

## **Strategic analysis of the development in the United Kingdom by ActiveMe, a Belgian high-tech start-up**

Mémoire réalisé par  
**Thibaut Mercier**

Promoteur(s)  
**Amélie Jacquemin**

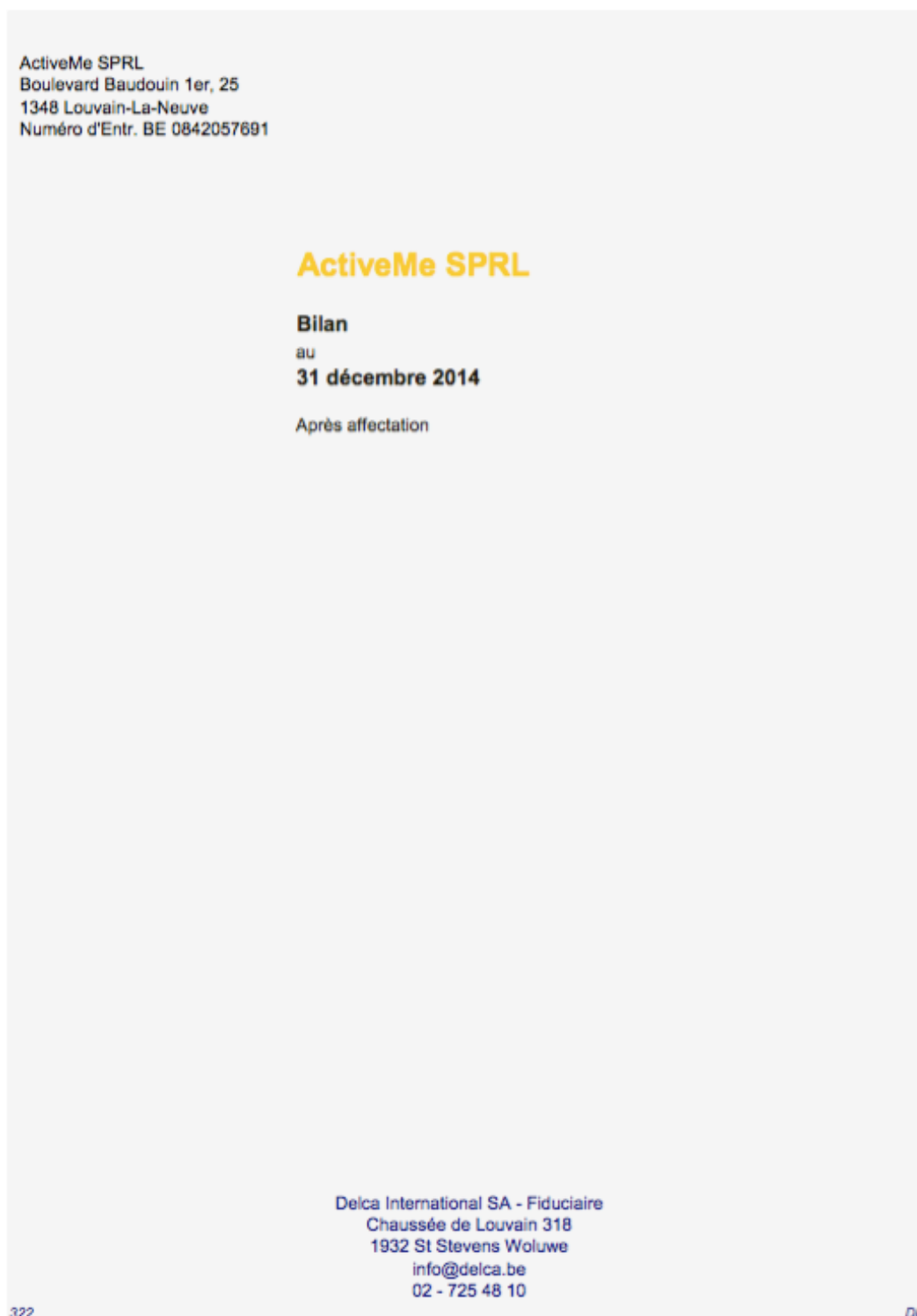
Lecteur  
**Vincent Meurisse**

Année académique 2015-2016  
**Master en Sciences de gestion/Ingénieur de gestion**



# 1. Appendix

## Bilan ActiveMe de l'exercice 2014



ActiveMe SPRL

**Bénéfices réservés imposables**

	début de la période	à la fin de la période
a) Réserves incorporées au capital ou primes d'émission	-	-
b) Quotité imposable des plus-values de réévaluation	-	-
c) Réserve légale	-	-
d) Réserves indisponibles	-	-
e) Réserves disponibles	-	-
f) Bénéfice ou perte reporté	-116.857,04	-103.404,07
g) Provisions imposables	-	-
h) Autres réserves au bilan	-	-
i) Réserves occultes:		
Excédents d'amortissements	-	-
Réductions de valeurs imposables	-	-
Autres	-	-
	Sous total positif	-
	négatif	-116.857,04
j) Majoration de la situation de début des réserves		
Plus values s/ actions ou parts	-	-
Exonération définitive Tax Shelter	-	-
Subsides régionaux	-	-
Reprise de réductions de valeur s/ actions	-	-
Autres	-	-
k) Diminution de la situation du début des réserves	-	-
	Total positif	-
	négatif	-116.857,04
	Mouvement de la période: augmentation	13.452,97
	Sous total prélèvement	-

**Bénéfices réservés exonérés**

	début de la période	à la fin de la période
a) Réductions de valeur s/ créances commerciales	-	-
b) Provisions pour risques et charges	-	-
c) Plus values exprimées non réalisées	-	-
d) Plus réalisées autres que celles visées au e), f), g)	-	-
e) Taxation étalée des plus values réalisées	-	-
f) Plus values sur véhicules	-	-
h) Plus values sur navires	-	-
i) Réserve d'investissement	-	-
j) Tax Shelter	-	-
k) Autres éléments exonérés (subsidés, etc...)	-	-
l) Véhicules électriques	-	-
Totaux	-	-

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

## Bilan : Actif

	<u>31/12/2014</u>
<b>IMMOBILISE</b>	
I. Frais d'établissement	-
II. Immobilisations incorporelles	94.027,32
III. Immobilisations corporelles	28.116,60
<i>Terrains et constructions</i>	-
<i>Installations, machines et outillage</i>	-
<i>Mobilier et matériel,</i>	5.703,76
<i>Matériel roulant</i>	22.412,84
<i>Leasing</i>	-
<i>Autres immobilisations</i>	-
<i>Immobilisations en cours et acomptes</i>	-
IV. Immobilisations financières	770,82
<b>Total immobilisé</b>	<u>122.914,74</u>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>	
V. Créances à plus d'un an	-
VI. Stocks et commandes en cours d'exécution	-
<i>Stocks</i>	-
<i>Commandes en cours d'exécution</i>	-
VII. Créances à un an au plus	61.555,98
<i>Créances commerciales</i>	46.714,47
<i>Autres créances</i>	14.841,51
VIII. Placements de trésorerie	-
IX. Valeurs disponibles	6.885,14
X. Comptes de régularisation	-
<b>Total actif circulant</b>	<u>68.441,12</u>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<u>191.355,86</u>

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

## Bilan après affectation: Passif

	<u>31/12/2014</u>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
I. Capital	6.200,00
<i>Capital souscrit</i>	31.000,00
<i>Capital non appelé</i>	-24.800,00
II. Primes d'émission	-
III. Plus-values de réévaluation	-
IV. Réserves	-
<i>Réserve légale</i>	-
<i>Réserve indisponible</i>	-
<i>Réserve immunisée</i>	-
<i>Réserve disponible</i>	-
V. Reports	-103.404,07
<i>Bénéfice (perte) reportée</i>	-103.404,07
<i>Bénéfice (perte) de l'exercice</i>	-
<b>Total capitaux propres</b>	<u>-97.204,07</u>
<b>PROVISIONS ET IMPOTS DIFFERES</b>	
Provisions pour risques et charges	-
Impôts différés	-
<b>Total provisions et impôts différés</b>	<u>-</u>
<b>DETTES A LONG TERME</b>	
Dettes financières	-
Autres dettes	-
<b>Total dettes à long terme</b>	<u>-</u>
<b>DETTES A COURT TERME</b>	
Dettes à plus d' un an échéant dans l'année	5.133,29
Dettes financières	-
Dettes commerciales	18.120,83
Acomptes reçus sur commande	-
Dettes fiscales, salariales et sociales	57.955,79
<i>Impôts</i>	21.412,73
<i>Onss</i>	17.935,23
<i>Rémunérations</i>	355,65
<i>Autres dettes sociales</i>	18.252,18
Autres dettes	205.336,12
Comptes de régularisation	2.013,90
<b>Total dettes à court terme</b>	<u>288.559,93</u>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<u>191.355,86</u>

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

## Compte de résultat

	<u>31/12/2014</u>
<b>CHIFFRES D'AFFAIRES</b>	
Ventes	615.865,14
Autres produits	3.383,09
Produits financiers	0,88
Produits exceptionnels	-
	<u>619.249,11</u>
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	
<b>FRAIS GENERAUX</b>	
Marchandises et sous-traitants	141.913,14
Loyers et charges	12.531,62
Energie, eau...	-
Communications (tél, fax, poste...)	6.263,04
Frais de bureau	27.006,25
Documentation, formation...	-
Honoraires assujettis	65.081,55
Honoraires non assujettis	17.233,51
Autres services	491,00
Frais de voitures et déplacements et transport	11.407,18
Frais de réception et de représentation	6.570,22
Publicité, marketing	24.067,88
Assurances	2.008,79
Voyages	21.067,25
Amortissements	102.176,56
Autres charges d'exploitation	4.857,11
Charges financières	1.299,70
	<u>443.974,80</u>
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>	
Intérimaires	-
Administrateurs	53,37
Employés	139.618,54
Ouvriers	-
Autres frais de personnel	22.052,12
	<u>161.724,03</u>
<b>AUTRES FRAIS</b>	
Réductions de valeurs	-
Charges exceptionnelles	-
	<u>-</u>
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>	13.550,28
Impôts des sociétés	97,31
<b>RESULTAT NET</b>	<u>13.452,97</u>

CERTIFIÉ EXACT

*ActiveMe SPRL***Affectation et prélèvements**

	<u>31/12/2014</u>
Bénéfice ou perte (-) de l'exercice à affecter:	13.452,97
Bénéfice ou perte (-) de l'exercice précédent à affecter:	-116.857,04
<b>Total à affecter</b>	<u>-103.404,07</u>
Dotations à la réserve légale	-
Dotations aux autres réserves	-
Rémunération du capital (dividende brut)	-
Administrateurs et gérants	-
Bénéfice ou perte (-) à reporter:	-103.404,07
<b>Total affectation</b>	<u>-103.404,07</u>

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

**Détail des comptes de l'actif**

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Immobilisations incorporelles et corporelles</i>		
210100	FRAIS DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	3.000,00
210110	FRAIS DE R&D - GAME OF GOALS	50.725,03
210119	AMORT S/ FRAIS R&D - GAME OF GOALS	-25.362,52
210120	FRAIS DE R&D - PHOTO BOOTH	50.725,03
210129	AMORT S/ FRAIS R&D - PHOTO BOOTH	-25.362,52
210130	FRAIS DE R&D - FLY-TO RIO	83.004,60
210139	AMORT S/ FRAIS R&D - FLY-TO RIO	-41.502,30
210190	AMORT S/ FRAIS RECHERCHE ET DVLPT	-1.200,00
240000	MOBILIER	341,40
240090	AMORTISSEMENTS MOBILIER	-68,28
240200	MATERIEL INFORMATIQUE	10.745,29
240290	AMORTISSEMENTS MATERIEL INFORMATIQUE	-5.314,65
241000	MATERIEL ROULANT	28.016,04
241900	AMORT. S/MATERIEL ROULANT	-5.603,20
<i>Immobilisations financières</i>		
288000	CAUTIONNEMENTS FUEL CARD	600,00
288400	CAUTIONNEMENTS SECRETARIAT SOCIAL	170,82
<i>Créances commerciales à un an au plus</i>		
400000	CLIENTS	34.084,47
404000	FACTURES A ETABLIR Syndicat pour l'aménagement et la gestion du Parc Naturel de l'Our	11.040,00
404100	NOTES DE CREDIT A RECEVOIR The best of Publishing	1.590,00
<i>Autres créances à un an au plus</i>		
411900	C/C TVA: A RECUPERER	12.786,29
416001	AUTRES CREANCES	425,00
416002	CREANCES DIVERSES	150,00
416901	C/C LAURENT FALISE	1.480,22
<i>Valeurs disponibles</i>		
550000	ING COMPTE A VUE	6.845,66
550100	ING 363-89 USD	39,48
		<hr/> 191.355,86

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

**Détail des comptes du passif**

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Capitaux propres &amp; provisions</i>		
100000	CAPITAL SOUSCRIT	31.000,00
101000	CAPITAL NON APPELE (-)	-24.800,00
141000	PERTE REPORTEE	-103.404,07
<i>Dettes à plus d' un an échéant dans l'année</i>		
423010	ING PRET 05284857-06	5.133,29
<i>Dettes commerciales</i>		
440000	FOURNISSEURS	-60.687,56
444000	FACTURES A RECEVOIR	78.808,39
	Apple	1.361,75
	Arcadia	3.950,00
	Chambre de commerce et d'industrie du brabant v	63,00
	DHL	77,71
	Euro Circuits	320,15
	Europ Assistance	148,00
	Farnell	2.479,12
	Flyprint	64,13
	Fnac	1.015,29
	Swingguru Training Systems	8.592,94
	Integrated Systems Europe	4.560,00
	LDLC	566,38
	Tassin Fabien	4.643,00
	Microsoft	212,98
	OVH	1.261,52
	Partena	28.175,05
	Playme Studio	19.600,00
	P.R. Print	277,00
	RS Components	292,52
	Sodexo	531,97
	Turbosquid	452,48
	Unity Technologies	163,40
<i>Dettes fiscales, salariales et sociales</i>		
450000	DETTES FISCALES ESTIMEES	97,31
452000	IMPOTS ET TAXES A PAYER	24,68
453000	PRECOMPTE PROFESSIONEL A PAYER	21.290,74
454000	ONSS A PAYER	17.935,23
455000	REMUNERATIONS DUES	355,65
456000	PECULES DE VACANCES	18.252,18
<i>Autres dettes</i>		
489100	C/C QUENTIN PRINGIERS	203.574,69
489250	C/C GO TRACE	48,79
489300	AVANCE PLAYME STUDIO	500,00
489400	NOTE DE FRAIS A PAYER	1.212,64

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

### Détail des comptes du passif

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Comptes de régularisation</i>		
492000	CHARGES A IMPUTER	2.013,90
	Fleetpass	
	Accident du travail	
	Loyer+charge 12/2014	
		<hr/>
		191.355,86

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

**Détail des comptes de charges**

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Marchandises et sous-traitants</i>		
601000	ACHATS FOURNITURES & CONSOMMABLES	1.202,65
603000	SOUS-TRAITANCE - SANS FICHE 281.50	121.712,27
603010	SOUS-TRAITANCE - AVEC FICHE 281.50	18.968,22
606000	TRANSPORTS ET TRANSITAIRES	30,00
<i>Loyers et charges</i>		
610000	LOYER	12.052,80
610010	ENTRETIEN DES LOCAUX	478,82
<i>Communications</i>		
611000	TELEPHONE	603,26
611010	MOBILOPHONE	4.906,42
611040	POSTE	223,83
611050	COURRIER EXPRESS	280,41
611060	COURRIER ELECTRONIQUE	249,12
<i>Frais de bureau</i>		
612000	FOURNITURES DE BUREAU	1.314,73
612010	IMPRIMES	1.760,60
612030	FOURNITURES INFORMATIQUES	12.122,61
612050	PETIT MATERIEL DE BUREAU	1.159,54
612070	LOCATION MATERIEL BUREAU	10.635,60
612999	PETITES DEPENSES DIVERSES	13,17
<i>Honoraires</i>		
613000	SECRETARIAT SOCIAL	2.339,03
	Partena - BE 0409.536.968	
613001	GESTION CHEQUES REPAS	278,75
	Sodexo - BE0403.167.335	
613010	COMPTABILITE	2.243,67
	Delca International Sa - BE 0406.800.776	
613030	TRADUCTEURS	63,00
613041	INTERNET: DESIGN ET HEBERGEMENT	1.261,52
	OVH - FR22 424761419	
613090	HONORAIRES DIVERS - SANS FICHES 281.50	58.895,58
	Arcadia SPRL - BE0447.939.169	
	Belle productions SA - BE0474.281.894	
	DDR SA - BE0446.537.916	
	Industrial Concept and Assistance SPRL - BE0471.432.767	
	Leitmotiv SPRL - BE0878.118.234	
613100	COMMISSIONS	7.803,70
	Plixan - BE0893.187.282	
613110	AVOCATS	8.429,81
	Dessart Bruno - BE 0816.494.629	
613190	HONORAIRES DIVERS - AVEC FICHES 281.50	1.000,00
	Dumoulin Damien - BE893.877.665	
613200	PUBLICATIONS LEGALES	206,00
613220	COTISATIONS	285,00

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

**Détail des comptes de charges**

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Frais de déplacements</i>		
614050	FRAIS DE VOITURES DNA 50%	68,90
614075	FRAIS DE VOITURES DNA 25%	3.620,55
614098	QUOTE PART EMPLOYEUR 17% S/ DNA VOITURES	-286,30
614099	QUOTE PART EMPLOYEUR 17% S/ DNA VOITURES	286,30
614570	TAXIS	35,00
614675	CARBURANT DNA 25%	7.682,73
<i>Frais de représentation et publicité</i>		
615000	RESTAURANTS	6.547,22
615010	RECEPTION	23,00
615100	PUBLICITE/ SPONSORING	160,00
615110	FOIRES ET EXPOSITIONS	23.907,88
<i>Assurances</i>		
616090	ASSURANCES DIVERSES	148,00
616450	ASSURANCE VOITURES DNA 50%	804,43
616475	ASSURANCE VOITURES DNA 25%	1.056,36
<i>Voyages</i>		
617000	VOYAGES: RESTAURANTS AVEC CLIENTS	2.429,39
617010	VOYAGES: HOTELS	10.061,62
617020	VOYAGES: VISAS	14,75
617030	VOYAGES: PETITES DEPENSES	886,78
617040	VOYAGES: AVIONS	4.582,91
617050	VOYAGES: TRAINS, BUS, ETC...	146,37
617100	QUOTE PART WALLONIA	1.650,00
617120	LOCATION VOITURES A L'ETRANGER	566,17
617140	PARKINGS A L'ETRANGER	133,40
617170	TAXIS A L'ETRANGER	595,86
<i>Administrateurs</i>		
618299	AUTRES AVANTAGES SOC. DIRIGEANTS	53,37
<i>Frais de personnel</i>		
620200	EMPL. APPOINTEMENTS	97.086,06
620210	EMPL. PECULE	8.826,52
620220	EMPL. PRIMES	7.816,24
620230	EMPL. INDEMN. FF. FRAIS EMPLOYEUR	5.100,00
620240	EMPL. AVANTAGES DE TOUTE NATURE	1.684,11
620250	EMPL. INDEMNITE FRAIS TPT	2.881,26
621000	EMPL. ONSS	16.260,80
621091	EMPL. REDISTRIBUTION CHARGES SOCIALES	-36,45
623000	ASSURANCE LOI	823,25
623110	SERVICE MEDICAL	187,48
623130	FETES PERSONNEL	42,92
623140	CANTINE	1.081,03
623150	CHEQUES REPAS / ECOCHIQUE (NON DED.)	2.426,63
623151	CHEQUES REPAS (QP DEDUCTIBLE)	494,00
623700	DOTATION PROV. PECULE	18.252,18

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

**Détail des comptes de charges**

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
623710	UTILISATION PROV. PECULE	-1.255,37
<i>Amortissements</i>		
630100	DOTAT AMORT IMMOBILIS. INCORPORELLES	92.827,34
630200	DOTAT AMORT IMMOBILIS. CORPORELLES	3.746,02
630375	AMORTISSEMENT VOITURES DNA 25%	5.603,20
<i>Autres charges d'exploitation</i>		
640075	TAXE CIRCULATION VOITURES DNA 25%	1.362,26
640400	COTISATION ANNUELLE INASTI	347,50
641000	MOINS-VALUES S/REALIS.COUR.IMMOB.CORPOR.	3.147,35
<i>Charges financières</i>		
650000	INTERETS COMPTE A VUE	117,11
650010	INTERETS PRET ING 05284857-06	715,26
650020	INTERETS AVANCES A TERME FIXE	547,23
650200	INTERETS C/C	-533,15
650900	ECARTS SUR PAIEMENTS	96,06
654000	DIFFERENCES DE CHANGE	19,97
659000	FRAIS BANCAIRES	267,22
659100	FRAIS BANCAIRES AVEC TVA	70,00
<i>Impôts sur le résultat</i>		
670200	CHARGES FISCALES ESTIMEES	97,31
		605.796,14

CERTIFIÉ EXACT

ActiveMe SPRL

### Détail des comptes de produits

COMPTES	DESCRIPTION	31/12/2014
<i>Chiffres d'affaires</i>		
700000	VENTES ET PRESTATIONS DE SERVICES	431.410,48
720000	PRODUCTION IMMOBILISEE	184.454,66
<i>Autres produits</i>		
740001	EXONERATION PP	1.158,72
746030	AVANTAGE NATURE GSM	450,00
747075	ATN VOITURES DNA 25%	1.684,11
749000	REFACTURATION FRAIS	90,26
<i>Produits financiers</i>		
750900	ECARTS SUR PAIEMENTS	0,88
		<hr/>
		619.249,11

CERTIFIÉ EXACT

## Compte de résultat d'ActiveMe de l'exercice 2013

ActiveMe SPRL

### Compte de résultat

	<u>31/12/2013</u>
<b>CHIFFRES D'AFFAIRES</b>	
Ventes	183.715,33
Autres produits	6.535,89
Produits financiers	22,08
Produits exceptionnels	-
	<u>190.273,30</u>
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	
<b>FRAIS GENERAUX</b>	
Marchandises et sous-traitants	81.485,46
Loyers et charges	8.191,20
Energie, eau...	-
Communications (tél, fax, poste...)	3.288,30
Frais de bureau	9.513,05
Documentation, formation...	65.850,00
Honoraires assujettis	56.519,73
Honoraires non assujettis	896,33
Autres services	689,23
Frais de voitures et déplacements et transport	9.614,60
Frais de réception et de représentation	4.744,08
Publicité, marketing	7.080,86
Assurances	1.052,51
Voyages	12.212,77
Amortissements	4.113,58
Autres charges d'exploitation	675,90
Charges financières	2.082,63
	<u>268.010,23</u>
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>	
Intérimaires	-
Administrateurs	-
Employés	7.944,23
Ouvriers	-
Autres frais de personnel	1.450,99
	<u>9.395,22</u>
<b>AUTRES FRAIS</b>	
Réductions de valeurs	-
Charges exceptionnelles	-
	<u>-</u>
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>	-87.132,15
Impôts des sociétés	24,68
<b>RESULTAT NET</b>	<u>-87.156,83</u>

CERTIFIÉ EXACT

## Compte de résultat d'ActiveMe de l'exercice 2012

ActiveMe SPRL

### Compte de résultat

	<u>31/12/2012</u>
<b>CHIFFRES D'AFFAIRES</b>	
Ventes	86.844,00
Autres produits	-
Produits financiers	-
Produits exceptionnels	-
	<u>86.844,00</u>
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	
<b>FRAIS GENERAUX</b>	
Marchandises et sous-traitants	4.780,00
Loyers et charges	-
Energie, eau...	-
Communications (tél, fax, poste...)	328,60
Frais de bureau	4.564,69
Documentation, formation...	45.000,00
Honoraires assujettis	36.939,04
Honoraires non assujettis	1.496,50
Autres services	157,00
Frais de voitures et déplacements et transport	314,85
Frais de réception et de représentation	5.564,40
Publicité, marketing	5.104,90
Assurances	-
Voyages	10.436,00
Amortissements	523,09
Autres charges d'exploitation	347,50
Charges financières	987,64
	<u>116.544,21</u>
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>	
Intérimaires	-
Administrateurs	-
Employés	-
Ouvriers	-
Autres frais de personnel	-
	<u>-</u>
<b>AUTRES FRAIS</b>	
Réductions de valeurs	-
Charges exceptionnelles	-
	<u>-</u>
<b>RESULTAT AVANT IMPOTS</b>	-29.700,21
Impôts des sociétés	-
<b>RESULTAT NET</b>	<u>-29.700,21</u>

CERTIFIÉ EXACT

## Price List of ActiveMe's interactive products



<b>Price List March 2015 - Confidential</b>	
<b>Prices available for Fly To Rio, Photo Booth, Canyon Escape, Game of Goals, Particules &amp; Butterfly *</b>	
* Hardware not included	
* Including custom logo implementation into the game	
* Extra customization in the code or in the graphics (except logo modification) are not included. All graphical modifications will be charge at 55 € / hour and development at 80€ / hour	
** The activation days don't include the installation and rehearsal days, a special free demo licence will be provided for those days.	
<b>Number of activation days **</b>	<b>Total Price</b>
1	€ 990
2	€ 1.188
3	€ 1.287
4	€ 1.386
5	€ 1.584
6	€ 1.782
7	€ 1.980
8	€ 2.178
9	€ 2.376
10	€ 2.574
30	€ 5.742
50	€ 9.702
100	€ 14.751
365	€ 27.868

## Brochure – Fly to Rio experience (interactive product)

Active

GAME



Parachute Jump  
4D experience



### The Game

Parachute Jump is unique, with the immersive mask « Oculus Rift », you live the experience as if you were there. This is a 4D simulation of skydiving over Rio de Janeiro.

#### Defy gravity

Jump from a helicopter and experience the exceptional feel of a parachute jump! The wind blows in your face, the sound invades your ears and the virtual mask tricks your brain as your are definitely immerse in a virtual world.

Control your parachute with the straps and be careful the wind can blow you to skyscrapers ...

Finally do not miss your landing and enjoy the vibrate atmosphere of the stadium Maracanã !

If you have been paying enough attention during your flight , just answer to the quizz to try to win lots of prizes.

**Do you dare to try it ...**



**Active**

# GAME

**Active** me  
Touch & Gesture

## Parachute Jump, 4D experience

### Game Play

Put the parachute that will support you and lock the safety fence behind you. Put the mask over your head and fly in the sky of Rio. Before jumping your instructor will give you the latest explanation, do not panic the parachute opens automatically. Catch the straps of the parachute to direct you to the stadium. The grip is very intuitive and within a second you will take control of your parachute.

Optionally, a quiz can be proposed after the experience to make a contest.



### Personalization

Create a unique concept by adapting the experience to your brand and customize some aspects of the game such as:

- Advertising posters placed in the city
- Videos on giant screens in the city
- Sponsors in the stadium
- Sponsor of your parachute
- ...



### Tailored Development

You want to create a more complete experience and share the experience on social networks, or get discounts based on the Results of the Player ... then contact us.

#### Advantages:

- Unique experience
- Awesome graphics
- WOW effect
- customizable
- Total Immersion

**Active**

# GAME

**Active**me  
Touch & Gesture

Parachute Jump, 4D experience

**Technical recommendation****Hardware**

- Computer

**Mask**

- Oculus Rift

**Equipment**

- Stage 9 m2
- Black Box (computer, speakers, ventilator, safety fence)
- Backpack
- Straps

**Required space**

A floor area of over 9m2 for installation of the Black box.

An internet connection is required to upload and validate the license.

**Packages:****- Basic Package**

Licence &amp; Oculus mask

**- Full Package**

Licence, Oculus mask, Black box.

**Motion platform coupled with virtual reality (Interactive product)**

Google campus space (cluster - London)

TAAIME ONLINE STUDIOS & GOOGLE PRESENTS

# TECHNOLOGY WORLD GAMES EDITION

 <p>232 STUDIOS</p>	 <p>Interactive Entertainment</p>	 <p>PSYCHFI LAB</p>
	 <p>TAAIME ONLINE STUDIOS</p>	
 <p>BELOUDEST</p>		 <p>STUDIO GENKAN</p>

TICKETS : [WWW.EVENTBRITE.CO.UK](http://WWW.EVENTBRITE.CO.UK)

---

DOORS 12PM  
1ST APRIL



**CAMPUS  
LONDON**  
A Google SPACE

4-5 BONHILL STREET  
LONDON  
EC2A 4BX

---

## GUEST SPEAKERS

EDWARD TURAY & JACK SANDERSON: TAAIME ONLINE STUDIOS  
 NEIL GLENISTER : 232 STUDIOS    STUART SPENCER : BELOUDEST  
 JAMES EDWARD MARKS : PSYCHFI    LAURIE CLIFFORD-FRITH : STUDIO GENKAN  
 THIBAUT MERCIER : ACTIVE ME

**Keynote Nokia OZO at O2 (virtual reality camera - London)**



## 2. Interviews

### **Interview Dimitri Themelis-Garcia – VP Sales at ActiveMe**

#### **- Présentez-vous**

Vice-président Sales chez ActiveMe, responsable du marketing et des ventes chez ActiveMe.

#### **- Présentez ActiveMe**

ActiveMe se positionne en tant que studio créatif développant des concepts interactifs et expériences pour l'industrie du Média marketing, Event et du Retail.

#### **- Depuis quand et comment avez-vous rejoint ActiveMe ?**

J'ai un background commerce international et marketing qui m'a permis de voyager beaucoup mais surtout de travailler dans des grosses entreprises liées à l'exportation. Suite à ces expériences, j'ai décidé de me réorienter afin d'évoluer dans un environnement plus libre et je me suis redirigé vers le monde des startups et des technologies. Je décide donc de suivre le programme EXPLORT de l'AWEX dans lequel je suis envoyé à San Francisco pour promouvoir ActiveMe. À la suite de cette mission de 2 mois, assez probante, pas en termes de contrats signés mais en termes de network et de personne touchées avec des projets précis pour eux. Après, continuer la mission à mon retour était difficile de par la distance géographique et le fait qu'ActiveMe n'était pas encore rentable à ce moment-là pour supporter ce genre de coûts. Quentin (CEO d'ActiveMe), m'a proposé de rejoindre l'équipe en faisant la promotion d'ActiveMe au Benelux mais en continuant également la promotion d'ActiveMe à l'international, principalement en Espagne, aux Émirats, UK partiellement et les USA, mais la (USA) il faut mettre les moyens pour faire les aller-retour car on ne peut malheureusement pas vendre sur Skype. Donc voilà en gros comment j'ai rejoint ActiveMe.

#### **- Qu'est-ce que cette expérience (programme explort) vous a-t-elle permis d'apprendre?**

Ça m'a projeté car tout simplement, tu connais tes skills, tu sais où tu peux aller avec ton expérience, mais par contre, tu n'as jamais les moyens et l'opportunité de les exprimer et donc avec ActiveMe, Quentin, m'a très vite proposé et laissé l'autonomie et la flexibilité suffisante afin de "Driver" le tout à moi seul avec Cédric (COO d'ActiveMe) en project management. Ce que j'en retire donc c'est de l'autonomie, de la flexibilité qui m'a permis de m'exprimer et de jouer le rôle du businessman avec la garantie dernière d'avoir quelque chose à vendre. Ça peut te projeter vers une carrière internationale.

- **Vous offrez une offre de services et de produits mais quelle est votre promesse aux clients ?**

Nous créons et développons nos produits en Belgique avec une solide équipe technique basée à Louvain-la-Neuve. Le constat a été de se dire que le média tel qu'on le voit aujourd'hui c'est la télé, la radio et l'online. Le média communique dans un sens, vers le consommateur. On a réalisé que grâce aux technologies qu'ils utilisent, on va pouvoir "gamifier" les expériences des campagnes et amener cette expérience utilisateur. Autrement dit, l'expérience du côté consommateur avec l'annonceur et donc vers un nouveau type de relation se crée grâce aux technologies mais surtout ces technologies qu'on convertit et qu'on intègre dans des concepts plus larges et créatifs qui eux vont s'intégrer dans la campagne de l'annonceur. Dès lors, notre promesse est de se dire qu'au-delà des services que nous offrons, notre promesse est d'offrir une expérience interactive à l'audience que nous touchons.

- **Êtes-vous satisfait de la demande belge pour vos services ?**

Non. Non car avec ce genre de service créatif, il faut travailler et approcher de façon proactive l'annonceur ou le client, quel qu'il soit. Parce qu'il ne perçoit pas vraiment les technologies qu'on utilise, et donc il faut revenir vers une idée créative autour de l'univers de l'annonceur ou du client et donc, c'est un long processus. Mais surtout, la demande en Belgique, elle est quasi-inexistante, car ils ne sont pas éduqués, ils ne sont pas informés par rapport à tout ce qu'il se fait. Enfin le volet budget, on est "cherry on the cake". De plus, les agences veulent constamment du neuf et n'aime pas quand nous réutilisons nos produits chez des concurrents. Dès lors, la question se pose plutôt de savoir où on se positionne et peut-être que des pays/villes comme le Qatar, Dubai, l'Amérique, Singapour pourraient être justement des cibles où il y a des moyens financiers plus importants.

- **Quelle est la stratégie internationale d'ActiveMe actuellement ?**

Je vais parler ici des pays avec lesquels on a déjà réalisé des choses. L'Espagne tout d'abord car je suis espagnol, j'ai grandi là-bas, c'est ma langue maternelle au même titre que le français et donc, il y avait déjà cette première facilité linguistique, culturelle. Et puis Barcelone plus particulièrement car contrairement à ce que beaucoup de personnes pensent de l'économie espagnole, elle fait partie aujourd'hui de celles qui investit, dans notre secteur, le plus. C'est un pays qui consomme énormément de médias. Barcelone est une ville très high-tech. Nous travaillons étroitement avec Media Markt et TNT Factory là-bas. Media Markt a décidé de tester son premier concept store à

Barcelone, même avant Londres car ils estiment que cette ville (Barcelone) est encore plus high-tech, plus connecté. Donc de un, car c'est high-tech, de deux car je parle la langue, trois, on a des fournisseurs qui sont capables de promouvoir ce qu'ActiveMe réalise et qui font plus ou moins le même type de business. Attention qu'il ne faut pas rentrer non plus trop en concurrence avec eux et qu'il faut être complémentaire par rapport à l'offre existante chez nos partenaires.

Il y a également le Luxembourg pour la proximité géographique, mais aussi parce que c'est un pays innovant de plus en plus. Luxembourg comme on le sait s'est fondé sur son patrimoine financier et donc on peut espérer qu'ils dépensent de l'argent dans les technologies et les concepts interactifs. Donc pour la proximité, et que même si ce pays est un petit pays, le pouvoir d'achat des acheteurs professionnel est présent.

Le Royaume-Uni, comme je t'ai dit, j'ai pas mal de contacts là-bas, mais il ne faut surtout pas se griller car ce sont des contacts high level, dans des grandes multinationale comme Westfield ou Shell donc quand on décide de les attaquer, il faut être sûr d'avoir le bon discours car on n'aura qu'une chance. Si tu ne fais pas une bonne impression directement, ils ne seront pas intéressés et ne te rappelleront pas. Ça fait partie des deux dernières années de prospections que j'ai réalisé au Royaume-Uni notamment avec le salon Ad-tech à Londres. Dommage que je n'ai pas pu suivre cela avec toi car je connais bien le marché UK du moins, le sud de l'Angleterre. Mais bon voilà, on est toujours en phase de prospection, toi tu es parti là-bas pour dégrossir le marché, et voir si nos sentiments avec le UK s'affirment ou pas.

Enfin il y a la prospection USA dont j'aimerais consacré 60% de mon temps avec l'Espagne mais pour l'instant ce n'est pas la priorité car il faut garantir le minimum ici.

Qatar et Dubaï voir les Émirats en règle générale. J'ai vendu un petit truc au Liban pour 2000€. Le Liban fait partie aussi des pays avec qui on traite. Les émirats, car c'est très facile d'accès et en plus, on sait à quel point ils sont friands de "woaw et que si le concept plaît, je n'ai pas dit que c'était facile mais si le concept plaît, eux ils sont prêts à mettre l'argent.

### **- Pourquoi avoir choisi le marché du Royaume-Uni ?**

Proximité avec la Belgique. C'est accessible à 2h de train premièrement. Deuxièmement, niveau de vie très élevée. Troisièmement, niveau digital, ils sont très en avance, beaucoup plus en avance que nous. Et donc Londres a toujours été une référence même avant New York au niveau du digitale. Il y a énormément d'agences digitales, on pense qu'il y a énormément de synergies possibles, mais en même temps, il y a beaucoup de menaces car la concurrence peut être rude et donc il faut en effet avoir les bons partenaires locaux pour pouvoir trouver des solutions.

Ensuite nous pensons que les prix proposés par ActiveMe sont attractif au Royaume-Unis ou le cout

de la vie est fort élevé. La main d'oeuvre belge reste couteuse compare aux pays de l'est ou à l'asie mais nous ne voulons pas externaliser le développement de nos softwares car ce serait trop compliquer à gérer.

**- Comment y voyez-vous l'évolution et le développement là-bas dans un court, moyen terme ?**

Compliqué, du business on sait qu'on peut en faire dans le UK et plus particulièrement Londres. Maintenant, il faut le bon réseau, les bons partenaires, les agences aussi. On a vu que les agences ne poussent pas plus que ça nos solutions, elles nous connaissent voilà, mais ce n'est pas concret et donc pour moi, il faut construire davantage le réseau des annonceurs et il y aura peut être des choses à faire mais ça reste quand même compliqué dans le court et moyen terme car ça prend du temps de construire tout ça. Un pays comme la Belgique, ou l'on est belgo-belge, ou on vit ici, on parle la langue et on se rend même contre ici que ça prend du temps à construire et donc le UK, ça prendra du temps aussi si pas plus.

**- San Francisco, Londres... des villes ou le coût de la vie est très élevée... Pensez-vous que l'ouverture d'un bureau là-bas y soit intéressant et conseiller ?**

Toi qui as étudié le commerce, l'économie, dans les phases de constructions d'une PME la première phase est de vendre vendre vendre pour survivre. Une fois que tu vends, tu es dans une phase de croissance et il faut parvenir à la stabiliser. Une fois que tu la stabilises, tu continues et tu la renforces pour pouvoir engager des collaborateurs mais il faut une base solide. Aujourd'hui, on ne pourrait pas assumer le coût d'un représentant à l'étranger pour le moment. Par contre, dans notre business, il est clair que pour moi, la meilleure stratégie est d'avoir ActiveMe UK, ActiveMe US (divisé East coast et West coast car ce sont de grands territoires). Donc pour moi il faut créer plusieurs entités ActiveMe par contre il faut mettre les moyens nécessaires. Il faut compter au minimum 200 000, 300 000€. C'est un gros coup, il faut être capable de le faire. ActiveMe aujourd'hui n'est pas capable de le faire. On doit d'abord partir du principe que l'on doit être autonome financièrement et avoir une stabilité financière.

**- Comment voyez-vous l'évolution d'ActiveMe dans les prochaines années ? Au Royaume-Uni ?**

Je pense que ça va prendre. Je suis convaincu, je suis passionné et si je me bats comme ça pour l'instant c'est pour ça, c'est pour que, on voit d'année en année, on stagne, on est sur le break even donc ce qui veut dire qu'on est à 500 000, 600 000 € par an mais on voit que les projets rentrent de

plus en plus, on nous connaît, on nous appelle, on nous considère maintenant comme une véritable agence créative. Ça prend énormément de temps de construire tout cela. Je pense que d'ici 2,3 ans, on aura toujours une croissance à 2 chiffres et j'espère que dans les 4,5 ans, on sera une bonne vingtaine et qu'on puisse songer déjà à l'ouverture d'un bureau notamment à Barcelone, à Londres pourquoi pas, à New York et Dubai. C'est ma vision à moi et je pense celle d'ActiveMe également. Je ne peux pas dire que dans 3 à 5 ans, on sera là, mais c'est clair que c'est ce que j'aimerais.

## **Interview Laurent Faboumy – Founder of Kwaleo & Tuim**

### **- Présentez-vous**

Je suis né en Suisse, par la suite j'ai déménagé au Bénin avec mes parents. J'ai vécu 5 ans, j'ai fait une petite partie de mes études là-bas. Par la suite, j'ai emménagé au Canada dans une ville qui s'appelle Sherbrooke. J'ai continué mon cursus scolaire là-bas. Par la suite, j'ai démarré mes études universitaires. J'ai fait un Bachelier en finance. Après avoir obtenu mon Bac, j'ai emménagé à Montréal où j'ai travaillé dans le commerce de la mode, dans la fashion rétro pendant 3 ans. C'est différent de mon Bac en finance, mais je ne voyais pas travailler en finance et puis j'ai toujours été intéressé par la mode, mais plutôt par l'aspect commercial de la mode. Donc c'est ce que j'ai fait et au terme de ces 3 ans, j'avais envie de changement, j'avais besoin d'être dans un environnement plus dynamique, d'améliorer mon anglais également. J'avais deux choix qui s'offraient à moi. Le premier était d'aller à New York qui est assez proche de Montréal. L'inconvénient est qu'il faut postuler pour une carte verte si tu veux être résident. Donc c'est ennuyant. Donc vu que j'ai le passeport français, je me suis dit que ce serait plus simple d'aller au Royaume-Uni. Une fois au Royaume-Uni, j'ai commencé d'abord par passer mon TOEIC qui est un examen de langue. C'était nécessaire pour pouvoir bosser ici. Par la suite, j'ai continué dans la fashion rétro pendant 1,5 an. Ensuite j'ai continué dans le commerce électronique pendant 8,9 mois. Au terme de cette période, j'ai eu une idée de projet que j'avais envie de développer. J'avais assez d'économie de côté pour pouvoir quitter mon job et me consacrer 100% à mon projet.

### **- Quelles sont les 2 business que vous avez lancé ?**

Le premier est une boutique en ligne qui a la particularité de permettre à tout type de consommateur de trouver aisément des produits qui sont en adéquation avec leur individualité et leurs besoins.

Le deuxième est une plateforme en ligne qui a pour but de mettre en relation les professionnels travaillant dans l'industrie de la mode avec les professionnels travaillant dans l'industrie technologique.

En gros ça m'a pris 1 an de travail. Durant ces 1 an, j'ai analysé mon marché et être sûr qu'il y avait réellement un besoin dans ce que je voulais faire. Je me suis renseigné sur les différentes conférences, communauté, groupe de travail. J'ai assisté à des conférences, je suis rentré dans des communautés, je posais beaucoup de questions, j'allais à des séances de travail où il y avait des entrepreneurs comme moi qui posaient des questions à des experts, sur LinkedIn... Au terme de cette période, après avoir su que j'allais dans la bonne direction, je me suis lancé en cherchant dans un premier temps des partenaires de travail. Plus précisément des freelancers parce que je n'étais pas en mesure de recruter à temps plein. Jusqu'ici, tout était financé par fonds propres. Londres est une ville qui a la particularité de permettre à

tout type de professionnelles d'avoir des activités sur différents fronts ce qui m'a permis de trouver pas mal de collaborateurs avec qui j'ai pu travailler. Cette période m'a pris quasiment 4 mois. IL s'agissait vraiment de structurer les projets et d'établir les différents documents dont j'avais besoin pour pouvoir continuer à avancer.

**- Comment avez-vous fondé et implémenté sur le plan légal votre société ?**

J'ai opté pour un statut d'entreprise à responsabilité limitée, Ltd. Tout simplement parce que les risques sont partagés entre les différents fondateurs et qu'en cas de dettes seuls les actifs de la compagnie puissent être saisis. Alors que si j'étais allé pour un S.E. (à confirmé), en cas de dettes, les actifs de la compagnie sont également saisis.

**- Etait-ce simple d'implémenter une LTD ?**

C'était simple car je suis passé par un site en ligne qui m'a simplement demandé des documents basiques comme le numéro d'assurance social... Le procédé a pris environ 2 semaines, donc c'était assez court.

**- Quelles sont les opportunités présentes à Londres que tu as trouvé et qu'il n'y a pas autre part ?**

Premièrement, sur le plan social, Londres est une ville très cosmopolite, dynamique, multiculturelle également. Je dis souvent que c'est l'équivalent du New York européen. Deuxièmement, Londres est la deuxième économie Européenne derrière l'Allemagne. Comme tu as pu le remarquer, il y a pas mal de gens qui viennent ici à Londres pour pouvoir trouver un emploi et que l'économie tourne bien. On sent que c'est une ville qui fonctionne bien.

Le deuxième aspect est que mon projet touche au projet électronique. Aujourd'hui, l'Angleterre est le premier pays en termes de ventes électronique en Europe. Ils font 60 milliards de pounds annuels de vente. Ce sont les numéros un, les deuxièmes sont les Allemands qui sont à 40 milliards ce qui correspond quand même à un écart de 20 milliards ce qui est énorme.

Enfin l'industrie du commerce évolue ici à un taux de croissance annuel de 16%.

En ce qui concerne l'environnement, nous sommes dans un milieu propice qui favorise l'entrepreneuriat. Je pense que c'est quelque chose de flagrant. Le nombre de startups ne cesse

d'augmenter. C'est le pays où il y a le plus de "Unicorn" en Europe. Il y a pas mal d'infrastructures qui permettent aux entrepreneurs avec une idée et un ordinateur de pouvoir travailler, de pouvoir trouver des collègues et du financement aussi. Pour n'importe quel entrepreneur en Europe qui aimerait lancer une entreprise et avoir tous les bons éléments autour de lui pour pouvoir mener à bien son projet c'est-à-dire d'être d'en un écosystème propice à l'entrepreneuriat, Londres est la ville numéro 1, et l'Angleterre en soi.

- **Quelles sont les menaces à prendre en compte pour une entreprise décidant d'ouvrir le marché londonien ?**

Sur le plan socioculturel, il faut essayer de se familiariser avec la culture anglaise et bien la comprendre. N'importe qui ne peut pas venir et implémenter un business dans un territoire qui ne maîtrise pas. Il faut forcément si tu aspires à vendre des produits aux Anglais, que tu comprends leurs styles de vie, leur mode de vie, leur façon de penser et que ton produit colle avec leur mode de vie tout simplement. Les Anglais ont un type de vie différent des Français, des Belges.

Deuxième élément, sur le plan économique, lancer une entreprise est très risqué dans le sens où tu te demandes si tu dois travailler afin de sécuriser des revenus et à côté de travailler sur ton entreprise ou s'il faut que tu te consacres à temps plein à ton entreprise en sachant que côté finance, tu serais limité. Moi personnellement, j'ai commencé à travailler pendant 2,5 ans afin de sécuriser des revenus pour pouvoir par la suite se consacrer à temps plein sur mon projet. Tout ça pour dire que Londres est une ville chère et que sans revenus constants c'est difficile de pouvoir vivre.

Cependant, bien qu'il y ait une forte communauté de startups, le partage d'idées est tellement démocratisé que du jour au lendemain tu peux perdre ton idée comme ça. Du jour au lendemain tu peux te retrouver avec 5 concurrents dans ton industrie. Tout simplement parce que c'est facile pour n'importe qui de lancer un projet et que tout le monde en parle. Il faut être vif, vigilant. C'est bien de parler avec des gens, d'assister à des meetups. Mais il faut filtrer les informations que tu donnes.

La communauté de freelancers est tellement présente que tout le monde peut faire n'importe quoi en trouvant n'importe quel élément nécessaire à son business. Il faut beaucoup se renseigner sur le background de ses freelancers car beaucoup te promettent mont et merveilles, mais au final te délivrent un travail qui n'est pas à la hauteur de tes attentes.

- **Après vous avoir expliqué le business model d'ActiveMe, quelles sont les recommandations que tu pourrais faire à l'équipe?**

Vu que le UK où les pays sont Tech savvy c'est-à-dire qu'ils sont à l'aise avec les technologies, c'est définitivement un produit qui peut les intéresser. Après vu ce que vous vendez est une technologie qui est encore dans ses débuts et que les prix sont assez considérable, il faut essayer de trouver des partenariats avec de grosses institutions qui elles, seraient en mesure de présenter vos produits.

