

FinLink : partageons nos valeurs

Business plan

Octobre 2007

Note : ce document vous est donné uniquement à titre pédagogique
dans le cadre du cours « *Corporate finance* »
du programme ESSEC Executive MBA

Sommaire

Sommaire.....	2
Avertissement	3
Executive summary.....	4
I. Présentation de FinLink	5
Le réseau	5
L'application finlink.net	6
Valeurs et engagements	7
Positionnement	9
II. Présentation de l'entreprise	10
Equipe et partenaires.....	10
Organisation juridique	11
Gouvernance d'entreprise	12
III. Business model.....	13
Modèle de revenus.....	13
Modèle de valorisation.....	14
Projections financières.....	15
IV. Stratégie de l'entreprise.....	16
Objectif de FinLink	16
Politique commerciale	16
Financement de l'entreprise.....	17
Développements techniques.....	17
V. Besoin de financement actuel	18
Recherche de fonds.....	18
Utilisation des fonds	18
Planning du projet.....	18
Références	18
Articles scientifiques	18
Livres	18
Textes officiels (protection des données personnelles).....	18
Sites internet.....	19
Contact.....	19
Annexe – Projections financières.....	20

Avertissement

Ce Document (le « Document ») présente, de manière volontairement succincte, le projet FinLink. Il est vous est confié à titre confidentiel, et à ce titre, il ne peut être utilisé, diffusé ou reproduit, en tout ou partie, pour un autre usage que celui de l'étude du projet FinLink par le destinataire initial ou tout autre personne mandatée par lui à cet effet. Les informations qu'il contient ne peuvent être dévoilées à des tierces personnes. En acceptant ce Document, le récipiendaire accepte ces conditions et retournera le Document s'il décide de ne pas donner suite à une éventuelle collaboration avec les promoteurs du projet FinLink.

Les données et informations contenues dans ce Document n'ont pas été visées par les autorités de marché. Les auteurs n'en garantissent pas l'exactitude et n'encourent aucune responsabilité les concernant.

Il est de la responsabilité des personnes intéressées par investir dans le projet FinLink de se faire leur propre idée des risques associés à cet investissement, des bénéfices qu'ils pourraient en tirer et de se conformer à la juridiction les concernant. Il est à noter que l'analyse d'un tel investissement – sa rentabilité financière en particulier – dépend à la fois des caractéristiques intrinsèques du projet FinLink mais aussi des caractéristiques personnelles de chaque investisseur comme sa situation patrimoniale et fiscale. Il est recommandé à chacun de consulter un conseiller en gestion de patrimoine pour apprécier la pertinence de l'investissement.

Toutes les informations figurant dans ce Document sont susceptibles de faire l'objet de modifications sans préavis et sans responsabilité vis à vis de qui que ce soit.

Executive summary

FinLink est un réseau professionnel spécialisé dans les secteurs banque – assurance – finance. L’ambition de FinLink est de devenir le réseau de référence pour les professionnels de ces secteurs.

Avec un développement fondé sur la cooptation, FinLink se caractérise par un *affectio sociatis* fort entre les membres, propre à créer un sentiment de confiance dans le réseau. FinLink s’inscrit aussi dans l’esprit des nouvelles technologies : utilisation de la puissance de l’internet, absence de hiérarchie et esprit d’initiative. Les membres peuvent en particulier utiliser l’application finlink.net pour développer et gérer efficacement leurs relations professionnelles. FinLink est un réseau indépendant, à la fois d’un point de vue opérationnel et financier. Les membres sont sollicités pour orienter les développements du réseau. Le réseau pourra à terme être possédé par les membres du réseau suite à une opération de *members buy-out* (MBO).

FinLink recherche actuellement des fonds privés pour dynamiser son développement. Une augmentation de capital de 300 000 euros correspondant à 25% du capital de la société est proposée aux investisseurs individuels pour participer aux opportunités et aux risques de l’entreprise.

I. Présentation de FinLink

FinLink, c'est avant tout un réseau professionnel de membres. C'est aussi l'application finlink.net qui permet à chaque membre de développer et de gérer efficacement son propre réseau. C'est enfin des valeurs partagées par les membres du réseau.

Le réseau

Etre membre de FinLink permet d'atteindre différents objectifs professionnels : changer de poste ou être à l'écoute du marché du travail pour les salariés, trouver un stage ou un premier emploi pour les étudiants, décrocher une mission pour les consultants, trouver des clients, des fournisseurs, des salariés, des experts, des financements pour les entreprises, développer son propre business, etc.

FinLink se caractérise par la qualité, l'indépendance et la spécialisation sectorielle du réseau.

Un réseau de qualité

La qualité du réseau FinLink est assurée par son mode d'adhésion, le profil de ses membres et la fonction de modération du réseau.

Le développement du réseau repose sur la cooptation. Pour devenir membre de FinLink, il faut être invité, parrainé par un membre existant. Différents éléments du profil du futur membre peuvent être considérés pour apprécier l'intérêt du nouveau membre pour le réseau : ses projets, son parcours professionnel, sa formation. Le partage des valeurs de FinLink est naturellement une condition nécessaire et ce que la personne peut apporter au réseau doit évidemment retenir l'attention. FinLink se veut être un réseau ouvert, l'ouverture apportant la diversité nécessaire à la création de valeur ajoutée pour le réseau.

En plus du système de parrainage et de l'auto-modération naturelle, FinLink assure une fonction de surveillance et de modération du réseau sur internet.

Un réseau indépendant

L'indépendance est l'une des valeurs du réseau FinLink. Elle se décline en termes d'orientation du réseau (adhésion de membres métiers, zones géographique) et surtout de financement.

Un réseau spécialisé

FinLink est un réseau professionnel spécialisé dans les secteurs Banque – Assurance – Finance, communément appelés « BAF ». Le choix de ces secteurs connexes s'explique par :

- Leur caractère indispensable pour le bon fonctionnement de l'économie
- Leur forte contribution à l'économie nationale et à l'emploi dans les pays développés. Par exemple, en France, le BAF occupe près d'un million de personnes dont 400 000 salariés dans la banque et 210 000 dans l'assurance et représente près de 5% du PIB (source FBF et FSA).
- Leur aspect innovant : ces secteurs drainent de plus en plus de profils hautement qualifiés qui en font des secteurs de pointe. En France vient de se créer le pôle de compétitivité mondial « Finance Innovation » qui fédère les banques, assureurs, les

sociétés de gestion, les universités, les laboratoires de recherche et les PME autour de projets industriels et de recherche à haute valeur ajoutée. Ce pôle a pour objet de renforcer les conditions de l'innovation financière et de leur transformation en nouveaux instruments financiers ou nouvelles entreprises.

- Leur main d'œuvre mobile avec des départs (et retours) vers des places financières internationales comme Londres, New York ou Tokyo, fortement renouvelée (30 000 à 40 000 recrutements par an dans la banque et 10 000 à 15 000 dans les assurances) et de plus en plus qualifiée (liée à la sophistication des produits).

L'application finlink.net

Les membres de FinLink peuvent en particulier s'appuyer sur l'application finlink.net, formidable outil pour développer et gérer efficacement leurs propres réseaux professionnels et améliorer sa visibilité et sa notoriété professionnelles sur internet.

Comment utiliser l'application finlink.net ?

Dans un premier temps, le membre construit son identité numérique. Il remplit son profil : son identité, ses expériences professionnelles, sa formation, ses projets. Il précise aussi ce qu'il peut apporter et ce qu'il recherche. L'application permet aussi de mettre en ligne du contenu riche : documents, photos, vidéos et blog. Renseigner son profil, c'est définir sa visibilité sur internet. Plus le profil du membre est complet, plus il a de chances d'être contacté via le moteur de recherche de l'application.

Dans un deuxième temps, le membre développe son propre réseau au sein de FinLink. Plusieurs moyens sont à sa disposition : inviter ses connaissances à venir le rejoindre sur FinLink, contacter directement des membres de FinLink en interrogeant la base de données de membres via le moteur de recherche, créer et participer à des communautés. Chaque membre développant ainsi son propre réseau, FinLink s'apparente alors à un réseau de réseaux.

Pourquoi utiliser le site www.finlink.net ?

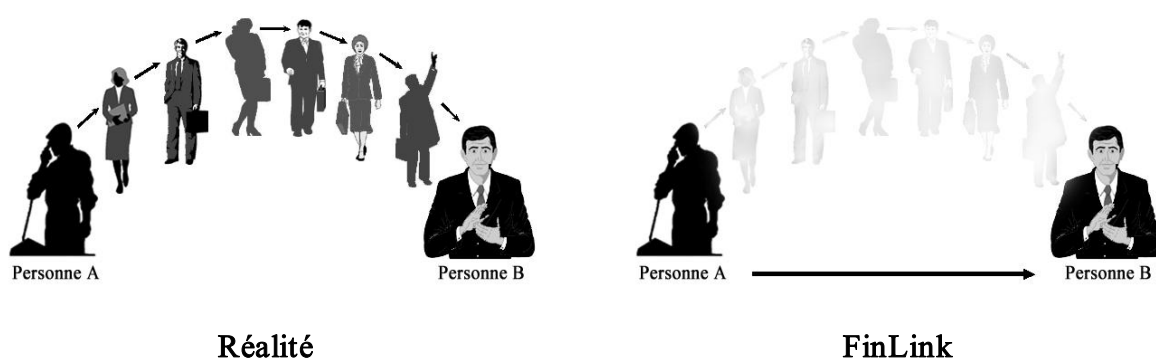
Bien avant internet, l'appartenance à des réseaux a permis de satisfaire des besoins professionnels tels que trouver un nouvel emploi, rencontrer des partenaires, faire des affaires, etc. Au-delà de ces objectifs traditionnels, l'utilisation de l'application finlink.net permet de :

- Créer, développer et gérer efficacement son réseau professionnel en utilisant la puissance de l'application, à savoir son moteur de recherche et sa base de données de membres
- Etre à l'écoute du marché du travail et saisir les opportunités en participant aux communautés et en accédant à des offres d'emploi réservées et ciblées
- Etre plus visible des chasseurs de tête et des entreprises en gérant son profil et sa réputation
- Améliorer sa notoriété professionnelle en maîtrisant son identité numérique
- Etre visible sur les moteurs de recherche comme Google grâce au référencement FinLink.

Dans le monde du travail, la visibilité et même la notoriété sur internet sont devenues des éléments importants montrant que l'on existe professionnellement. Que l'on rencontre un candidat ou un client, taper le nom de la personne sur Google est maintenant devenu un réflexe.

En plus de répondre à ce nouveau besoin, la puissance d'internet permet d'accélérer sans commune mesure la recherche de la bonne personne grâce à l'utilisation du moteur de recherche de l'application et de la base de données de membres. L'internet permet d'accélérer le processus de mise en relation. A la base, les réseaux sociaux sont caractérisés par les relations entre les personnes. D'après l'hypothèse dite du *petit monde*, chaque personne est reliée socialement à une autre par une courte chaîne de connaissances intermédiaires (les pivots). Les expériences du psycho-sociologue américain Stanley Milgram ont montré que pour relier deux individus quelconques *A* et *B*, il suffisait en moyenne d'une chaîne de six personnes se connaissant. Avec le réseau FinLink grâce à la puissance de mise en relation de son moteur de recherche, *A* et *B* peuvent se rencontrer directement sans passer par des intermédiaires. Les deux processus de mise en relation, celui de la réalité et celui de FinLink, sont illustrés par les figures ci-dessous.

Figure 1 – Processus de mise en relation



Valeurs et engagements

Au cœur de FinLink se trouvent des valeurs partagées par les membres du réseau : respect et confiance d'une part, et liberté et esprit d'initiative d'autre part. Pour défendre ces valeurs, des engagements concrets sont pris par le réseau. Valeurs et engagements sont d'ailleurs exposés dans les conditions générales d'utilisation (CGU) acceptées par les membres à leur entrée dans le réseau.

Respect et confiance

Le respect, que ce soit le respect mutuel des membres ou le respect des membres par le réseau, est à la base de la confiance accordée à FinLink. La confiance est l'élément clé dans le développement d'un réseau. C'est un élément d'autant plus important qu'une partie du réseau FinLink se développe via l'application internet finlink.net.

En pratique, la confiance est assurée par le système de parrainage, l'auto-modération par les membres eux-mêmes ainsi que la surveillance et la modération du réseau assurée par FinLink. Concernant cette dernière fonction, le webmestre du site finlink.net analyse le profil de chaque membre après son inscription. Il peut demander à un membre de changer la présentation de son profil jugée non professionnelle, voire lui refuser l'adhésion au réseau. Le webmestre assure aussi une surveillance continue de l'activité des membres : surveillance du contenu (fichiers, photos et vidéos) lors de sa mise en ligne, alerte lorsque le nombre d'e-mail envoyés

dépasse un certain seuil (présence possible de spam), etc. Le webmestre peut bloquer un membre tant qu'il n'a pas modifié son profil ou son comportement.

FinLink accorde une attention particulière à la protection des données personnelles des membres. Cette protection s'étend sur plusieurs niveaux :

- Contrôle par les membres eux-mêmes : contrôle total par chaque membre des informations mises en ligne sur son profil avec la possibilité de modifier ses informations et de supprimer son profil à tout instant ; contrôle par chaque membre de sa visibilité et de son processus de mise en relation. L'utilisation des données (visibilité du profil par exemple) est traitée de façon transparente au niveau de l'application finlink.net.
- Sécurité informatique : vérification des droits de chaque membre avant l'envoi de données du serveur, protection informatique des données de chaque membre liée à la structuration des données (dissociation des données liée à la souplesse du langage de programmation utilisé - PHP).
- Protection juridique : protection des données de chaque membre par la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) auprès de laquelle FinLink a fait l'objet d'un dépôt légal (N° 1260899). Rappelons que la France est le pays qui propose la loi la plus protectrice en matière de données individuelles. D'un point de vue juridique, l'utilisation des données selon leur finalité est strictement encadrée et l'accès aux données même par les tiers autorisés (comme certaines administrations de l'Etat français) ne peut se faire que s'il s'agit d'une demande « ponctuelle et motivée » selon la doctrine de la CNIL. Contrairement à d'autres pays, comme les Etats-Unis, un fichier ne peut en aucun cas être livré dans sa globalité, ni même une partie du fichier obtenu sur la base d'un critère de recherche général (une certaine catégorie de personnes par exemple). Le positionnement juridique de FinLink dans le droit français est très important pour la sécurité des données personnelle des membres du réseau.

Liberté, esprit d'initiative et absence de hiérarchie

Sur finlink.net, chaque membre dispose d'une grande liberté pour déterminer son mode de fonctionnement. Grâce à la technologie utilisée, chaque membre peut paramétrer de manière précise son niveau de visibilité et son degré de mise en relation, c'est-à-dire décider si son profil apparaîtra dans les résultats donnés par le moteur de recherche interne de FinLink ou les moteurs de recherche externes comme Google ou Yahoo. Un membre peut décider de rester invisible, d'être visible pour ses contacts uniquement, d'être visible pour tous les membres de FinLink ou encore d'être visible sur tout l'internet. Plus la visibilité du membre est grande, plus il accepte d'être contacté directement. Sur finlink.net, le mode de mise en relation n'est pas fixé par le réseau mais choisie par chaque membre.

FinLink encourage les initiatives individuelles et collectives de ses membres pour développer leurs réseaux professionnels et réaliser leurs projets. A travers l'application finlink.net, les membres ont à leur disposition des logiciels sociaux comme les outils de mise en relation (moteur de recherche), de communication (blog), d'organisation (communautés) et de visibilité sur internet (référencement). FinLink est aussi à l'écoute de ses membres pour les accompagner dans leurs projets et aussi pour développer FinLink. Quelques exemples : l'organisation d'événements, l'amélioration de l'application, l'apport d'affaires. Une solution gagnant-gagnant sera toujours recherchée.

FinLink est un réseau avec une structure plate. Il n’y a pas de niveaux hiérarchiques avec des fonctions ou privilèges associés. Par exemple, chaque membre, dès son adhésion, peut créer et développer une communauté. Sur FinLink, le pouvoir et la responsabilité associée est donné aux membres.

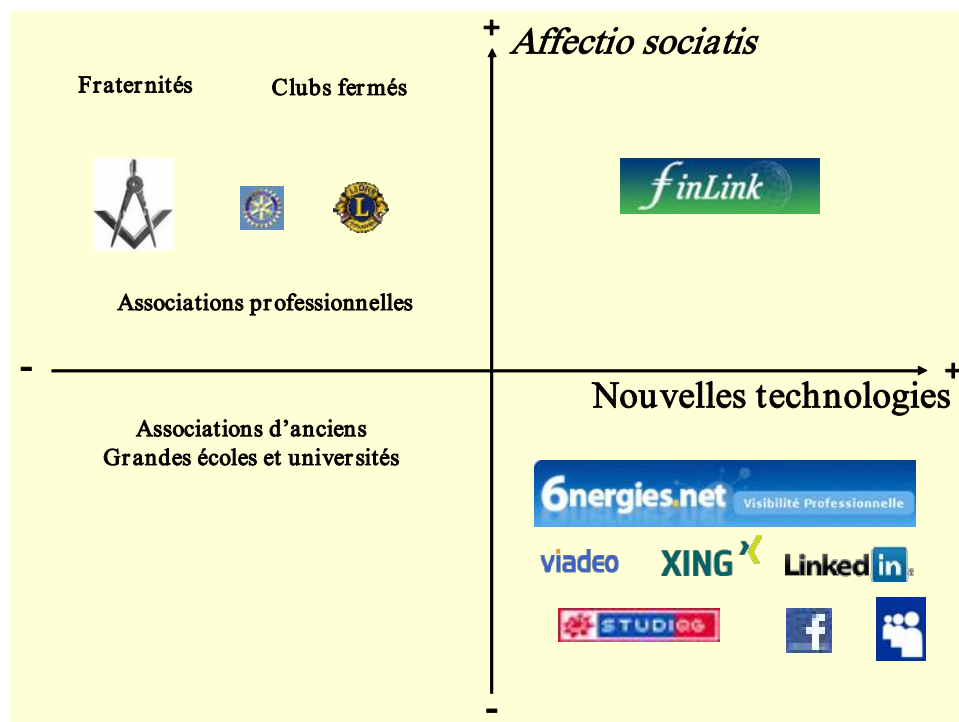
Positionnement

Notre analyse des réseaux sociaux a montré que le succès d’un réseau dépend de la réunion de deux facteurs clés :

- L’*affectio sociatis* : un lien fort entre les membres qui permet de créer un sentiment de confiance dans le réseau.
- Les nouvelles technologies : l’efficacité de l’outil informatique qui permet à chaque membre de développer et gérer efficacement son réseau.

Les expressions *affectio sociatis* et nouvelles technologies, apparues à quelques siècles d’écart, caractérisent bien FinLink et permettent de différencier FinLink de la « concurrence ». Les autres réseaux peuvent être classés en deux groupes : d’une part, les réseaux traditionnels caractérisés par un *affectio sociatis* fort mais n’utilisant pas la puissance de l’internet, et d’autre part, les réseaux sur internet sans réel *affectio sociatis*. Comme illustré par la Figure 2 ci-dessous, FinLink a choisi de se positionner sur le segment supérieur des deux dimensions : un *affectio sociatis* fort entre ses membres et l’utilisation intensive des nouvelles technologies. Un tel positionnement démarque clairement FinLink des réseaux existants.

Figure 2 – Positionnement de FinLink



La dimension « Nouvelles technologies » va bien au-delà de l’outil informatique et renvoie aux valeurs souvent associées à l’internet comme l’absence de hiérarchie, l’esprit d’initiative ou encore un meilleur accès à l’information.

II. Présentation de l'entreprise

Equipe et partenaires

L'entreprise FinLink Exploitation qui gère le réseau FinLink est une toute jeune entreprise qui s'organise et se réorganise chaque jour. Le développement de l'entreprise repose sur le travail de ses fondateurs et sur le travail en réseau avec un ensemble de partenaires.

Les fondateurs

Le projet FinLink est soutenu par ses deux membres fondateurs : François Longin et Yasser Boualam. A la croisée de l'internet et de la finance, ils se distinguent :

- l'un par son sens de l'innovation, son aptitude à gérer des projets et sa capacité à fédérer les différentes parties prenantes,
- l'autre par sa passion des nouvelles technologies et sa capacité à répondre aux besoins des clients.



François Longin – L'innovation financière

Diplômé de l'Ecole des Ponts et du Doctorat HEC, François Longin (39 ans) poursuit une carrière dans le domaine de la banque et de la finance en alliant recherche, conseil et formation. Ses travaux portent principalement sur la volatilité des marchés financiers et en particulier sur les événements extrêmes en finance comme les krachs boursiers. En 1996, il reçoit le prix de la bourse américaine Chicago Board of Trade pour sa recherche sur les produits dérivés. Il est l'auteur de nombreux articles publiés dans des revues académiques et professionnelles internationales. Pendant plusieurs années, il est en charge de la direction de la recherche et de l'innovation dans un grand groupe bancaire international où il encadre une équipe d'ingénieurs financiers travaillant pour les salles de marchés et les sociétés de gestion. Son domaine d'expertise couvre la gestion des risques pour les institutions financières et la gestion financière pour les entreprises. Il est actuellement consultant auprès d'institutions financières et professeur de finance à l'ESSEC. François Longin est en charge de l'animation du réseau FinLink.



Yasser Boualam – La passion des nouvelles technologies

Diplômé de l'Ensimag, Yasser Boualam (23 ans) est un spécialiste des nouvelles technologies. Il a une expertise reconnue pour les solutions web (construction de sites internet, commerce électronique, gestion de bases de données, systèmes d'administration). Pendant sa scolarité, il gère aussi N'SIGMA, la junior entreprise de son école d'ingénieur. Il encadre une vingtaine de missions de conseil opérationnel dans le domaine de l'internet et du développement logiciel. Yasser est actuellement étudiant dans le mastère de finance quantitative de l'université Carnegie Mellon aux Etats-Unis. Yasser Boualam est en charge du développement technique de l'application finlink.net.

Un réseau de partenaires

Pour la gestion et le développement du réseau, FinLink travaille avec un réseau de partenaires : développement informatique, finance, recherche de financement et de subventions, conseil juridique, etc.



Notre partenaire de recherche et développement : N'SIGMA.

N'SIGMA est la junior entreprise de l'Ensimag (Grenoble), école d'ingénieur spécialisée en mathématiques appliquées et en informatique. FinLink confie régulièrement une partie du développement informatique de l'application finlink.net aux étudiants de cette école.



Notre banque : Le Crédit Mutuel

Le Crédit Mutuel a été un choix naturel comme partenaire bancaire. A l'image du mutualisme qui sous-tend le fonctionnement de cette institution financière, FinLink souhaite que chaque membre du réseau puisse contribuer au projet et participer au capital de l'entreprise.

Organisation juridique

L'organisation juridique de FinLink se veut à la fois simple, lisible et efficace. Les deux fonctions que sont l'exploitation et le financement de l'entreprise sont clairement séparées et localisées dans des structures juridiques différentes : FinLink Exploitation d'une part, et FinLink Ambassadeurs et FinLink Partenaires d'autre part.

FinLink Exploitation

La société FinLink Exploitation est la société opérationnelle qui gère le réseau FinLink. Créée en septembre 2007, FinLink Exploitation est une SARL au capital social de 30 000 euros dont les parts sont actuellement détenues par les fondateurs.

FinLink Ambassadeurs

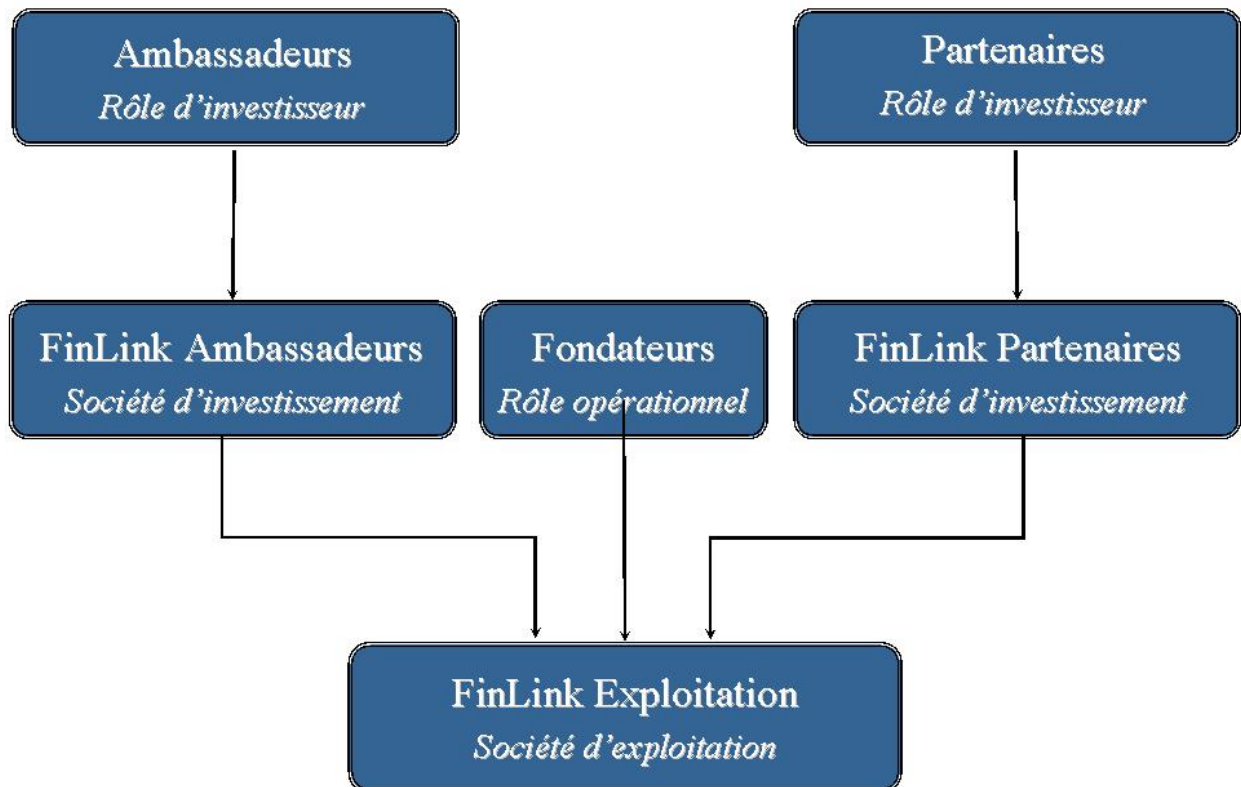
La société FinLink Ambassadeurs (en cours de formation) est une société d'investissement dont l'objet principal est d'investir dans la société FinLink Exploitation. Juridiquement, FinLink Ambassadeurs est une SARL dont les parts sont détenues par des personnes physiques – les Ambassadeurs – qui souhaitent s'investir et investir dans le projet FinLink.

FinLink Partenaires

La société FinLink Partenaires (en cours de formation) est une société d'investissement dont l'objet principal est d'investir dans la société FinLink Exploitation. Juridiquement, FinLink Partenaires est une SARL dont les parts sont détenues par des personnes morales – les Partenaires – qui souhaitent être associées au développement du réseau.

Schématiquement, l'organisation juridique de FinLink est représentée comme suit :

Figure 3 – Organisation juridique de FinLink



Gouvernance d'entreprise

La gouvernance d'entreprise (*corporate governance*) explique comment la société est administrée et contrôlée. Elle traite en particulier des objectifs de l'entreprise et des relations entre les différentes parties prenantes.

Aligner les intérêts des différentes parties prenantes

FinLink a pour objectif de créer de la valeur pour l'ensemble des parties prenantes (*stakeholders*) qui comprennent en plus des fondateurs et des associés (*shareholders*), les membres et les partenaires du réseau. Fondé sur le concept de gagnant-gagnant, le projet FinLink est conçu pour faire converger les intérêts de ces différentes parties prenantes. En pratique, deux moyens, l'un opérationnel, l'autre financier, sont utilisés pour atteindre cet objectif :

- Faire participer les membres et les partenaires au développement du réseau en étant à l'écoute de leurs attentes et de leurs besoins : création de la communauté « Les Amis de FinLink » sur finlink.net pour recueillir les avis des utilisateurs pour orienter certaines décisions (degré d'ouverture du réseau, modération et surveillance du réseau, apparition de publicité ciblée sur le site, organisation d'événements, ajout de nouvelles fonctionnalités pour l'application finlink.net, etc.)

- Faire participer les membres au capital de l'entreprise : actuellement avec la création des sociétés FinLink Ambassadeurs et FinLink Partenaires pour ouvrir le capital à des Ambassadeurs et de Partenaires prêts à s'investir et à investir dans le projet, puis, à terme, la mise en place de l'opération de *members buy-out* (MBO) pour ouvrir le capital à l'ensemble des membres du réseau.

Informer les associés

FinLink souhaite informer les associés de la société, bien au-delà du cadre minimum légal des assemblées générales. En pratique, cette volonté se décline par l'utilisation de deux outils de communication exclusivement réservés aux associés de la société FinLink Exploitation :

- La communauté « Les associés de FinLink Exploitation » animée sur finlink.net : espace d'échanges avec un blog
- Le site internet d'information www.finlink-exploitation.com : recueil d'informations sur la société (statuts, procès-verbaux d'assemblées générales, rapports de gestion, comptes de la société, notes d'information, etc.).

Le comité d'orientation

Le Comité d'orientation rassemble des Ambassadeurs et des Partenaires de FinLink choisis pour leurs compétences et leur enthousiasme pour le projet. Il contribue aux choix en matière de ligne éditoriale du réseau FinLink et de développements techniques de l'application finlink.net.

III. Business model

Modèle de revenus

Le modèle de revenus (*revenues model*) explique comment l'entreprise compte générer son chiffre d'affaires. FinLink a principalement deux sources de revenus : les cotisations des membres et les recettes des annonces d'offres d'emploi.

Les cotisations des membres

Concernant les cotisations des membres, FinLink a retenu une règle claire : tous les membres du réseau FinLink doivent régler une cotisation annuelle. Etre ou ne pas être : tel est le principe d'adhésion des membres au réseau. Une fois que l'on devient membre de FinLink, on a alors accès à tous les services du réseau FinLink (participation aux événements, connexion à l'application finlink.net, etc.). Une période d'essai gratuite peut éventuellement être accordée à un nouveau membre pour lui permettre de découvrir les services du réseau, en particulier l'application finlink.net. Le montant de la cotisation annuelle est libre avec un montant minimum fixé à 200 € TTC, un montant proche de celui des cotisations des associations d'anciens élèves de grandes écoles ou d'universités.

Les recettes des annonces

Les annonces payantes correspondent aux offres d'emplois et de stages publiées par les entreprises. Les autres annonces, à savoir les demandes d'emplois, les demandes de stages, les demandes et les offres de services et les annonces diverses, en général publiées par des membres du réseau, sont gratuites sur FinLink.

Chaque annonceur a le choix entre 3 formules :

- Formule A : 1 mois d'annonce pour 500 € HT
- Formule B : 10 mois d'annonces pour 3 000 € HT
- Formule C : nombre illimité d'annonces pendant 1 an pour 5 000 € HT

Modèle de valorisation

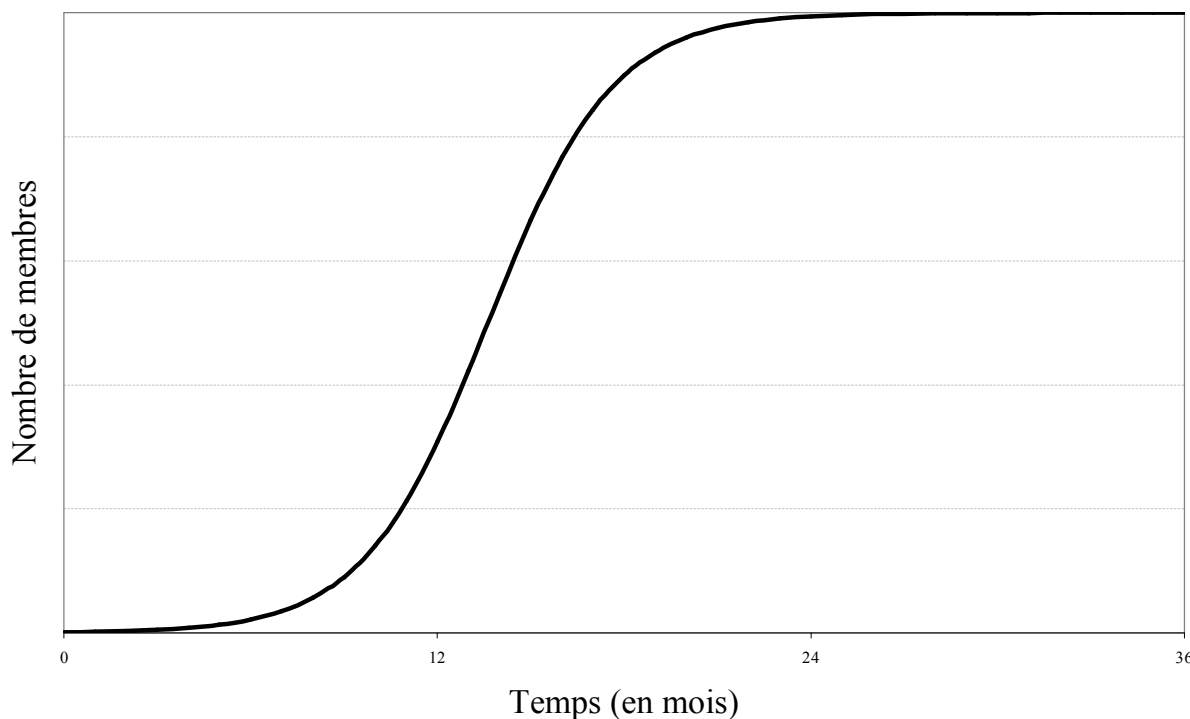
Le modèle de valorisation repose sur un modèle de prévision de croissance du réseau et sur une méthode de calcul financier. Nous avons retenu le modèle de Bass pour modéliser la croissance du réseau et la méthode d'actualisation des flux (*discounting cash flows* ou DCF) pour valoriser l'entreprise. Nous appelons ce modèle propriétaire « BDCF ».

Evolution des revenus

Les revenus tirés du réseau dépendent à la fois de la politique de prix et du nombre de membres et d'annonceurs. La politique de prix est supposée rester stable dans le temps. Seuls le nombre de membres et le nombre d'annonceurs sont supposés évoluer dans le temps. Nous avons utilisé les travaux de recherche du professeur américain Franck Bass sur la diffusion des nouveaux produits pour modéliser ces deux variables. Bass suppose que l'évolution des ventes d'un nouveau produit dépend de deux facteurs : le bouche à oreille des personnes qui ont déjà acheté le produit et la publicité sur le produit. Il existe aussi un nombre maximum de produits qui peut être absorbé par le marché. Par analogie aux travaux de Bass, un réseau peut se développer de façon interne (les membres actuels invitant de nouveaux membres) ou de façon externe (de nouveaux membres souhaitant appartenir au réseau). Il existe aussi un nombre maximum de membres atteint quand le réseau est arrivé à maturité.

La modélisation mathématique permet alors de construire la courbe d'évolution du nombre de membres qui a la forme donnée par la Figure 4.

Figure 4 - Evolution du nombre de membres dans le réseau



Valeur du projet

La valeur du projet est calculée comme la valeur actualisée des flux de trésorerie dégagés par le projet. Ce calcul donne une estimation de la valeur de l'entreprise en euros aujourd'hui.

Les flux du projet sont obtenus en utilisant le modèle de Bass pour déterminer les cotisations de membre et les recettes d'annonces chaque année. Différents scénarios pour le nombre de membres et pour le nombre d'annonceurs sont considérés. Les charges d'exploitation sont exprimées en pourcentage des revenus (30%). Le taux d'imposition sur les bénéfices est fixé à 33%.

Le risque du projet est pris en compte au niveau du taux d'actualisation utilisé pour actualiser les flux. Deux valeurs différentes de taux d'actualisation sont utilisées pour la phase de croissance et la phase de maturité du réseau afin de tenir compte des différences de niveau de risque.

La rentabilité du projet, mesure relative de la performance exprimée en pourcentage, est aussi calculée. Elle correspond au taux de rentabilité interne (TRI) de la séquence des flux de trésorerie dégagés par le projet.

Projections financières

Pour le calcul de la valeur actuelle et de la rentabilité du projet, différentes valeurs pour le nombre de membres du réseau à maturité sont considérées : 100, 500, 1 000, 5 000 et 10 000. De même, différentes valeurs pour le nombre d'annonceurs sur le réseau à maturité sont considérées : 5, 10, 25, 50 et 100. Les résultats de toutes ces simulations se trouvent en Annexe.

Vu l'intérêt réciproque des membres et des annonceurs (dû au ciblage des annonces publiées sur FinLink, le nombre de membres et le nombre d'annonceurs sont sans doute

positivement corrélées. De façon synthétique, nous considérons trois scénarios - bas, moyen et haut - concernant le nombre de membres et le nombre d'annonceurs à maturité du réseau :

Scénario	Nombre de membres	Nombre d'annonceurs
Bas	500	5
Moyen	5000	25
Haut	20000	100

Le modèle de valorisation donne les résultats ci-dessous :

Scénario	Valeur du projet	Rentabilité du projet
Bas	371 530 €	-5,97%
Moyen	3 353 843 €	+33,83%
Haut	13 229 881 €	+79,14%

Au-delà de l'aspect purement financier, le profit dégagé par le projet FinLink sera *la* mesure du succès du réseau et représentera la garantie de la qualité du service proposé aux membres. Concrètement, le profit représentera l'intérêt des nouveaux membres et l'intérêt confirmé des membres actuels.

IV. Stratégie de l'entreprise

Objectif de FinLink

L'ambition de FinLink est de devenir le réseau professionnel de référence dans les secteurs banque – assurance – finance. Nous détaillons ci-dessous la stratégie mise en place pour atteindre cet objectif.

Politique commerciale

Développement du réseau

L'évolution du nombre de membres repose sur trois facteurs :

- Le développement interne : les membres actuels invitent de nouveaux membres à rejoindre le réseau (phénomène viral du bouche à oreille).
- Les accélérateurs viraux : il s'agit de partenaires choisis (entreprises, associations professionnelles, associations d'anciens élèves de grandes écoles ou d'universités) qui amènent un ensemble de membres déjà qualifiés.
- Le développement externe : de nouveaux membres rejoignent le réseau suite à une campagne de publicité.

La croissance du réseau FinLink repose actuellement principalement sur le développement interne, les membres actuels invitant leurs propres connaissances. Ce mode de

développement présente l'avantage d'admettre dans le réseau des membres qualifiés (puisque parrainés par des membres du réseau).

FinLink envisage d'approcher de façon active des partenaires pour accélérer le développement viral et éventuellement de mettre en œuvre le facteur externe avec de la publicité.

Financement de l'entreprise

Le financement du projet se fait en différentes étapes :

Création de l'entreprise supportée par les fondateurs

Les premiers investissements de l'entreprise ont été financés sur les fonds propres des fondateurs. La première phase a correspondu à la création de l'entreprise et à la construction de l'application finlink.net.

Développement du réseau financé par les Ambassadeurs et les Partenaires

Pour financer le développement du site, FinLink fait appel à l'épargne privée apportée par ses membres, qu'ils soient personnes physiques via FinLink Ambassadeurs, ou qu'ils soient personnes morales via FinLink Partenaires.

Pérennisation du réseau assurée par un MBO

Afin de garantir l'indépendance du réseau, FinLink envisage d'ouvrir à terme le capital de l'entreprise à tous les membres du réseau. Une telle opération financière est appelée *members buy-out* ou MBO. Il s'agit là d'une réelle innovation financière dans le prolongement de mutualisme. Une telle opération permettra de garantir l'indépendance du réseau tant sur le plan financier et qu'actionnarial.

Développements techniques

Le site www.finlink.net a été conçu dans un environnement informatique stable. Il utilise du code informatique *open source* pour les différentes parties de l'application. Pour la mise en relation des membres, FinLink a intégré le code *open source* Elgg, acteur reconnu du web 2.0. Cette approche permet de mettre en place des fonctionnalités déjà utilisées, testées et validées par d'autres réseaux. Le moteur Elgg utilise des algorithmes d'exploration de réseaux performants et est robuste pour la gestion de millions de taches propre à un réseau de plusieurs centaines de milliers de membres.

L'application finilk.net utilise l'ensemble d'applications standards LAMP (Linux, Apach, mySQL et PHP). Le cœur de l'application est programmé en PHP qui est particulièrement adapté à ce type d'application. L'application utilise aussi de l'Ajax (*Asynchronous JavaScript and XML*) pour alléger la charge du serveur au niveau de la mise à jour.

V. Besoin de financement actuel

Recherche de fonds

Pour son premier tour de financement, la société FinLink Exploitation recherche pour son développement 300 000 euros d'ici la fin janvier 2008. La recherche de fonds se fait auprès d'investisseurs individuels qui seront regroupés au sein de la société FinLink Ambassadeurs.¹

Utilisation des fonds

Les fonds apportés seront utilisés pour accélérer le développement du réseau par le biais de la publicité afin d'attirer de nouveaux membres et de nouvelles entreprises annonceuses. Une faible partie pourra éventuellement être utilisée pour intégrer ou développer de nouvelles fonctionnalités dans l'application finlink.net.

Planning du projet

Les prochaines étapes sont :

- Décembre 2007 : création de la société FinLink Ambassadeurs
- Janvier 2008 : développement du réseau
- Mars 2008 : création de la société FinLink Partenaires

Références

Articles scientifiques

Franck M. Bass (1969) " A new product growth for model consumers durables " *Management Science*.

Stanley Milgram (1967) " The Small World Problem " *Psychology Today*.

François Longin (2006) " Réseaux sociaux et marketing viral " *Document de recherche*, ESSEC.

Livres

Malcolm Gladwell (2002) " *The tipping point: how little things make a big difference* " Back Bay Book.

Alain Lefèbvre (2006) " *Les réseaux sociaux* " M2 Editions.

David Teten et Scott Allen (2005) " *The virtual handshake : opening door and closing deals online* " American Management Association.

Textes officiels (protection des données personnelles)

Loi 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés.

¹ Voir la note d'information pour les associés sur l'investissement dans la société FinLink Ambassadeurs.

Décret 2005-1309 du 20 octobre 2005 (version consolidée) : Mesures générales d'application de la loi "informatique et libertés" modifié par le décret 2007- 451 du 25 mars 2007.

Règlement intérieur de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil).

Sites internet

www.finlink.net : site internet de réseau professionnel FinLink spécialisé dans les secteurs banque – assurance – finance.

www.cnil.fr : site de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil).

www.finance-innovation.org : site du pôle de compétitivité mondial « Finance Innovation ».

www.fbf.fr: site de la Fédération Bancaire Française, organisme professionnel qui rassemble les entreprises bancaires en France.

www.ffsa.fr: site de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance, organisme professionnel qui rassemble les entreprises d'assurance en France.

Contact



François Longin

Tel : 06 67 34 49 14

E-mail : flongin@gmail.com

Annexe – Projections financières

Les résultats des scénarios bas, moyen et haut repris dans le texte correspondent aux cases grisées de la diagonale de chaque tableau.

Valeur du projet

Scénarios		Nombre de membres				
		500	1 000	5 000	10 000	20 000
Nombre d'annonceurs	5	371 530 €	684 441 €	3 110 700 €	6 192 109 €	12 109 873 €
	10	431 296 €	744 207 €	3 170 466 €	6 251 875 €	12 169 639 €
	25	614 674 €	927 585 €	3 353 843 €	6 435 253 €	12 353 017 €
	50	902 411 €	1 215 322 €	3 641 580 €	6 722 990 €	12 640 754 €
	100	1 491 538 €	1 804 449 €	4 230 707 €	7 312 117 €	13 229 881 €

Rentabilité du projet

Scénarios		Nombre de membres				
		500	1 000	5 000	10 000	20 000
Nombre d'annonceurs	5	-5.97%	2.88%	31.84%	51.19%	74.30%
	10	-3.95%	4.18%	32.32%	51.55%	74.58%
	25	1.12%	7.76%	33.83%	52.68%	75.49%
	50	7.30%	12.51%	35.96%	54.20%	76.63%
	100	16.38%	20.21%	40.18%	57.41%	79.14%