



---

# Présentation ARION Entreprise

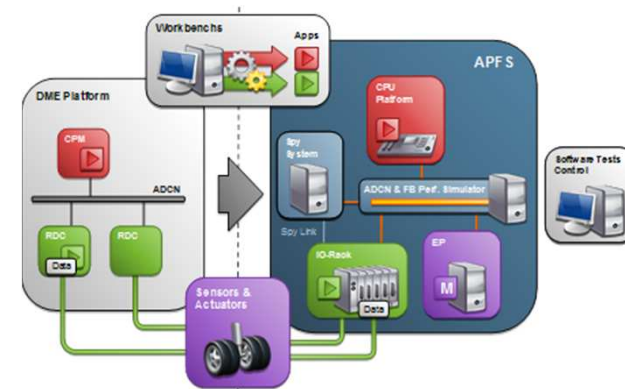
Christian Garnier  
Président et Directeur Général  
Tél. : 01 69 92 22 85 – Mob. : 06 07 27 12 22  
[christian.garnier@arion.fr](mailto:christian.garnier@arion.fr)

Arion Entreprise  
Parc Burospace – Bâtiment 2 bis  
2, route de Gisy  
91571 Bièvres Cedex



## Résumé



- Arion : fournisseur d'une technologie pour les systèmes embarqués à sûreté de fonctionnement élevée
- Une stratégie en trois étapes
  - La fourniture de produits COST pour les moyens de simulation et d'essai, les bancs d'intégration, les chaînes de mesure, ...
  - La fourniture de moyens de communication pour les systèmes temps réel critiques
  - Le développement de nouveaux moyens innovants pour les systèmes embarqués





## Présentation de la société

---

- Création : juillet 2003
- SA au capital de 765 702 € avec un capital réparti à :
  - 67,7% entre les fondateurs
  - Cinq principaux actionnaires : 18%
  - Les employés : 1,6 %
  - Une cinquantaine d'actionnaires
- Plusieurs brevets
- La société, labellisée FCPI, est qualifiée ISO 9001
- Exportation : Australie, Allemagne, Espagne, Afrique du Sud
- Le marché concerné par Arion est celui des systèmes temps réel
- Une expertise en sûreté de fonctionnement reconnue par le CNSTG
- Une expertise reconnue : Airbus, Eurocopter, Messier, Sagem, Thales, Renault, CNES, Astrium, ...
- Arion est membre actif de  et de 



## Rapide Historique

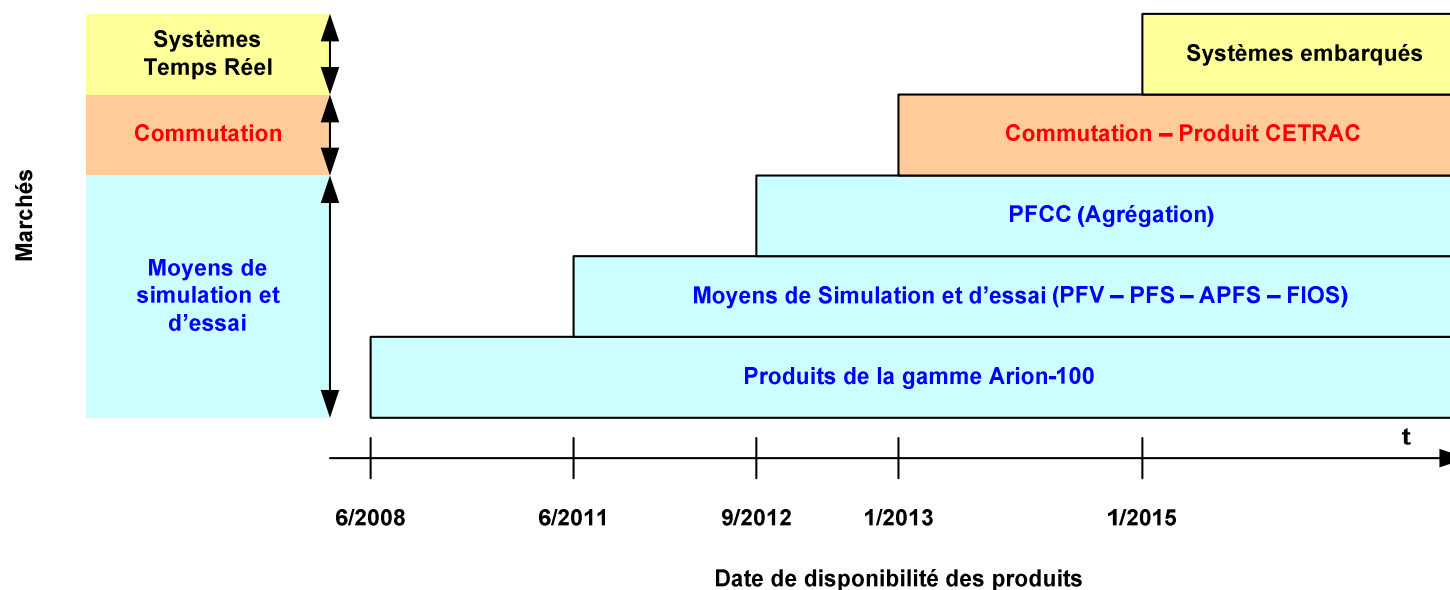
---

- 1995-2000 : travaux sur la théorie des objets,
- Juillet 2003 : création de la société,
- 2003-2006 : développement du prototype et validation de la technologie par les équipes de Dassault Aviation,
- 2007 : introduction de la société sur le marché libre,
- 2007 à 2008 : développement et industrialisation des produits de la gamme Arion-100, la vente de ses produits permettant d'atteindre l'équilibre,
- 2009 : chute du CA du fait des reports de commandes liés à la crise financière ; réorientation de la stratégie de la société pour mieux répondre aux demandes des industriels,
- 2010 : vers un retour à l'équilibre de la société ; démarrage d'un partenariat avec un fondeur de silicium, mise en place des bases d'un écosystème regroupant des entreprises et des académiques et enfin identification d'une nouvelle gamme produits pour les systèmes embarqués définie à partir de travaux réalisés en commun avec les leaders de l'aéronautique et de l'énergie français
- 2011 : fourniture des premiers « moyens de simulation et d'essai » à des industriels de l'aéronautique, réalisation des travaux préliminaires pour intégrer la technologie sur silicium, lancement du consortium DDASCA, réalisation des premières études d'architecture pour les systèmes embarqués, enracinement de la technologie auprès des grands groupes et premiers succès sur des projets pour l'embarqué.



## La stratégie d'Arion

- Stratégie construite autour de produits répondant aux besoins des marchés répartis sur trois segments complémentaires





## Analyse des marchés

---

- Le marché des moyens de simulation et d'essai :  
3 milliards de dollars
- La commutation temps réel :  
6 milliards de dollars
- Les systèmes embarqués critiques :  
> 100 milliards de dollars



## Une démarche ouverte et collaborative

---

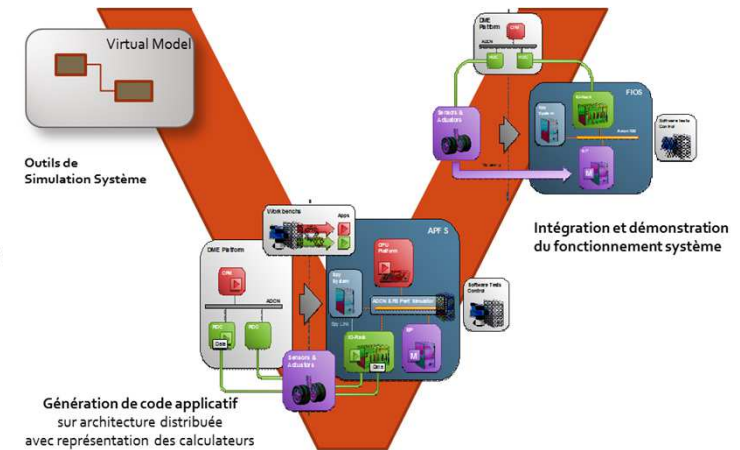
- Un conseil scientifique présidé par : M. Bruno Monsuez  
Directeur du Département Electronique et Informatique de l'ENSTA
- La création d'un écosystème
  - PE3C : Arion, HPC, Scilab, SDI  
un groupement d'entreprises pour réaliser de nouveaux produits
  - EOSSY : Experts Offer for Safety System  
une association pour démultiplier les démarches commerciales  
et offrir aux industriels des solutions globales intégrées
  - DDASCA : Dependable Distributed Architecture for Safety  
Critical Application  
une association dédiée à la réalisation des applications critiques



# La Démarche Commerciale

## Les différentes phases de ventes

- **Phase 1** : Les bancs d'intégration et de simulation  
vente des produits de la gamme Arion-100 pour les moyens de simulation, d'intégration et de mesure
- **Phase 2** : La fourniture de Moyen de Simulation et d'Essai  
vente de produits à forte valeur ajoutée couvrant le cycle de développement
  - Le PFV : Une plateforme virtuelle permettant une simulation complète du système
  - Le PFS et l'APFS : une plateforme de simulation permettant de développer les logiciels d'application sur une plateforme simulée cohérente
  - Le FIOS : une plateforme pour l'intégration système
- **Phase 3** : L'évolution des Moyens de Simulation et d'Essai
  - Le PFCC : une plateforme pour la mécanique
- **Phase 4** : La fourniture de produits pour l'embarqué
  - Dans un premier temps : vente des produits autour du composant CETRAC et services associés
  - Dans un second temps : vente des nouveaux produits (Connect-CPU, Connect-IO, Smart-Plug, ...)







# La Démarche Commerciale

## Les axes de Progrès

---

- Embauche d'un commercial en janvier 2012 pour accroître le portefeuille clients
- Ouverture d'une agence à Aix en Provence pour accompagner notre client Eurocopter et augmenter notre part de marché dans ce compte
- Utilisation de l'association EOSSY pour faciliter les réponses à appel d'offres et assurer un meilleur positionnement de l'offre dans la chaîne de la valeur
- Mise en œuvre d'une démarche commerciale via l'association DDASCA pour accéder au marché de l'embarqué



## Pipe Commercial pour 2012 et 2013

en K€	Etudes Clients	Etude Arion	Ventes de Matériel	Services DO254	Communication	Embarqué	CIR
<b>Total Année 2012</b>	<b>3 048</b>						<b>995</b>
Total	1 235	683	900	230	0	0	995
Notifié	419	341	600	0	0	0	393
Affaires gagnées : phase finale de discussion	334	0	0	80	0	0	163
Affaires gagnées : phase de chiffrag en cours	483	0	0	100	0	0	251
Affaires identifiées très probables	0	342	300	50	0	0	188
<b>Total Année 2013</b>	<b>4 912</b>						<b>1 179</b>
Total	1 458	523	1 450	280	200	1 000	1 179
Notifié	392	181	700	0	0	0	303
Affaires gagnées : phase finale de discussion	298	0	0	80	0	0	146
Affaires gagnées : phase de chiffrag en cours	768	0	0	100	0	0	406
Affaires identifiées très probables	0	342	750	100	200	1 000	323
<b>Total Année 2014</b>	<b>4 653</b>						<b>398</b>



## BP Simplifié

Année	2011E*	2012E	2013E
CA	582 K€	1 130 K€	2 930 K€
Sub	600 K€	1 720 K€	1 784 K€
<b>Total Revenus</b>	<b>1 182 K€</b>	<b>2 850 K€</b>	<b>4 714 K€</b>
Achats	467 K€	1 052 K€	1 810 K€
G&A	131 K€	172 K€	224 K€
M&S	66 K€	320 K€	512 K€
R&D	535 K€	1 195 K€	1 553 K€
<b>Total opex</b>	<b>1 199 K€</b>	<b>2 739 K€</b>	<b>4 099 K€</b>
Résultats d'exploitation	- 17 K€	111 K€	615 K€
IS (report des années antérieures)	0	0	0
CIR	232 K€	990 K€	1 080 K€
<b>Résultats</b>	<b>215 K€</b>	<b>1 101 K€</b>	<b>1 695 K€</b>



# Une augmentation de capital

## Pourquoi faire ?

---

- Accroître les fonds propres de la société pour :
  - Assurer la recevabilité des dossiers financiers
  - Accompagner la croissance de la société
- Ouvrir une agence à Aix en Provence
- Embaucher un commercial
- Augmenter le niveau d'expertise des équipes de R&D en méthodologie de développement pour composants embarqués



# Augmentation de capital

## Modalités

---

- Valorisation de la société :
  - Réalisée par une société indépendante au mois de juin 2011
  - Valorisation de la société : 9 500 K€
  - Soit une valorisation de l'action à : 10,16 €
  
- Modalité de l'augmentation de capital :
  - Augmentation de capital avec droit préférentiel de souscription
  
  - Montant de l'augmentation de capital : 300 k€
  
  - Date de clôture de l'augmentation de capital : 28 décembre 2011
  
  - Valorisation de l'action retenue pour l'augmentation de capital : 5,50 €
    - Action : 0,75 €
    - Assortie d'une prime d'émission : 4,75 €