



HitShot[©]

« *Stronger than words*^{*} »

** Plus fort que des mots*

HitShot est une application de messagerie musicale instantanée



HitShot, c'est quoi ?

Un message musical à partager pour communiquer une émotion, un trait d'humour, un message sexy etc.

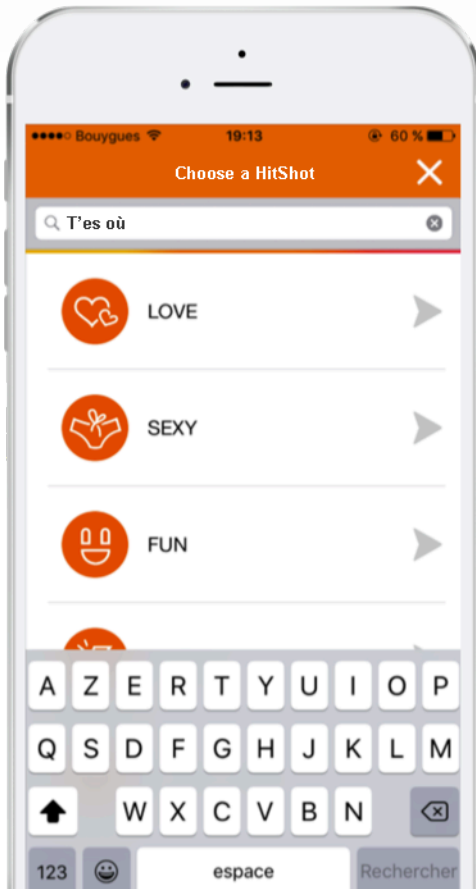
Sous la forme d'un court extrait d'une chanson, il peut être accompagné d'une **photo**, d'un **GIF**, d'un **texto** en flot continu. Il peut lui-même personnaliser une **vidéo**.

Un nouveau langage de communication riche et créatif inspiré par une base de données populaire : le répertoire musical international.

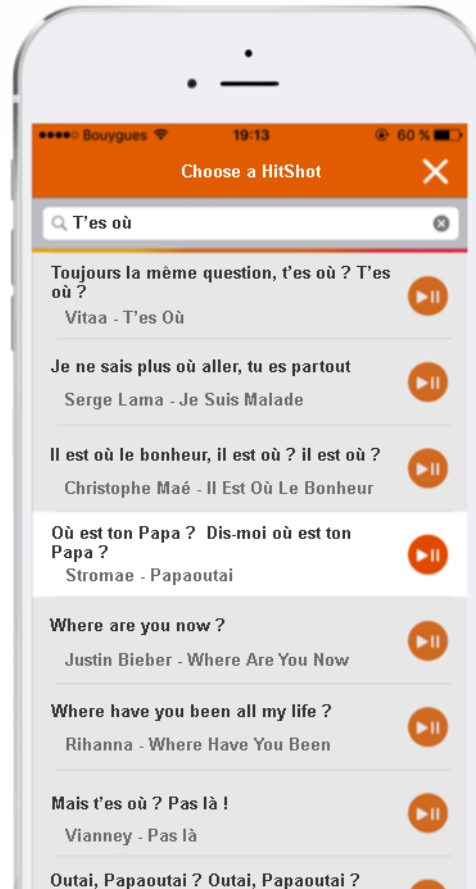
« La musique est le seul langage universel qui n'a pas besoin d'être traduit. »



Je cherche



Je choisis



J'échange



HitShot +
Texte, GIF,
Photo

HitShot mise sur la viralité via la musique et sa simplicité d'utilisation en lien direct avec tous ses contacts (Répertoire, Facebook, Twitter, etc.)

1

L'Outil :

La musique, un vecteur de communication intergénérationnel et international

2

Le Service :

Une messagerie universelle servie par un outil d'acquisition ludique, sexy, addictif

3

L'Alternative :

L'idée au service de la créativité : Enrichir l'expérience pour casser les barrières du langage texto avec un utilisateur acteur, prescripteur

4

Les Algorithmes :

« **HitShot One** » Clavier intelligent de suggestions de HitShot (Autocomplétion)

« **HitShot Two** » Sélection & Extraction automatique de l'HitShot créé par l'utilisateur

5

Les Droits - PI : *Partager pour servir*

Double Exception de droit d'auteur : Copie privée et courte citation

Identification du HitShot : Mention des ayants droits

HitShot, une plateforme intermédiaire technique/hébergeur : Pas de responsabilité du contenu publié par ses utilisateurs (cf. statut juridique de Youtube)

HitShot Value : *Un modèle Scalable et innovant !*

*Porté par l'exploitation des Datas et l'implantation progressives de fonctionnalités ouvertes pour une utilisation générale « **Stickiness** » véritable créateur de richesse*

B2C - Une Appli Freemium

Un accès **gratuit** aux fonctionnalités principales avec des services additionnels payants pour enrichir l'expérience utilisateur

Leads - Exploitation de la BDD

Identification des besoins et du comportement des utilisateurs **qualifiés** : « Dis moi ce que tu chantes et je te dirai qui tu es »

Commercialisation dès atteinte d'une masse conséquente d'utilisateurs **récurrents**

Un actif essentiel et un modèle « *scalable* » à l'instar des messageries traditionnelles

B2B - Une nouvelle Régie

Nouveau **média** pour les artistes : S'adresser directement à des fans ciblés

Nouveau moyen de **communication** pour les annonceurs : Directe (publicitaire), indirecte (hors média) associant musique et message percutant

Nouveau moyen de **consommation** : Découvrir et acheter la chanson correspondante au HitShot reçu

2 Heures par jour

De temps passé sur les réseaux sociaux

5 Applications

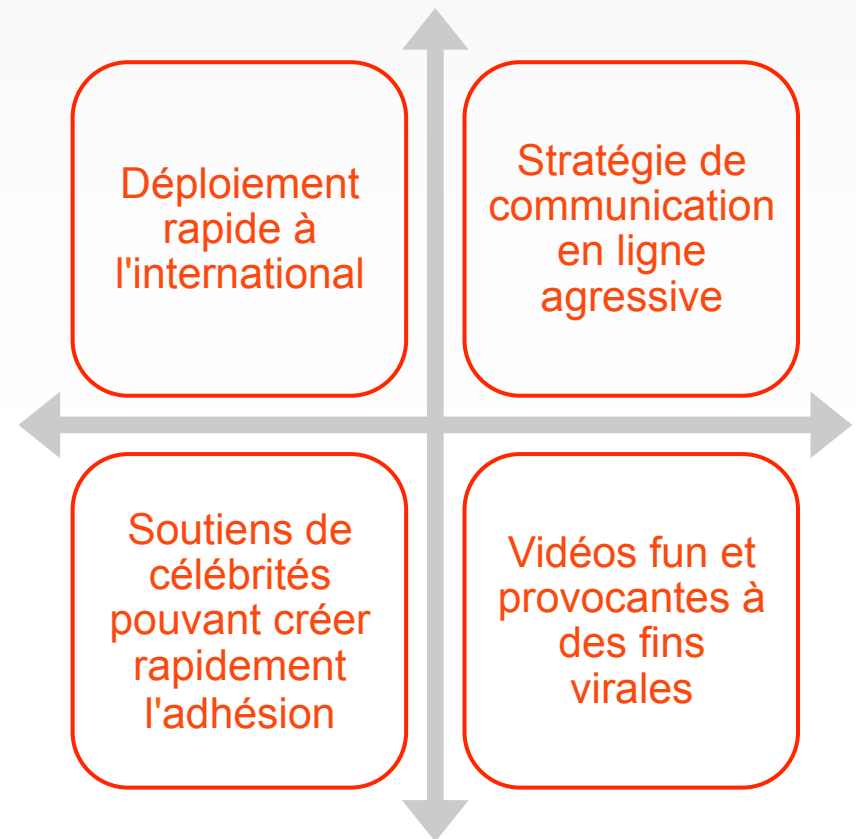
Utilisant la musique mais aucune messagerie

2 Milliards en 2018

D'utilisateurs d'applis de messagerie instantanée

15 Milliards USD

C.A de l'industrie musicale 2015 dont 45 % issus du numérique



Valorisations comparatives :

Facebook

300 Milliards USD

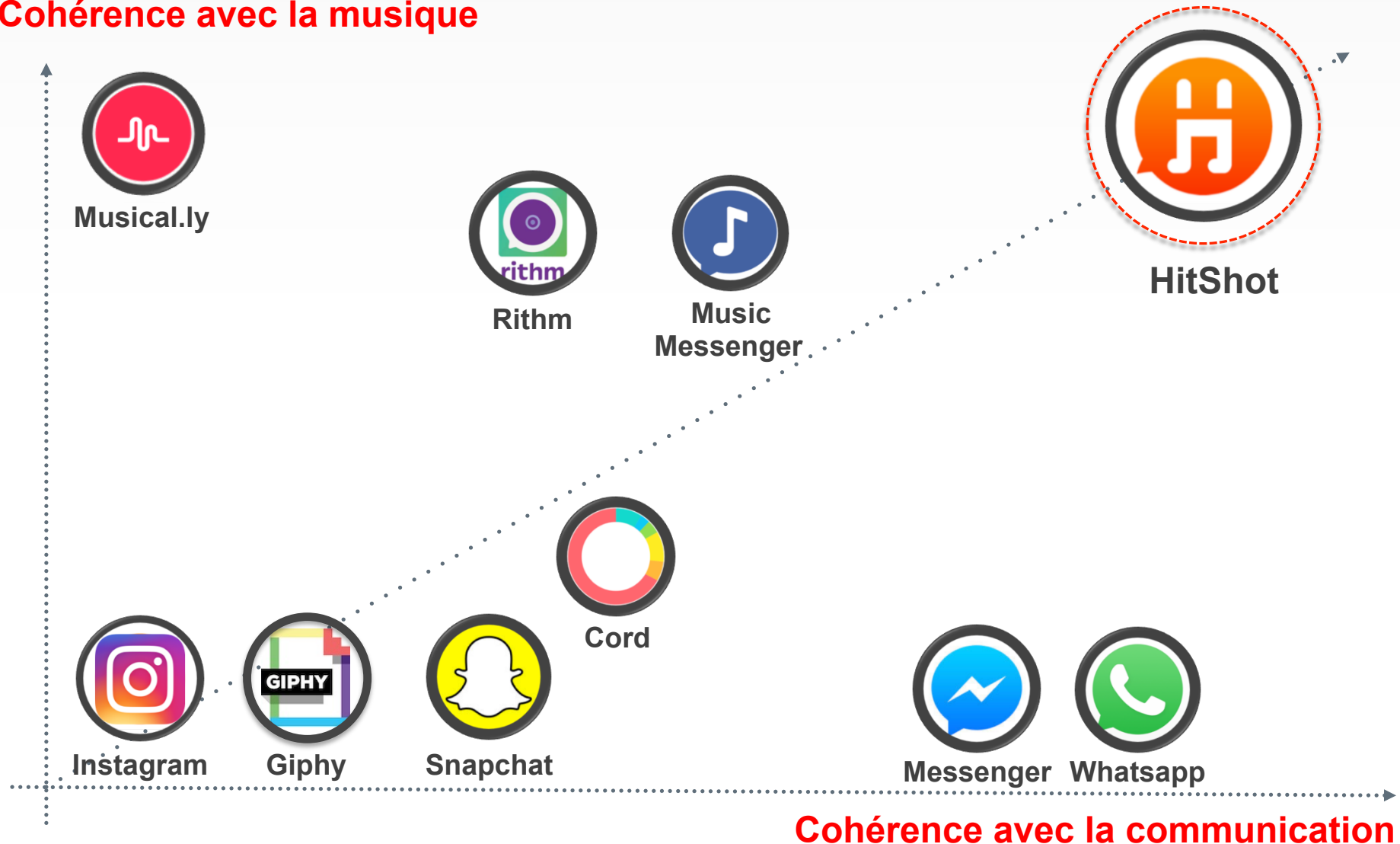
WhatsApp

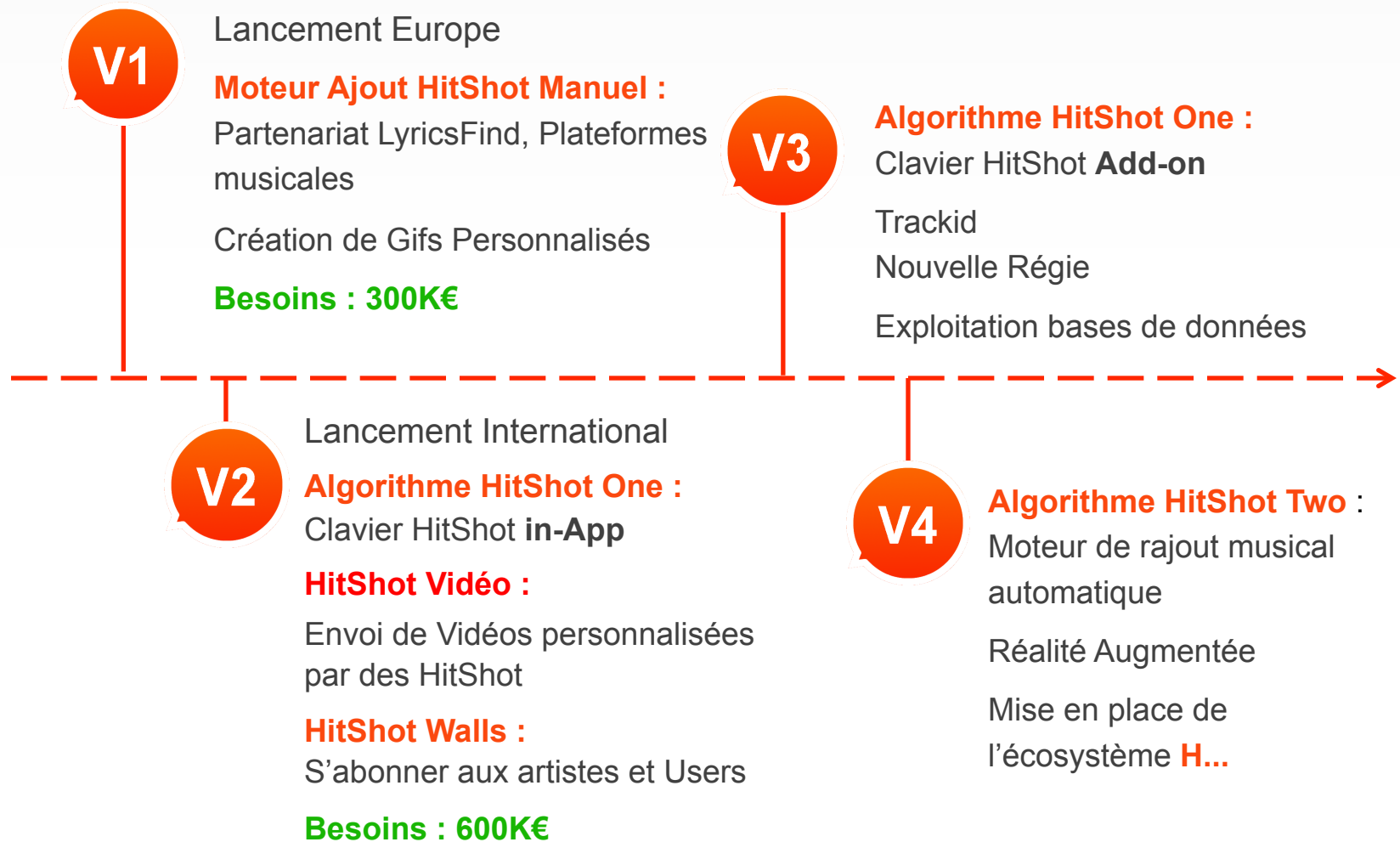
19 Milliards USD

Snapchat

20 Milliards USD

Cohérence avec la musique



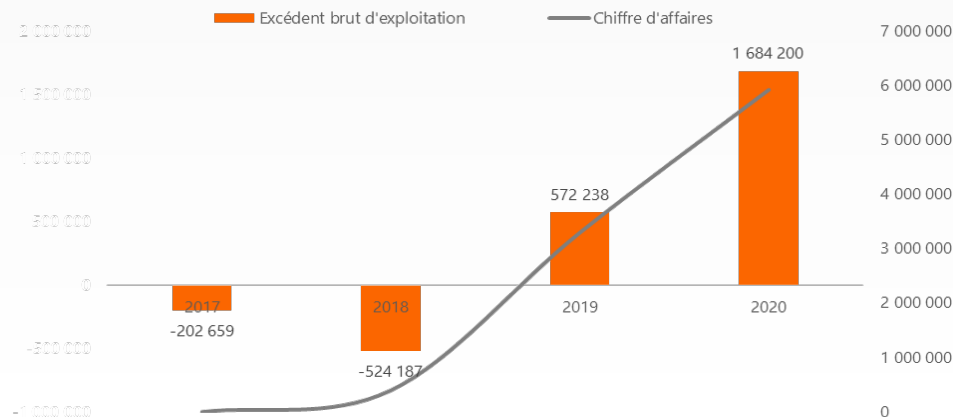


P&L

En €	2017 12 mois	2018 12 mois	2019 12 mois	2020 12 mois
Chiffre d'affaires	90	396 607	3 297 666	5 925 509
Communication / Marketing	-22 000	-198 304	-1 648 833	-2 962 755
Marge opérationnelle	-21 910	198 304	1 648 833	2 962 755
Charges externes	-94 300	-176 642	-246 665	-321 285
Charges de personnel	-86 446	-537 917	-763 976	-838 760
Impôts et taxes	-2	-7 932	-65 953	-118 510
Excédent brut d'exploitation	-202 659	-524 187	572 238	1 684 200
Dotations aux amortissements	-27 500	-60 000	-65 000	-65 000
Résultat d'exploitation	-230 159	-584 187	507 238	1 619 200
Résultat financier	0	-5 625	-3 750	-1 875
Impôts des sociétés	-	-	-	(440 079)
Résultat net	-230 159	-589 812	503 488	1 177 246
Effectifs	6	17	22	24
Nombre utilisateurs actifs	2 765 974	10 462 619	23 710 346	43 046 851
Valorisation théorique de la BDD (en K€)	0	52 756	313 221	758 469
% Marge opérationnelle	na	50%	50%	50%

Cash-flow

En €	déc.-17	déc.-18	déc.-19	déc.-20
EBITDA	-202 659	-524 187	572 238	1 684 200
Var. BFR	15 329	56 317	157 578	134 625
Var IS	0	0	0	0
Intérêts des emprunts	0	-5 625	-3 750	-1 875
CAPEX / Dev	-55 000	-65 000	-65 000	-65 000
Free cash flow	-242 330	-538 495	661 066	1 751 950
Augmentation de capital	5 000	0	0	0
Levées de fonds envisagées	300 000	300 000	0	0
Souscription d'emprunts (BPI)	0	300 000	0	0
Remboursement d'emprunts	0	-75 000	-75 000	-75 000
Var. Comptes courants associés	0	25 000	-10 000	0
Dividendes	0	0	0	0
Cash flow	62 670	11 505	576 066	1 676 950
Trésorerie au 31/12/N-1	0	62 670	74 175	650 241
Trésorerie au 31/12/N	62 670	74 175	650 241	2 327 191



Un business plan ambitieux mais réaliste :

- Un **Chiffre d'affaires** en forte croissance en raison de l'exploitation réelle des leads clients à partir de 2018,
- Le coût d'acquisition d'un utilisateur s'élève à 0,75 € en 2017 pour finir à 0,58 € en 2020.
- La **base de données** théorique est estimée à 758 M€ à fin 2020, soit 15 € / utilisateur. Cette estimation est volontairement prudente par rapport aux autres sociétés comparables (WhatsApp, Tumblr, Snapchat, etc.),
- Les **coûts salariaux** sont à l'instar de la communication, variables en fonction de la croissance du chiffre d'affaires. L'objectif étant de ne pas dépasser 15% du chiffre d'affaires après 2019,
- L'amorçage de l'activité nécessite un important financement de l'ordre de 300 K€ début 2017 et 600 K€ début 2018, dont la moitié en capital.

Plan de financement (12 mois)

MONTANTS EN EUROS

	T0	mars-17	avr-17	mai-17	juin-17	juil-17	août-17	sept-17	oct-17	nov-17	déc-17	janv-18	févr-18
Exploitation													
Ventes		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Revenus publicitaires		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Abonnements		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Remboursement de TVA		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ventes de leads		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
...		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Hors exploitation													
Capital, apports divers, avances		5 000,00 €	- €	300 000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Emprunts		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Aides publiques (BPI)		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL DES ENCAISSEMENTS		5 000 €	- €	300 000 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Exploitation													
Prestataires externes		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	3 000,00 €	3 000,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Déplacements		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
Graphiste UX / UI		500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Honoraires vidéos		833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €	833,33 €
Loyers		- €	- €	- €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €
Honoraires Lyricsfind		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	750,00 €	750,00 €	750,00 €
Marketing / Communication		- €	- €	- €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €	1 833,33 €
Honoraires Management		- €	- €	- €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €
Stagiaires		- €	- €	- €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €
Frais de personnel		- €	- €	- €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €	3 000,00 €
Charges sociales		- €	- €	- €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €	1 350,00 €
Impôts et taxes		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TVA collectée		400,00 €	400,00 €	650,00 €	1 068,33 €	1 068,33 €	1 271,67 €	1 471,67 €	2 121,67 €	2 121,67 €	1 771,67 €	1 771,67 €	2 771,67 €
Frais juridiques et financiers		250,00 €	250,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	1 500,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €	2 500,00 €	7 500,00 €
Frais généraux		416,67 €	416,67 €	416,67 €	675,00 €	675,00 €	1 691,67 €	1 691,67 €	1 691,67 €	1 691,67 €	1 691,67 €	1 691,67 €	1 691,67 €
Hors exploitation													
Investissements (Prium)		- €	- €	30 675,00 €	30 675,00 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Remboursement d'emprunts		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
...		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL DES DECAISEMENTS		2 400 €	2 400 €	34 575 €	45 935 €	15 260 €	16 480 €	17 680 €	21 580 €	21 580 €	19 480 €	19 480 €	25 480 €
SOLDE DE TRESORERIE INITIAL		- €											
CUMUL DE TRESORERIE		2 600 €	200 €	265 625 €	219 690 €	204 430 €	187 950 €	170 270 €	148 690 €	127 110 €	107 630 €	88 150 €	62 670 €

Ces informations sont constituées en un fichier informatisé destiné à l'usage interne de Bpifrance Financement. Il fait l'objet d'une déclaration auprès de la Cnil, conformément à la législation en vigueur.

Une histoire d'engouement, une passion partagée : la musique



Eric Ghenassia

Founder

CEO

Autodidacte du monde de l'Entreprise, spécialiste de l'Entertainment musical, producteur à l'origine de nombreux hits en France et à l'étranger.

Sa passion pour la musique, l'innovation et les nouvelles technologies sont à la source du concept HitShot.



Thomas Ghenassia

Co-founder

COO

Master de finance à l'EMLV, féru de nouvelles technologies de la communication et nouvel entrant dans la vie entrepreneurial, il est à l'origine du Creative système de l'application.

Véritable point relais, il surveille et contrôle son développement.

Une passion partagée : la musique



Eric Arame *Lead Developer*

Journaliste pour TNS et KANTAR, passionné de codes, formé à EPITECH, attiré par la force intemporelle du langage HitShot musical il est chargé de la conception technique et du maintien de l'application.



Edmond Tahar *Legal Advisor*

Avocat au Barreau de Paris, doté d'un Master en Droit de la Propriété Intellectuelle et droit des affaires, spécialisé en industrie musicale et numérique, il accompagne chaque année de nombreuses startups innovantes dans leur développement.



Yoel Baranes *CFO*

Diplômé d'un Master 2 en Finance d'Entreprise de Paris-Dauphine. Après un poste de conseil pour PME et fonds d'investissements, chez EY et GRANT THORTON co-founder de IZYPITCH il analyse, élabore et développe notre outil financier.



Laurent Daufes *Community Manager*

Diplômé d'une Maîtrise en Communication et d'un BTS de production audiovisuelle, auteur, spécialiste de la communication Transmédia il communique le langage HitShot et met en place une stratégie de communication et de promotion virale innovante.



Emmanuel Obadia *International Marketing Guru & Geek*

Ingénieur en télécom, expert en marketing à la carrière internationale, IBM, SUN Microsystems, Sage, Salesforce.com, V-Pdt Marketing Oracle Europe il apporte son expertise du secteur digital et des réseaux sociaux pour la création d'outils marketing.



1

Opportunité

Ludique, addictive et ergonomique, aucune messagerie ne ressemble à HitShot.

2

Technologie

HitShot repose sur une technologie de communication intelligente, évolutive et créatrice d'outils marketing impactant.

3

Ambition

Une innovation en continu pour devenir la **1^{ère} plateforme sociale musicale.**



HitShot[©]

La messagerie musicale instantanée

Contacts :

ERIC GHENASSIA : eric ghenassia@hitshot.io

THOMAS GHENASSIA : thomas ghenassia@hitshot.io

EDMOND TAHAR : edmond@taharlaw.com