou partenariats dans mon projet futur avec idéalement :

- un médecin généraliste, tourné vers la médecine quantique, avec option homéopathie et acupuncture.

-un médecin chinois (dont acupuncture, TUINA, diététique, pharmacopée)

- un médecin Ayurvédique, (dont diététique spécifique pour ces maux et maladies

- un ostéopathe, Eutonie

- un kinésithérapeute, kinésologue, pour les préparations physiques adaptées en piscine et en salle

- des massothérapeutes (chinois et ayurvédique),
- un psychiatre,
- un psychologue, EMDR, approche nouvelle technique.
- divers conférenciers, médecins, enseignants comme Guy Corneau, Hervé MURCIA, Steve MacLean, Dr Christian Boukaram, Audrey Fraser, Dr. Ozzy Mermut, Dr. Abdelbasset Hallil, Jennifer Fineston.
- , je demanderais des partenariats à toute la liste suivante afin d'assurer une notoriété de renommé : Ligue nationale contre le cancer : www.ligue-cancer.net

Fondation ARC pour la Recherche sur le Cancer : www.arc-cancer.net

Cancer Info : www.e-cancer.fr/cancer-info .Tél : 0 810 810 821 (prix d'un appel local)

Retrouvez l'intégralité des acteurs de l'information et du soutien pour les patients, dans la rubrique patients.

Institutions

Agence Nationale de Sécurité du Médicament (ANSM) : www.ansm.sante.fr

Agence Technique de l'information sur l'Hospitalisation (ATIH) : www.atih.sante.fr

Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés (CNAMTS) : www.ameli.fr

Conseil National de Cancérologie (CNC) : <http://www.conseilnationalcancerologie.fr>

Fondation de France (FDF) : www.fondationdefrance.org

Haute Autorité de Santé (HAS) : www.has-sante.fr

Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale (INSERM) : www.inserm.fr

Institut National du Cancer (INCa) : www.e-cancer.fr

MATWIN - Maturation & Accelerating Translation With INdustry - programme national de sourcing et d'accompagnement de la maturation de projets en oncologie jusqu'à la preuve de concept préclinique ayant pour objectif d'accélérer le transfert de la recherche académique vers l'industrie pharmaceutique au bénéfice du malade : <http://www.matwin.org/>

Ministère des Affaires sociales, de la Santé et des Droits des femmes : www.sante.gouv.fr

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (MESR) : www.enseignementsup-recherche.gouv.fr

ScopeSanté - site d'information public sur la qualité et la sécurité de l'ensemble des hôpitaux et des cliniques en France : <http://www.scopesante.fr>

UDES - Union des employeurs de l'économie sociale et solidaire : www.udes.fr

UNIFAF - organisme paritaire collecteur agréé par l'Etat (OPCA) pour collecter et gérer les fonds de la formation professionnelle continue des entreprises de la Branche professionnelle sanitaire, sociale et médico-sociale, privée à but non lucratif) : www.unifaf.fr

Partenaires scientifiques

Association des Neuro-OnCologues d'Expression Française (ANOCEF) : www.anocef.org

Association Française d'Urologie (AFU) : www.urofrance.org

Association Francophone pour les Soins Oncologiques de Support (AFSOS) : www.afsos.org

Centre National de Gestion des Essais de Produits de Santé (CeNGEPS) : www.cengeps.fr

Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS) : www.cnrs.fr

Coordination Lorraine Douleur - Soins Palliatifs - Accompagnement (COLORDSPA) : www.colordspa.org

European Organisation for Reaserch and Treatment of Cancer (EORTC) : www.eortc.be

Fondation d'Aide et Recherche en Cancérologie Digestive (ARCAD) : www.fondationarcad.org

Fédération Francophone de Cancérologie Digestive (FFCD) : www.ffcd.fr

Groupe Coopérateur Multidisciplinaire en Oncologie (GERCOR) : www.canceronet.com

Groupe d'étude des Lymphomes de l'Adulte (GELA) : www.gela.org

Groupe pour la Prévention des Infections en Cancérologie (GPIC) : <http://www.docvadis.fr/gpic/index.html>

Groupe Sarcome Français (GSF) : www.gsf-geto.org

Société Française de Radiothérapie Oncologique (SFRO) : www.sfro.org

Société Française des Cancers de l'Enfant (SFCE) : www.sfce.org

Société française de psycho-oncologie (SFPO) : www.sfpo.fr

Société Française de Lutte contre les Cancers et Leucémies de l'Enfant et de l'Adolescent (SFCE) : sfce1.sfpediatric.com

Société Française de Chirurgie Oncologique (SFCO) : www.sfco.fr

Société Française du Cancer (SFC) : www.sfc.asso.fr

Société Française d'Oncologie Gynécologique (SFOG) : sfog.free.fr

Société Francophone d'Onco-Gériatrie (SoFOG) : www.sofog.org

Avez-vous déjà pris contact avec des organismes d'aide à la création ? oui



Précisez lequel ou lesquels ?

La Maison de l'Economie Développement

www.maison-transfrontaliere.com

RBMG agence conseil des PME

Votre **PROJET**

***Présentez en quelques lignes votre entreprise : Mon entreprise individuelle est centre de santé et de bien-être holistique qui a mis en place un ensemble de moyens quantique, c'est à dire qui considère l'homme dans sa dimension la plus profonde et la plus subtile. Mais aussi dans son environnement car, selon les lois de la physique moderne, ces deux dimensions ne sont pas séparables .**

Améliorer et préserver le capital santé, le mental, l'émotionnel, ou encore mettre du sens à sa vie, c'est possible un pas après l'autre et parfois à pas de géant.

Et pour cela, je dispose d'une mallette d'outils issue du Coaching Santé en PNL, de psychologie quantique, d'actualisation de vos ressources par le mouvement des yeux.

Qui ont donné naissance à des Ateliers de l'école de la vie. Avec des connaissances et des exercices pratiques sur des sujets qui permettent d'avancer vers ce qui est important pour l'être humain, dans son environnement et dans son ensemble (corps, émotionnel, mental, intuition, spiritualité) !

Tout est basé sur l'être et l'accès à la réalisation de soi, dans les situations ou les thématiques choisis.

C'est un ensemble pour guider à optimiser les résultats santé et de bien-être.

***Quelles sont les raisons qui vous ont amenées à vous lancer ?**

J'ai vécu toutes les expériences que l'espace thérapeutique holistique proposera. Et grâce à un ensemble de soins précis, j'ai extrait un processus holistique, qui m'a aidé, guidé, vers ma réalisation personnelle, mais aussi permis de triompher d'un Cancer et de multiples difficultés plus ou moins grave dans ma vie. J'ai réussi à optimiser mes résultats santé, et de bien-être. Mon parcours professionnel me permet de transmettre ce qui a marché sur moi ainsi que sur diverses personnes de ma propre clientèle.

Je suis portée par une envie d'entreprendre et d'offrir aux malades du cancer

ma contribution grâce à mon expérience personnelle et professionnelle, sur cette terre pour des conditions de rétablissement optimales.

***Quel a été l'élément déclencheur ?**

(Déclic, anecdote, idée de départ...)

Entre plusieurs patients atteints du cancer, nous rêvions d'un espace où on se sentirait guider de A à Z. En ayant des soins pour nous aider à traverser le passage qu'est la maladie, sous toutes ses coutures.

Un besoin de partager mon expérience triomphante face au cancer et donc d'apporter ma contribution grâce à ma propre expérience face au cancer..Donc offrir aux malades du cancer, des moyens qui optimisent les résultats santé. Offrir un ensemble d'outils et de professionnels oeuvrant tous parallèlement

main dans la main vers un même objectif, pour une même personne, chacun apportant la complémentarité au patient de ses spécificités. Ceci afin d'optimiser les résultats santé!

J'ai été également poussé en avant pour créer un centre que nous patients imaginons en rêvant...

Quelles difficultés avez-vous rencontrées et comment les avez-vous surmontées ?

Générer des revenus réguliers. En transformant en moi toutes les croyances limitantes face à l'argent et à la valeur de mon travail, puisque c'est une passion, un plaisir au quotidien

Vos OBJECTIFS

***Quels sont vos objectifs ?**

(En termes de : chiffre d'affaires, parts de marché, notoriété, partenariats, investissements, acquisitions, recrutements...)

Pour les 12 prochains mois :

En terme de chiffre d'affaire: augmenter d'au moins 10 000 €

En Augmentant ma part du marché grâce à des ateliers on -line, actuellement en construction

En permettant de faire des partenariats avec des spécialistes de l'éditions comme Terra éditions on line, et les sites qui promeut mes produits en automatique comme le marketeur Français.

Je compte investir pour la création d'un centre thérapeutique holistique franchisable pour optimiser ses résultats santé pour les cancéreux.

Pour les 3 prochaines années :

Grâce au centre thérapeutique holistique franchisable, en terme de chiffre d'affaire, je mise sur un minimum de 5000 €/mensuel

Grâce aux divers ateliers on line, un CA d'au moins 10 000?/annuel, voir plus.

*** Comment comptez-vous faire pour atteindre ces objectifs?**

(Sans rentrer dans le détail, précisez les stratégies commerciales que vous comptez mettre en place, et les moyens que vous comptez utiliser pour parvenir à vos fins)

Pour les 12 prochains mois :

Je suis en train de suivre une formation permettant de mettre en place des ateliers en vidéo, on line. Et qui me mettent en partenariat avec des professionnels pour commercialiser la révolution vidéo.

Je suis en train de réaliser mon business plan, et rechercher des co-investisseurs, des sponsors, des partenaires pour mon projet de centre thérapeutique holistique, franchisable.

Pour les 3 prochaines années :

En mettant en place, d'abord le premier centre thérapeutique holistique dans ma région, en France proche de Genève.

Puis parallèlement le second en SUISSE.

Puis proposer cette franchise en France et dans l'union européenne, et au-delà si c'est possible.

Continuer, à créer des formations-vidéos on-line.

Partie 2 : Votre Marché et votre Offre

Votre étude de marché :

***Avez-vous réalisé une étude de marché pour votre projet ?**

oui

Périmètre géographique :

***Votre marché sera :**

	Local	Régional	National	International
Dans les 12 prochains mois	<input checked="" type="checkbox"/>	REGIONAL	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Dans 3 ans	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	INTERNATIONAL

***Précisez les villes, régions ou pays ciblés :**

régional: le Léman. BON EN CHABLAIS

International: France et Suisse

***Quels sont les éléments qui vous ont permis de définir votre marché ?**

(Recherches effectuées, rencontres, études de marchés... votre raisonnement dans le choix de votre marché cible) :



Mon raisonnement:

j'ai la chance d'être frontalière avec la Suisse (Genève), vu mes dernières études effectués sur les environs de Genève. J'ai pu constater que la Suisse est en avance sur nous face à une médecine Quantique et holistique. Et côté Français beaucoup de Suisse ont leur maison secondaire.

Les cancéreux ont tous des manques à pourvoir face à leur déstabilisation de la maladie et de ses conséquences. Car les professionnels du monde médical, sont comme des techniciens de la maladie et oriente les patients à se tourner vers les techniques parallèles comme la médecine chinoise, ou indienne, qui est déjà un tout, puisqu'elle comprend, la pharmacopée, l'acupuncture, l'alimentation, le massage, mais aussi la kinésiologie, la psychologie quantique, le coaching Santé et bien-être, etc..De plus, en ayant traverser tout cela, j'ai pu constater à quel point c'est tout un ensemble qui m'a permis et qui permet d'optimiser les résultats et le bien-être au quotidien. Mais aussi combien, les patients sont dans une attentes de "guides", qui peuvent leur apprendre à vivre la mal-à-dit en gagnant et non en victime ou en bourreau de soi-même ou des autres

Vos CLIENTS :

***Quel est le profil de vos clients potentiels?**

Les patients atteint du Cancer et de ses proches- aidants, et environnemental.



***Quelle est la taille actuelle de votre population cible (nombre de clients potentiels) ?**

En 2013, 355 000 nouveaux rien qu'en France.

Au niveau de la haute Savoie, plus de 4000 nouveaux cas ont été recensés, et ce n'est qu'une partie de la région Léman.

Donc au niveau régional: 4000



***Quels sont leurs spécificités, habitudes de consommation et besoins/attentes ?**

(Pourquoi, comment, quand, à quelle fréquence consommeraient-ils vos produits/services ? Quels sont leurs critères d'achat ? ...)



Beaucoup de patients recherchent de moyens leur permettant de :

- se sentir actif, intègre et indépendant face à la maladie.
- trouver des professionnels qui peuvent leur proposer une diversification et une complémentarité pour optimiser les soins médicaux et les centres anti-cancers actuels.
- trouver des formations pour gérer de manière autonome au moment présent, leur souffrance, leur insécurité, leur questions, leur entourage, les soins supplémentaires aidants et complémentaires face aux effets secondaires des traitements lourds.
- trouver des formations pour les proches-aidants afin de ne pas rester une victime, un poids, car cela rajoute des conséquences sur leurs états de santé.
- Bref, ils recherchent une école pour être gagnant face à la maladie et avoir la sensation qu'ils mettent toutes les chances de leur côté pour optimiser leurs résultats santé!

Vos **CONCURRENTS** :

*Quels sont vos concurrents (directs et indirects) ?

(Détaillez leurs caractéristiques : leur offre, leur positionnement, leur image de marque, leurs avantages concurrentiels, ce qui fait que leurs produits/services se vendent bien ou peu...)

Mes concurrents indirects, sont l'ensemble des médecines parallèles et douces, et les centres anti- cancers actuels.

Les premiers sont tous individuels, et éparpillés et donc n'ont pas un impact de masse, même si c'est dans l'air du temps, même si le Professeur Joyeux et d'autres, disent clairement que les meilleurs résultats sont avec les patients qui agissent en complétant les soins médicaux, avec les soins en médecine chinoise traditionnelle et autres..

Les seconds, offrent des prises en charge psychologique.

*Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ? Quel est votre avantage concurrentiel ?

Donc ma valeur ajoutée par rapport à mes concurrents est notable:

je permets au patient d'être actif face à la maladie. Et de trouver au même endroit un ensemble de professionnels qui agissent en complémentarité pour permettre au patient, de garder son intégrité, de gérer la mal-à-dit, à l'instant présent en gagnant, de se former avec des méthodes et des formations qui ont fait leur preuve auprès de milliers d'anciens cancéreux.

Votre OFFRE

*Résumez votre offre en une phrase :

offrir un centre de soins et de formations diverses pour vivre la mal-à-dit en gagnant en toute complémentarité des soins médicaux

Vos **STRATEGIES MARKETING** :

Prix :

***Quel est votre positionnement en termes de prix (par rapport aux prix de vos concurrents) ?**

En termes de prix, chaque professionnel étant indépendant, le prix reste identique qu'en cabinet individuel, ou en formation individuelle.

Bien qu'un package sera proposé, les séances sont entre 55 et 70 € par séance individuelle.

Quant aux formations 120 € par journée de formation.

Qu'est-ce que votre offre (vos produits/services) va apporter de plus au marché actuel ?

Une formation, une complémentarité face à la mal-à-dit (maladie), pour ceux qui veulent la vivre en gagnant et non en victime.

***Quelle est votre politique de distribution ?**

(Détaillez les canaux de distribution que vous comptez utiliser : vente en direct dans un magasin physique, par Internet, lors de réunions à domicile, sur des marchés ... ? Ou vente par l'intermédiaire de distributeurs, de sites Internet partenaires ? ...)

En partenariat direct avec les hôpitaux, les centres anti-cancers, les médecins, les fondations et associations pour proposer ces formations et soins parallèles et

complémentaires aux soins médicaux.

Vos **ACTIONS DE COMMUNICATION** :

Votre discours/argumentaire commercial :

***Si un client potentiel vient à votre rencontre, et vous pose la question suivante : « En quoi êtes-vous meilleur que vos concurrents ? », que lui répondez-vous ?**

Je ne suis pas meilleur, je suis complémentaire, mon espace est là, pour vivre la maladie autrement, en étant actif de votre vie, en découvrant le tremplin que la maladie peut être si vous le choisissez, et au final, voir vos résultats s'optimiser. Et ne me croyez pas, faites comme moi, vivez-le!

Votre slogan

***Quel est votre slogan ?**

Vivre la mal-à-dit (maladie) en gagnant, c'est possible et cela augmente toutes vos chances de guérison. Ne me croyez pas, venez le vivre tout simplement dans l'un de nos centres thérapeutique holistique.

Votre plan de communication

***Détaillez svp. votre plan de communication pour cette année :**

créer une page Facebook, Tweeter pour faire appel à la communauté pour obtenir des promesses de fond pour les travaux.

- Présenter un dossier sur Cowfunding, à Gust, à Euroquity.com, à Entrepreneurdumonde.org, et à diverses

plateformes de financement participatif.

- Faire appel à divers journalistes et autres personnages de communication en lien avec les médecines diverses comme l'éditeur Web de Terra Media, ou la télé de Lilou Macé.

- Faire appel aux diverses associations ou fondations comme le lions Club, les Soroptimists dont je connais les dirigeants dans ma région d'Annemasse en Haute Savoie.

- Créer une association pour collecter des promesses de dons ici dans ma région.

- Ecrire à des personnalités qui croient à des projet comme le mien et qui pourraient parrainer mon Espace Thérapeutique ou me soutenir financièrement comme : Max Piccinni , Anthony Robbins, Laurent Chenot etc.

SWOT

Présentez-nous :

***les forces de votre projet (minimum 3 forces)**

dans l'air du temps mais novateur, et franchisable.

- le patient est actif face à la maladie. Il se sent donc toujours exister, utile, reconnue dans son intégrité et a des objectifs à atteindre, des challenges qui peuvent l'aider à aller au-delà de la maladie.

- les proches aidants ont une formation qui renforce et permet d'optimiser une harmonie chez le patient et son entourage.

- Complémentarité, et efficacité reconnue par de plus en plus de professionnels de la Médecine Comme le professeur Joyeux, Dr Christian Boukaram, Audrey Fraser, Dr. Ozzy Mermut, Dr. Abdelbasset Hallil, Jennifer Fineston, et tant d'autres..

- L'intervention des conférenciers et enseignants anciens cancéreux dans mon centre comme Guy Corneau

***les faiblesses de votre projet (minimum 3 faiblesses)**



Les croyances d'une partie de la population, face aux thérapies parallèles à la médecine.

- La législation Française en lien avec la prise en charge financière d'un tel centre.

- le coût d'un tel projet

***les opportunités de votre marché (minimum 3 opportunités)**

La raison d'être de l'entreprise :

En haute Savoie, plus de 4000 cancéreux recensés pour 2014, en France en 355 000 nouveaux cas de cancers estimés en 2013, 200 000 hommes et 155 000 femmes.

L'âge médian au diagnostic en 2012 est de 68 ans chez l'homme et 67 ans chez la femme.

Des centres actuels débordés et qui n'agissent pas sur la formation des patients de là, où ils peuvent agir eux-mêmes au quotidien et à l'instant présent, où ils en ont besoin pour vivre la maladie en toute intégrité de qui ils sont, et là, où ils en sont, selon leur choix, selon leur objectif et en toute complémentarité des soins médicaux.

- Ses valeurs :

- Formateur pour garder au patient son intégrité, sa capacité à agir parallèlement au monde médical

- Complémentaire et quantique : qui considère l'homme dans sa dimension la plus profonde et la plus subtile. Mais aussi

dans son environnement car, selon les lois de la physique moderne, ces deux dimensions ne sont pas séparables

- innovateur bien que dans l'air du temps

- franchisable

- Son ambition stratégique :

Réunir des professionnels ayant prouvé un moyen de permettre au patient qu'il peut agir en gagnant un mieux-être, une optimisation des soins médicaux en agissant de manière autonome et concrète, au coeur de lui-même au niveau de son émotionnel, de son mental, de son corps, de sa partie intuitive, alimentaire et de son environnement propre : ses proches aidants, ses passions, etc..

- un terrain viabilisé et constructible à 40 euros le M2 TTC



***les menaces de votre marché (minimum 3 menaces)**

La législation en vigueur face à l'aspect financier

- Le coût financier pour le patient

- L'économie actuelle de la France, où le Français moyen a une marge de dépense, moindre.

Le fait qu'une partie de la population, ne se paye pas forcément des soins que la sécurité sociale ne prend pas en charge.

Votre Business model et votre financement

Votre modèle économique :

Comment gagnez-vous ou allez-vous gagner de l'argent avec votre offre ?

Décrivez votre modèle économique

Actuellement, tous les professionnels réunis dans un même centre, gagnent leur vie en cabinet individuel, ou en formations diverses par internet ou dans le monde en vacances ou formations thématiques. Donc, le centre aura en plus, les loyers perçus par les professionnels eux-mêmes et les intervenants conférenciers ou formateurs.

Votre entreprise est-elle déjà rentable ?

oui



Si non, quand prévoyez-vous de l'être ?

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Quelle utilisation faites-vous ou allez-vous faire des profits générés par votre entreprise ?

(Investissements en machines et/ou locaux, embauches de nouveaux collaborateurs,, publicité...)

investissement de d'autres centres thérapeutiques holistiques, mais aussi recherche de formations permettant encore plus de résultats de bien-être et de santé pour les patients.

Des vacances thématiques pour les patients et les proches environnementaux.

Des investissements pour établir des centres préventifs et formateurs face à la maladie.

Précisez les montants et sources de financement que vous avez collectés ou que vous prévoyez de collecter pour votre projet :

Pour mettre en place mon projet matériellement parlant dès que mon business plan sera établi, je vais faire appel, avant de finaliser avec un crédit, à la collectivité :

- ma famille et moi-même
- en créant une page Facebook, une LinkedIn, une tweeter,
- Et aussi en faisant appel au crowdfunding,
- Et aussi grâce à des sponsors
- faire appel à des mécènes:
- faire appel à l'apport de mes co-investisseurs et mes futurs collaborateurs,
- demander des subventions
- crédits

Je souhaite obtenir un total de : 1322500 euros

--

--

Immobilisations incorporelles :	
Frais d'établissement - Frais de constitution <i>(dépenses engagées avant l'immatriculation de la société : greffe, annonce légale, étude de marché, formations, fournitures...)</i>	5000 €
Création d'un site Internet et achats de logiciels	2500 €
Brevets et licences	0€
Dépôts et cautions	100000 €

--

--

Autres immobilisations incorporelles	5000 €
--------------------------------------	--------

Immobilisations corporelles :

Terrains et constructions	800000 €
---------------------------	----------

Agencements et aménagements <i>(travaux destinés à l'utilisation des terrains et bâtiments)</i>	10000€
--	--------

Installations techniques, matériels et outillages	350000€
---	---------

Mobilier de bureau et matériel informatique	50000€
---	--------

Matériel de transport - Véhicules	0 €
-----------------------------------	-----

Autres immobilisations corporelles	0€
------------------------------------	----

Total Besoins 1322500€

RESSOURCES au 1er jour d'activité

Apports personnels en capital <i>(ensemble des apports des associés)</i>	10000€
---	--------

Apports d'investisseurs <i>(apports de business angels, cigales...)</i>	200000 €
--	----------

Emprunts bancaires	302500 €
--------------------	----------

Subventions d'investissements <i>(reçues au démarrage de l'activité)</i>	10000€
---	--------

Autres apports financiers	80000 €
---------------------------	---------

Total Ressources 1322500€

Charges d'exploitation :	
Achats de marchandises et de matières premières	6000 €
Frais de fonctionnement <i>(loyers et charges, hébergement Internet, fournitures, frais postaux, assurances...)</i>	84000€
Frais de communication et de publicité	2500€
Honoraires <i>(expert comptable, conseiller...)</i>	3500€
Impôts et taxes	0€
Charges de personnel <i>(salaires et charges sociales)</i>	24000€
Dotations aux amortissements et aux provisions	3000€
Autres charges d'exploitation	5000€
Charges financières :	
Intérêts d'emprunts et agios bancaires	6050 €
Total Charges	134050 €
PRODUITS <i>sur les 12 premiers mois d'activité</i>	
Chiffre d'affaires total	100000€
Subventions d'exploitation	10000 €
Autres produits d'exploitation et financiers	44000€
Total Produits	154000€

SYNTHESE DE VOTRE PROJET (Executive summary)

Votre Projet en quelques lignes **pour le Jury**

Attention!

Cette première synthèse sera présentée au Jury **avant la lecture et l'évaluation de votre dossier complet**. Elle ne doit donc pas être négligée.

L'objectif ici est de vous conduire à **synthétiser au mieux votre projet**. Vous pouvez par exemple...

- Résumer votre projet en quelques lignes (nom de votre entreprise, présentation de votre activité, de votre équipe...), puis répondre aux questions suivantes :
 - A quel(s) besoin(s) répond votre offre ?
 - Comment allez-vous faire connaître et vendre vos produits / services ?
 - Quelle est votre vision et quelles sont vos valeurs ?
 - En quoi êtes-vous meilleur(e) que les autres pour porter ce projet ?
 - Quels sont finalement les trois mots qui caractérisent le mieux votre projet ?
 - Un besoin grandissant : Le marché de la santé et du bien-être est de plus en plus demandeur
 -
 - En 2013, 355000 nouveaux cas de cancer en France. En région Rhône-Alpes : 4000 cas nouveaux recensés pour 2014.
 - -Des traitements médicaux de plus en plus performants, mais pour les patients, et malgré une prise en charge des centres tel que : Le Centre Léon Bérard qui dispose de diverses équipes, pluridisciplinaire, face à tous les effets secondaires des traitements, des états d'être devant la mal-à-dit (maladie), mon centre thérapeutique leur sera totalement complémentaire. J'offre une équipe également pluridisciplinaire dont d'ailleurs le Professeur Joyeux, lui-même, nomme dans l'une de ses lettres, pour informer que les meilleurs résultats obtenus à ce jour sont en collaboration avec une équipe de mon centre thérapeutique holistique. Mon processus d'accompagnement guide et rend le patient, actif dans le processus de guérison. Son environnement, et l'ensemble de qui il est, là, où il en est, et ce qu'il fait est pris dans son ensemble pour l'emmenner à aller vers une optimisation des soins médicaux.
 - 2. Une stratégie commerciale adaptée
 - o ?Un marketing positionné autour d'un réseau de prescripteurs, premiers ambassadeurs du centres (hôpitaux, médecins, associations,?)

- o o ?Une offre adaptée et adaptable sur-mesure
- o o ?Mise en ?uvre d?actions commerciales: journées portes-ouvertes, présence sur les salons, publicité,
- o o ?Mise en place d?une communication multicanale : site web, réseaux sociaux, page Facebook, page tweeter, relations, presses
- o 3 Ma vision est riche d'expériences d'un vécu, et d'un professionnalisme, de créativité et de complémentarité. Egalement celle d'une personne qui croit que l'on ne vit pas par hasard des expériences. Et lorsqu'on a retrouvé sa santé, et depuis 10 ans à présent, maintenu des résultats parfaits, il est évident et important d'apporter sa contribution, en complémentarité de tous ce qui est déjà en place. Je crois que l'on est comparable à un immense puzzle, et que chacun d'entre nous est une pièce unique et détient une chose essentielle pour mieux vivre. Et la mienne, est face à la Mal-à-dit du cancer !
- o Mes valeurs sont : Résilience, battante, Active, Authenticité, déterminée, entreprenante, professionnelle, créativité, assertivité, Bienveillance, Non-jugement, sérénité, Honnêteté, Simplicité, Humilité, Généreuse, Disponibilité, Objective, Respect, loyauté, honnêteté?
- o
- o 4.J'ai vécu tout cela, en tant que patiente, puis testé auprès de ma clientèle en tant que professionnelle. J'en ai conçu tout le concept et amélioré grâce à d'autres patients atteint d'un cancer. Je suis Diplômée certifiée coach, en SANTE et Bien-être, et autres. Portée par mon envie d'entreprendre et d'offrir ma contribution aux malades du cancer afin qu'il se sente actif et guidé dans le processus de son éventuelle guérison. Pour ainsi préserve son goût d'exister et de vivre.
- o 5. Complémentarité- optimisation- être

Votre Projet en quelques mots **pour le Public**

Attention: Cette deuxième synthèse sera **présentée au Public (internauts)** dans le cadre du **Prix du Public**. Pour cela, il faut bien sûr que votre projet soit retenu parmi les 20 projets qui seront en compétition pour ce prix.

L'objectif ici est de vous conduire à rédiger un petit **texte d'accroche**.

Cette brève description sera publiée sur notre site Internet, puis soumise aux votes des internautes. Le Projet ayant rassemblé le plus de votes remportera le Prix du Public.

**Pour rédiger la description de votre Projet, rappelez-vous que tous les internautes ne sont pas des spécialistes dans votre domaine, et qu'il vous faut donc adapter votre discours !*

- Vivre la maladie en gagnant c'est possible!
- Concrètement venez optimiser vos soins médicaux en étant actifs face à la mal-à- dit du CANCER! En parallèle et en collaboration avec vos médecins. Venez agir en vous, corps, esprit, émotionnel, être et atteindre un mieux-être, et une optimisation des résultats de votre santé.
- VOS BENEFICES :
- Les patients gèrent mieux ce qui se passe en eux, et autour d'eux. Le Cancer devient un tremplin pour l'avenir. Le corps médical a toute sa



puissance décuplée..

Partie 5 : Vous et le Concours

***Comment avez-vous pris connaissance du Concours ?**

- Salon des Entrepreneurs de Paris
- Blog(s), précisez le ou lesquels :
- Flyers, Affiches
- Partenaire(s) du Concours, précisez le ou lesquels :
- Site Internet de Creatests
- Site Internet du Concours

Presse, précisez la revue :

Bouche à oreille

Autre(s), précisez :

***Quelles sont vos attentes vis-à-vis du Concours National de la Création d'Entreprise ?**

Poser concrètement une pierre de plus pour la création de mon espace thérapeutique holistique pour les cancéreux.