



# Présentation Investisseurs

Mars 2017

**DSBrowser SAS**

[www.dsbrowserbusiness.com](http://www.dsbrowserbusiness.com)



# DSBrowser en bref

**DSBrowser offre aux entreprises un univers sécurisé intégré, indépendant des matériels utilisés, qui authentifie les utilisateurs, sécurise les connexions et protège les données.**

**Avec DSBrowser, quelle que soit l'application internet utilisée, et que l'on travaille depuis son propre terminal ou non, on reste toujours dans une « bulle de sécurisation ».**

**Pour une entreprise, la « bulle de sécurisation » sera une finalité en soi. Pour une autre, elle sera le champ dans lequel s'inscrivent des usages applicatifs, des processus métiers.**

**C'est pourquoi DSBrowser intègre et intégrera toujours plus d'applications nécessaires aux entreprises : cloud, gestion de workflow, signature électronique, dématérialisation de factures, archivage à valeur probante, pour ne citer qu'elles.**

**Avec DSBrowser, l'applicatif devient indissociable de la sécurité.**



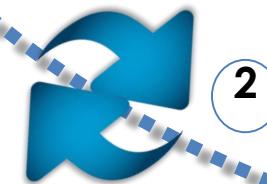
# DSBrowser en un regard

Client Anonyme  
DSBrowser



Poste client  
à double  
authentification  
forte

1 Tunnel VPN pour le chiffrage des échanges entre le poste client (web,mail, skype...) et les serveurs VPN



2 Tunnel permanent pour le chiffrage des échanges entre le poste client et les serveurs d'application

VPN

Cloud  
Factures fournisseurs  
Import-export  
Historique  
Pending



Serveurs virtuels d 'applications

3

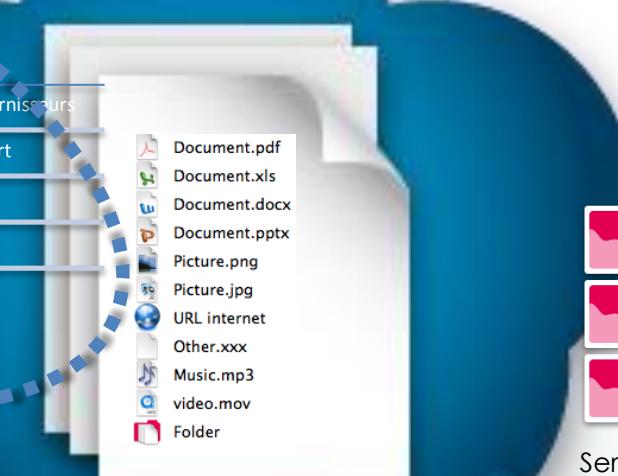
Bulle de sécurisation pour l'accès au Cloud et le surf sur Internet

Serveurs VPN et Proxies répartis dans le monde entier

6



5



Internet

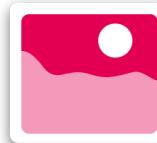
Consultation à partir  
d'un navigateur Web  
DSBrowser ou autre

9



Serveur  
web  
sécurisé

8



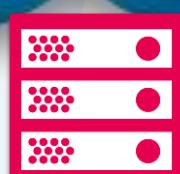
Services  
Archivage  
Electronique



7



Serveurs de documents  
répartis sur 2 sites  
géographiquement  
distants (basés en France)  
pour l'archivage à valeur  
probante



4

Serveurs de stockage des données et des documents chiffrés et anonymisés (basés en France)



# Le produit DSBrowser

## DSBrowser est simultanément

- > un produit de cybersécurité
- > une offre de cloud sécurisé
- > une solution de gestion de workflow
- > un outil de dématérialisation

**Une solution intégrée sécurisée qui répond aux besoins des entreprises**

### > Cybersécurité

- > Navigateur internet connecté et sécurisé
- > Authentification des connexions / contrôle des accès logiques
- > Sécurisation des connexions et des accès internet - VPN
- > Protection des postes de travail

### > Cloud public et privé

- > Stockage / partage de données
- > Hébergement de données / d'applications
- > Tunnel crypté pour l'accès au cloud
- > Chiffrement des données sur les serveurs

### > Gestion de workflow

- > Automatisation des processus métiers (BPM)
- > Gestion de workflow documentaire (GED)

### > Dématérialisation

- > Facture électronique et tous documents annexes
- > Signature numérique avec certificat
- > Archivage électronique à valeur probante
- > EDI



# DSBrowser apporte des réponses spécifiques aux entreprises

Problèmes rencontrés par les entreprises	Réponses spécifiques apportées par DSBrowser
Shadow IT : l'information de l'entreprise suit des circuits parallèles en dehors du contrôle de l'entreprise.	Encadrement du workflow dans un univers contrôlé, sécurisé, mais décentralisé et compatible avec le BYOD ( <i>Bring Your Own Device</i> ).
Superposition des solutions de sécurité aux applications utilisés par les métiers : lourdeur et coûts pour l'entreprise.	Un point d'entrée unique pour l'infrastructure de sécurité et les applications métiers, au sein d'une seule solution intégrée, à coût maîtrisé.
Nécessité d'ouvrir certaines données de l'entreprise à des partenaires extérieurs tout en préservant les SI de l'entreprise.	Surcouche fonctionnelle en interaction avec les SI de l'entreprise, non intrusive, DSBrowser s'interpose entre l'entreprise et ses partenaires.
Failles de sécurité et de confidentialité propres aux navigateurs internet habituels.	Navigateur DSBrowser conçu pour la sécurité et la confidentialité, dans le cadre d'une architecture client / serveur.

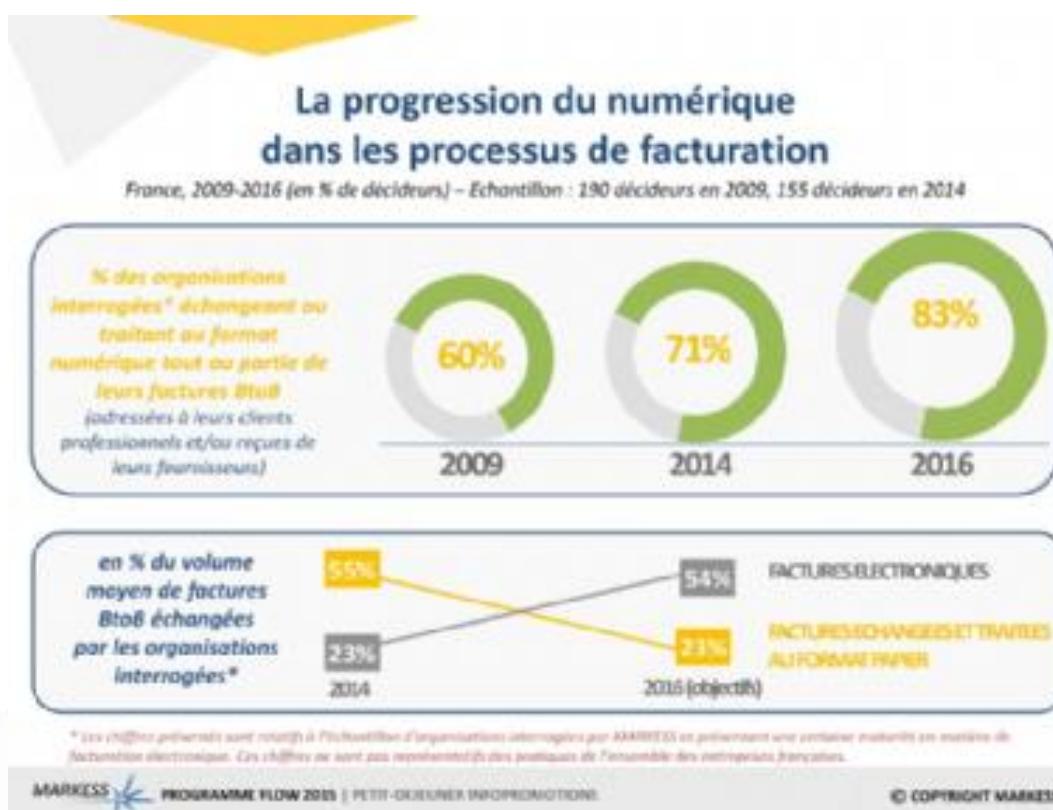


# DSBrowser : marchés et concurrence

En tant que solution intégrée, DSBrowser vise plusieurs marchés à la fois. Chaque marché est un angle d'attaque possible vis-à-vis d'un client.

## Marché de la Dématérialisation / BPM / Archivage

- > Croissance annuelle de 19,7% à l'horizon 2019 pour les solutions en mode SaaS (Gartner)



## Marché de la Cybersécurité

- > 10% de croissance annuelle en 2016 (PAC-CXP Group)
- > 85% des entreprises françaises ont subi une attaque par ransomware en 2016 (Baromètre CESIN)

### L'origine des incidents

Estimations, d'après l'étude PwC\* sur la sécurité de l'information et la protection des données dans le monde

#### A l'intérieur de l'entreprise

Salariés	31 %
Anciens salariés	27 %

#### Autour de l'entreprise

Prestataires	16 %
Anciens prestataires	13 %
Fournisseurs et partenaires	12 %

#### En dehors de l'entreprise

Hackers	32 %
Concurrents	14 %
Crime organisé	12 %
Activistes	10 %
Terroristes	8 %
Organisations internationales	6 %
Etats étrangers	4 %

\* PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES. TOUTES LES RÉPONSES NE SONT PAS MENTIONNÉES

« LES ÉCHOS » / SOURCE : PWC



# DSBrowser : marchés et concurrence

## Les marchés que DSBrowser vise correspondent à des besoins généraux des entreprises

- > Toutes les entreprises un tant soit peu structurées sont susceptibles d'entrer dans la cible.
- > Tous les secteurs d'activités sont potentiellement concernés, et DSBrowser dispose d'atouts sectoriels les domaines du commerce international et de la dématérialisation de factures.
- > Marchés variés, offre globale, cibles non spécifiques : nous n'avons pas voulu fixer d'objectifs sectoriels, de parts de marché à atteindre, de concurrents à challenger...

## A ce jour, pas de concurrence sous une forme intégrée comparable.

- > Nous n'avons pas identifié de concurrent direct global.
- > Sur chaque marché, nombreuses sont les offres concurrentes, notamment issues de grandes entreprises.
  - > A besoins clients comparables, leurs coûts cumulés sont largement supérieurs à celui de DSBrowser.
  - > L'architecture intégrée sécurisée DSBrowser est porteuse d'une grande simplicité pour apporter une réponse opérationnelle unique à des besoins multiples.
- > La réponse à l'environnement concurrentiel se trouve dans la positionnement original de DSBrowser et sa capacité à intégrer dans son univers de nouveaux composants pour répondre à de nouveaux besoins sans générer de complexité visible pour l'utilisateur.



# Le produit et l'offre DSBrowser demain

**La plateforme DBrowser est conçue pour pouvoir offrir toujours plus :**

- > de nouvelles fonctions
- > de nouveaux services
- > de nouvelles interconnexions

**Pour un enrichissement de son univers intégré.**

**La logique d'intégration est consubstantielle à l'architecture de DSBrowser.**

- > Elle permet d'ajouter des briques tout en garantissant la sécurité de l'ensemble.
- > Chaque nouvelle brique élargit le champ des possibles et peut fournir un point de départ à de nouveaux développements de la solution.

**Pour répondre à plus de besoins et adresser plus de marchés.**



# Le produit et l'offre DSBrowser demain

## Nouvelles fonctionnalités

- « WhatsApp » sécurisé
- Chat sécurisé
- VoIP
- Workflow conditionnel

## Multiplateformes / Multidevices

- Portage sur Android : smartphones et tablettes
- Ubuntu
- Mainframes

## Contournement des firewalls souverains

- Masquage du VPN
- Obfuscation

## Nouveaux services

- Signature électronique
- Archivage légal
- Coffre-fort électronique
- Dématérialisation de factures
- Dossier douanier numérique

## Optimisation de la Bande Passante

- Compression du débit
- Utilisation en mode déconnecté
- Web sécurisé privé : réseau de serveurs dans des pays à BP faible

## User friendly

- Plus simple et plus intuitif
- Ergonomie et design
- Gestion de communauté améliorée

## Sécurité renforcée

- Clé de chiffrement par utilisateur
- Algorithmes propriétaires
- Antivirus sur nos serveurs
- Intégration renforcée :
  - Viewers intégrés
  - Gestion des mots de passe



# Le produit et l'offre DSBrowser demain

---

**Indépendamment des développements cibles traduits dans notre Business Plan, nous sommes actuellement en veille active sur deux sujets technologiques :**

- > Nous envisageons d'intégrer la technologie **blockchain** pour authentifier les documents qui sortent du cloud, en leur associant une marque unique, non modifiable et ineffaçable. Des contacts ont été pris avec une société française susceptible de nous fournir les bases technologiques requises.
  
- > Nous estimons que DSBrowser a sans aucun doute un rôle à jouer dans la sécurisation des échanges des **objets connectés**. De fait, DSBrowser est d'ores et déjà en mesure de fonctionner avec les processeurs ARM, qui sont au cœur de l'IoT.



# Comment nous voyons l'évolution de notre offre

## DSBrowser, c'est :

- > Une solution intégrée dont le 1<sup>er</sup> étage est la cybersécurité, et dont le 2<sup>ème</sup> étage est la réponse aux besoins applicatifs.
- > Une zone de libre-échange sécurisée entre l'entreprise et ses partenaires et collaborateurs distants.

### Ce que nous apportons à nos clients aujourd'hui...

- > La cybersécurité par défaut, à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise, simultanément.
- > Une réponse pragmatique aux besoins des métiers, non intrusive et facile à mettre en œuvre.
- > Une prise de décision simple : budget sans dérive, coûts internes faibles, pas d'impact structurant sur les systèmes d'information.
- > Enrichissement de la solution par intégration de nouvelles fonctionnalités, sans sortir de l'univers sécurisé DSBrowser.

### ... et ce que nous leur apporterons en plus demain !

- > Un réseau web propriétaire dédié à la sécurité, pour une indépendance totale.
- > Un débit compressé et optimisé dans les pays et régions à bande passante faible.
- > Des moyens de cryptage renforcés et le masquage du cryptage, pour plus de discrétion.



# Comment nous voyons l'évolution de la société

**DSBrowser est conçu comme un univers intégré, fermé et indépendant. C'est ce qui fait son originalité et son intérêt.**

**Cela a des implications structurantes sur notre vision du développement de la société**

- > L'intégration de composants techniques externes est une exception.
- > Les partenariats techniques, s'il y en a, seront aussi des exceptions.
- > Les utilisateurs doivent conserver la vision d'une solution propriétaire. Par conséquent, nous écartons les stratégies commerciales basées sur l'inclusion dans un environnement tiers (e.g. M-Files DMS avec Microsoft).
- > Le choix d'une solution conçue comme un « univers » intégré ne peut être celui du plus grand nombre. Nous voyons DSBrowser comme [un produit de niche](#), que les entreprises choisissent dans certaines configurations particulières, notamment :
  - > saturation ou complexité des SI de l'entreprise,
  - > réduction drastique des coûts,
  - > pression des métiers pour une solution rapidement opérationnelle, agile et adaptable sans délai aux modifications des processus,
  - > contraintes fortes de cybersécurité liées par exemple à la propriété intellectuelle.
- > Le navigateur DSBrowser, par l'optimisation de la bande passante notamment sur smartphone, nous permettra d'adresser d'autres marchés prometteurs, loin des sphères de la dématérialisation et de la cybersécurité. Le caractère multi-marchés de DSBrowser en sera renforcé et notre risque global, encore mieux diversifié.
- > A priori, notre croissance devrait être principalement organique.



# Traction – Clients

A ce jour, DSBrowser compte plus de 1100 clients Grand Public dans le cadre d'une offre freemium et 2 clients pour l'offre Entreprises DSBrowser.

## Un client Grand Compte :

### CFAO (Groupe TOYOTA)

- > Point d'entrée : la direction supply chain et opérations
- > Réalisations : plateforme collaborative sécurisée pour la gestion du flux documentaire des opérations d'import / export des véhicules neufs (Cloud CFAO étapes 1 et 2)
- > Projet en cours : dématérialisation des factures fournisseurs du groupe
- > Projets discutés : flux d'import / export des VO, gestion des factures intra-groupe, référencement fournisseurs...
- > Nombre d'utilisateurs : 350 au déploiement du seul projet Cloud CFAO étapes 1 et 2



**galtier**  
Valuation

Regulated by RICS

## Un client PME structurée : **GALTIER VALUATION**

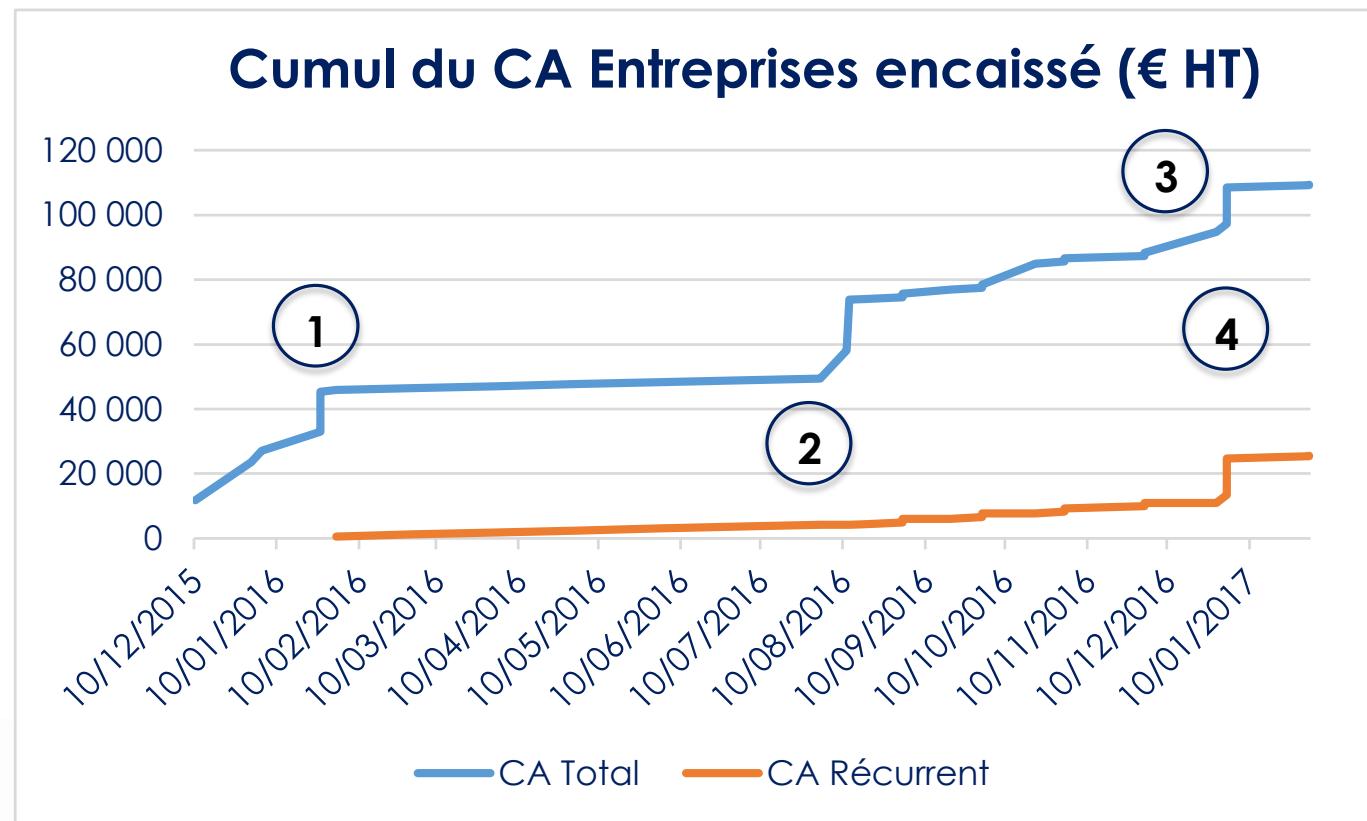
- > Filiale du groupe Galtier, leader français de l'évaluation d'actifs corporels et incorporels, 300 collaborateurs
- > 6500 missions d'expertises par an, 2500 clients, des évaluations de sites sensibles, 100 Mds € d'actifs évalués,
- > Point d'entrée : la direction générale
- > Réalisations : plateforme collaborative sécurisée pour la gestion des rapports d'expertise immobilière
- > Projets discutés : gestion de la base documentaire du groupe
- > Nombre d'utilisateurs : 46



# Traction – Chiffre d'affaires entreprises

Avec le déploiement complet du Cloud CFAO étapes 1 et 2, le CA HT récurrent (licences + serveurs + maintenance) est de l'ordre de 45 K€ par an.

Avec les devis en cours (CFAO et prospect Grand Compte), le CA HT récurrent passe de 45 K€ à 123 K€ par an. Les développements liés sont de l'ordre de 60 K€.



1 - CFAO  
Développements  
étape 1

2 - CFAO  
Développements  
étape 2

3 - GALTIER  
Développements  
Cloud

4 - Maintenance  
annuelle  
CFAO et GALTIER



# Traction – Témoignages clients Entreprises

Nos deux principaux clients entreprises ont apporté un témoignage utilisateur public, conjointement avec DSBrowser, lors de la conférence du 6 octobre 2016 de l'Association Française de l'Audit et du Conseil Informatiques (AFAI), devant une centaine de personnes, sur le thème :

**Concilier Sécurité et Simplicité : un enjeu vital pour l'entreprise étendue ?**

Témoignage CFAO:

> <http://www.slideshare.net/AntoineVigneron/cfao-conciliert-securite-et-simplicite>

Témoignage Galtier:

> <http://www.slideshare.net/AntoineVigneron/galtier-conciliert-securite-et-simplicite>

Présentation DSBrowser

> <http://www.slideshare.net/AntoineVigneron/dsbrowser-conciliert-securite-et-simplicite>



Pour des systèmes d'information  
de confiance et créateurs de valeur



Pour des systèmes d'information de confiance et créateurs de valeur  
Paris - France Chapter

Les Jeudi de l'AFAI se poursuivent autour de sujets de pratique professionnelle touchant les responsables IT.

6 Octobre 2016

**Concilier Sécurité et Simplicité : un enjeu vital pour l'entreprise étendue ?**



Ce thème a été traité lors du Jeudi de l'AFAI du 6 octobre 2016 à Dauphine où plus de 100 personnes avaient répondu présent.

Antoine Vigneron, délégué général général de l'AFAI, a accueilli Alain Caro, Directeur des Opérations de CFAO Automotive and Services, Laurent Leprévost, Directeur Général de Galtier Valuation, Jean-Marc Dufour et Olivier Charbonneau, dirigeants de DSBrowser, qui ont abordé les problématiques suivantes :

- Instaurer une « zone de libre-échange » avec les partenaires extérieurs de l'entreprise
- Le fonds documentaire de l'entreprise : source de valeur ajoutée et... de vulnérabilité ?
- Lutter contre le « shadow IT » sans compliquer la vie des utilisateurs
- Sécuriser les opérations de commerce international : un workflow à forte spécificité
- Partage des données, sécurité du poste client et navigateur internet
- Workflow : comment responsabiliser les interlocuteurs distants ?



# La promesse de valeur client

## Des bénéfices pour les clients

Pilotage par les utilisateurs  
Simplicité et Agilité

Faible impact sur DSI et SI

Prise de décision facilitée

ROI et TCO optimisés

## Un concept original Un produit global



Adaptation aux besoins spécifiques de l'utilisateur

Solution standard vision utilisateur

Solution standard bulle de sécurisation

Intégration

## Des réponses à des besoins variés

Workflow  
Dématérialisation  
Interconnexion tiers

Cloud « privé externalisé » données et applications

Cybersécurité accès et connexions

**Un outil opérationnel sur-mesure pour gérer et contrôler les processus métiers.**

**Une solution qui concilie sécurité et simplicité, au service de l'entreprise étendue.**

**Un univers sécurisé indépendant du terminal utilisé, multiplateformes et non intrusif.**



# SWOT

## Forces

- > Concept intégré complet
- > Réponses techniques originales
- > Produit opérationnel et fiable
- > Lead customer « visible »
- > Capacité à adresser des besoins sur-mesure
- > Tarification raisonnable

## Faiblesses

- > Dépendance homme-clé
- > Commercial inexistant (< 2017)
- > Marketing pas assez défini
- > Notoriété insuffisante
- > Ressources financières limitées
- > Propriété intellectuelle limitée car base open source

## Opportunités

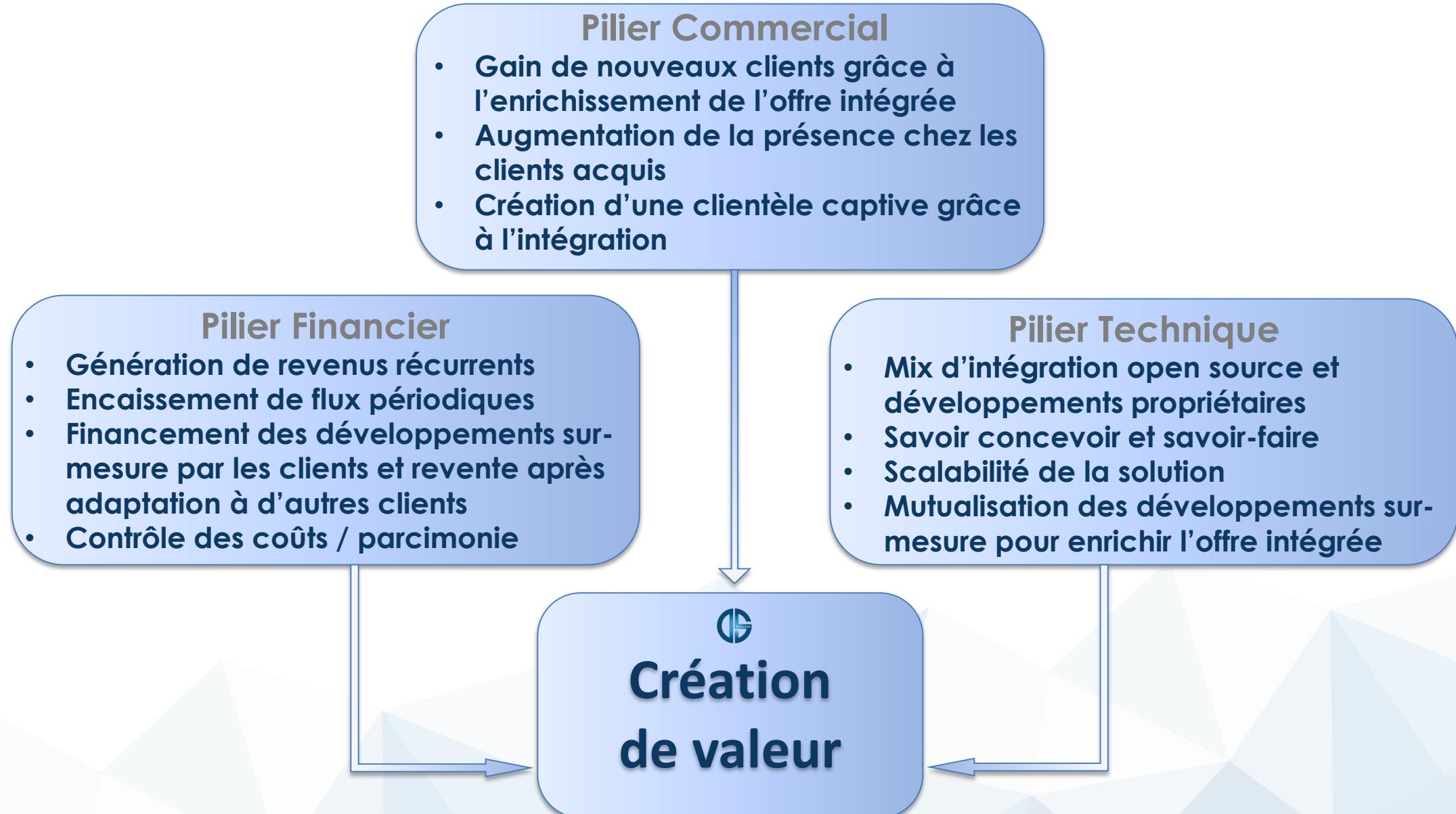
- > DSI surchargées de travail
- > Complexité des SI
- > Marchés porteurs du cloud et de la cybersécurité
- > Contexte favorable à la souveraineté numérique
- > Pas d'offre concurrente intégrée

## Menaces

- > Foisonnement d'offres sur les marchés adressés
- > Moyens d'actions et canaux de distribution des concurrents
- > Peur d'assumer le choix d'une solution issue d'une petite entreprise, française de surcroît



# Modèle d'entreprise





# Besoins de financement - Fonds Propres

**Nous estimons à 770 K€ le montant d'apport en Fonds Propres nécessaire à la réalisation du Business Plan**

- > Ce montant a été déterminé en croisant 3 approches différentes
- > Approche 1 : point bas de trésorerie dans la projection financière centrale
- > Approche 2 : programme triennal d'investissements comprenant tous les développements généraux non financés par les clients
- > Approche 3 : coûts fixes de l'effort commercial à mettre en œuvre (commissions commerciales exclues)

## Détermination du montant d'apport en Fonds Propres

Approche 1 : Couverture du point bas de trésorerie	K€
Point bas projection AS2 (31/07/2019)	-745
	<b>-745</b>
Approche 2 : Couverture des investissements [2017-2019]	K€
Développements généraux de l'application	-461
Certification CSPN + label France Cybersecurity	-43
	<b>-503</b>
Approche 3 : Couverture des coûts commerciaux [2017-2019]	K€
Salaires chargés des commerciaux (hors commissions)	-317
Frais de recrutement des commerciaux	-53
Frais de Marketing et Communication	-54
Voyages, déplacements, réceptions	-101
Bureaux projection AS2	-156
Téléphonie	-23
Bureautique	-29
Site internet dsbrowserbusiness.com	-6
	<b>-739</b>
<b>Moyenne des 3 approches</b>	<b>-663</b>
coefficient de prudence	15%
Apport en Fonds Propres nécessaire (K€)	770



# Besoins de financement – Coûts commerciaux

---

**DSBrowser SAS ne dispose actuellement d'aucune force commerciale.**

**Pour commercialiser notre offre auprès des Grands Comptes et des PME structurées (effectif de 50 salariés minimum et/ou devant faire face à des enjeux organisationnels ciblés), nous devons dès que possible nous donner les moyens de nos ambitions**

- > Recruter dès mi-2017 un Directeur Commercial directement en charge des Grands Comptes et un Commercial tourné vers les PME. Un deuxième Commercial pourra les rejoindre à partir de 2019.
- > Nous doter de bureaux permanents et d'une téléphonie / bureautique adaptée. Avec l'efficacité organisationnelle, nous recherchons ici un élément de crédibilité dans nos rapports avec nos prospects et clients entreprises, en particulier Grands Comptes.
- > Réaliser des actions de Marketing et de Communication : participation à des salons, relations presse, relations prospects, clients, prescripteurs, réseaux...



# Valorisation - Résultats

## La valeur centrale des capitaux propres s'établit à 2,7 M€.

- > Pour un apport en fonds propres de 770 K€, la participation acquise serait donc de 28,3%.

Valeur d'Entreprise														
DCF														
VE (K€)		Acquisition de clients			Multiples boursiers			Moyenne des 2 méthodes						
Volume	S1	C	A	B	Volume	VE (K€)	Acquisition de clients	C	A	B				
par client	S2	784	1 918	3 404	par client	S1	1 345	2 150	3 234	Volume	S1	1 065	2 034	3 319
Volume	S3	1 918	3 363	5 172	par client	S2	2 255	3 304	4 725	par client	S2	2 087	3 333	4 949
par client	S3	3 635	5 520	7 863	par client	S3	3 649	5 083	7 074	Volume	S3	3 642	5 301	7 468
Ajustements														
+ Impôt différé actif							190							
+ Trésorerie au 31/12/2016							10							
- Dette Financière non rémunérée							-45							
- Apport (= Besoin de financement)							-770							
Ajustements (K€)							-615							

Valeur des Capitaux Propres														
DCF														
VCP (K€)		Acquisition de clients			Multiples boursiers			Moyenne des 2 méthodes						
Volume	S1	C	A	B	Volume	VCP (K€)	Acquisition de clients	C	A	B				
par client	S2	169	1 303	2 789	par client	S1	729	1 534	2 619	Volume	S1	449	1 419	2 704
Volume	S3	1 303	2 747	4 557	par client	S2	1 639	2 689	4 110	par client	S2	1 471	2 718	4 333
par client	S3	3 020	4 904	7 247	par client	S3	3 034	4 467	6 458	Volume	S3	3 027	4 686	6 853



# P&L – scénario central

P&L - Simulation AS2		31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
	K€								
Chiffre d'affaires récurrent	76	372	825	1 394	1 991	2 543	3 061	3 533	
<i>dont CA sur commandes &lt; 31/12/2016</i>	<i>51</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	<i>55</i>	
Chiffre d'affaires non récurrent	145	430	480	538	567	567	567	567	
<i>dont Développement</i>	<i>85</i>	<i>289</i>	<i>306</i>	<i>340</i>	<i>357</i>	<i>357</i>	<i>357</i>	<i>357</i>	
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>221</b>	<b>802</b>	<b>1 305</b>	<b>1 932</b>	<b>2 558</b>	<b>3 110</b>	<b>3 628</b>	<b>4 100</b>	
Coût des projets clients	72	212	237	265	280	280	280	280	
<i>dont Développement</i>	<i>40</i>	<i>136</i>	<i>144</i>	<i>160</i>	<i>168</i>	<i>168</i>	<i>168</i>	<i>168</i>	
Coût des serveurs	33	45	59	72	77	81	84	88	
Commissions commerciales chargées	22	90	136	158	162	162	162	162	
<b>COÛT DES VENTES</b>	<b>126</b>	<b>348</b>	<b>431</b>	<b>496</b>	<b>519</b>	<b>522</b>	<b>526</b>	<b>530</b>	
% du CA	57,1%	43,3%	33,1%	25,7%	20,3%	16,8%	14,5%	12,9%	
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>95</b>	<b>454</b>	<b>874</b>	<b>1 437</b>	<b>2 039</b>	<b>2 588</b>	<b>3 102</b>	<b>3 570</b>	
% du CA	42,9%	56,7%	66,9%	74,3%	79,7%	83,2%	85,5%	87,1%	
Frais Généraux	119	99	216	195	207	217	218	219	
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>-24</b>	<b>355</b>	<b>657</b>	<b>1 241</b>	<b>1 832</b>	<b>2 371</b>	<b>2 883</b>	<b>3 351</b>	
% du CA	-11,1%	44,3%	50,4%	64,2%	71,6%	76,2%	79,5%	81,7%	
Impôts taxes et versements assimilés	5	5	16	18	22	26	31	35	
Rémunération du personnel	120	393	557	579	644	644	644	644	
<b>EBITDA</b>	<b>-149</b>	<b>-43</b>	<b>85</b>	<b>645</b>	<b>1 166</b>	<b>1 701</b>	<b>2 208</b>	<b>2 671</b>	
% du CA	-67,6%	-5,3%	6,5%	33,4%	45,6%	54,7%	60,9%	65,1%	
Dotations aux amortissements	25	57	86	82	77	73	42	10	
Charges financières	1	3	3	4	4	5	6	6	
Impôt sur les sociétés	0	0	0	0	222	454	605	743	
<b>RESULTAT NET</b>	<b>-176</b>	<b>-102</b>	<b>-5</b>	<b>559</b>	<b>863</b>	<b>1 168</b>	<b>1 556</b>	<b>1 911</b>	
% du CA	-79,5%	-12,7%	-0,4%	28,9%	33,7%	37,6%	42,9%	46,6%	

Le Business Plan présenté et la valorisation qui en découlent ne prennent pas en compte plusieurs sources de création de valeur, notamment les possibles développements commerciaux de DSBrowser dans l'optimisation du débit.



# Flux de trésorerie – scénario central

FLUX DE TRESORERIE - Simulation AS2		31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
K€									
Encaissements reçus des clients		142	849	1 440	2 207	2 968	3 631	4 266	4 840
Décaissements d'exploitation		-382	-896	-1 314	-1 410	-1 504	-1 527	-1 541	-1 550
Coût des ventes		-120	-382	-484	-580	-590	-594	-599	-603
Consommations en provenance de tiers		-142	-117	-258	-233	-246	-258	-261	-262
Impôts taxes et versements assimilés		-5	-5	-15	-16	-20	-26	-31	-35
Rémunération du personnel		-114	-389	-553	-578	-643	-644	-644	-644
Frais bancaires		-1	-3	-3	-4	-4	-5	-6	-6
Décaissement de la TVA		0	-5	-109	-253	-374	-483	-589	-684
Décaissement de l'impôt sur les sociétés		0	0	0	0	0	-486	-731	-784
<b>Flux de trésorerie issus des activités opérationnelles</b>		<b>-240</b>	<b>-51</b>	<b>17</b>	<b>544</b>	<b>1 090</b>	<b>1 134</b>	<b>1 406</b>	<b>1 821</b>
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations		-115	-202	-144	0	0	0	0	0
<b>Flux de trésorerie issus des opérations d'investissement</b>		<b>-115</b>	<b>-202</b>	<b>-144</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Encaissements liés à l'augmentation des fonds propres									
Intérêts payés		0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Flux de trésorerie issus des opérations de financement</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flux de trésorerie</b>		<b>-355</b>	<b>-253</b>	<b>-127</b>	<b>544</b>	<b>1 090</b>	<b>1 134</b>	<b>1 406</b>	<b>1 821</b>
Trésorerie initiale		10	-345	-598	-725	-182	908	2 042	3 448
Trésorerie finale		10	-345	-598	-725	-182	908	2 042	3 448
<b>Point bas de trésorerie K€</b>		<b>-745</b>							
			31/07/2019						



# Equipe et organisation

## Dirigeants - Représentants légaux de DSBrowser SAS

- 
- > **Jean-Marc DUFOUR**, Directeur Général, 58 ans
- > Créeur des solutions logicielles DSBrowser
  - > Associé fondateur de DSBrowser SAS
  - > DEA d'informatique – Jussieu
  - > Expériences notables : créateur et dirigeant de sociétés informatiques (NYC Cegedim), président d'associations professionnelles (EDIFRANCE, France-eci) et interétatique (ASEAL – dématérialisation des échanges internationaux).
  - > Attributions métiers : technique et technico-commercial, stratégie
  - > Co-auteur du guide "EDI (Echanges de Données Informatisés) sur Internet » 1999
  - > Langues étrangères : anglais
  - > Centres d'intérêts : écriture, sports
- 
- 
- > **Olivier CHARBONNEAU**, Président, 50 ans
- > Associé fondateur de DSBrowser SAS
  - > IPAG, DEA de Géographie, Diplômé d'expertise-comptable
  - > Expériences notables : attestations d'équité, commissariat aux apports/fusions et aux comptes, évaluation d'entreprises et d'instruments financiers (Ledouble SA), chef de projet IFRS et responsable du contrôle comptable (groupe RCI Banque - Renault).
  - > Attributions métiers : finances et juridique, stratégie
  - > Article « Une prime de contrôle inversée pour la fusion EADS-BAE Systems » AGEFI Hebdo 11/10/2012
  - > Langues étrangères : anglais, italien, portugais
  - > Centres d'intérêts : opéra, sports



# Equipe et organisation

## Développement

- 
- 
- > **Jonathan COURTOIS**, Responsable du développement, 30 ans
    - > Ingénieur en informatique – Polytech'Tours
    - > Expériences notables : développeur en C++, Qt et Android (Partouche Technologies, Firezoo, Hitfilm)
    - > Publication / direction d'ouvrage : « Crée des applications avec Qt 5 » Editions D-Booker, 2013
    - > Langues étrangères : anglais, espagnol
  - > **Ilya DIALLO et Florent RENAULT**, développeurs
    - > Ingénieur électronicien / Ingénieur en informatique – Polytech'Tours
    - > Co-auteurs de l'ouvrage « Crée des applications avec Qt 5 »

## Graphisme et Identité Visuelle

- 
- > **Fabienne MARTEAU**, 38 ans
    - > Académie Charpentier
    - > Expériences notables : identité visuelle, signalétique retail et merchandising (Orange, Canal Plus, Jeff de Bruges, Marineland)
    - > Spécialisée dans le packaging, elle a collaboré à de nombreux projets comme Meccano, Quick, Grand-Marnier après avoir fait ses armes au Japon.



**Vous voulez en savoir plus ?**

**Nous sommes à votre disposition.**

Technologie & Commercial

**Jean-Marc Dufour**

[jean-marc.dufour@dsbrowser.com](mailto:jean-marc.dufour@dsbrowser.com)

+33 (0)6 05 04 01 01

Finances & Juridique

**Oliver Charbonneau**

[olivier.charbonneau@dsbrowser.com](mailto:olivier.charbonneau@dsbrowser.com)

+33 (0)6 21 67 09 93