

| | | |
|---|---|--|
|  | Identité de l'ENTREPRISE Raison sociale : Senior Cottage Forme juridique : SAS Date de création : 27 février 2013 Siret : 791 457 104 APE : 4759B Adresse : 11bis avenue Carnot 75017 Paris Web : www.senior-cottage.fr | Responsable du projet Nom : Saillon Prénom : Marc Fonction : Président Tél : 01 47 04 95 26 e-mail: msailon@almage.com |
| | | |

Résumé du projet

Senior Cottage propose une solution innovante de maintien à domicile implanté dans le jardin d'une maison, de manière temporaire ou permanente. En bois, il est conçu de manière totalement ergonomique et faisant appel aux dernières innovations en matière de gérontechnologies et de domotique afin de préserver l'autonomie de la personne âgée, en brisant l'isolement et renforçant les liens intergénérationnels. Il permet en effet le rapprochement familial, tout en offrant à chacun la préservation de son intimité et rythme de vie. Pensé et conçu pour accompagner la perte d'autonomie, Senior Cottage est évolutif et facilite l'intervention des aidants, qu'ils soient familiaux ou professionnels. Senior Cottage peut s'installer n'importe où, sur n'importe quel type de terrain viabilisé. Cette solution, permet, notamment, de faire face aux déserts d'offres de prise en charge en zones rurales. De plus, elle s'avère bien moins onéreuse qu'une maison de retraite ou même qu'un maintien au domicile lorsque celui-ci nécessite une présence 24/24. Senior Cottage n'a pas de liste d'attente, permettant ainsi aux familles de trouver une solution rapidement à leur recherche.



Les créateurs, l'équipe dirigeante

Nicolai Kobliakov – co-fondateur (40 ans) fr.linkedin.com/in/kobliakov

Diplômes : Maîtrise de physique et maîtrise de droit de l'Université de Moscou, Executive MBA Trium d'HEC, LSE et NYU Stern

Entrepreneur depuis plus de 15 ans a fondé, dirigé ou cédé 7 sociétés dans différents secteurs d'activité, dont celui des personnes âgées depuis les 6 dernières années.

Marc Saillon – co-fondateur (44 ans) fr.linkedin.com/in/marcsaillon

Diplômes : Master Gestion finance de LIBS, Executive MBA d'HEC

Ancien consultant auprès de BDO et KPMG, Directeur du développement dans une start-up Internet. Depuis 12 ans chez Groupe Almage, groupe de maisons de retraite spécialisées dans l'Alzheimer. DG de Groupe Almage depuis 5 ans.

Investisseur dans Jobproximite.com

L'offre - Le modèle économique

Senior Cottage, en plus d'être une solution innovante en lui-même est proposé selon deux formules, à la location ou à la vente. La location nous permet de disposer d'un avantage compétitif certain face à des solutions de substitution (travaux au domicile par exemple). En ce qui concerne la vente, nous avons mis en place un partenariat avec Franfinance (filiale crédit à la consommation de la Société Générale), ce qui permet de dépasser la barrière de l'absence de disponibilité de fonds immédiate. De plus, et afin de rendre le modèle encore davantage attractif, nous pouvons proposer, moyennant quelques milliers d'euros, de transformer le cottage en studio pour ado, logement étudiant / saisonnier (pouvant générer des revenus supplémentaires à terme) ou encore en chambre d'amis ou bureau dans le jardin.

Nous proposons deux modèles, un de 20m² pouvant être installé suite à une simple déclaration de travaux et un autre de 25m² nécessitant un permis de construire. Nous pouvons également envisager des modèles sur mesure moyennant un prix plus élevé.

Le cottage est fourni avec un niveau d'équipement et de mobilier de base qui peuvent être complétés par des packs d'options, tant en terme de matériel que de mobilier.

Le marché et la concurrence – L'action commerciale.

Nous ciblons les personnes âgées vivant à domicile (>75 ans) et leurs enfants soit près de 12 M de personnes. Géographiquement, nous visons l'Île de France hors Paris, les zones périurbaines provinciales et rurales. Par nature, ce marché est très diffus, puisqu'il s'agit de particuliers, souvent isolés et en recherche de solution. Compte tenu des critères de revenus, de localisation et d'âge nous estimons la taille du marché à 5.000 cottages.

Nous n'avons pas identifié de concurrence directe, il n'existe que des produits de substitutions : transformation du domicile (pas toujours possible, onéreux et permanents, ne résout pas le problème de l'isolement), résidence senior (onéreux, offre encore peu répandue, notamment en zone rurale), maison de retraite (s'adresse à des personnes très dépendantes, ce qui n'est pas notre cœur de cible).

Nous communiquons exclusivement par le biais d'internet (site web, réseaux sociaux) et commercialisons auprès des personnes ayant exprimé un intérêt (plus de 250 téléchargements de notre catalogue à ce jour).

L'état actuel du projet.

Le concept a été imaginé par les deux fondateurs en septembre 2012. Depuis, le dessin architectural a été réalisé, le prototype a été créé, livré et installé (à Fontainebleau), la commercialisation a débuté à l'été 2013, la première vente a été réalisée en septembre 2013 et la première installation a été finalisée en novembre 2013.

Des partenariats ont été mis en place (Franfinance, distributeur dans l'est de la France) et d'autres sont en cours de négociations.

Plusieurs devis sont à l'étude chez des clients potentiels.

Le business plan d'exploitation résumé.

| en K€ | 1 ^{ère} année | N + 1 | N + 2 | N + 3 |
|----------------------------------|------------------------|--------|-------|----------|
| Chiffre d'Affaires | 43,9 | 1 755 | 6 625 | 13 229,6 |
| Résultat net | -114,8 | 101,2 | 783,1 | 1 818,8 |
| Capacité Auto Financement | -214,8 | -399,7 | 729,4 | 1 397,2 |
| Nb Salariés | 1 | 2 | 9 | 18 |

Compléments, commentaires :

Ces chiffres ne tiennent compte que de Cottages vendus. Ils seront différents si un mix location/vente est projeté.

Le plan de financement

A ce jour, ce sont les investisseurs fondateurs qui ont apporté le capital et le détiennent à 100%. De plus, ils ont apporté environ 250 000€ en compte courant d'associé (aucune rémunération des fondateurs). Notre recherche porte sur 300 000€ en capital, pour 30% des parts sociales de la SAS et un apport en compte courant de 200 000€ pour alimenter et accélérer la croissance.

Compétences attendues des B-A.

Accroissement de la visibilité du projet, contact auprès des médias (presse, télé et digitaux), appuis politique pour faire doter notre produit d'un statut défini et réglementé (idéalement autour de notre concept).

A ce stade nous n'avons pas encore déposé d'autres dossiers auprès d'autres investisseurs mais nous comptons le faire.