|  |  |
| --- | --- |
| Dossier Modddjo | 06 / 09 / 2010 |
| **Interlocuteur** |  | **Identité de l'entreprise**  |
| **Nom**  |  Bloc | **Raison sociale**  |  Modddjo |
| **Prénom**  |  Sébastien | **Forme juridique**  |  Sarl |
| **Fonction** |  Gérant | **Date de création** |  29.12.2010 |
| **Téléphone / GSM** |  06 64 43 42 92 | **Adresse**  |  134bis, rue de Vaugirard 75015 Paris |
| **Fax** |  01 73 76 64 70 |  | **Capital social**  |  400 000 € |
| **Email** |  seb@modddjo.com |  | **Secteur d’activité** |  Edition de logiciels |
| **Site Web** |  [www.modddjo.com](http://www.modddjo.com) |
| I – PRESENTATION |
| **ORIGINE** | Sébastien Bloc (fondateur)Olivier Steu (associé) |
| **CONCEPT** | Créer un outil qui rende la « 3D utile » : Rendre les scènes réalistes pour qu’elles soient intuitives et immersive Rendre l’expérience des utilisateurs « standard » Limiter la charge cognitive Permettre de gérer son espace de travail selon ses priorités |
| **CONTEXTE** | Après de nombreuses années de travail en développement et en projets informatiques, notamment dans les jeux vidéo, Sébastien Bloc remarque l’absence de moteurs 3D simples et accessibles aux designers. Il murit son concept pendant 7 ans (modèles mathématiques, ergonomie, prototypage…) |
| **VISION** | « Etendre au monde numérique les dimensions de notre environnement humain » :Proposer une gamme d’outils qui simplifient l’intégration de la 3D dans le web, la 3D temps réelle et les interfaces homme-machine |
| **II - OFFRE & MARCHE** |
| **OFFRE** | Un logiciel d’intégration de la 3D temps réel et interactive sur le web :* Un Player qui permet d’afficher les images dans une page web html (plugin pour un affichage optimisé mais non obligatoire
* Un Writer, outil de développement des scènes et des interactions 3D dans les pages web
* Un module d’extension de l’outil de développement Dreamweaver pour les designers.

Le business modèle est semblable à celui d’Adobe (Flash) : Player gratuit et Writer à 729€, plugin Dreamweaver à 1094€ |
| **MARCHE****/****CLIENTELE** | 80 millions de sites web actifs et environ 1 million de sociétés et indépendants travaillant dans le développement de sites au niveau mondial.La 3D succède à la mode de la HD (haute définition) et est le domaine actuel de développement (films en 3D, images 3D dans les sites...)Le marché des outils est encore petit bien que déjà très concurrentiel mais en forte évolution.Les outils actuels sont encore complexes ou ne proposent que des solutions imparfaites.Avec une prévision conservatrice de 450 pièces vendues par mois nous prendrons au départ une petite part de ce marché mais il est probable que ce nombre soit dépassé. |
| **ACCES AU MARCHE** | Business modèle Adobe : * Player gratuit pour les utilisateurs finaux (pas toujours nécessaire)
* buzz marketing viral par animation de communautés (forums, blogs…)
* actions commerciales vers les producteurs de sites web
* formation des SSII
* vente dématérialisée (téléchargement sur site)
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCURRENCE** |  |
| **SITUATION ACTUELLE** | **R&D :*** Player
* beta du Writer (design)

**Réalisation*** béta privée
* démo Alioscopy (écrans 3D)
* démo Atracsys sur le SATIS 2009 (capteurs de positionnement des mains)

  |
| **PARTENARIATS** |  ORGANISMEAlioscopyA-VoluteAtracsysINJAEpitechEcole des Gobelins |  TYPETechniqueTechniqueTechniqueScientifiqueR&DTechnique |  MODALITES |
| **PROPRIETE Intellectuelle** | Lettre Solo |
| **III - MODELE ECONOMIQUE** |
| **REALISATION DU CA** | 90 % vente de produits (Modddjo Writer à 729€ et Plug-in Dreamweaver à 1094€)Vente directe dématérialisée par téléchargement sur internet, réalisée suite au buzz fait sur internet par les Community Managers et les Commerciaux (Key-Accounts)Vente des changements majeurs de versions à 50% du prix.Vente de 450 pièces par mois sur le monde entier |
| **DU CA A LA MARGE** | La vente dématérialisée permet une haute marge brute : il y a peu de frais avec le système de téléchargement sur internet sur le site de Modddjo.La marge atteint rapidement 75% après avoir retiré la sous-traitance et le personnel extérieur. |
| **DE LA MARGE AU RESULTAT NET** | *De même, décrire le mécanisme de formation du résultat net.*Avec 63% de l’ensemble des charges, le personnel est la partie la plus lourde : R&D, Commercial et Management |

|  |
| --- |
| **IV - EQUIPE** |
| **EQUIPE ACTUELLE** | Fondateur  = Sébastien Bloc (2400€ / mois + 2% sur le CA)* 10 ans d’expérience : informatique, jeu vidéo, multimédia, internet
* Postes occupés : manager technique, chef de projet, ingénieur R&D, développeur, France et Chine.

Associé = Olivier Steu (2400€ / mois + 2% sur le CA)* 20 ans d’expérience : DG opérations internationales dans des multinationales
* Créateur d’une société de Conseil aux Entreprises en création ou en développement (Start & Develop Sarl)
 |
| **RECRUTEMENT A VENIR** | 1. *Ingénieurs R&D : dès que possible*
2. *Commerciaux : à partir de 2011*
 |
| **V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS** |
| **REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL** | *400 000 € de capital :** *250 000 € en apports par Sébastien Bloc- (Gérant majoritaire)*
* *100 000 € en numéraire par SCI Bloc (père de Sébastien)*
* *50 000 € en numéraire par Start & Develop (Olivier Steu)*

Changement prévu en SAS |
| **SOURCES DE FINANCEMENT A CE JOUR** | Actuellement seulement le capital mais plusieurs actions en cours :* Scientipole (prêt d’honneur)
* Oséo (Subvention)
 |
| **BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION** | *Le montant idéal recherché est de 1,2 M€ qui permettrait une accélération de la mise sur le marché du produit.**Néanmoins une version réduite a été étudiée avec un besoin de 400 000 € mini en numéraire.* |
|  | *400 000 € correspondant à 30% du capital* |
| **VI - DONNEES FINANCIERES** |
| **COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL** |
| ***en k€*** | **2010 / 2011** | **2012** | **2013** | **2014** |
| **CA** | 410 | 2633 | 5630 | 6972 |
| **Valeur Ajoutée**  | 214 | 1913 | 4210 | 5213 |
| **Résultat d'Exploitation** | -1307 | -314 | 1503 | 2319 |
| **Résultat Net** | -1310 | -314 | 1503 | 1553 |
| ***Nb salariés fin d’année*** | 17 | 25 | 26 | 26 |

|  |
| --- |
| **TABLEAU DE FINANCEMENT** |
| ***en k€*** | **2010 / 2011** | **2012** | **2013** | **2014** |
| ***RESSOURCES*** |  |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** | - 1 189 | - 244 | 1 578 | 1 628 |
| **Augmentation de capital** | 1 200 |  |  |  |
| **Emprunts** | - | - | - | - |
| **Subventions et autres** | - 39 | 131 | 28 | -70 |
| **TOTAL RESSOURCES** | **- 28** | **- 113** | **1 606** | **1 558** |
| ***EMPLOIS*** |  |  |  |  |
| **Besoin en fonds de roulement** | 100 | 100 | 101 | 38 |
| **Investissements** | - 36 | - 18 | 0 | - 36 |
| **Remboursement d’emprunts** | - | - | - | - |
| **Dividendes** | - | - | - | - |
| **TOTAL EMPLOIS** | 64 | 82 | 101 | 2 |
| **VARIATION DE TRESORERIE** | 36 | -31 | 1 707 | 1 560 |
| **VII - AUTRES** |
| **AUTRES CONTACTS** | *Compte tenu de la somme totale recherchée, nous avons aussi pris contact avec des sociétés de capital-risque.*Cependant, malgré l’intérêt du projet, ces sociétés considèrent que leur entrée ne pourrait se faire qu’à partir du moment où l’activité commerciale aura commencé. Ce qui est justement une des parties à financer. |
| **RAISONS DE RECOURIR A DES BUSINESS ANGELS** | *Les Business Angels ont la réputation d’être plus en amont des projets et notamment investissent dans l’amorçage de sociétés.**Malgré le développement du projet Modddjo et des parties déjà réalisées, il nous faut considérer que nous sommes dans un projet en amorçage.* |
| **REMARQUES ET COMMENTAIRES** | *Faire part de remarques supplémentaires le cas échéant.* |