



Cabinet Kiné-Ostéo MaoRé-éducation

BUSINESS PLAN

Rédigé: le 20 / 01 / 2023

Nom des porteurs de projet: Julie PERRIER, Soulaïmana
MASSOUNDI, Anfane CHEBANI,

Emplacement du cabinet: 9 rue de la mosquée, 97640 Sada

Informations de contact: massoundi92.kine@gmail.com

Horaires: 7H-12H et de 13H-18H



OPPORTUNITÉ

- 1) CHIFFRES DU MARCHÉ
- 2) TENDANCES DU SECTEUR
- 3) FACTEURS DE SUCCÈS

LE PROJET

- 1) PRÉSENTATION
- 2) PROPOSITION DE VALEUR
- 3) LES PORTEURS DE PROJET

ÉTUDE DE MARCHÉ

- 1) OFFRES DE SOINS DANS LA 3 CO
- 2) ANALYSE SWOT
- 3) ATOUTS DU CABINET KINE OSTEO MAORE-EDUCATION DANS LA 3 CO
- 4) NOS POINTS FORTS

LA STRATÉGIE

- 1) LE PLAN D'ACTION
- 2) LE BUSINESS MODEL CANVAS
- 3) LA STRATÉGIE DE RECONNAISSANCE
- 4) GESTION DES RISQUES
- 5) POURQUOI LE PROJET EST VIABLE

CONCLUSIONS DU PRÉVISIONNEL FINANCIER

- 1) HYPOTHÈSES DE REVENU
- 2) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
- 3) BILAN PRÉVISIONNEL
- 4) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
- 5) INDICATEURS DE PERFORMANCE
- 6) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
- 7) PLAN DE FINANCEMENT
- 8) INVESTISSEMENTS DE DÉPART
- 9) DEMANDE DE SUBVENTION



OPPORTUNITÉ

- 1) CHIFFRES DU MARCHÉ
- 2) TENDANCES FUTURES
- 3) FACTEURS DE SUCCÈS



LE MARCHÉ DES KINÉSITHÉRAPEUTES

Il y a plus de 95 000 masseurs-kinésithérapeutes (MK) âgés de moins de 70 ans qui exercent en France dont 54 MK en exercice libéral à Mayotte en 2022.



La dynamique du secteur n'est plus à prouver et à l'horizon 2040, le nombre de kinésithérapeutes devrait passer à **133 000**. Cela entraînerait une hausse de **44 %** de la densité et l'offre serait même plus élevée par rapport aux besoins.



La consommation de soins de la population française enregistrerait, quant à elle, une hausse de **20 %**.



Un kinésithérapeute reçoit généralement entre **25 et 30** patients par jour. La séance dure entre **20 et 30** minutes, mais peut parfois aller jusqu'à une heure en fonction de la pathologie à traiter.



Une séance est remboursée par la Sécurité sociale à hauteur de **60 %**, le reste étant à la charge du patient ou de sa mutuelle.



Il faudrait prévoir en moyenne **30 000 €** de charges par an pour un kinésithérapeute.

Au 1er janvier 2020, **85 %** des kinésithérapeutes exercent en libéral ou ont une activité mixte (**77 035**) et **15 %** sont des salariés exclusifs (**13 280**).

Dans le libéral, **47,50 %** sont des hommes contre **52,50 %** de femmes.





LES TENDANCES

Quelles sont les tendances que l'on observe sur le marché ?

COLLABORATION

Les kinés sont bien placés pour identifier les pertes fonctionnelles et conseiller les médecins ; on observe ainsi une meilleure collaboration entre ces derniers.

RAAC

Elle tisse un lien très fort entre kiné et chirurgien, puisque la décision de l'opération et de la rééducation peut être indiquée par le kiné.

FORMATION

En intégrant des compétences nouvelles comme la Thérapie manuelle, Kiné du Sport ou l'Ostéopathie les kinés tentent des techniques novatrices.

APPAREIL DIAGNOSTIC

L'échoscopie ou "échographie" pratiqué par les kinés est une innovation qui optimise la prise en charge en rééducation en affinant le diagnostic kinésithérapique.

SANTÉ A MAYOTTE

Environnement sanitaire dégradé:
Desert médical, pression migratoire importante, forte proportion d'habitat insalubre, progression des maladies chroniques, population jeune.

TECHNIQUES

Les kinés ont développé des techniques très spécifiques comme la thérapie manuelle ou encore la rééducation de l'oreille interne dans le traitement des vertiges.

SEO

Aujourd'hui, les kinésithérapeutes se rendent visibles grâce à leur référencement sur les moteurs de recherche.

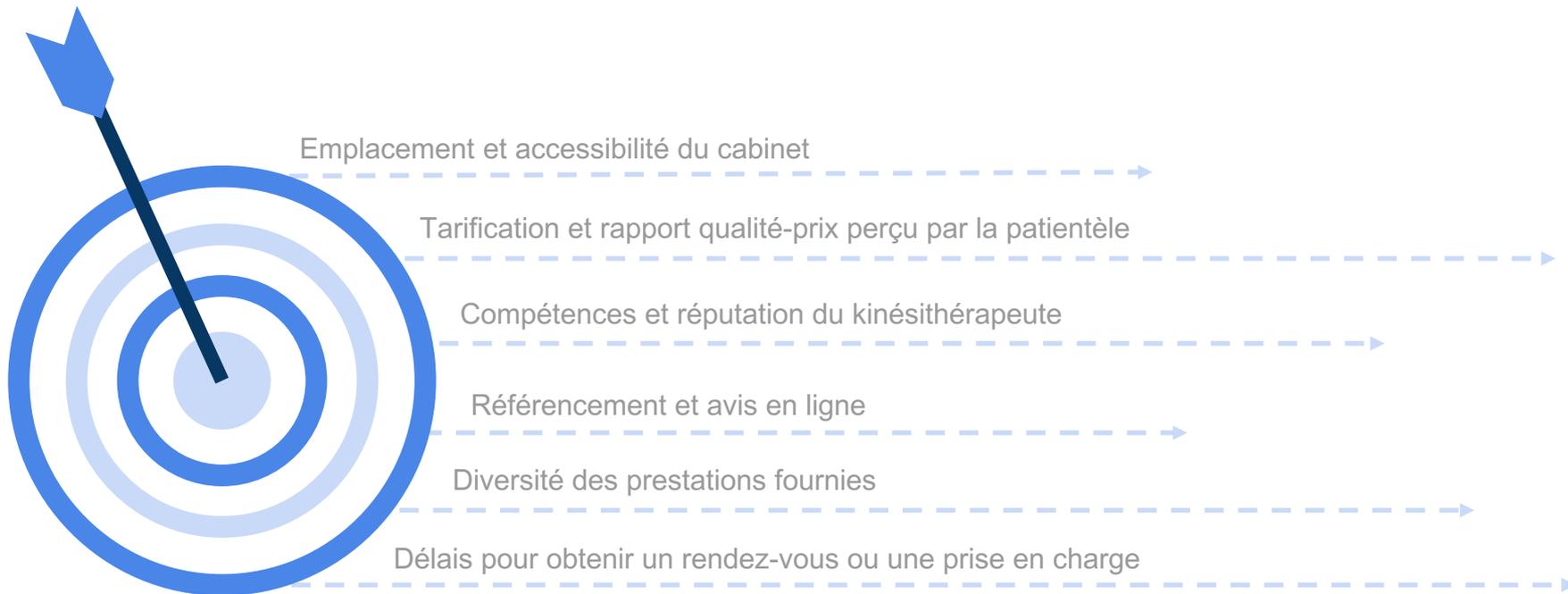
TYPOLOGIE

Le métier de kinésithérapeute est l'un de ceux qui rencontrent des patients de tout âge : du jeune bébé à la personne du 3ème âge.



FACTEURS DE SUCCÈS

Quels sont les facteurs qui permettent à un cabinet de kinésithérapeute de se développer ?





Cabinet Kiné-Ostéo MaoRé-éducation

- 1) PRÉSENTATION
- 2) PROPOSITION DE VALEUR
- 3) LE PORTEUR DE PROJET



Cabinet kiné-Ostéo MaoRé-éducation

La satisfaction des patients est notre priorité

Notre cabinet est dirigé et encadré par 3 **masseurs-kinésithérapeutes diplômés d'Etat** dont un **ostéopathe**.

Nous sommes des professionnels de santé originaire de l'île, ce qui nous permet de garder le maximum de patients dans un parcours de soins grâce au levée de la barrière de la langue par une explication clair de leur état de santé et sur la prise en charge.

Nos locaux sont climatisés seront équipés de matériels de diagnostics et de rééducation neufs, de pointe.

Les rendez-vous et les tâches administratives seront gérés par une secrétaire médicale.





UNE PRISE EN CHARGE DE QUALITE



Un Bilan Diagnostic alimenté par un appareil d'échographie pour examiner l'état de santé.

Un plan de traitement personnalisé avec des techniques de thérapie manuelle et de rééducation fonctionnelle adaptée.

Une prise en charge ostéopathique assurée par un professionnel de santé.

De la simple entorse aux lésions les plus profondes, le cabinet prend ainsi en charge la rééducation des sportifs jusqu'à leur retour à la pratique.

DES ÉQUIPEMENTS DE QUALITÉ

Nous disposons de 3 tables de massages, d'une press, de 2 vélos, d'un vélo elliptique, d'un tapis de course, de 2 appareils de musculations, d'une pressothérapie, d'un appareil d'onde de choc et d'un appareil d'échographies pour une prise en charge globale de votre rééducation et en ostéopathie.





NOTRE PROPOSITION DE VALEUR



Une qualité et une sécurité de soins inégalées



Une prise en charge rapide et flexible



Soins de kiné entièrement remboursés par la CSSM et les mutuelles

Soins d'ostéopathie non remboursés par la sécurité sociale (possible avec les mutuelles)



LES PORTEURS DE PROJET : Soulaimana MASSOUNDI

DIPLÔME

Masseur-Kinésithérapeute D.E
Ostéopathe D.O

SPECIALITE

Ostéopathie
Diplôme Universitaire du pathologie du rachis
Kiné respiratoire du Nourisson 0 à 2 ans
Thérapie manuelle des points trigger Top 30

SPECIALITE A VENIR

Rééducation maxilo-faciale et linguale

Rééducation vestibulaire

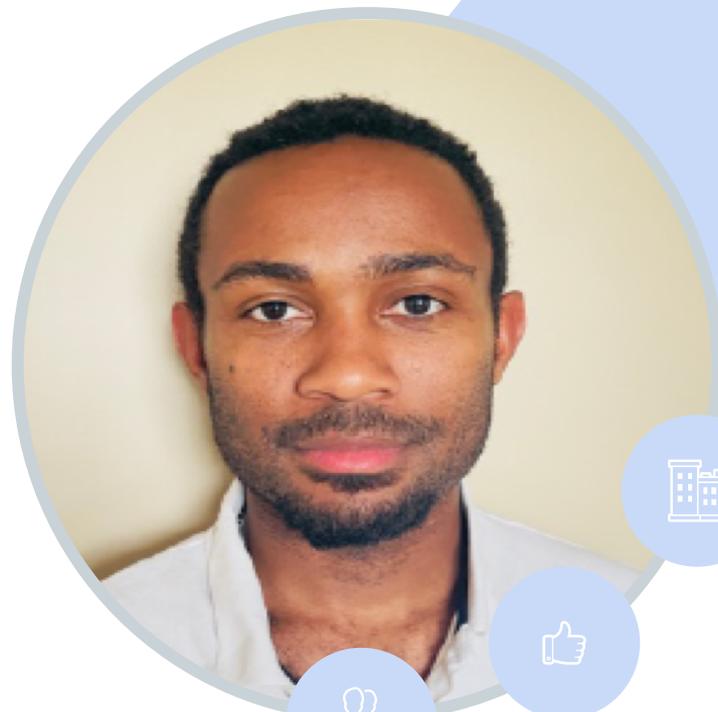
Kiné du Sport

Ecole du Dos Mail14

Physio-échographie fonctionnelle

LINGUISTIQUE

Shimaorais, Shibouchi, Français, Anglais (B2)



LES PORTEURS DE PROJET : Anfane CHEBANI

DIPLÔME

Masseur-Kinésithérapeute D.E

SPECIALITE

Thérapie Manuelle: Rééducation musculo-squelettique
Formation Ecole du Dos Mail14

SPECIALITE A VENIR

Kiné du Sport

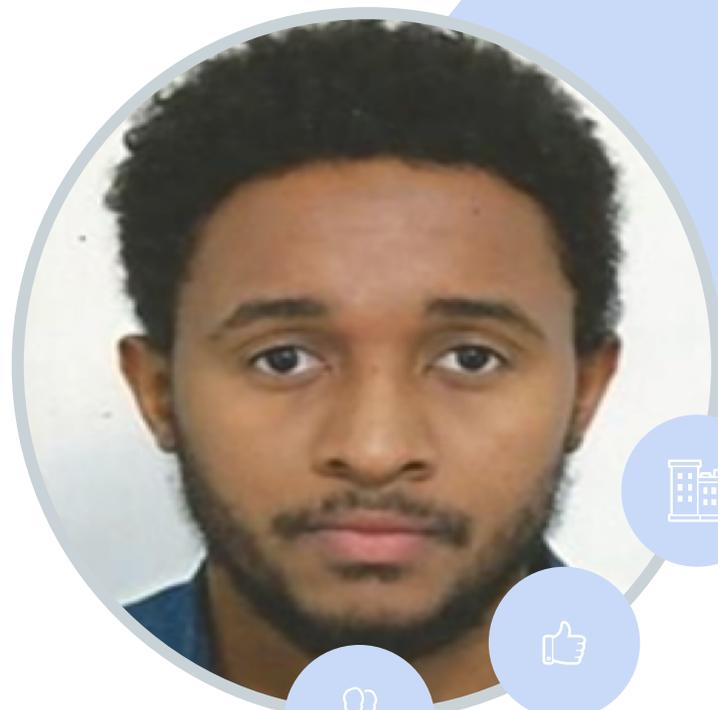
Rééducation maxillo-faciale et linguale

Rééducation vestibulaire

Physio-échographie fonctionnelle

LINGUISTIQUE

Shimaorais, Français, Portugais, Anglais (B2)



LES PORTEURS DE PROJET : Julie PERRIER

DIPLÔME

Masseur-Kinésithérapeute D.E

SPECIALITE

Thérapie Manuelle: Rééducation musculo-squelettique

SPECIALITE A VENIR

Rééducation périnéale

Rééducation maxilo-faciale et linguale

Rééducation vestibulaire

Ecole du dos Mail14

Physio-échographie fonctionnelle

LINGUISTIQUE

Français, Portugais, Anglais (B2)





ÉTUDE DE MARCHÉ

- 1) OFFRES DE SOINS DANS LA 3 CO
- 2) ANALYSE SWOT
- 3) ATOUTS DU CABINET KINE OSTEO MAORE-EDUCATION DANS LA 3 CO
- 4) NOS POINTS FORTS

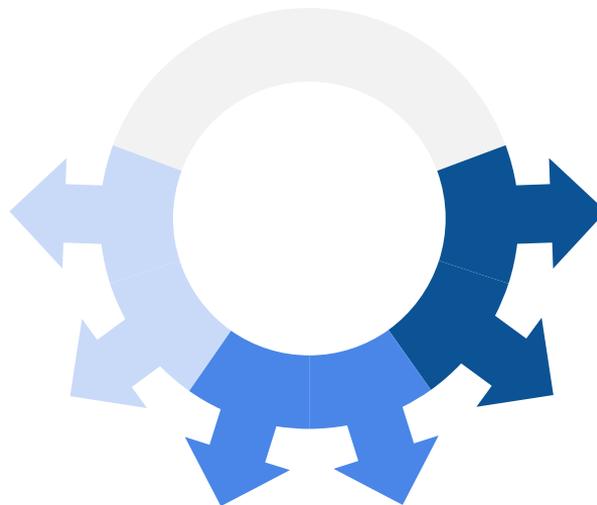


OFFRES DE SOINS DANS LA 3 CO

Profils consommateurs : qui seront les structures et personnes qui profiteront de notre offre ?

ENTREPRISES

- Les entreprises qui ont des besoins en rapport avec notre offre de kinésithérapie.
- Le Centre Hospitalier de Mayotte
 - Cabinet médical de ville
- Centre de santé de proximité



ASSOCIATIONS

- M'lézi Maoré et l'Apajh

CONSOMMATION DE SOINS dans les communes de la 3 CO de 2019 → 2021

- M'tsagamouji: 5 903 actes MK
 - Tsingoni: 4 903 actes MK
 - Chiconi: 4 939 actes MK
 - Ouangani: 2 964 actes MK
 - **Sada: 10 203 actes MK**
-
- **Environ plus de 28 948 actes/an
dans la 3 CO**



LA MATRICE SWOT

Quels sont les facteurs qui nous permettront de réaliser une bonne installation dans la 3 CO?

Quels sont ceux qui peuvent constituer une menace pour notre développement ?

INTERNE

FORCES

- Offre de soins au sein de la 3 CO
- Réputation des kinésithérapeutes D.E
- Activité au cabinet et à domicile
- Kinés qualifiés, motivés avec divers spécialités
- Maitrise des langues locales
- Exercice libéral suivi par un expert comptable

FAIBLESSES

- Besoin d'un financement extérieur important pour démarrer notre projet
- Faible capacité financière au démarrage
- Accessibilité difficile et absence de place de stationnement pour les patients à proximité du cabinet

EXTERNE

OPPORTUNITÉS

- Des partenariats avec les autres professionnels de santé aux alentours: possible création d'une maison de santé pluridisciplinaire (MSP)
- Développement d'une deuxième structure
- Fortes demande d'actes de kiné dans la 3 CO

MENACES

- Charge élevée du cabinet: **travaux d'aménagement, charge locative, secrétariat, le consommable**
- Visibilité (panneau d'indication) inexistante pour se rendre au cabinet, manque d'investissement dans les matériaux de rééducation



ATOUTS DU CABINET KINE OSTEO MAORE- EDUCATION ET D'OSTEOPATHIE

Notre cabinet multiplie les ressources pour proposer une offre de soins de qualité

Cabinet Kiné
MaoRé-
éducation et
d'ostéopathie

DIMENSIONS

Équipe

Est-ce que les praticiens kinésithérapeute et ostéopathe sont reconnus dans leur domaine ?

Oui

Équipements

Est-ce que le cabinet propose des équipements de qualité, permettant une rééducation complète et des soins ostéopathiques de qualité ?

Oui

En ligne

Est-ce que le cabinet propose une offre de téléconsultation ?

Oui

Variété

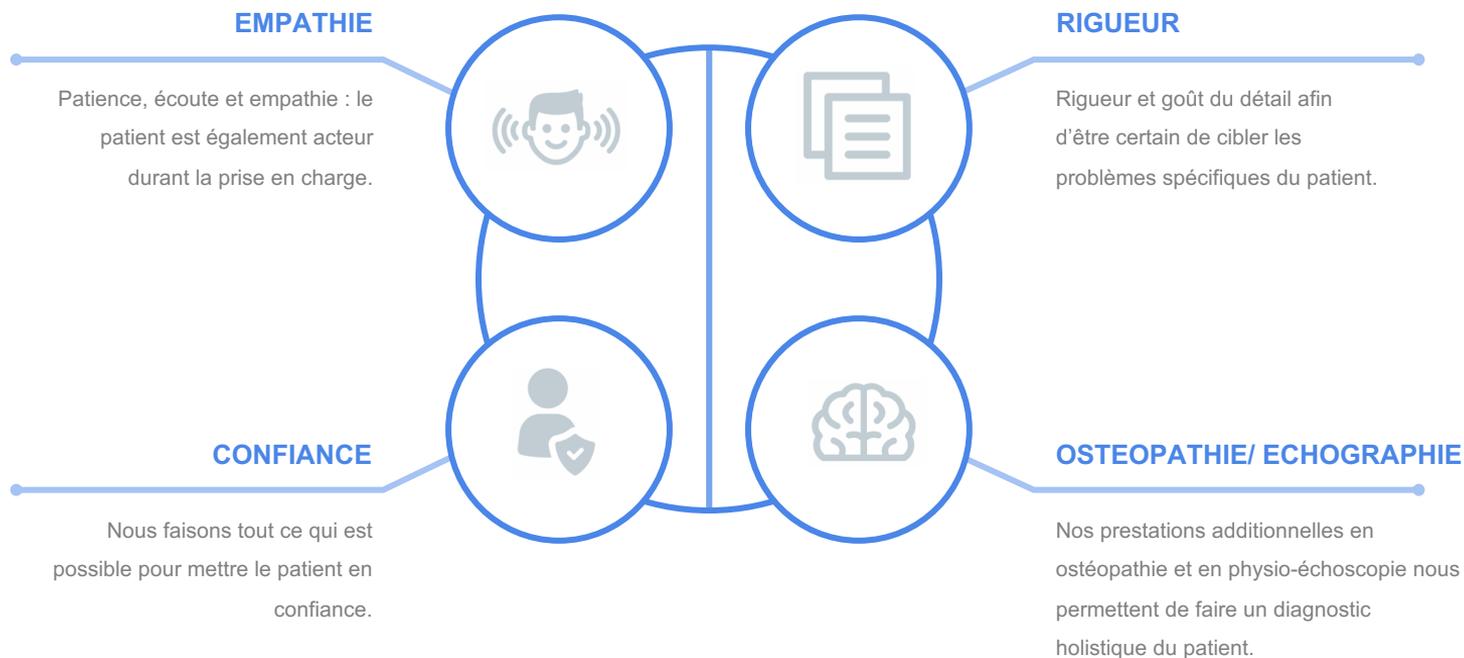
Est-ce que l'offre des soins est assez variée pour pouvoir toucher plusieurs spécialités ?

Oui



NOS POINTS FORT

Les 4 piliers sur lesquels nous pourrions faire la différence





LA STRATÉGIE

- 1) LE PLAN D'ACTION
- 2) LE BUSINESS MODEL CANVAS
- 3) LA STRATÉGIE DE RECONNAISSANCE
- 4) GESTION DES RISQUES
- 5) POURQUOI LE PROJET EST VIABLE



PLAN DE DÉVELOPPEMENT

Nous avons élaboré un plan d'action sur trois années, comprenant plusieurs étapes

ANNÉE 1

- Rédaction et élaboration du business plan
- Recherche de subvention
- **Travaux d'aménagement et de mise en conformité**, puis ouverture du cabinet
- Achats de matériaux de diagnostic et rééducation
- Embaucher une secrétaire
- Formations continues de spécialisation

ANNÉE 2

- Partenariat avec des professionnels de santé aux alentours: médecin, pharmacien, infirmier, sage-femme, ergothérapeute, ...etc
- Rencontre et discussion avec le cabinet médicale de sada pour la création d'une éventuelle maison de santé pluridisciplinaire
- Proposition de cours de gymnastique médicale : Ecole du dos, pilate

ANNÉE 3

- Mise en place d'un nouveau budget prévisionnel afin de développer le cabinet
- Nouvelle vague de recrutement de kinésithérapeute pour agrandir notre équipe
- Recherche de terrain dans la commune pour la construction d'un cabinet plus grand avec centre de balnéothérapie



BUSINESS MODEL CANVAS

Comment allons nous générer du revenu et perdurer dans le temps





LA STRATÉGIE POUR NOUS FAIRE CONNAÎTRE

Le développement de relations de confiance à long terme avec nos patients

EDUCATION

Nous éduquerons nos patients sur nos prestations de kinésithérapie au travers de contenus affichés au cabinet, une retranscription de vidéo et des explications orales.

PRESSE

Nous allons faire en sorte que l'ouverture de notre cabinet soit annoncée dans la presse locale et spécialisée dans le secteur médical.

RETOUR PATIENT

Nous allons constamment interroger nos premiers patients et améliorer nos prestations et soins en fonction.



TRAVAIL D'ÉQUIPE

Nous nous présenterons aux professionnels de santé aux alentours pour expliquer nos offres de soins et spécialités.

INAUGURATION

Nous effectuerons une inauguration avec la 3 CO mais également en invitant nos partenaires.

PRICING

Nous sommes conventionnés et appliquons les tarifs de la CSSM pour le remboursement des soins et nous pratiquons le tiers payant intégrale.



LES RISQUES ÉVENTUELS ET LEUR GESTION

Nous adoptons une attitude proactive et avons déjà identifié des risques potentiels ainsi que leur gestion

Événement	Niveau de risque	Impact	Gestion
Retard dans le développement du projet	Bas	Fort	Nous avons déjà considéré ce risque dans notre roadmap et avons ajouté une marge de sécurité en débutant une activité à domicile exclusivement depuis septembre 2023 dans la 3 CO.
Écart entre nos propositions d'offre de soins et les besoins en kinésithérapie de la commune	Bas	Fort	Nous avons déjà validé l'intérêt de créer le projet à Sada, en reprenant la patientèle de l'ancien cabinet et en débutant une activité à domicile dans la zone.
Retard dans la recherche de financement	Moyen	Fort	Monsieur le maire de la commune de Sada, nous a manifesté l'intérêt à l'aboutissement de ce projet dans sa commune et plus globalement dans la 3 CO. Nous avons un peu de fonds disponibles pour démarrer notre projet néanmoins une aide sera réellement un coup de pouce.



UN PROJET SOLIDE ET DURABLE

6 arguments qui prouvent la viabilité économique et financière de notre projet

EMPLACEMENT

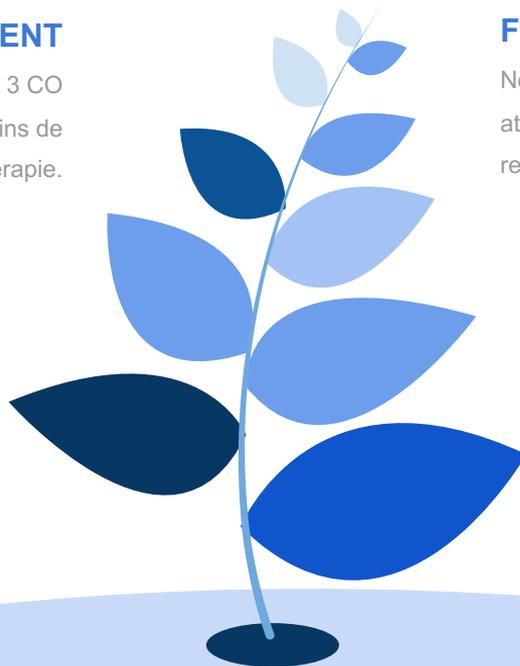
Un cabinet de kinésithérapeute dans la 3 CO (Sada) avec une forte demande en soins de kinésithérapie.

ÉQUIPE

Une équipe composée de professionnels qualifiés et experts dans leur domaine qui connaissent la culture mahoraise et maîtrisent les langues locales.

RECONNAISSANCE

Nous sommes déjà connus par les médecins prescripteurs de la zone, des patients et de leurs familles.



FINANCES

Notre prévisionnel financier montre que nous atteindrons rapidement notre seuil de rentabilité et recouvrir la majorité de nos dépenses.

PARTENAIRES

Nous allons nous entourer de partenaires qui viendront soutenir notre développement.

EXPÉRIENCE

Les porteurs de projet disposent d'une expérience significative dans les soins de kinésithérapie, ostéopathie et thérapie manuelle depuis 2016 et se forment régulièrement.



LES FINANCES

- 1) HYPOTHÈSES DE REVENU
- 2) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
- 3) BILAN PRÉVISIONNEL
- 4) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
- 5) INDICATEURS DE PERFORMANCE
- 6) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
- 7) PLAN DE FINANCEMENT
- 8) INVESTISSEMENTS DE DÉPART
- 9) DEMANDE DE SUBVENTION



NOS HYPOTHÈSES DE REVENU

- Chiffre d'affaire moyen pour 3 masseur-kinésithérapeutes est de **234 018 euros/ an.**
- Pour **95 actes** de kiné/ semaine.

Prévisions de revenu des 3 Masseur-Kinésithérapeutes

Année de démarrage du prévisionnel

2024

<<

*Nos prévisionnels démar
Ex : si vous lancez votre e*

Lancement de l'activité (= génération des premiers revenus)

Janvier 2024

Revenu moyen par patient en euros (€)

18

Nombre de patients

Le 1er mois

Le dernier mois

780

1 140



COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

- Notre bénéfice net prévisionnel sera supérieur aux coûts d'investissement.
- Cela signifie que notre projet est rentable et viable sur le plan financier.

COMPTE DE RÉSULTAT			
	2024	2025	2026
Chiffre d'affaires	180 702	207 360	234 018
Frais variables (COGS)	0	0	0
Achat de matériel et médicament	0	0	0
Coûts variables - Autres	0	0	0
Charges (externes total)	94 529	41 970	39 481
Frais d'établissement	2 000	0	0
Dépôt de garantie	0	0	0
Premier stock de produits	0	0	0
Budget maintenance	13 641	10 320	6 699
Eau / Électricité / Internet / Téléphonie	4 547	6 090	7 633
Assurances et primes	3 506	3 300	3 094
Honoraires	34 710	8 640	8 640
R&D	0	0	0
Marketing	4 606	900	694
Frais bancaires	480	480	480
Frais de transport	0	0	0
Autres	23 040	240	240
Loyer	8 000	12 000	12 000
Salaires bruts	17 200	34 200	37 200
Sécretaire médicale	9 900	20 100	21 600
Femme de ménage	7 300	14 100	15 600
Cotisations sociales patronales	0	0	0
Dotation aux amortissements	24 301	29 269	29 869
Charges d'exploitation	136 030	105 439	106 550
Résultat d'exploitation	44 672	101 921	127 468
Produits financiers	0	0	0
Charges financières	13 374	12 225	11 024
Résultat financier	-13 374	-12 225	-11 024
Résultat Courant	31 298	89 695	116 444
Impôts sur les bénéfices	4 695	30 833	38 322
Résultat	26 603	58 863	78 121



BILAN PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

- Notre bilan prévisionnel financier est équilibré.
- Chaque passif (*apport en capital, subvention, Prêt bancaire, ...etc*) permet de financer un actif (*achats de machines et équipements*).
- Le Cabinet Kiné Ostéo MaoRé-éducation ne sera pas en danger car il va pouvoir rembourser ses dettes a ses créanciers.

BILAN PRÉVISIONNEL			
	2024	2025	2026
ACTIF	369 861	428 712	486 972
Immobilisations (Net)	262 893	239 623	215 754
Actifs Immobilisés	262 893	239 623	215 754
Stock	0	0	0
Créances clients	0	0	0
Créances TVA	0	0	0
Trésorerie	106 968	189 088	271 218
Actifs circulants	106 968	189 088	271 218
PASSIF	369 861	428 712	486 972
Capital	0	0	0
Compte Courant Associés	55 000	55 000	55 000
Réserves et Résultats	26 603	85 466	163 587
Capitaux Propres	81 603	140 466	218 587
Emprunt - dette financière	283 563	257 413	230 063
Dettes fournisseurs	0	0	0
Dette sociale	0	0	0
Dette TVA	0	0	0
Dette fiscale	4 695	30 833	38 322
Dettes	288 258	288 246	268 385
<i>Difference</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>



BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

- Notre flux et balance de trésorerie est positif.
- Cela montre que nous allons recevoir plus d'argent que nous auront de dépense dans le compte de l'entreprise.
- Nous aurons une bonne santé de trésorerie.

BUDGET DE TRÉSORERIE			
	2024	2025	2026
Premier stock de produits	0	0	0
Budget maintenance	13 641	10 320	6 699
Eau / Électricité / Internet / Téléphonie	4 547	6 090	7 633
Assurances et primes	3 506	3 300	3 094
Honoraires	34 710	8 640	8 640
R&D	0	0	0
Marketing	4 606	900	694
Frais bancaires	480	480	480
Frais de transport	0	0	0
Autres	23 040	240	240
Loyer	8 000	12 000	12 000
Salaires nets	17 200	34 200	37 200
<i>Sécretaire médicale</i>	<i>9 900</i>	<i>20 100</i>	<i>21 600</i>
<i>Femme de ménage</i>	<i>7 300</i>	<i>14 100</i>	<i>15 600</i>
Cotisations sociales (salariales + patronales)	0	0	0
TVA	-1 350	0	0
Impôts sur les bénéfices	0	4 695	30 833
Flux d'exploitation	398 923	86 865	113 514
Remboursement du capital	25 001	26 150	27 351
Paiement des intérêts	13 374	12 225	11 024
Paiement des assurances	0	0	0
Flux de financement	38 375	38 375	38 375
Investissements	0	0	0
Flux d'investissement	0	0	0
Flux de trésorerie	106 968	82 120	82 130
Balance de trésorerie	106 968	189 088	271 218
Minimum balance	59 342		



INDICATEURS DE PERFORMANCE

Les soldes intermédiaires de gestion

- Nos soldes intermédiaires de gestion montrent une très bonne performance.
- Ce qui signifie que notre cabinet sera rentable et viable.

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION			
	2024	2025	2026
Chiffre d'affaires	180 702	207 360	234 018
Ventes + Production réelle	180 702	207 360	234 018
Frais variables (COGS)	0	0	0
<i>Achat + production + packaging (si vente de pro...</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Coûts variables - Autres</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Marge globale	180 702	207 360	234 018
Charges externes	94 529	41 970	39 481
<i>Frais d'établissement</i>	<i>2 000</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Dépôt de garantie</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Premier stock de produits</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Budget maintenance</i>	<i>13 641</i>	<i>10 320</i>	<i>6 699</i>
<i>Eau / Électricité / Internet / Téléphonie</i>	<i>4 547</i>	<i>6 090</i>	<i>7 633</i>
<i>Assurances et primes</i>	<i>3 506</i>	<i>3 300</i>	<i>3 094</i>
<i>Honoraires</i>	<i>34 710</i>	<i>8 640</i>	<i>8 640</i>
<i>R&D</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Marketing</i>	<i>4 606</i>	<i>900</i>	<i>694</i>
<i>Frais bancaires</i>	<i>480</i>	<i>480</i>	<i>480</i>
<i>Frais de transport</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Autres</i>	<i>23 040</i>	<i>240</i>	<i>240</i>
<i>Loyer</i>	<i>8 000</i>	<i>12 000</i>	<i>12 000</i>
Valeur ajoutée	86 173	165 390	194 537
Salaires bruts	17 200	34 200	34 200
<i>Sécretaire médicale</i>	<i>9 900</i>	<i>20 100</i>	<i>21 600</i>
<i>Femme de ménage</i>	<i>7 300</i>	<i>14 100</i>	<i>15 600</i>
Cotisations sociales patronales	0	0	0
Excédent Brut d'Exploitation	68 973	131 190	157 337
Dotations aux amortissements	24 301	29 269	29 869
Résultat d'exploitation	44 672	101 921	127 468
Charges financières	13 374	12 225	11 024
Résultat financier	-13 374	-12 225	-11 024
Résultat Courant	31 298	89 695	116 444
Impôts sur les bénéfices	4 695	30 833	38 322
Résultat	26 603	58 863	78 121
Capacité d'autofinancement	50 904	88 132	107 991



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Au cours des 3 prochaines années

- Le BFR est négatif
- Cela signifie que notre cabinet va pouvoir couvrir ses besoins (dépenses courantes) avec une bonne santé de la trésorerie.
- Cette bonne gestion de la trésorerie évite d'éventuelles retards de paiements et/ou frais bancaires supplémentaires.
- Ce qui signifie que le Cabinet Kiné Ostéo MaoRé-éducation va se développer de manière solide et stable dans le temps.

CALCUL DU BFR			
	2024	2025	2026
Besoins	0	0	0
Stock	0	0	0
Créances clients	0	0	0
Créances TVA	0	0	0
Ressources	4 695	30 833	38 322
Dettes fournisseurs	0	0	0
Dettes sociales	0	0	0
Dettes TVA	0	0	0
Dettes fiscales	4 695	30 833	38 322
BFR	-4 695	-30 833	-38 322
Variation du BFR	-4 695	-26 138	-7 490



PLAN DE FINANCEMENT

Au cours des 3 prochaines années

- Nos ressources pourront couvrir et financer nos besoins.
- Le cabinet aura un excédent de trésorerie.

PLAN DE FINANCEMENT			
	2024	2025	2026
Besoins	307 500	6 012	25 861
<i>Investissements</i>	287 194	6 000	6 000
<i>Variation du BFR - augmentation</i>	0	0	0
<i>Variation du BFR - réduction</i>	4 695	26 138	7 490
<i>Remboursement prêt bancaire</i>	25 001	26 150	27 351
Ressources	414 468	88 132	107 991
<i>Apport en capital</i>	0	0	0
<i>Apport en comptes courants associés</i>	55 000	0	0
<i>Souscription d'emprunt</i>	308 564	0	0
<i>Capacité d'autofinancement</i>	50 904	88 132	107 991
Variation de trésorerie	106 968	82 120	82 130
<i>Flux de tréso</i>	106 968	82 120	82 130
<i>Balance de tréso</i>	106 968	189 088	271 218
<i>Différence</i>	0	0	0



NOS INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE

Ce dont nous avons besoin pour l'aménagement de la terrasse et le balcon

Investissements de départ / non récurrents

TOTAL **353 564**

IMMOBILISATIONS

Item	Montant HT (euros)	Date	Type de dépense
Budget pour fournitures administratives	3 000	Janvier 2024	Fournitures Administratives
Electroménager (frigo, machine à laver, sechoir, micro onde...e	3 000	Janvier 2024	Équipement
Petit mobilier : chaises, bureaux etc	8 000	Janvier 2024	Mobilier
Mise en conformité des locaux, aménagement balcon et terrass	15 693	Janvier 2024	Constructions, Travaux et Aménagements
Matériel de télécommunication	240	Janvier 2024	Matériel
Achat de matériel et d'équipement de rééducation	222 954	Janvier 2024	Matériel
Frais transport aerien formation échographie et séjour	27 000	Octobre 2024	Logiciels
Formation utilisation appareil d'écographie Partie 1	6 000	Janvier 2024	Logiciels
Formation utilisation appareil d'écographie Partie 2	6 000	Janvier 2025	Logiciels
Formation utilisation appareil d'écographie Partie 3	6 000	Janvier 2026	Logiciels

AUTRES

Item	Montant HT	Date	Type de dépense
Budget inauguration	2 000	Février 2024	Marketing
Création de la société	2 000	Janvier 2024	Frais d'établissement
Consultant financier pour mise en place de la stratégie	150	Janvier 2024	Honoraires
Création d'un site web pour l'école du dos, et l'ostéopathie	500	Janvier 2024	Marketing
Accompagnement juridique et comptable sur 3 ans d'exercice	25 920	Janvier 2024	Honoraires
Poste Radio et télévision pour la prévention TMS	1 000	Janvier 2024	Marketing
Logiciel de gestion MAIIA	10 800	Janvier 2024	Autres
Frais et Transport maritime matériel	12 000	Janvier 2024	Autres



Demande de subvention pour l'aménagement de notre cabinet Kiné Ostéo MaoRé-éducation

Mise en conformité des locaux

- Nous avons besoin de **15 693€** pour l'aménagement et la mise en conformité de notre cabinet.
- Devis ci-joint



**MERCI
POUR
VOTRE ATTENTION**