



Disponibles sur  
tous les supports  
digitaux (Web,  
mobile, tablette)



Notre offre est  
construite pour  
répondre à vos  
besoins !



Sécuriser vos  
données et  
documents sont  
notre priorité.



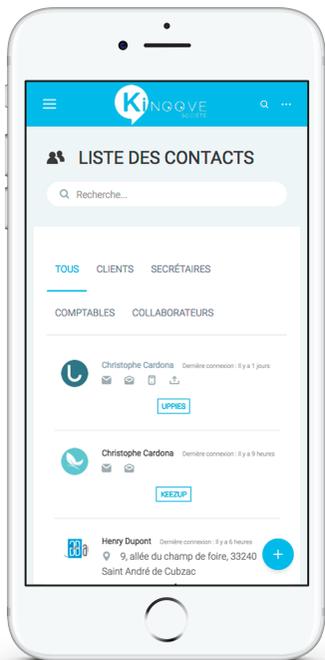
simplifie votre quotidien !



## CONTACT

Christophe Cardona  
06 14 32 54 12  
hello@kinoove.com





## QUELLE EST NOTRE MISSION ?

Fini les galères d'un CRM ou d'un ERP, Kinooove c'est un logiciel tout-en-un intuitif de gestion commerciale, facturation, gestion de projet et de comptabilité.

Kinooove simplifie le quotidien des experts comptables et de leurs clients grâce à sa simplicité d'utilisation et de ses d'outils d'aide à la décision ! **Notre solution 100% automatisée** vous permet d'accéder facilement aux informations de vos clients et de gagner du temps dans la saisie des opérations.

**Les entrepreneurs invitent leur comptable** à accéder en toute sécurité à leurs données. Les cabinets peuvent également inscrire les nouveaux entrepreneurs depuis l'interface comptable.

## COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- 01** Inscrivez-vous en ligne sur [kinooove.com](http://kinooove.com)
- 02** Connectez votre compte bancaire, paramétrez votre mini-site et page perso
- 03** Invitez votre comptable et commencez à facturer vos clients



## FONCTIONNALITÉS DE KINOOVE



### COLLABORATION

Trouvez des clients, partenaires ou développer son réseau n'a jamais été aussi simple !



### CONNECTIVITÉ

Outil de gestion en ligne en temps réel avec possibilité de lier un partenaire comptable et/ou une secrétaire



### FONCTIONNALITÉS

Gestion des clients, factures, projets, dépenses, frais kilométriques, solde bancaire en temps réel et mini-site web



### PROMOUVOIR

Place de marché intégrée, cartes de visite interactives et la personnalisation des écrans vont vous permettre de développer votre activité !





## Le concept, l'idée !

### LA DÉFINITION ET LES CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT

Le projet « KINOOVE » découle de l'interaction de trois personnes qui ont décidé, grâce à une opportunité, de se lancer dans la création d'une activité économique.

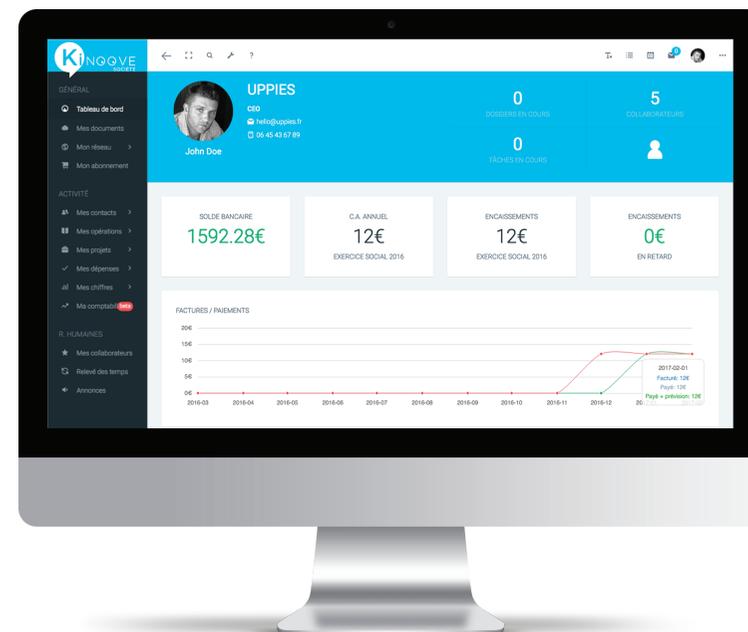
L'idée principale est la **création d'une solution de gestion destinée à tous et pour tous**. Il a été constaté que les structures de ce type existant en France et à l'étranger étaient en croissance permanente ces dernières années, mais ne répondaient pas de façon optimale aux besoins des particuliers qui considèrent la plupart des offres disponibles sur le marché comme étant complexes d'utilisation ou trop chères. Il a donc été décidé de créer un outil simplifiant le pilotage de son activité pour les utilisateurs.

Conçu pour **améliorer le pilotage et la performance de l'activité des petites structures au quotidien**, Kinoove entend permettre à ses clients accélérer leurs clôtures et la production de leurs informations et indicateurs financiers en leur assurant une automatisation des processus clés, source d'efficacité.

### LA GENÈSE DE L'IDÉE

Cette idée de business nous est venue de **notre intérêt pour le marché**. En effet, nous sommes tous les **trois à être en contact direct avec ce secteur**. Aurélien Pegny est un passionné d'informatique fort de 10 ans d'expérience dans le développement web, Julien Chang est quant à lui un freelance aguerri et un créateur dans l'âme qui complète à merveille le profil d'Aurélien et enfin Christophe Cardona est un créateur de nature qui a déjà un énorme background aussi bien sur les métiers comme le Marketing, la vente et la communication mais aussi sur le plan informatique et comptable.

La combinaison de nos expériences et de nos idées, nous a permis de définir un créneau de développement sur le marché des solutions de gestion. Nous avons donc décidé, ensemble, de privilégier la création d'un concept simple et innovant, et à forte valeur ajoutée pour les professionnels devant quotidiennement traiter avec des données qu'ils ne maîtrisent et ne comprennent pas pour la plupart.



## PERSONNALITÉ DES ASSOCIÉS

Capacité à aller de l'avant



Curieux



Dynamique



Résistant au stress



## LES CRÉATEURS-ASSOCIÉS

Comme cela est mentionné précédemment, le projet est le fruit de la concertation de trois personnes, **Aurélien PEGNY, Julien CHANG et Christophe CARDONA.**

Nous avons décidé de nous lancer dans la création d'une structure économique de type SAS, en mettant en commun nos connaissances, nos expériences, notre dynamisme et notre esprit d'initiative.

Notre collaboration sera d'autant plus appréciable qu'en plus d'avoir de très bonnes relations dans le milieu professionnel, nous sommes tous trois spécialisés dans des domaines complémentaires. Cette complémentarité sera donc l'un de nos points forts, car le mélange de nos différents points de vue permettra d'adapter notre concept en permanence et de la meilleure façon possible.

## LES MOTIVATIONS DES CRÉATEURS-ASSOCIÉS

Il est important de noter que c'est **notre motivation qui est à l'origine du projet et non l'inverse**. En effet, les points suscités démontrent notre aptitude à mener à bien le projet qui vous est soumis aujourd'hui. Nous sommes aussi très motivés pour monter en commun notre propre projet sur un marché porteur et en pleine évolution.

## L'ADÉQUATION HOMME/PROJET

CE QU'IL FAUT		CE QUE NOUS AVONS
→ Connaître le secteur	✓	Diverses expériences
→ Connaître le marché	✓	Diverses expériences
→ Gestion financière	✓	Très bonne maîtrise des outils
→ Compétences commerciales	✓	Grande maîtrise validée par des diplômes et des expériences
→ Notions Marketing		
→ Notions informatiques	✓	Compétences démontrées par les trois créateurs



# Qui sommes nous ?



## Qui sommes nous ?

### AURÉLIEN PEGNY

Titulaire d'un diplôme Universitaire Technologique "Informatique option génie informatique".

Ces diverses expériences et surtout la rigueur nécessaire pour le développement d'une application, lui ont permis par la suite de développer sa propre application avec sérénité : Mynager. Que ce soit dans le cadre de son poste de développeur au sein de TAG DIGITAL ou dans le cadre de ses différents projets, il a acquis une bonne compréhension des enjeux et une facilité d'apprentissage des différentes étapes pour le bon déroulement d'un projet informatique.

Quelques années après avoir commencé à développer Mynager, il a rencontré Christophe qui avait le souhait d'entreprendre le projet d'une application de gestion/comptabilité couplée d'un bloc gestion de projet et développement commercial. Ayant le même but, nous avons démarré le projet Kinoove.

### JULIEN CHANG

Titulaire d'une maîtrise en informatique obtenue à l'Epitech, sa carrière professionnelle l'a amené à entreprendre plusieurs projets dans différents domaines.

Au travers des années de pratique en tant que développeur freelance, il a su acquérir les compétences et l'expérience qui lui permettent aujourd'hui d'être autonome et de s'adapter rapidement à son environnement de travail. Lors de ses différents mandats, il a pu acquérir des compétences dans divers langages de programmation.

Etant freelance depuis plusieurs années, il a toujours voulu avoir le logiciel qui ferait sa déclaration de TVA ! Quand Christophe l'a demandé de rejoindre le projet, il a su que c'était l'opportunité pour lui de faire quelque chose pour faciliter sa vie et celle des autres entrepreneurs.

### CHRISTOPHE CARDONA

Titulaire d'un Master en marketing International. Christophe a aussi vécu plusieurs expériences dans les métiers de la comptabilité, du Marketing et du commerce.

Il a occupé durant 3 années le poste de responsable Marketing pour la société STM (Australie). Il a en parallèle créé et géré une entreprise d'Import & Export (Australie) pendant 2 ans. Dans sa dernière mission à Bercy, il était gestionnaire de projet informatique pour une application DGFIP (Direction Générale des Finances Publiques).

En parallèle à son activité principale, il s'est lancé dans une nouvelle aventure : celle de développer une application de gestion/comptabilité. Étant un entrepreneur dans l'âme, il a toujours été à la recherche d'une application simple et ludique lui permettant de faire la gestion commerciale, facturation et comptabilité sans attendre son bilan. Au cours de ses recherches, il a rencontré Aurélien qui avait le même but que lui sur ce projet. C'est pourquoi nous avons décidé de travailler ensemble. Quelques mois plus tard, nous rendons compte que nous avons besoin d'un coup de main sur le projet, il a proposé à Julien avec lequel il a eu l'occasion de travailler sur un autre projet de rejoindre l'équipe. Tous les trois, issus de domaines de compétence différents, nous avons unis nos forces pour créer AC - TECHNOLOGIE.



## ENTRÉES 2018 - 2020

**2018**  
24 960 € HT/mois - 299 520 € HT/AN

**2019**  
52 000 € HT/mois - 624 000 € HT/AN

**2020**  
104 000 € HT/mois - 1 248 000 € HT/AN

L'évolution de notre C.A est exponentiel. Plus nous allons avancer dans le temps, plus notre résultat net sera élevé.

## RÉSULTAT AVANT IMPÔT

**2018**  
3 000 €

**2019**  
28 400 €

**2020**  
338 000 €

Notre résultat avant impôt est positif dès la première année. C'est en 2020 que notre rentabilité sera la plus forte. Ce résultat peut s'expliquer tout simplement par le fait que nous allons mieux maîtriser nos dépenses et que notre modèle stratégique sera plus performant pour mieux cibler nos prospects.

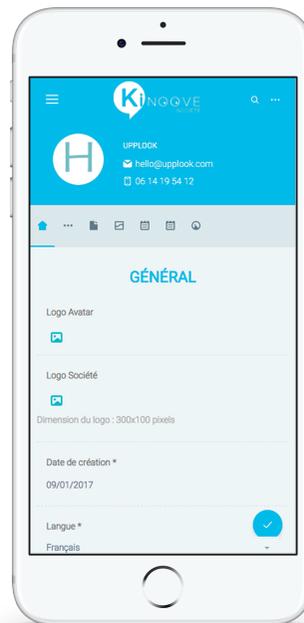
## SORTIES 2018 - 2020

**2018**  
23 460 € HT/mois - 296 529 € HT/AN

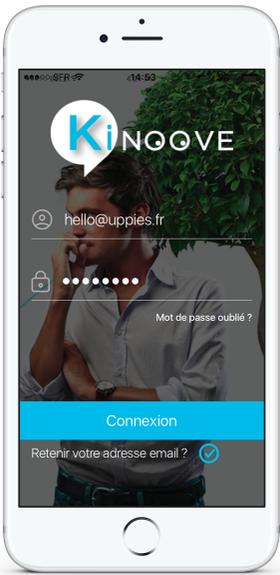
**2019**  
49 300 € HT/mois - 595 600 € HT/AN

**2020**  
75 480 € HT/mois - 909 760 € HT/AN

Lorsqu'on étudie les charges, les postes salaires, charges sociales, et commercial sont les plus importants. Ceci s'explique par l'évolution de nos besoins en termes de ressources humaines (si le projet évolue comme nous le prévoyons dans le temps) et de dépenses sur les plan Marketing et commercial qui sont nécessaire au développement de la notoriété de Kinoove ce qui par conséquent engendre un coût parfois supérieur au premier prix du marché. Les prestataires bancaires représentent également un certain coût du fait de leur importance pour la société.



**KiNOOVE**  
En chiffres



## STRUCTURE JURIDIQUE

Nous avons créé AC - TECHNOLOGIE, qui est la société éditrice du logiciel Kinoove. AC - TECHNOLOGIE est une SAS au **capital de 1000 €**.

La répartition du capital est la suivante :

- Aurélien Pegny : **40%**
- Christophe Cardona : **40%**
- Julien Chang : **20%**

## L'ÉQUIPE DE TRAVAIL

Pour développer notre application, nous allons devoir recruter **3 stagiaires** et les **3 fondateurs** vont devoir devenir salarié de AC - TECHNOLOGIE dans les 6 premiers mois d'activité.

D'ici deux ans, nous souhaitons avoir **notre propre système de support en ligne** pour répondre plus rapidement aux problématiques de nos utilisateurs. Nous allons devoir recruter 3 personnes supplémentaires.

Nous avons l'intention de constituer un **département de recherche et développement au sein de AC - TECHNOLOGIE** pour développer des modules de BI et de prédiction au sein de Kinoove. Cette équipe sera constituée des 3 fondateurs.

Au niveau du développement commercial et pour promouvoir Kinoove à travers toute la France, nous allons **lancer en septembre 2017 un plan de recrutement national** avec pour objectif de trouver des agents commerciaux qualifiés.



# AC-TECHNOLOGIE



AURÉLIEN PEGNY



CHRISTOPHE CARDONA



JULIEN CHANG

ac-technologie.com

hello@ac-technologie.com



## Notre structure



# SWOT & Communication

## FORCES ET FAIBLESSES / OPPORTUNITÉS ET MENACES

### FORCES

- ✓ Nouveauté du produit
- ✓ Innovation - Prix abonnement
- ✓ Commodités utilisation

### FAIBLESSES

- ✓ Notoriété
- ✓ Plan d'investissement
- ✓ Partenariats stratégiques

### OPPORTUNITÉS

- ✓ Compétitivité
- ✓ Marges de développement
- ✓ Brevetabilité

### MENACES

- ✓ Offres classiques de gestion
- ✓ Développement nouvelle apps
- ✓ Obsolescence

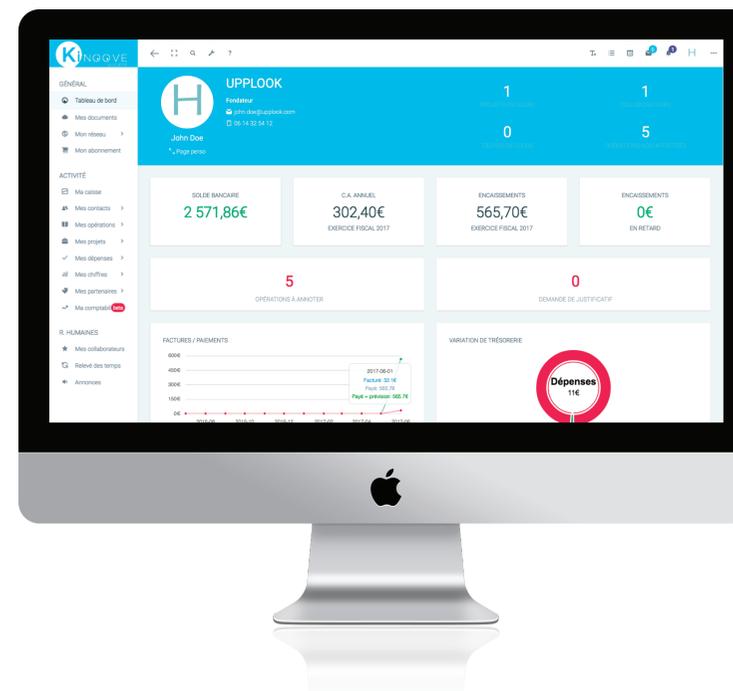
## STRATÉGIE DE COMMUNICATION

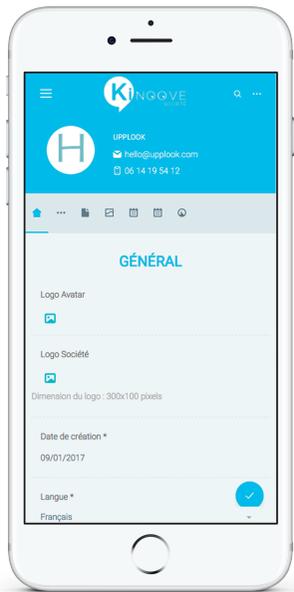
Notre stratégie de communication et de marketing est basée sur le **démarchage téléphonique, envoi de newsletters, visite physique chez un prospect, campagne de communication via les réseaux sociaux.**

Notre dossier presse permet de faire connaître Kinoove à la presse locale, nationale, spécialisée (revues financières, etc...), BFM business et aux TV locales (TV7, France 3) .

Nous avons fait un flyer de lancement que nous distribuons lors de nos présentations clients et meeting. Grâce à notre réseau, nous avons la possibilité de participer à des réunions de l'Ordre des Experts-comptables.

Notre fichier clients provient des bases de l'INSEE car depuis le janvier 2017, l'INSEE fait partie du programme **OPEN DATA (Possibilité de se connecter à la base des professionnels via une API)**. Notre équipe sont en train de connecter la base de l'INSEE à notre outil de développement commercial.





## LE MARCHÉ

Les tendances du marché français de **L'ERP sont favorables**. Selon une étude réalisée en 2016 par Le Cabinet IDC, les résultats montrent un horizon prometteur.

**Avec 4,8% de croissance en 2013**, le marché du logiciel affiche une santé insolente, comparativement des autres secteurs, et ce, même comparativement aux autres branches de l'informatique.

Le **Cloud reste encore un vecteur timide** avec une croissance annuelle moyenne estimée à **14,7% d'ici 2020**

## OFFRES CONCURRENTES MULTIPLES

En dehors des leaders historiques, le marché connaît une arrivée significative de fournisseurs de **solutions ERP de type SaaS**.

Cette ouverture plus concurrentielle du marché se caractérise par la présence de fournisseurs de taille plus réduite qui en fait un marché très fragmenté **avec près de 2500 éditeurs**.

*Nous sommes les premiers à proposer une solution de type **triple-plateforme** dont tous les acteurs sont liés dans un espace de travail spécifique et unique.*

*Ce segment est vierge et nous offre une opportunité de développement incroyable. De plus **Kinooove est 100% en ligne** et ne demande aucune intervention de notre part lors de l'inscription d'une société, d'un cabinet comptable ou d'un cabinet de secrétariat.*



## ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

### CONCURRENTS

- FIZEN
- SAGE
- TIIME
- EBP

### NOTRE AVANTAGE

- ✓ Meilleure ergonomie
- ✓ Modules déjà installés
- ✓ Panel de fonctionnalités élargi
- ✓ Logiciel 100% en ligne

Kinooove se démarque de ses concurrents avec un logiciel **100% en ligne avec possibilité de donner accès à ses données** à son comptable pour récupérer par exemple son relevé bancaire ou de déposer un document fiscal. Le comptable peut également **exporter les données de son client** pour **l'importer directement dans son logiciel de comptabilité**.

**La société choisit de lier, délier ou inviter son cabinet comptable à accéder à ses informations**. La société peut changer de comptable en un clic grâce à notre place de marché dédiée aux cabinets d'experts-comptables.

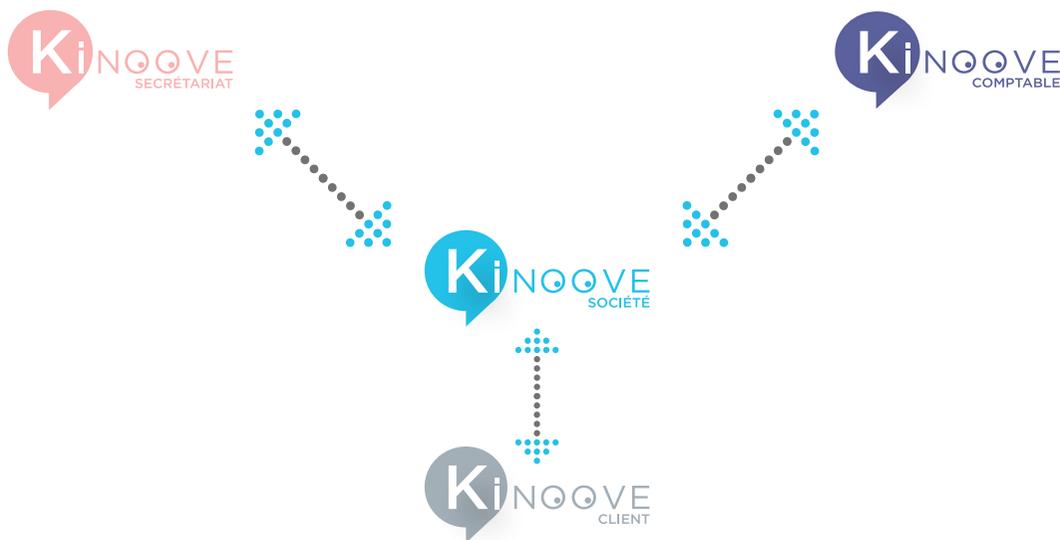


# Nos concurrents



# Comment ça fonctionne ?

## SCHÉMA FONCTIONNEL DE L'APPLICATION KINOOVE Liaison de la triple plateforme



L'interface **Kinoove client** permet d'offrir un espace de travail professionnel aux clients d'un compte **Kinoove société**. Dans ce compte, il a une vision claire des relations économiques qu'il y a entre eux. Ils peuvent aussi suivre leurs projets commun.

## QU'EST CE QUE LA TRIPLE-PLATEFORME DE KINOOVE

Le logiciel Kinoove propose à ses clients et à ses partenaires **un système de gestion unique dans son genre**. La triple plateforme est **composée d'une interface société, comptable et secrétariat**. Egalement, le détenteur d'un compte Kinoove société donne la **possibilité à ses prospects, fournisseurs ou clients de se connecter dans une interface ultra simplifiée** pour visionner, leurs devis, factures, avoirs, paiements ou leurs projets communs.

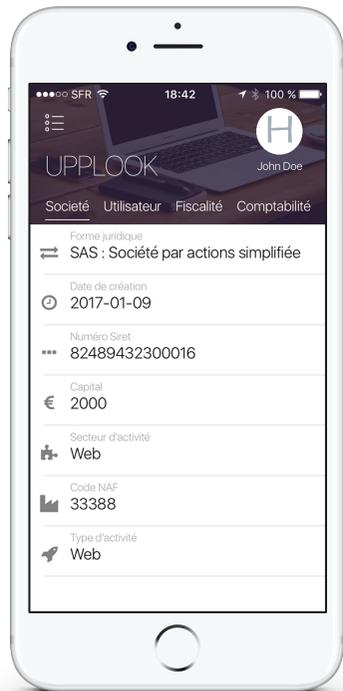
Nous avons mis en place un système de **liaison entre les différents parties du logiciel** via un module simple d'utilisation.

*Par exemple, une société qui lie son compte avec un cabinet comptable ou secrétariat présent sur la place de marché dédiée, lui confère le droit d'accéder à ses informations de gestion et de comptabilité. La liaison n'est pas définitive, elle peut être rompue par l'une des deux parties par une action simple. Cela ne signifie pas la suppression du compte société, comptable ou secrétariat.*

Nous avons **résolu une problématique qui existe depuis la création des plateformes SaaS** développées par les cabinets experts-comptables. Cette problématique était la suivante :

*Aujourd'hui, un cabinet comptable peut proposer à ses clients une solution de gestion en ligne. Le problème c'est que si le client souhaite quitter son cabinet pour un autre, il perd tout le bénéfice de son travail au sein de la solution proposée par son cabinet. Au final, quand il arrive dans son nouveau cabinet, il repart à zéro, sans indicateur de suivi, numérotation de facturation, son fichier clients, etc...*

-  → Inscrire un client depuis l'interface comptable
-  → Supprimer la liaison avec un client
-  → Inscrire un client depuis l'interface secrétariat
-  → Supprimer la liaison avec un client
-  → S'inscrire depuis Kinoove.com
-  → Lier / délier son compte avec un comptable ou secrétaire



## QUELLE RÉPARTITION DANS LES DIFFÉRENTES RÉGIONS ?

La profession est représentée par le Conseil Supérieur (CSOEC) et 23 Conseils régionaux (CROEC).

Le CSOEC est composé de 69 membres dont 22 présidents de Conseils régionaux, qui ont pour mission de garantir le bon fonctionnement de la profession sur le terrain.

Les régions les plus représentées :

- l'Île de France : 5776 inscrits
- Rhône-Alpes : 2049 inscrits
- Provence Alpes Côtes d'Azur : 1949 inscrits

## NOMBRE D'EXPERTS-COMPTABLES EN FRANCE

20 000 experts comptables

6 100 experts comptables stagiaires

130 000 collaborateurs

## REPARTITION DE L'ACTIVITÉ

18 900 sociétés et associations d'expertises comptables

12 milliards d'€ de CA de la profession de la profession comptable

2 millions d'entreprises clientes

12M

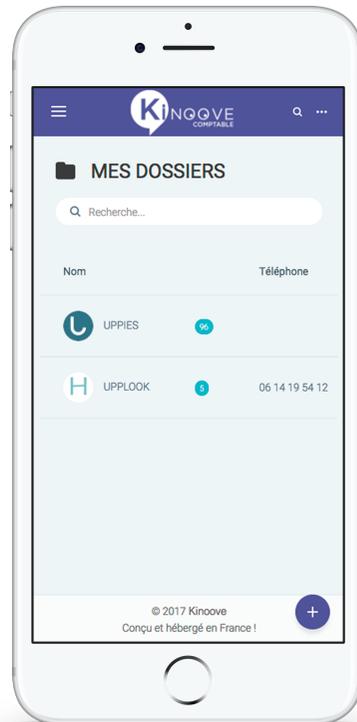
2M

## MISSIONS DE L'EXPERT COMPTABLE

L'expert-comptable est le relais entre l'entreprise et ses différents interlocuteurs (organismes financiers, fiscaux et sociaux, collectivités, ...).

Il est ainsi le partenaire privilégié au cœur de la vie des entreprises.

Véritable conseil du chef d'entreprise, il délivre à ce titre son expertise technique sur tous les sujets qui jalonnent la vie des entreprises (création, développement, transmission, prévention, des difficultés...).



**Ki**NOOVE  
COMPTABLE

Gratuit pour les  
cabinets comptables



# Gestion en temps réel !

## L'OFFRE DE KINOOVE

Kinoove, la solution sur mesure à destination des micro-entrepreneurs, TPE, artisans, commerçants, professions libérales et associations.

Gérez plus facilement votre activité avec Kinoove en accédant à tout ce dont vous avez besoin où que vous soyez.

Kinoove est simple comme son offre ! Dans un premier temps, nous offrons **60 jours gratuits**. Ensuite c'est seulement **24,00 € TTC** par mois.

Pour compléter notre offre et vous offrir un outil à la hauteur de vos ambitions, nous avons mis en place un système de modules complémentaires que vous pouvez installer directement depuis votre tableau de bord.

Dans votre abonnement, vous avez **5 collaborateurs** et **1 Go de mémoire**. Si vous souhaitez augmenter votre nombre de collaborateurs et votre mémoire vous pouvez le faire directement depuis l'application.

## L'OFFRE EN CHIFFRES !

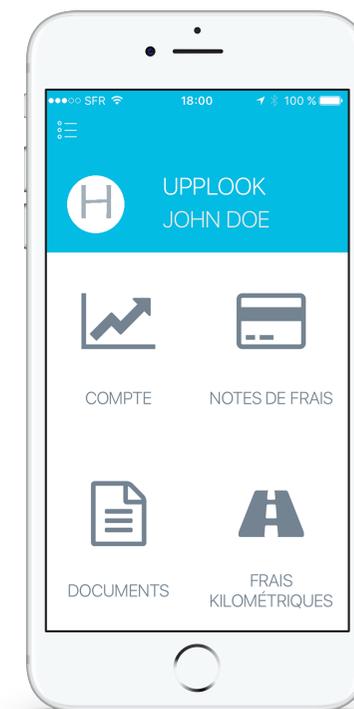
**Abonnement (5 collaborateurs)**  
**24 € TTC / mois**

**Module de projet**  
**6 € TTC / mois**

**Module de comptabilité**  
**12 € TTC / mois**

**1 Collaborateur supplémentaire**  
**60 € TTC (à vie)**

**1 Go d'espace disque supplémentaire**  
**60 € TTC (à vie)**



## PREVISIONNEL SIMPLIFIÉ DE KINOOVE

Dans notre prévisionnel, nous prenons en compte uniquement **le prix de l'abonnement**. Les inscriptions des sociétés en dehors des cabinets, l'ajout de collaborateurs supplémentaires, l'augmentation de l'espace disque et la souscription aux modules projets et comptabilité sont considérés comme **du C.A dit bonus**.

## VENTILATION DES CLIENTS AU NIVEAU D'UN CABINET

Notre cible, ce sont les cabinets de taille moyenne. Par exemple **1 cabinet de 6 comptables** a en moyenne **200 dossiers**, nous souhaitons qu'ils basculent **50 % de leurs anciens clients** sur la solution Kinoove et **100 % de leurs nouveaux clients**. Nous estimons **4 nouveaux clients pour le cabinet par mois** grâce à Kinoove.

*Dans les 6 premiers mois d'activité, nous allons concentrer notre développement commercial sur la recherche de cabinets comptables partenaires. En terme de coût d'acquisition clients c'est plus rentable de signer des cabinets comptables plutôt que de démarcher des sociétés.*

## ANNÉE 1

Nous souhaitons **12 cabinets** partenaires dans la **première année de lancement** de Kinooove.

*Les cabinets comptables vont pouvoir développer leur activité plus facilement en proposant un outil unique à leurs clients et une gestion de dossiers simplifiée à leurs collaborateurs.*

**CA / cabinet / mois**

$20 \text{ € HT} \times (100 + 4) \times 12 = 24\,960 \text{ € HT/mois}$

**CA / cabinet / an**

$24\,960 \text{ € HT/mois} \times 12 =$

**299 520 €/an**

**Nombre de sociétés année 1**

**1 776**

## ANNÉE 2

Une fois que notre module comptabilité sera mis en ligne (Fin Octobre 2017), nous pensons atteindre la barre des 25 cabinets comptables qui vont vouloir utiliser Kinooove.

**CA / cabinet / mois :**

$20 \text{ € HT} \times (100 + 4) \times 25 =$   
**52 000 € HT/mois**

**CA / cabinet / an :**

$52\,000 \text{ € HT/mois} \times 25 =$   
**624 000 € HT/an**

**Nombre de sociétés année 2**

**3 700**

## ANNÉE 3

L'année 3 est une année importante pour Kinooove, car après avoir mis en ligne la partie gestion, comptabilité, nous souhaitons mettre en ligne le **premier assistant comptable en ligne, 100 % automatisé** aussi bien pour la partie Kinooove société, Kinooove comptable ou Kinooove secrétariat. Un **système de paie sera aussi proposé** aux clients de Kinooove société.

**CA / cabinet / mois :**

$20 \text{ € HT} \times (100 + 4) \times 50 = 104\,000 \text{ € HT/mois}$

**CA / cabinet / an :**

$208\,000 \text{ € HT/mois} \times 100 = 1\,248\,000 \text{ € HT/an}$

**Nombre de sociétés année 3**

**7 400**

D'ici 4 ans, nous pensons proposer notre solution dans d'autres pays Européens car **Kinooove peut s'exporter facilement** grâce à la flexibilité de son code et la possibilité d'intégrer d'autres plans comptables.

The logo for Kinooove, featuring the word "KINOOOVE" in a white, sans-serif font inside a white speech bubble shape, set against a blue background.

**Gestion 100% en ligne**





# 60 jours d'essai gratuit

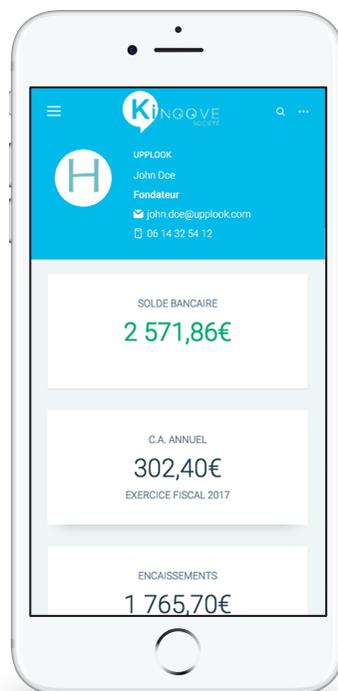
## CÔTÉ DE NOS DÉPENSES

Aujourd'hui, nous n'avons pas de gros postes de dépenses car nous avons **développé la solution nous-même**.

En revanche, dans un avenir proche, nous allons devoir investir dans la communication, le marketing, embaucher du personnel pour développer notre portefeuille clients.

Pour développer notre fichiers clients, c'est très simple nous avons développé **un module « CRM » dans Kinoove administration relié à la base des professionnels de l'INSEE via une API**.

Ce fichier comprend plus de **3 millions de professionnels**. Il est mis à jour directement par l'INSEE !



## POSTES DE DÉPENSES ANNÉE 1

Loyer

600 € HT/mois - 7 200 € HT/AN

Hébergement + Prestataire bancaire

1860 € HT/mois - 22 320 € HT/AN

Téléphone / Publicité / Communication

3 000 € HT/mois - 36 000 € HT/AN

Honoraires / Assurances / Frais bancaires

500 € HT/mois - 6 000 € HT/AN

Salaires (3 employés + 3 stagiaires)

10 050 € /mois - 120 600 € /AN

Charges sociales / Impôts

4 200 € /mois - 50 400 € /AN



TOTAL ENTRÉES  
ANNÉE 1

299 520 €

TOTAL SORTIES  
ANNÉE 1

296 530 €

RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT  
ANNÉE 1

3 000 €

Nous pouvons constater que le résultat courant avant impôt est positif dès la première année d'activité. Attention, notre **C.A est égal 0 € les quatre premières mois d'activité**.

Aujourd'hui pour démarrer notre stratégie de communication et pérenniser notre activité, **nous avons besoin de 350 000 €**. D'ici 18 mois, pour démarrer **la version 3 et 4 de Kinooove** nous allons devoir faire une nouvelle **levée de fond d'environ 1 000 000 €**.

## BESOINS DURABLES DE FINANCEMENT

Les montants présentés sont des estimations calculés selon le contexte du lancement de « Kinooove ».

### 20 - Immobilisations incorporelles

*Frais de développement*

**255 000 €**

### 21 - Immobilisations corporelles

*Matériel de bureau et informatique*

**95 000 €**

**Actif immobilisé**

**350 000 €**



## RESSOURCES FINANCIÈRES DURABLES

L'exclusivité des ressources financières durables se compose du capital social. En effet aucun résultat de l'exercice précédent ne peut venir renforcer ces ressources.

### 10 - Capital et réserves

*Capital*

**1 000 €**

**Capitaux propres**

**1 000 €**



## BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

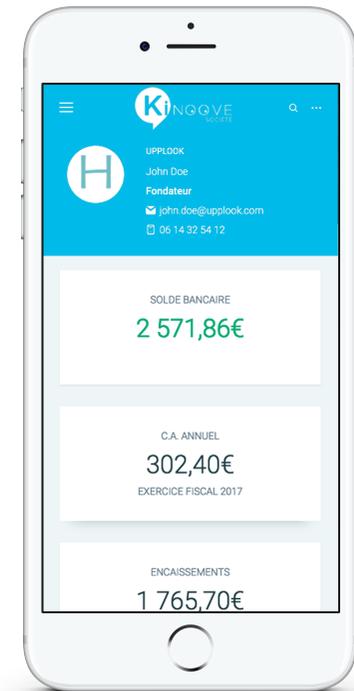
Lorsque l'on compare les besoins et les ressources financières on constate un certain déséquilibre financier. Ce décalage s'appelle le fonds de roulement net global (FRNG). Pour « Kinooove » il s'élève à

**FRNG = Ressources stables - emplois stables**

**= 1 000 € - 350 000 €**

**= -349 000 €**

On remarque que le fonds de roulement net global est négatif mais seulement au vu des prévisions en matière de CA il sera possible de combler cette lacune en procédant à une mise en réserve du résultat.



# KiNOOOVE

## Ressources financières



## Notre rentabilité

### RENTABILITÉ PAR ABONNEMENT

**Abonnement (5 collaborateurs)**  
20 € HT / mois - 24 € TTC / mois

**Coût connexion / compte bancaire (pour Kinoove)**  
*En moyenne un client Kinoove Société, synchronise un compte bancaire*  
1,4 € HT / mois

**Coût hébergement / compte (pour Kinoove)**  
0,5 € HT / mois

**Marge unitaire / compte**  
18,1 € HT / mois

**Taux de marge**  
90 %

**Le taux de marge de 90 %** prouve la forte rentabilité d'un abonnement Kinoove. A savoir que nous facturons l'abonnement annuellement. Cette méthode favorise la **bonne santé de notre trésorerie**.

### SEUIL DE RENTABILITÉ ET LE POINT MORT Année 1

**Chiffres d'affaires / % du CA**  
299 520 € / 100 %

**Charges variables / % du CA**  
252 000 € / 84,13 %

**Marge sur coût variable / % du CA**  
*Chiffres d'affaires - Charges variables*  
47 520 € / 15,87 %

**Charges fixes**  
44 529 €

**Résultat / % du CA**  
*Chiffres d'affaires - Charges variables - Charges fixes*  
3 000 € / 1 %

### RENTABILITÉ DU PROJET

**seuil de rentabilité**  
*Quantité à vendre : charges fixes / (prix de vente unitaire - charges variables unitaires)*  
280 589 €

**Point mort**  
337 jours

Après avoir calculé tous les éléments précédents, on **peut définir le seuil de rentabilité grâce au compte de résultat différentiel** ci-dessus.

Le seuil de rentabilité permet de savoir à partir de quel **niveau de chiffre d'affaires**, Kinoove est rentable. Une fois ce seuil calculé on obtient le point mort qui indique à quel moment, si l'activité est constante au cours de l'exercice, nous commençons à faire des bénéfices au bout de six mois civils. En calculant ce point mort en fonction des jours effectifs de travail on se rend compte que nous disposons de 167 jours de battement en cas de problème. C'est à dire que l'on peut rester 167 jours sans générer de pertes mais seulement souffrir d'un manque à gagner.



Nos partenaires



RECRUTEMENT &  
GESTION SOCIALE



SORTIES	2018		2019		2020	
	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle
Loyer	600,00 €	7 200,00 €	600,00 €	7 200,00 €	1 500,00 €	18 000,00 €
Hébergement	200,00 €	2 400,00 €	500,00 €	6 000,00 €	1 000,00 €	12 000,00 €
Prestataire bancaire	1 660,80 €	19 929,60 €	3 200,00 €	38 400,00 €	5 680,00 €	68 160,00 €
Téléphone / Publicité / Communication	3 000,00 €	36 000,00 €	10 000,00 €	120 000,00 €	10 000,00 €	120 000,00 €
Honoraires / Assurances / Frais bancaires	500,00 €	6 000,00 €	500,00 €	6 000,00 €	1 000,00 €	12 000,00 €
Salaires (3 employés + 3 stagiaires)	10 050,00 €	120 600,00 €	20 100,00 €	241 200,00 €	31 300,00 €	375 600,00 €
Charges sociales	4 200,00 €	50 400,00 €	8 400,00 €	100 800,00 €	14 000,00 €	168 000,00 €
Impôts	250,00 €	3 000,00 €	1 000,00 €	12 000,00 €	3 000,00 €	36 000,00 €
Cout dev apps Android		10 000,00 €		2 000,00 €		2 000,00 €
Cout dev apps Apple		5 000,00 €		2 000,00 €		2 000,00 €
Autres dépenses (voyages & déplacements)	3 000,00 €	36 000,00 €	5 000,00 €	60 000,00 €	8 000,00 €	96 000,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>23 460,80 €</b>	<b>296 529,60 €</b>	<b>49 300,00 €</b>	<b>595 600,00 €</b>	<b>75 480,00 €</b>	<b>909 760,00 €</b>

#### ENTREES

	Mois	Année
2018	24 960,00 €	299 520,00 €
2019	52 000,00 €	624 000,00 €
2020	104 000,00 €	1 248 000,00 €

#### SORTIES

	Mois	Année
2018	23 460,80 €	296 529,60 €
2019	49 300,00 €	595 600,00 €
2020	75 480,00 €	909 760,00 €

#### RESULTATS

	Mois	Année
2018	1 499,20 €	2 990,40 €
2019	2 700,00 €	28 400,00 €
2020	28 520,00 €	338 240,00 €



Annexe 1