



EPITA

MEMI

Option/Electif : Finance et Marketing IT

12 mars 2013

Jean-Noël GORGE



Point d'avancement



Cas « Cloud Computing »

- Vous vous êtes groupés et organisés (vraiment?)
- Vous devez avoir terminé l'approche « produit/service »
 - C' est quoi ?
 - C' est pour qui ?
 - Contraintes, limites
 - Nom du produit/service



Cas « Cloud Computing »

- Vous devez avoir terminé Commercial/Ventes
 - Utilisateur final
 - Canal de distribution pour atteindre l' utilisateur
 - Volumes par trimestres ou par an
 - Support et services (distributeur et UF)
 - Argumentaires (distributeur et UF)
 - Facteurs clés de succès
 - Risques majeurs d' échecs

Et maintenant des Sous !!!

€€€€

\$\$\$\$



Cas « Cloud Computing »

- Step 4 : Recettes et dépenses
 - Volumes (quantité vendues par période)
 - Prix unitaire(s)
 - Progression des volumes au fil des périodes = Recettes
 - Produit et/ou Licences
 - Services
 - Maintenance
 - Etc.
-

Recettes (Cash In)

RECEIPTS

Standard website	1 794	5 083	5 083	2 990	4 784	3 887	7 176	10 764	8 970	8 970	7 176	7 774	74 451
Advanced website	1 197	2 793	1 197	9 177	9 177	14 364	5 985	7 581	11 970	11 970	5 586	10 374	91 371
Premium website	-	5 391	6 589	1 797	5 990	11 980	5 990	7 787	7 787	17 970	8 386	13 777	93 444
Hosting	40	200	480	720	1 000	1 480	1 920	2 280	2 800	3 480	3 920	4 400	22 720
SEO	-	750	1 500	2 250	3 500	5 250	6 000	6 250	6 750	7 500	7 500	7 750	55 000
After sales service	-	105	140	105	175	245	140	280	245	315	140	315	2 205
	3 031	14 322	14 989	17 039	24 626	37 206	27 211	34 942	38 522	50 205	32 708	44 390	339 191



Cas « Cloud Computing »

- Step 4 : Recettes et Dépenses
 - Achats, salaires, frais généraux, taxes = Dépenses
 - Personnel (salaires + charges)
 - Locaux : Loyers, chauffage, EDF, téléphone...
 - Services achetés : Expert comptable, banque, sous traitance, ressources informatiques, publicité etc. ...
 - Frais généraux : fournitures, déplacements, invitations
 - Etc.



Dépenses (Cash out)

PAYMENTS

Developers	300	2 700	2 760	1 860	5 460	4 860	3 300	3 960	4 080	6 480	3 600	5 400	44 760
Designers	360	2 880	2 760	3 240	3 960	6 840	4 200	4 440	5 520	7 920	4 200	6 600	52 920
SEO supplier	-	180	840	1 320	2 340	3 480	4 800	5 040	5 340	5 700	5 760	6 000	40 800
Hosting	25	125	300	450	625	925	1 200	1 425	1 750	2 175	2 450	2 750	14 200
Domain name reg	30	90	90	120	150	210	120	240	210	270	120	270	1 920
Sales Man	448	1 946	1 795	2 244	2 993	4 640	2 393	4 789	2 992	5 837	2 393	5 837	38 307
Travel costs	570	1 115	915	1 055	1 095	1 275	1 055	1 215	1 275	1 455	1 055	1 355	13 435
Telephone	160	330	330	360	360	360	360	360	360	360	360	360	4 060
Internet	40	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1 360
Callam's office	400	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 000
Marketing support	480	625	1 075	75	705	325	75	75	705	325	75	75	4 615
Office expenses	-	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	102	1 122
Accountant	-	-	-	-	1 000	-	-	-	1 000	-	-	-	2 000
Legal	150	500	500	-	500	500	500	-	500	500	500	-	4 150
IT maintenance	126	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	2 205
MSDN	500	-	-	-	500	-	-	-	500	-	-	-	1 500
Insurance	-	300	-	-	-	300	-	-	-	300	-	-	900
Overdraft Interest	10	53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63
2 desktop PCs	1 200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 200
Colour printer	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	250
Internet phone	75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	75
Office Furniture	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200
Office wipeboard	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	150
	5 474	11 855	12 376	11 735	20 699	24 726	19 014	22 555	25 243	32 333	21 524	29 658	237 192



Pertes et Profits

- Si pour une période, le total des **recettes** est supérieur au total des **dépenses**, le résultat (return en us) de la période est un **profit** !
- Si pour une période, le total des **recettes** est inférieur au total des **dépenses**, le résultat (return en us) de la période est une **perte** !
- Pour une start-up, il est habituel de faire des pertes pendant les premières périodes...



Pertes et Profits (suite)

- Mais...
- Pour que la société ait une **valeur**, il faut (sauf exception) qu'en régime de croisière, elle fasse (beaucoup) de **profits** !

Valorisation de votre projet

Combien vaut donc votre future boîte ?



Actions, parts etc.

- Dans une société, le Capital (K) est divisé en x actions ou parts
 - Actions pour les SA
 - Parts pour les sarl
 - Les américains ont un seul mot : shares
- Exemple : création de Gorge & Co, sarl au capital de 10 000 euros, divisé en 100 parts de 100 euros
 - JNG apporte 7 500 euros, il a 75 parts et 75% du K
 - X apporte 2 500 euros, il a 25 parts et 25% du K
 - 100 euros, c' est la valeur « nominale » de la part



Valeur de l' action ou de la part

- A t zéro (création) c' est en principe simple, la part vaut ce qu' on met, grosso modo la valeur nominale (100 euros dans mon exemple)
 - Très très vite, (quelques heures, quelques jours, quelques semaines) la valeur de la part est différente de la valeur nominale. C' est sa valeur sur le marché (la bourse ou ce qu' un acheteur offre)
 - Pourquoi, sur quelle base ?
-



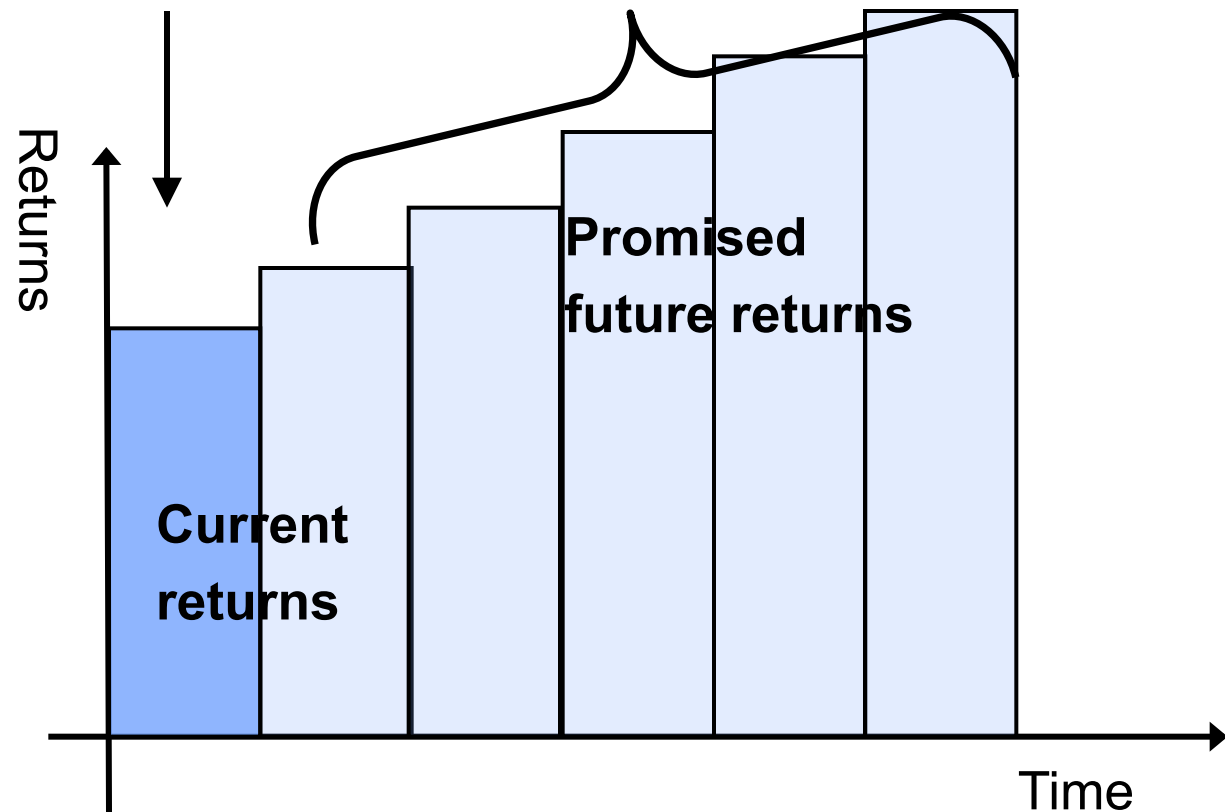
Defining Shareholder Value

- A share entitles its owner to a percentage of the future profits of an enterprise.
- Its theoretical value is based on
 - Net present value of future returns
 - Discounted for risk
 - Discounted for alternative opportunities
- Its actual value is market determined

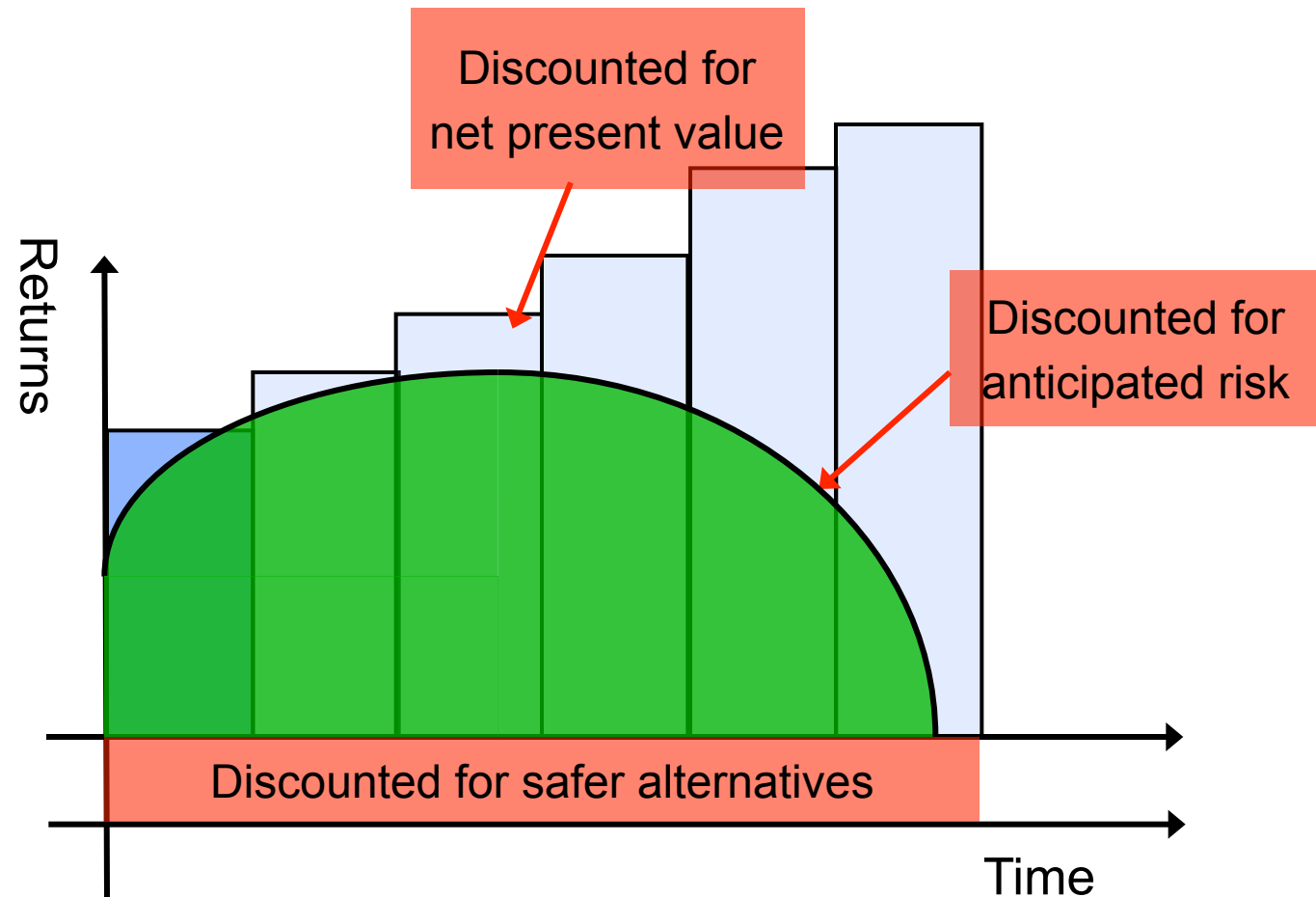
Visualizing The Promise

Résultat année en cours (ici **profit**)

Résultats espérés années suivantes (ici **profits**)



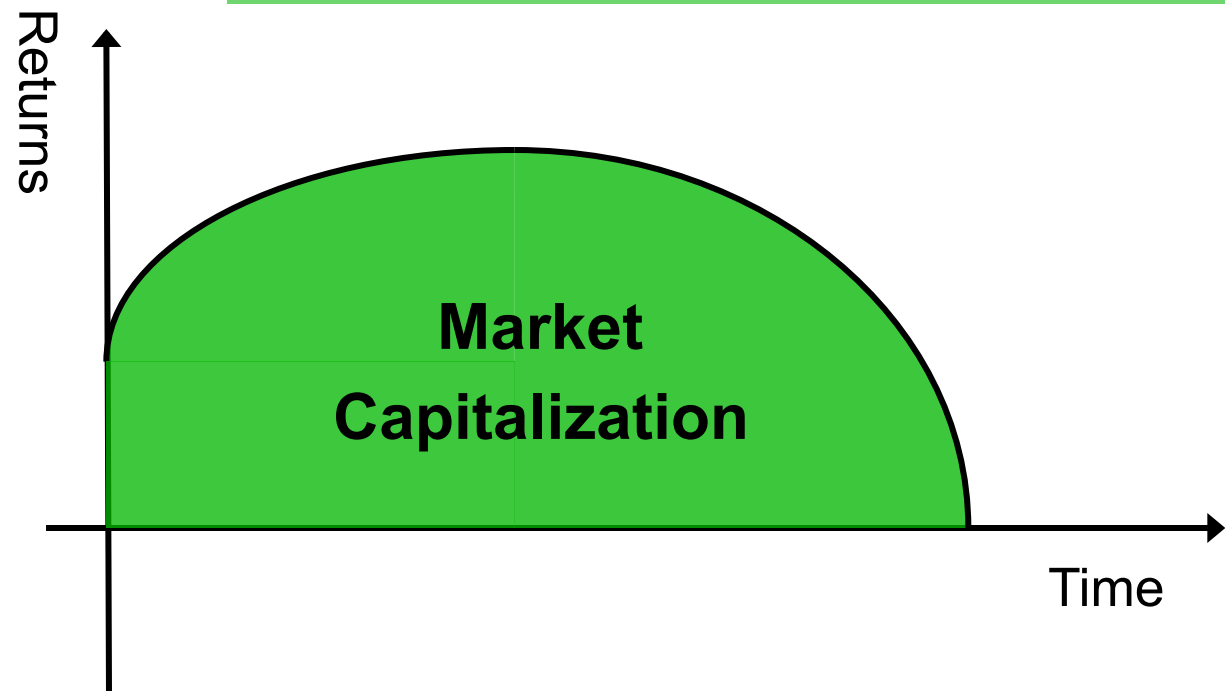
Discounting the Promise



Visualizing Shareholder Value

Shareholder value is the area under the curve

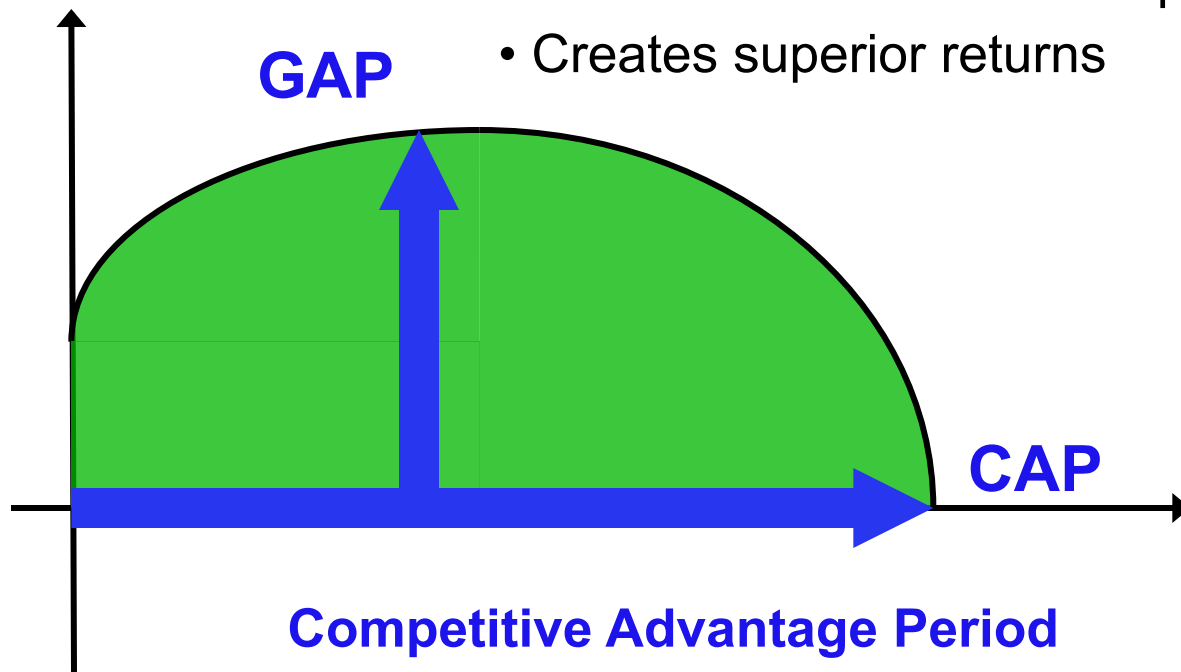
Question: What determines its shape?



Answer: Competitive Advantage

Competitive Advantage Gap

- Distance from closest competitor
- Creates superior returns



Competitive Advantage Period

- Barriers to competitor entry, customer exit
- Sustains superior returns

- Admettons que la valeur de votre future boite soit égale à la surface sous la courbe
 - Grossièrement ici + ou - 50% de la somme algébrique des profits de 6 ans (rapport de la surface sous la courbe à la surface des « barres »)
 - Disons pour l'exemple de la sarl Gorge & Co, que la « surface sous la courbe » c'est 100 000 Euros
 - **La part ne vaut plus 100 euros mais 1 000 euros (100 000 € / 100 parts)**



Donc donc ...sur ces bases...

- Si JNG vend 10 parts à ce prix, il encaisse 10 000 euros soit 2 500 euros de plus que ce qu'il a investi à T zéro tout en gardant 65% du K...
- Si JNG veut au contraire augmenter le K (pour avoir des fonds pour investir par exemple), les nouveaux associés entreranno au capital sur cette estimation de valorisation à 100 000 €.
 - Disons pour l'exemple 20 nouvelles parts créées soit 120 parts en tout
 - Valeur des parts = $100\text{k€} / 120$ soit 8333 €, prix que doivent verser par part les nouveaux associés
 - Et JNG contrôle toujours à 62,5% (75 parts sur 120)...



Et donc encore...

- Si, à la fin de votre présentation:
 - Vous voulez vraiment que l'investisseur vous apporte des (gros) moyens pour réaliser votre projet en échange d'un % minoritaire de votre K
 - Et que vous vouliez garder le contrôle...
 - ...il faut que votre projet ait une très belle valeur, (au moins sur .xls et .ppt)
 - Gros profits prévus + CAP + GAP !
-



BONNE CHANCE !

Bon travail. Il vous reste 4 ou 5 heures...