



# MODDDJO

---

Media Riche en 3D

Société innovante : JEI  
Lettre SOLO  
Participation concours OSEO





# Démonstration vidéo

The screenshot shows a web interface for 'modddjo' with a 'demo products' section. The main content is a 3D-style data viewer. On the left, there is a vertical stack of 'data Viewers' including 'special', 'containers', and 'grouped blocks'. The main viewer is a stack of data layers, including 'image', 'video', 'vacation', 'family', 'work', 'audio', 'rich media', 'modddjo', 'web player', 'writer', 'dreamweaver plugin', 'office', and 'game'. To the right of the stack is a control panel with a central square and four arrows pointing up, down, left, and right. Below the viewer, there is text: 'Modddjo shows simultaneously but ergonomically several layers of datas. Click to rotate and zoom the object as shown on the pad.' At the bottom left of the interface, it says 'modddjo © 2008-2009 - site map - contacts'.



## Executive summary

---

- Modddjo est une start up qui a mis au point le logiciel Modddjo dont elle est propriétaire.
- Ce logiciel démocratise la 3D interactive, en temps réel sur le web quel que soit l'ordinateur. La technologie de ce moteur rassemble des objets 3D, l'interface avec l'utilisateur et l'interactivité avec les pages web.
- Nous proposons à un investisseur de participer au lancement commercial de la société MODDDJO par une entrée au capital à hauteur de 30 % pour un montant de 1200 k€ permettant de dégager un TRI de 40 % sur 5 ans.
- La sortie pourrait se faire par une introduction en bourse ou auprès de Google, Microsoft, Dassault Système, etc.



## Sommaire

---

- Partie 1 : Modddjo, ses dirigeants
- Partie 2 : Produit innovant
- Partie 3 : Marché
- Partie 4 : Marketing
- Partie 5 : Prévisions des ventes
- Partie 6 : Business Plan
- Partie 7 : Valorisation et rentabilité



# 1. Sébastien Bloc « l'Inventeur »

**Porteur du projet, 37 ans, Président & CTO**

■ **Expérience**

- 10 ans d'expérience : informatique, jeu vidéo, multimédia, internet
- Postes occupés : manager technique, chef de projet, ingénieur R&D, développeur, France et Chine.

■ **Savoir faire**

- Expertise des technologies 3D (visuelle, audio, haptique ...)
- Maîtrise de l'ergonomie des Interfaces Homme-Machine
- Réactivité aux évolutions du marché

■ **Formation**

- Licence informatique, Faculté des Sciences (Saint-Étienne)
- DUT informatique, IUT Charlemagne (Nancy)
- BAC STI électronique avec mention (Dijon)



# 1. Olivier Steu « Le Manager »

## Associé & Directeur, 49 ans, Directeur Général

### ■ Expérience

- 20 ans d'expérience : DG opérations internationales dans des multinationales
- Créateur d'une société de Conseil aux Entreprises en création (Start & Develop Sarl)
- Associé iEUROP (portails internet et gestion des réseaux sociaux)

### ■ Savoir faire

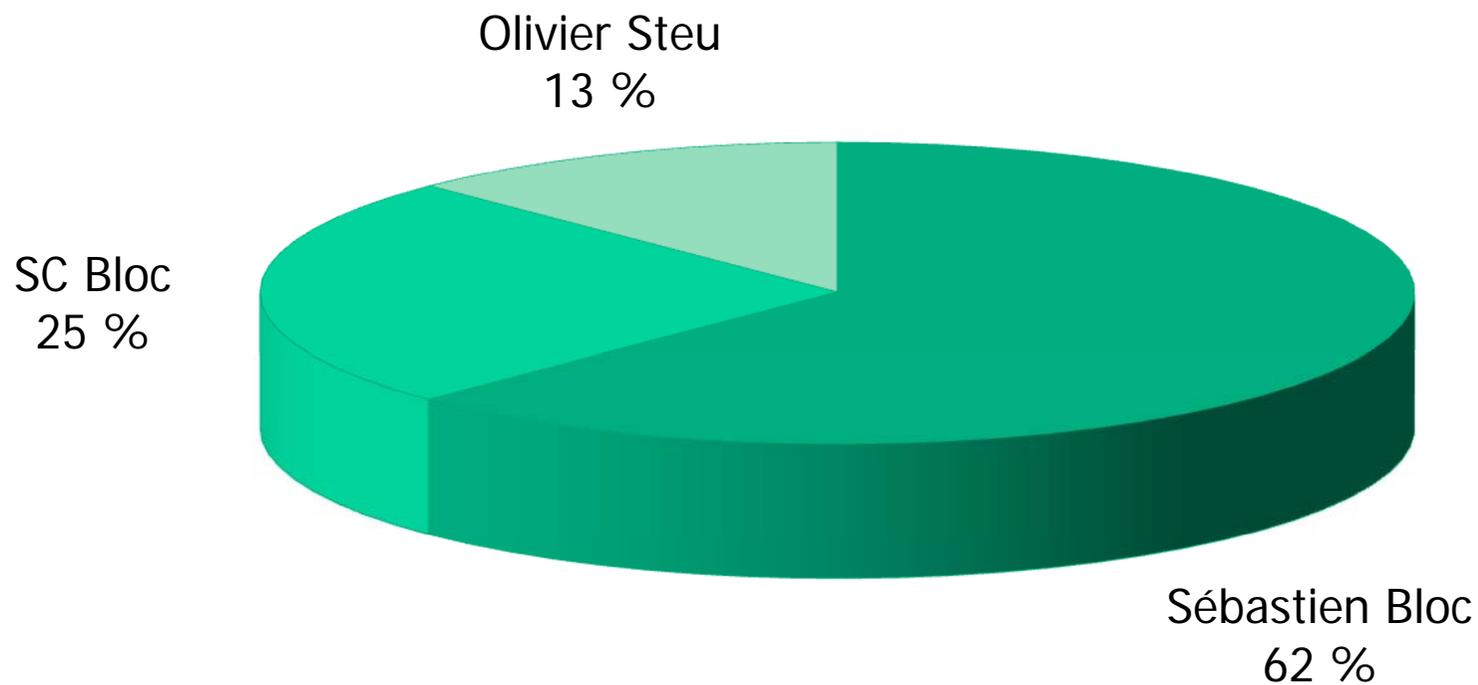
- Redressement de filiales, changement de culture d'entreprise
- Management des équipes
- Multiculturel et multilingue (Français, Anglais, Allemand, Espagnol, Italien, Néerlandais)

### ■ Formation

- Ingénieur SUPELEC (promo 84)
- Licence de Sciences Économiques (84), Université de Paris I (Sorbonne)
- BAC E mention très bien (Boulogne-sur-mer)



## 1. Capital 400 k€





## 2. Mission / Vision

---

- **Concept produit : Immersion dans la 3D**
  - Etendre au monde numérique les dimensions de notre environnement humain
  - Moteur d'interface 3D interactif pour le web, les applications et les OS
  
- **Buts de la « 3D utile »**
  - Au-delà de l'esthétisme, la 3D devient « utile » à la compréhension
  - Rendre les scènes réalistes pour qu'elles soient intuitives et immersives
  - Rendre l'expérience des utilisateurs « standard »
  - Limiter la charge cognitive



## 2. Exemples d'application

---

- Application Studec (Airbus)
- Casual Game
- Cristal d'Arques



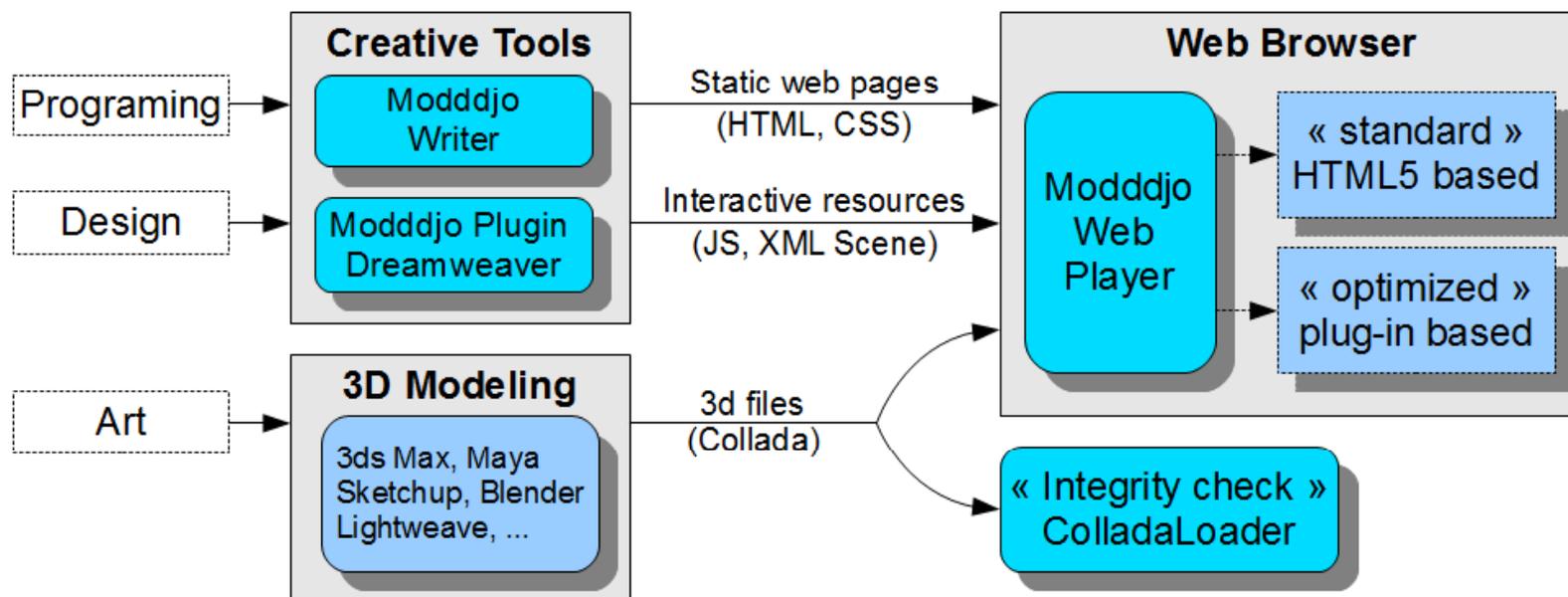
## 2. Un produit innovant

---

- **Genèse du projet : 7 ans**
  
- **Singularités de Modddjo**
  - Démocratisation de la 3D
  - Attractif : faible utilisation ressource machine / rendu
  - Utilisation de formats et langages standard
  
- **Caractère innovant**
  - Un visuel 3D photo-réaliste
  - Ergonomie pensée entièrement en volume
  - Simplification de la création en 3D



## 2. Chain tools





## 2. Offre Modddjo

### ■ Produits B2C

- Modddjo Web Player (gratuit)

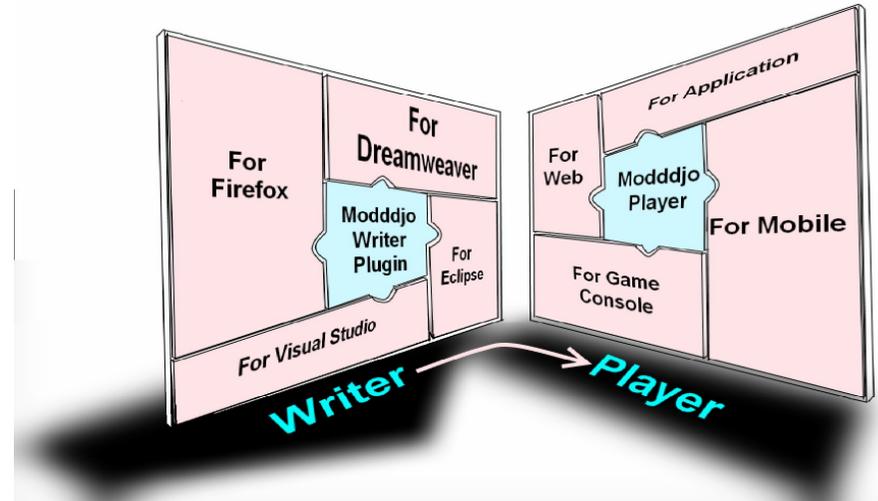
### ■ Produits B2B

- Modddjo Writer
- Greffon DreamWeaver
- Modddjo Web Player Pro
- Modddjo Desktop Interface

### ■ Services

- Formations aux produits Modddjo pour les SSII
- Spécialisation du moteur pour des clients dédiés
- Formation sur les migrations de sites Web vers Modddjo
- Expertise ergonomique et design des interfaces « Riche 3<sup>D</sup> »

➔ Une technologie élaborée pour une démocratisation de la mise en œuvre





## 3. Marché

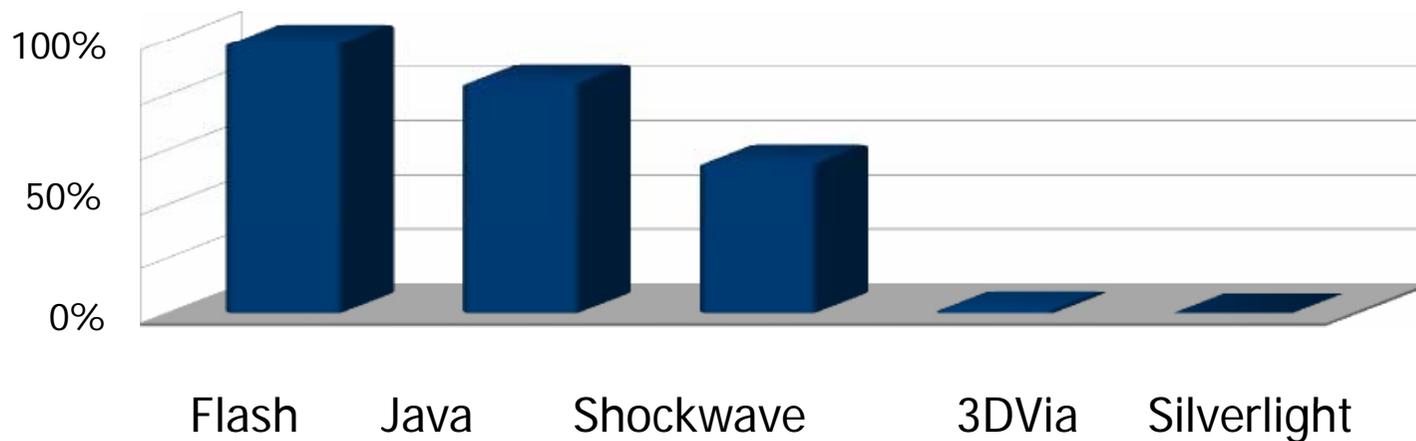
---

- Repères du marché
- Cible
- Offre concurrente
- Stratégie



## 3. Repères du marché

**Segment naissant en croissance dans un marché incommensurable**



**Taux d'installation des « Players » principaux (source Adobe 2010 et forums)**



## 3. Cible

---

### **B to B**

(Secteurs industriels)

- Automobile
- Aéronautique
- Architecture
- Jeu video
- Marketing, packaging
- Documentation tout secteur ...

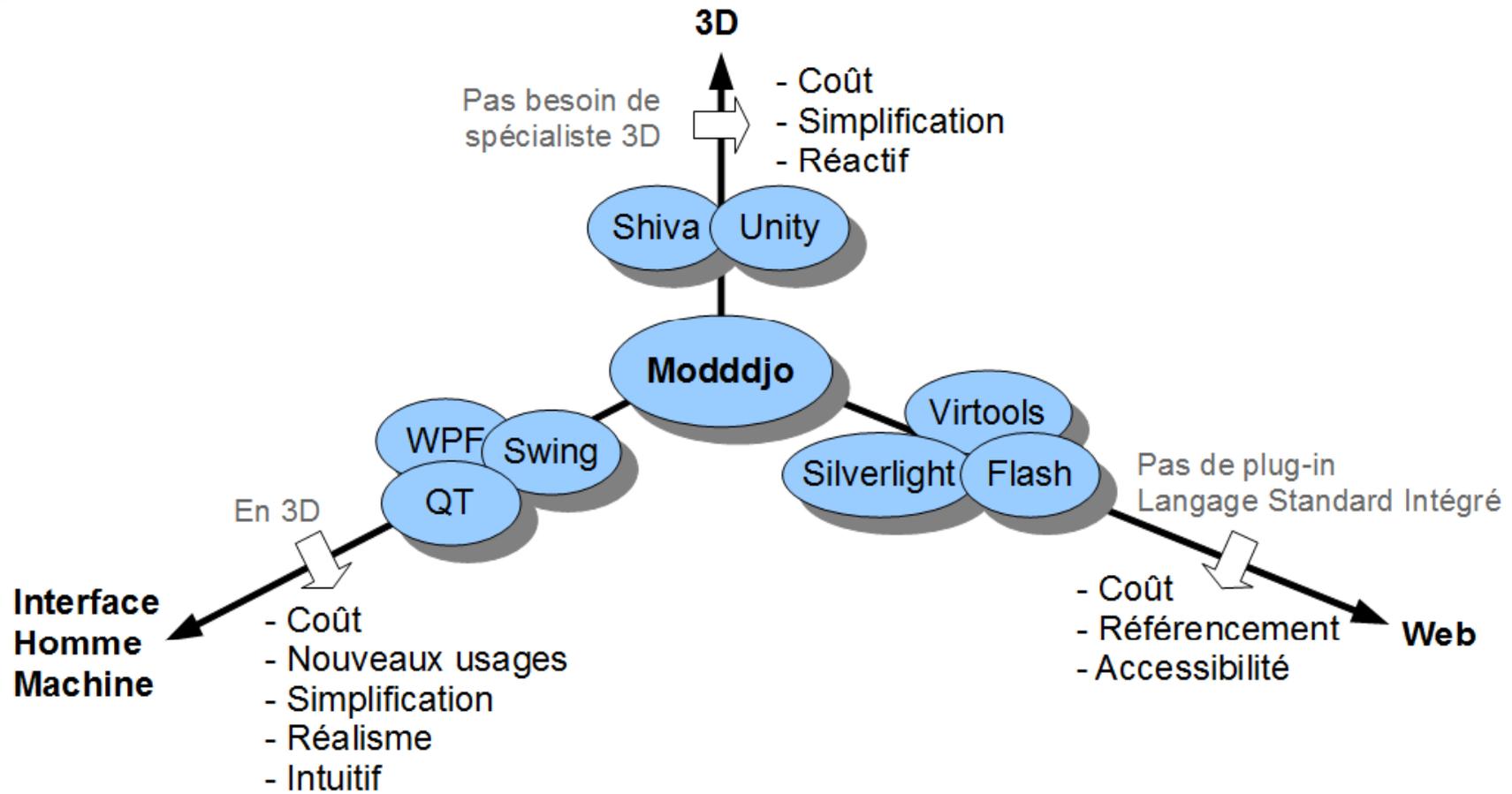
### **B to B**

(Secteurs tertiaires)

- Sites de divertissement
- Sites de vente en ligne
- Sites médias
- Sites d'enseignement
- Institutions culturelles
- Institutions scolaires
- Matériel éducatif



## 3. Offre concurrente





## 3. Stratégie

Opportunités

Levier

Menaces

### Révolution culturelle

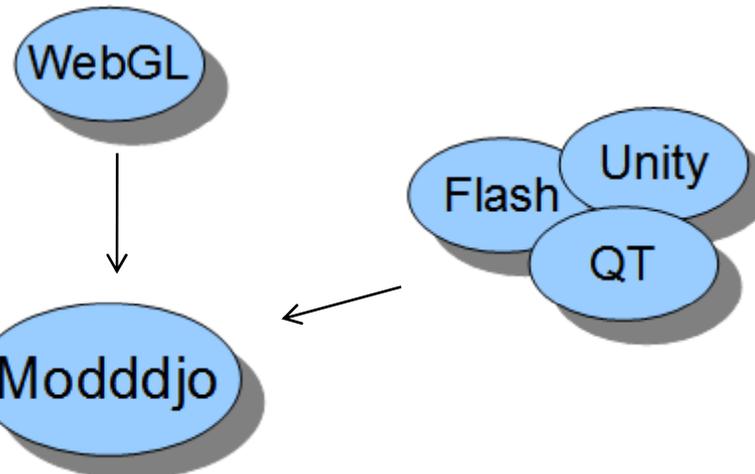
- Vivre avec la 3D au quotidien
- Nombre d'applications croissantes avec la 3D

### Investissement des sociétés en informatique

- Google docs
- Microsoft office live
- ...

### Technologies porteuses

- Web 3.0 (mobile, universel, accessible)
- Media riche en 3D



### Marketing viral

**Univers :** Web / Mobile / Editeurs logiciels / SSII

**Cibles :** Agences web / Jeux video / Indépendants / Multimedia

**Opportunité :** 100 millions d'utilisateurs / 1 million de sociétés



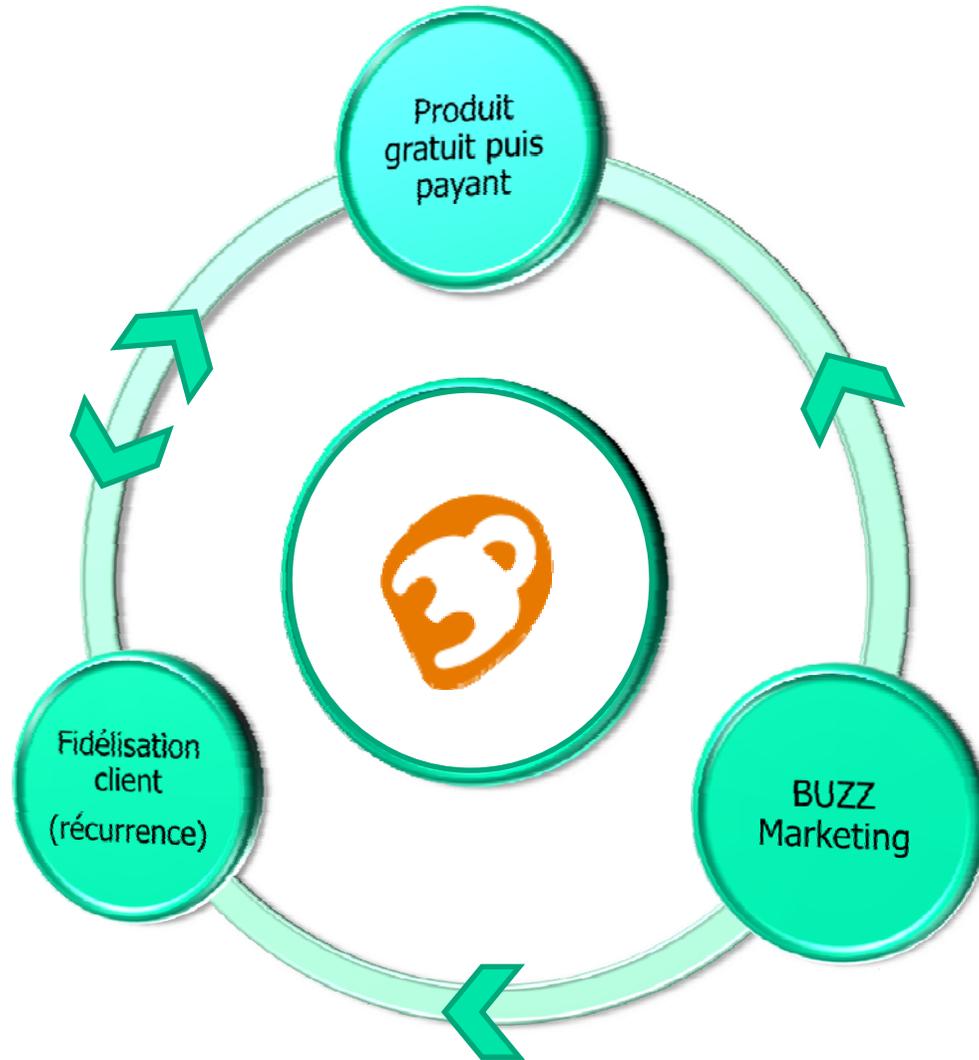
## 4. Marketing

---

- Marketing modèle
- Business model
- Forces et faiblesse du projet



## 4. Marketing model





## 4. Business model

---

- **Web Player** (gratuit)
- Modddjo Writer et le Plugin Dreamweaver **payants (BtoB)**
- **Applications métier**
  
- **Buzz** autour de **Modddjo** :
  - **Goodddjo** : **Google** vu en 3D par **Modddjo**
  - **Campagne de communication virale**  
(France, Europe, Asie, Amérique du Nord)
  
- **Fidélisation des utilisateurs** :  
upgrade des licences payantes à 50% du prix neuf



## 4. Forces et faiblesses du projet

### FORCES

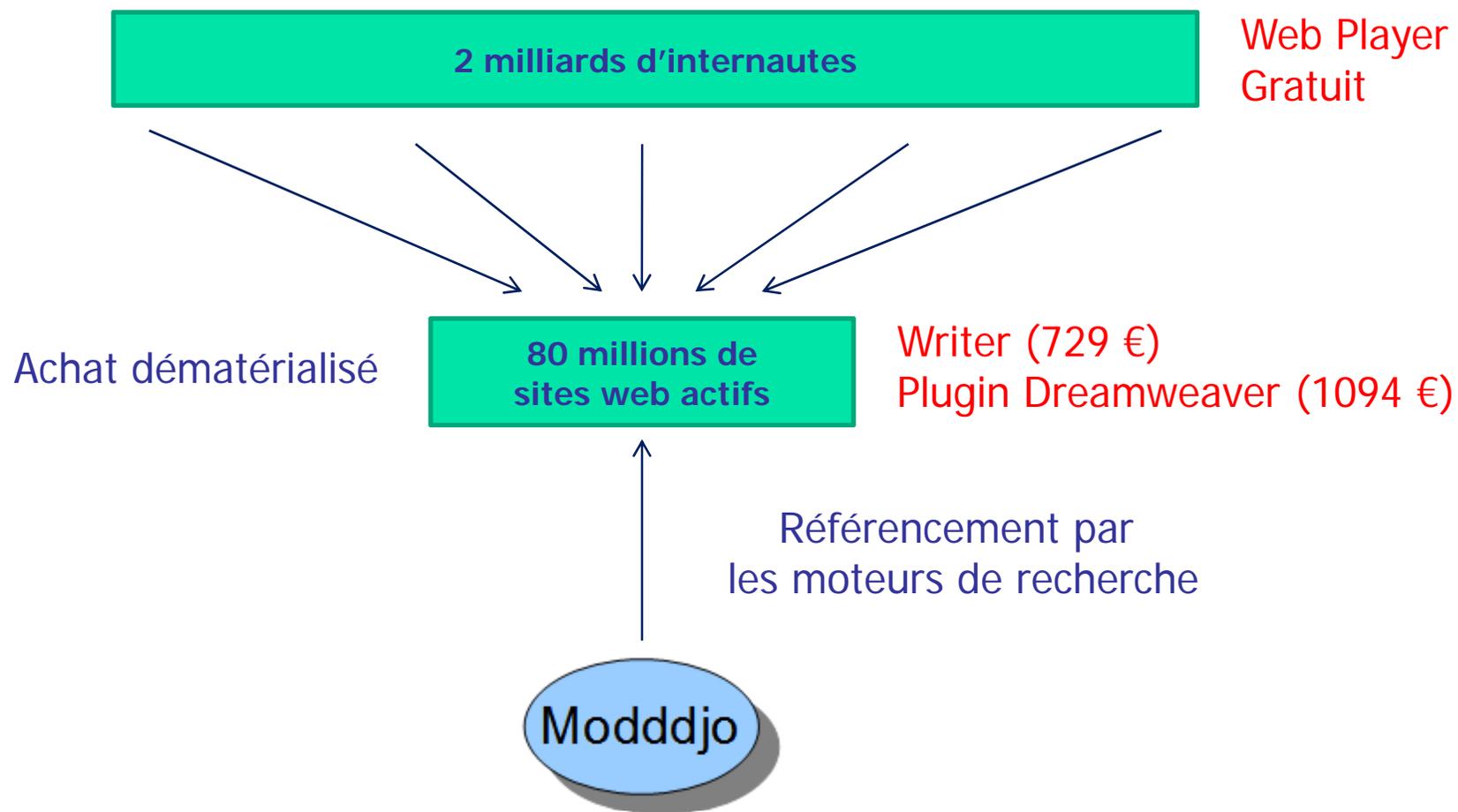
- Rend les projets « palpables », utilité de la spatialisation :
  - levée des ambiguïtés
  - gestion de l'espace
  - changement de point de vue
- Faible coût de production et de maintenance

### FAIBLESSES

- Investissement intellectuel conséquent
- Méfiance des utilisateurs pour les téléchargement de plugins nouveaux
- Nécessité d'un outil tactique : « *Goodddjo* »
- Réputation « gadget » habituellement lié à la 3D



## 5. Prévisions des ventes





# BUSINESS PLAN

---

## Media Riche en 3D



## 6. Business Plan

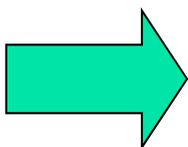
---

1. Construction du chiffre d'affaires prévisionnel
2. Comptes d'exploitation prévisionnels
3. Comptes de financement prévisionnels
4. Bilans prévisionnels
5. Multiples de la profession



## 6.1 Construction du chiffre d'affaires prévisionnel

Prev. des ventes	2011	2012	2013	2014	2015	2016
nbre de buzzers	1	6	12	15	15	15
coût/buzzer K€	100	50	40	40	40	40
Coût des buzzers	100	300	480	600	600	600
frais "fixes" K€	350	300	120			
<b>Budget mktg K€</b>	<b>450</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
leads/buzzer	3750	3250	3040	3010	3010	3010
nbre de leads	3750	19500	36480	45150	45150	45150
taux transfo	15%	15%	15%	15%	15%	15%
units vendues	562.5	2925	5472	6772.5	6772.5	6772.5
PRIX UNITAIRE	729	900	1029	1029	1029	1029
<b>Chiffre d'affaires K€</b>	<b>410</b>	<b>2633</b>	<b>5631</b>	<b>6969</b>	<b>6969</b>	<b>6969</b>
Equipe vtes/CA	43%	15%	11%	9%	10%	10%





## 6.2 Comptes d'exploitation prévisionnels

Exploitation		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CA biens				383	2461	5262	6516	6516
CA services				27	172	368	456	456
<b>CA total</b>			<b>0</b>	<b>410</b>	<b>2633</b>	<b>5630</b>	<b>6972</b>	<b>6972</b>
ss trtance+Perso ext.				195	720	1421	1759	1759
<b>Marge brute</b>			<b>0</b>	<b>214</b>	<b>1913</b>	<b>4210</b>	<b>5213</b>	<b>5213</b>
<b>MB%CA</b>				<b>52%</b>	<b>73%</b>	<b>75%</b>	<b>75%</b>	<b>75%</b>
Publicité				450	600	600	600	600
Loyers			8	36	65	78	83	83
autres AACE			23	72	111	124	126	126
Remu Ventes			0	97	372	476	505	505
Remu R&D			27	187	270	311	321	321
Remu Mngmt			54	214	278	382	443	443
Charges soc.			7	224	414	526	571	571
Amortissements			56	60	71	75	75	75
IT			0	0	46	132	171	171
<b>EBIT</b>			<b>-175</b>	<b>-1126</b>	<b>-314</b>	<b>1503</b>	<b>2319</b>	<b>2319</b>
Résultat financier			-3	0	0	0	0	0
IS							-765	-765
<b>Résultat net</b>			<b>-178</b>	<b>-1126</b>	<b>-314</b>	<b>1503</b>	<b>1553</b>	<b>1553</b>



## 6.3 Comptes de financement prévisionnels

Financement		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MBA			-123	-1066	-244	1578	1628	1628
Capital+/-			1200					
Compte crt associés								
Dette financière								
Social/fiscal			0	0	43	28	-70	0
Autres actifs			0	-39	88	0	0	0
BFR+/-			2	98	100	101	38	0
Investissements			-12	-24	-18	0	-36	-75
Disponibilités Déb.Période			96	1162	131	100	1807	3367
Disponibilités FP			1162	131	100	1807	3367	4920



## 6.4 Bilans prévisionnels

<b>Bilans</b>		<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Capitaux propres</b>		<b>392</b>	<b>1413</b>	<b>287</b>	<b>-28</b>	<b>1476</b>	<b>3029</b>	<b>4582</b>
Cptes crts associés								
Dettes financières			0	0	0	0	0	0
Fournisseurs			2	136	271	402	464	464
Social Fiscal			0	0	43	70	0	0
<b>Immob incorp</b>		<b>246</b>	<b>203</b>	<b>167</b>	<b>114</b>	<b>39</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Immob. Corporelles								
Stocks								
Clients		0	0	37	71	102	126	126
Autres actifs		49	50	88	0	0	0	0
Disponibilités FP		96	1162	131	100	1807	3367	4920
<b>Total</b>		<b>391</b>	<b>1414</b>	<b>423</b>	<b>285</b>	<b>1947</b>	<b>3493</b>	<b>5046</b>
<b>BFR</b>			<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Stocks		0	0	0	0	0	0	0
Clients		0	0	37	71	102	126	126
Fournisseurs		0	2	136	271	402	464	464
BFR		0	-2	-99	-199	-300	-338	-338
BFR%CA			ns	ns	-8%	-6%	-5%	-5%
Delta BFR			2	98	100	101	38	0
<b>Jours</b>			<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Stocks					0	0	0	0
Clients				30	9	6	6	6
Fournisseurs				60	60	60	60	60
TVA				10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%



## 6.5 Multiples de la profession : $X = (\text{Titres} + \text{Defi}) / \text{EBIT}$

---

Apple :	20 à 25
Sun Microsystems :	20
Adobe :	23
Microsoft :	16
Dassault Systems :	19



Merci de votre attention...

---

**Media Riche en 3D**