



Introduction sur le Marché Libre - 3 Septembre 2007

L'entreprise, les fondateurs



Président

Renaud MESNAGER

Ingénieur et HEC

Jeumont-Schneider, Dassault

15 ans de direction d'entreprise

10 ans de Conseil en conception
de systèmes de transport

12 ans de développement de
systèmes informatiques temps
réel



Directeur Général

Christian GARNIER

Ingénieur

TITN, CERN, SFIM, Dassault

30 années d'expérience en
systèmes informatiques temps
réel

Enseignant chercheur (INT, ISEP)

Missions de Conseil et d'expertise
en informatique temps réel

Experts en sûreté de fonctionnement, agréés par le Ministère des Transports

Un atout pour l'entreprise, la mise en commun d'expériences complémentaires :

- L'esprit pratique, analytique et ordonné d'un gestionnaire
- Un chercheur créatif et visionnaire



Arion : une expertise reconnue

§ Un passé d'expertises et de conseils

è la connaissance des marchés et des techniques :

- Architecture des systèmes
- Logiciel de base, système d'exploitation, pilotes, ...
- Intégration de systèmes sur composant
- Moyens de communication
- Sûreté de fonctionnement

§ Une expertise en phase avec les besoins du marché

§ Les compétences nécessaires à la réalisation de la technologie Arion

Commentaire : les créateurs se sont techniquement et financièrement impliqués en engageant 3,2 M€ dans l'entreprise



L'entreprise, l'organisation, l'activité

§ Une organisation structurée de 14 salariés

- Jusqu'en 2006, des activités directement rémunératrices
- Missions de conseil et d'expertises
- Réalisation de calculateurs (4500 calculateurs livrés)

§ Un objectif : la certification ISO 9001 au premier trimestre 2008

§ L'entreprise bénéficie des labels JEI et FCPI

Commentaire : La société soustrait la réalisation de ses produits



Arion : une société qui innove

§ Des brevets déposés en Europe et aux USA :

- « Système de communication temps réel »
- « Système de gestion automatique du déplacement d'un abonné »
- « Procédé de communication entre une pluralité d'équipements »

§ Un contrat Oseo/Anvar abondé par la DGA pour la réalisation d'un composant à haut niveau de sûreté de fonctionnement

Commentaire : le brevet «Système de communication temps réel » a été évalué à 5 M€ par le cabinet ABRITT

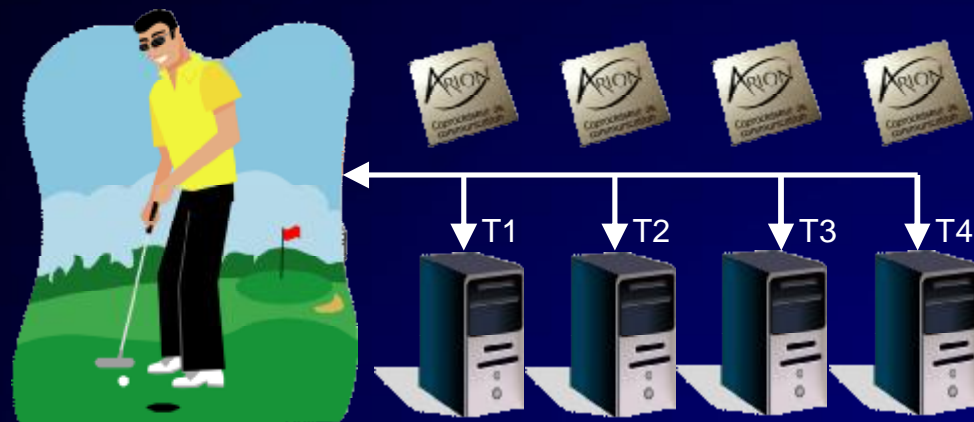
L'innovation centrale : Un moyen de communication

1. Qui apporte un temps de réponse sans équivalent
2. Une réalisation en un unique et simple composant
3. Une architecture d'avenir, compatible avec l'existant

Plateforme de développement



Déploiement



↳ Une étape qui devient inutile

Une technologie de rupture dans une continuité de service

Commentaire : Un gain moyen de 30 à 40% du coût de développement des applications est ainsi obtenu



Arion : une gamme de produits existants



Carte PCI



Carte PMC



Rack I/O



Une technologie applicable à tous les domaines



Aéronautique



Automatisme



Automobile



Télécommunication



Médical



Calcul Parallèle

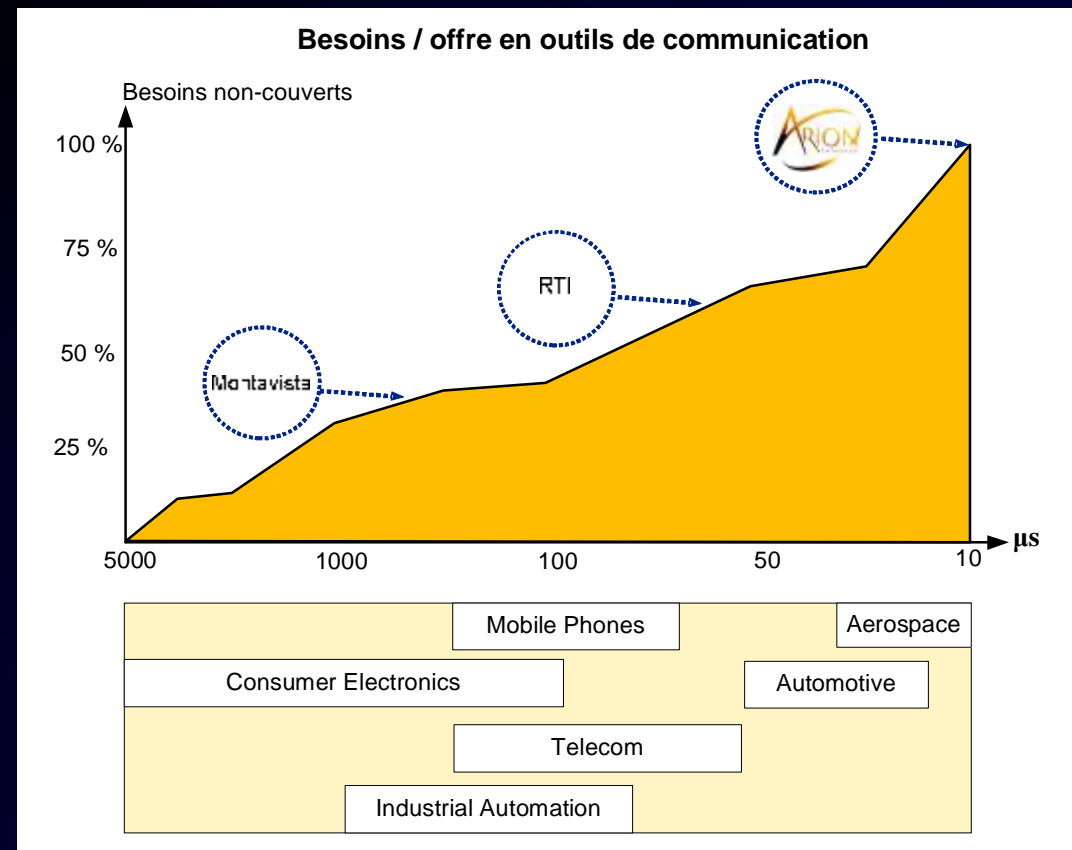


Consumer

Pour un marché global de plusieurs milliards de \$

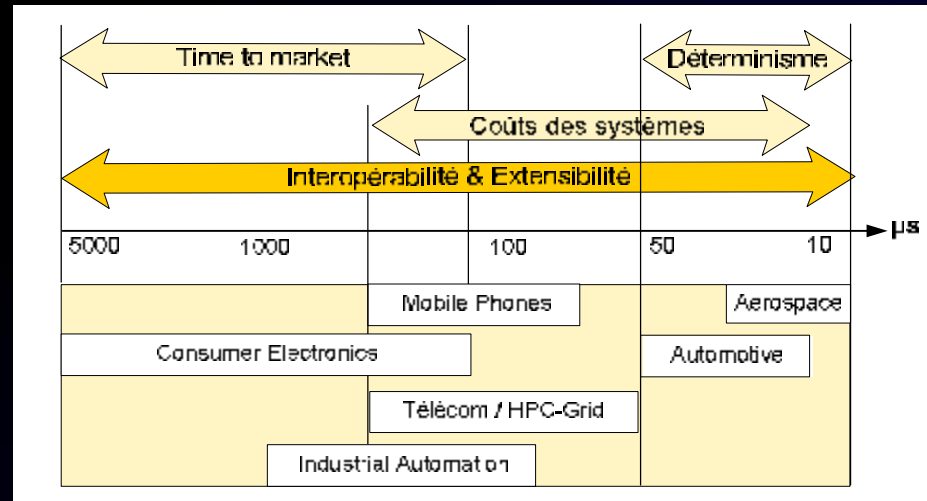
Les attentes des marchés : deux tendances de fond

1. Un besoin non couvert en matière de performances
2. Permettre le portage et la réutilisation des applications existantes quel que soient les équipements utilisés



Source : Montavista

Les attentes des marchés : dominantes par secteur



En un mot,
des attentes **CRDS** :

Rapidité : besoin de performances

Compatibilité : réduction des temps d'études, des délais

Déterminisme : une assurance fonctionnelle

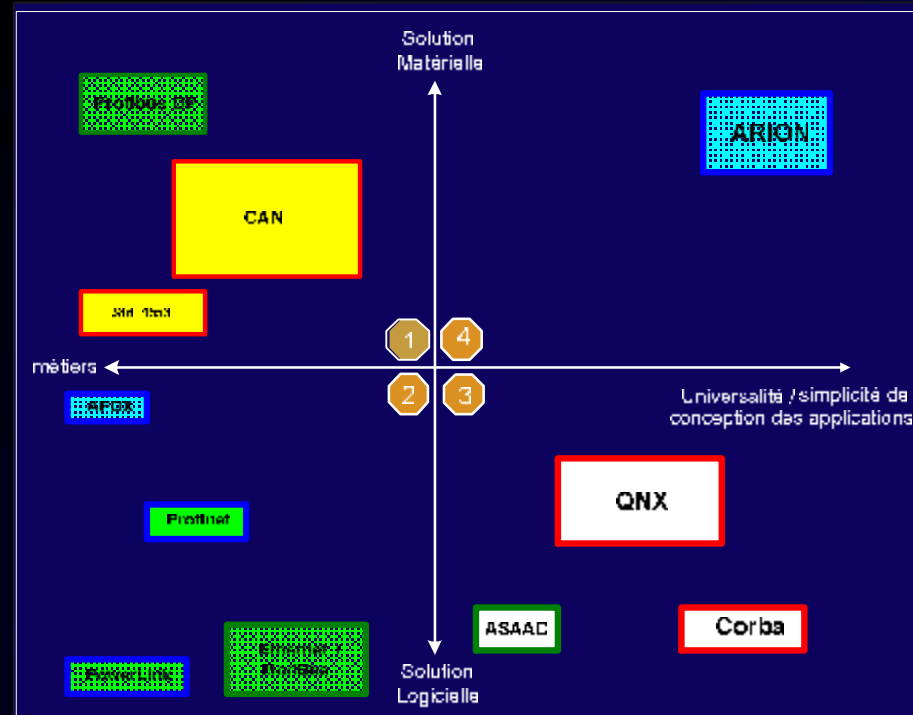
Sécurité : un plus qui devient incontournable

Commentaires : L'interopérabilité et l'extensibilité correspondent au besoin économique de pouvoir réutiliser dans de nouvelles applications des modules ou produits déjà existants.

Le déterminisme correspond à la connaissance a priori, et en toutes circonstances, du temps de transfert d'un message d'un point à un autre.

La concurrence

1. Solutions propriétaires anciennes (années 80)
2. Tentatives d'universalité \Rightarrow logiciels + matériels dédiés métiers
3. Généralisation par l'usage de logiciels complexes
4. Solution électronique universelle rapide et déterministe



Une solution qui permet de gagner 30 à 40% du temps de développement

Commentaire : Le cadran 3 correspond à des solutions très peu utilisées car trop lourdes en temps d'exécution.



Les attraits des marchés

§ Des volumes et des croissances fortes : des besoins clairs

- Une croissance moyenne des systèmes temps réel de 6 à 10% dans des marchés très actifs
- Des segments qui se détachent :
 1. Les composants, pour un CAGR 6,5% dans un marché de 2,8 G\$
 2. Les cartes, pour un CAGR 11% dans un marché de 9 G\$
 - 3. Les switches temps réel, pour un CAGR 28% à 34% dans marché global de 4,3 G\$**

Source : Venture Development Corporation
Perspectives 2010

Commentaire : L'usage des cartes ou composants nécessitent une intervention hardware sur les équipements existants. Le switch est entièrement extérieur. Il laisse intact les éléments utilisés et permet leurs interopérabilité

Synthèse de l'attente des marchés

§ Des solutions de communication :

- Rapides et déterministes
 - Compatibles avec l'existant (interopérabilité)
 - Interfaçables avec tous les réseaux ou bus existants
 - Ouverts vers de futures machines
- è Compatibles, Rapides, Déterministes, Sûres (CRDS)

§ Une concurrence lointaine et ancienne

§ Une croissance à deux chiffres, avec une très forte demande pour le non-intrusif (switch)



La naissance
annoncée de
l'AgoraCom



Notre stratégie - Chronologie

2004-2005

Concrétiser le concept, valider le produit :

è *Validation par Dassault Aviation*

Développer la gamme ARION-100

Se faire connaître :

è *Présentations aux salons professionnels*

Nouer des partenariats :

è *Wind River et Rockwell Automation (ICS Triplex)*

2006-2007

Coller au marché et devenir une référence :

è *Élargissement de la gamme avec Arion-I/O et AgoraCom*

è *Conquête de nouveaux clients de renom : Eurocopter et Renault F1*

Commentaire : Dans le domaine des logiciels dédiés au fonctionnement de systèmes informatiques où le temps d'exécution est une contrainte forte, Wind River est le numéro un mondial.



Notre stratégie - Chronologie

2008

Industrialiser et distribuer la gamme :

- è *AgoraCom et les composants pré-diffusés*
- è *Développement commercial international via un distributeur*

2009

Implantation aux USA avec l'assistance de notre partenaire américain :

- è *Réalisation d'un ASIC*

Commentaires : La réalisation d'un composant spécifique (Asic) conçu pour ARION permettra de diviser par un facteur 100 le prix du composant. Cette abaissement du coût ouvre les marchés de l'automobile et du consumer.



Des partenaires de renommée mondiale

WIND RIVER

Leader Mondial des systèmes d'exploitation, Wind River

Aspect commercial : « Road show européen » : Italie, Espagne, Suède, Israël, ...

Aspect technique :

- Intégration de la technologie Arion dans un produit aerospace/defense
- Wind River effectue le support de maintenance (dit de premier niveau)



Leader mondial des automates logiciels, ICS-Triplex (Rockwell Automation)

Réalisation d'une innovation commune permettant de distribuer les fonctions d'automatisme sur plusieurs équipements

Présentation au salon Automation de Paris en Novembre 2007



+



Des clients prestigieux



Les contrats en négociation :



Exemple : négociations en cours avec Goodrich pour la réalisation d'un calculateur pour avions américains. un budget prévisionnel de 1M€ d'étude suivi d'un chiffre récurrent de 1,5 M€ pour la réalisation de 1000 calculateurs par an, sur 10ans



Les raisons de l'introduction en bourse

- § Augmenter la notoriété de l'entreprise et renforcer sa crédibilité**
- § Poursuivre les développements engagés pour industrialiser et commercialiser l'AgoraCom**
- § Développer l'activité commerciale et la promotion des produits, via un réseau de distribution international**
- § Maintenir l'effort R&D**
- § Pour un retour sur investissement rapide dans un marché en plein développement**

Indicateurs financiers

§ Année 2006 :
Fin des activités
directement
rémunératrices au profit
des travaux de R&D et
d'industrialisation
è *Un résultat
déficitaire de 220 k€*

§ Second semestre de
l'année 2007 :
è *Décollage des
ventes, remontée du
résultat d'exploitation*

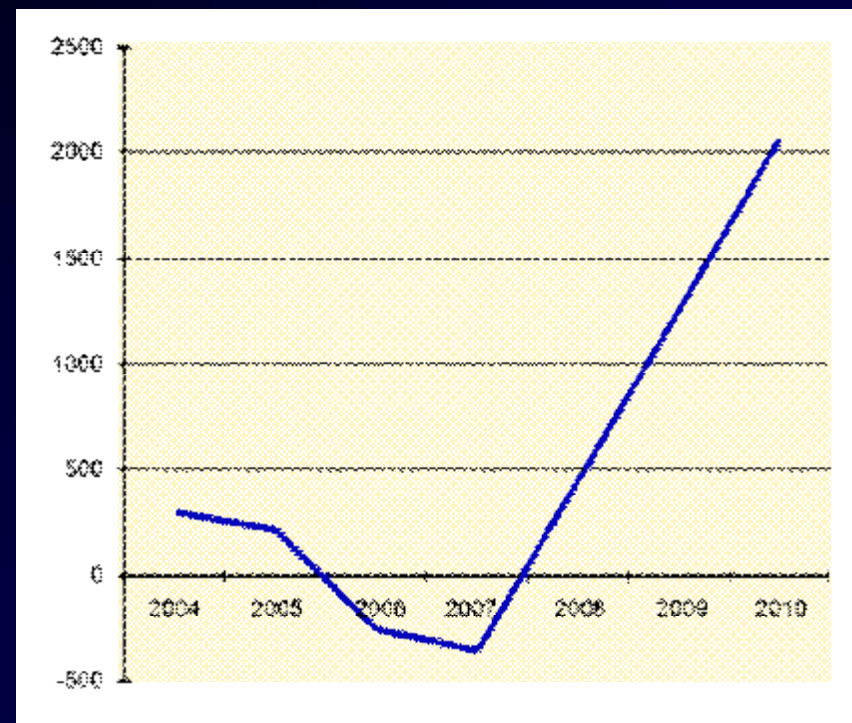
Exercices	2007	2008	2009
Ventes :	1 100 000	3 982 269	6 122 445
Charges :			
Investissements	20 330	37 000	37 000
Amortissements	43 784	72 369	72 745
NRE composants		460 000	
Charges fixes, énergie, administratif	514 057	718 000	860 650
Commercial et frais de communication	256 350	510 050	1 185 750
Charges de personnel R&D	311 147	505 882	628 173
Achats de marchandises et S/T	309 436	1 222 417	1 844 215
Total Charges	1 455 104	3 525 718	4 628 533
Résultat avant impôt	-366 826	456 551	1 493 912
Résultat après impôt	-366 826	301 324	985 982



Un développement suivant une courbe en J

- § Arion : Une technologie de rupture
- § Une force commerciale depuis début 2007 : en 3 mois, 1M€ de CA généré
- § Une technologie transverse à tous les domaines
- § Un autofinancement à hauteur de 3,2M€
- § Une technologie en adéquation avec les besoins du marché
- § Une valorisation des brevets à 5M€

Résultat Net (en K€)



Commentaire : Au 3,2 M€ engagés par les créateurs, il faut ajouter la valorisation du brevet initial estimée à 5 M€.



Les facteurs clés de succès sur les marchés high-tech

- § **Des early adopters qui ont fait la renommée**
- § **Des partenariats stratégiques avec les grands acteurs du marché**
- § **Une gamme complète qui colle à la demande**
- § **Des produits qui respectent les standards**
- § **Une innovation remarquable, remarquée, validée et achetée**



Modalités de l'opération

- § **Augmentation de capital de 260 000 titres**
 - è soit 30% du capital existant de 674 000 titres

- § **Une fourchette de 7 € à 8.40 €**
 - è soit une valorisation de 4,72 M€ à 5,66 M€
(en pré-money)
 - è Flottant post opération : 28%

- § **Période de placement : du 4 septembre au 28 septembre 2007**

- § **Première cotation : 1 octobre 2007**

- § **Placement privé auprès d'investisseurs qualifiés pouvant être clos par anticipation sans préavis**