

Accélérateur de la transformation numérique des entreprises

Introduction sur Alternext Paris



Disclaimer

Cette présentation a été préparée par Visiativ (la « Société ») uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations investisseurs. En recevant cette présentation et en participant à cette réunion, vous reconnaissez avoir pris connaissance des restrictions suivantes.

Cette présentation ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre ou invitation de vente ou de souscription de titres. Ni le présent document, ni une quelconque partie de ce document, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit pas être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement.

Toute décision d'acquiescer ou de souscrire des titres dans le cadre d'une quelconque future offre ne pourrait être prise que sur la base de l'information contenue dans un prospectus visé par l'Autorité des marchés financiers ou dans tout autre document d'offre qui serait alors établi et émis par la Société dans le cadre de cette offre.

Cette présentation vous est communiquée à titre personnel uniquement pour votre information et pour n'être utilisée que pour les besoins de la présentation de la Société.

Cette présentation et son contenu sont confidentiels et ne peuvent être copiés, distribués ou transmis à toute autre personne ou publiés ou reproduits, directement ou indirectement, en entier ou en partie, par n'importe quel moyen, sous n'importe quelle forme et pour n'importe quelle fin que ce soit. Vous devez respecter toutes les lois applicables à la possession de telles informations y compris les lois en matière de délits d'initiales, les règlements en vigueur ou les recommandations de l'Autorité des marchés financiers. Ni cette présentation, ni une copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient ne peut être apportée, communiquée ou distribuée, directement ou indirectement aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie ou a tout résident de ces pays. Le non-respect de l'une de ces restrictions peut constituer une violation de restrictions légales en matière d'offre d'instruments financiers aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie. La distribution du présent document dans d'autres pays peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui viendraient à le détenir doivent s'informer quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

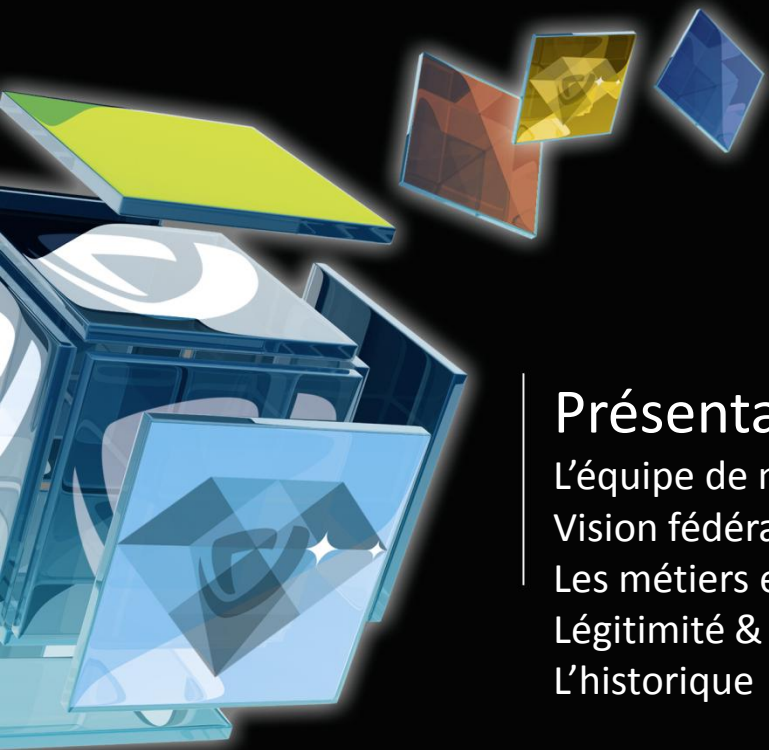
Cette présentation a été préparée par, et sous la seule responsabilité de la Société. Les informations figurant ci-après n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante de la part de la Société, de ses conseillers ou de toute autre personne et peuvent faire l'objet d'une mise à jour, d'ajouts, et de révisions pouvant être significatifs.

Aucune déclaration et garantie expresse ou implicite n'est donnée quant à l'exactitude,

la sincérité, l'exhaustivité ou la pertinence des informations contenues dans le présent document. La responsabilité de la Société, de ses conseils et de leurs représentants ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de toute utilisation qui est faite de cette présentation ou de son contenu, ou lié de quelque manière que ce soit à cette présentation. La Société n'est pas tenue de procéder à une actualisation ou une mise à jour des informations contenues dans cette présentation et toute information contenue dans cette présentation est susceptible d'être modifiée sans notification préalable.

Cette présentation contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « s'attendre à », « pouvoir », « estimer », « avoir l'intention de », « envisager de », « anticiper », ainsi que d'autres termes similaires. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans la présentation pourraient se révéler erronées, sans que la Société, ses conseils et leurs représentants se trouvent soumis de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable.

L'attention du public est attirée sur le chapitre 4 « Facteurs de risques » du document de base enregistré par l'AMF et au chapitre 2 « Risques liés à l'offre » du prospectus visé par l'AMF et notamment sur les risques liés aux accords de distribution avec le groupe Dassault Systèmes, aux dividendes prioritaires attachés aux actions de préférence et à l'absence de cotation de l'ensemble des actions composant le capital social de la Société.



Présentation

L'équipe de management

Vision fédératrice, mission, ambition

Les métiers et savoir-faire différenciateurs

Légitimité & chiffres clés

L'historique

Des fondateurs entourés D'UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE



Laurent FIARD
Co-fondateur
Président Directeur Général



Christian DONZEL
Co-fondateur
Directeur Général Délégué



Olivier PACCOUD
Secrétaire Général



Franck BELICARD
Directeur administratif
et financier

Directions support

- Direction des Ressources Humaines
- Direction Marketing et Communication
- Direction des Systèmes d'Information

Directions opérationnelles

- Direction Edition
- Direction Intégration

Vision



L'entreprise du futur est
une « Smart Enterprise »

Entreprise connectée, innovante, collaborative



Vision Collaborative

Mission



Concevoir des solutions
métiers innovantes

Ambition



Devenir le partenaire stratégique
de la transformation numérique
des PME / ETI

Un acteur spécialiste des SOLUTIONS LOGICIELLES COLLABORATIVES pour les PME/ETI

INTÉGRATION



3DEXPERIENCE

N°1 Européen
SolidWorks

INTÉGRATEUR de l'ensemble
de la plateforme 3DExpérience
de Dassault Systèmes

ÉDITION



ÉDITEUR d'une plateforme
collaborative et sociale

Nos CHIFFRES CLÉS 2013

CA HT ⁺

49,2

M€

Effectifs ⁺

330

personnes

Clients ⁺

9 000

TPE/PME/ETI

Part du CA récurrent* en 2013

43%

*contrats de maintenance, contrats d'abonnements
et ventes en mode SaaS

REX ⁺

4,6%

du CA

R&D ⁺

7%

du CA

Une EXPÉRIENCE DE 27 ANS dans la conception de solutions packagées



1987-1997

Filiale française d'un éditeur de logiciel de dessin 2D

Rachat en 1997
par Christian Donzel
et Laurent Fiard



5M€

1997-2007

Construction d'une position de **leader français** de l'intégration de logiciels de conception 3D*

Editeur Gestion Documentaire



25M€

2008-2012

Développement de la **Plateforme collaborative**



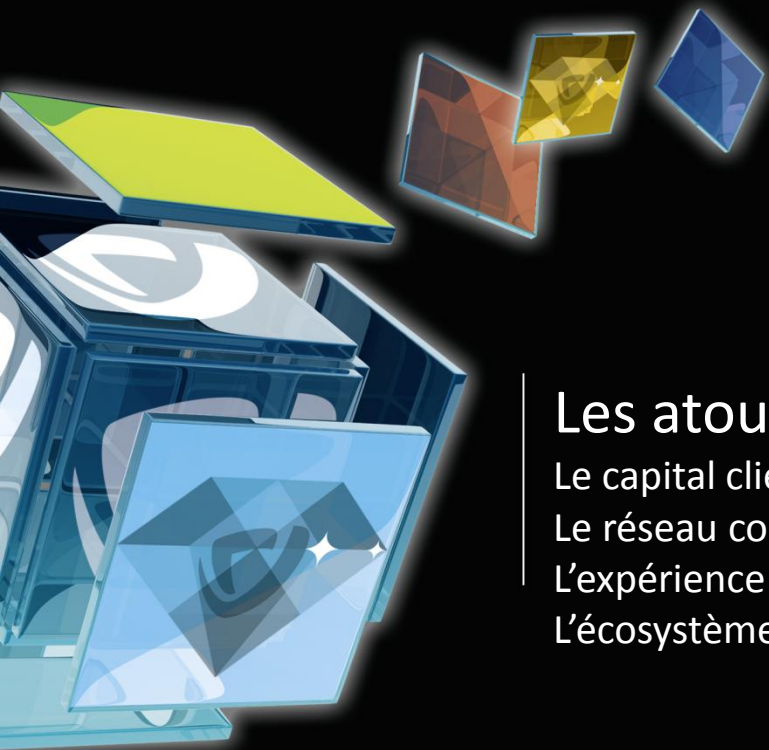
50M€

2013...

Accélération de l'offre logicielle pour accompagner la **transformation numérique** des entreprises

Track record de **croissances externes** venant enrichir la **plateforme technologique et le capital clients**

* Source classements annuels Dassault Systèmes



Les atouts majeurs

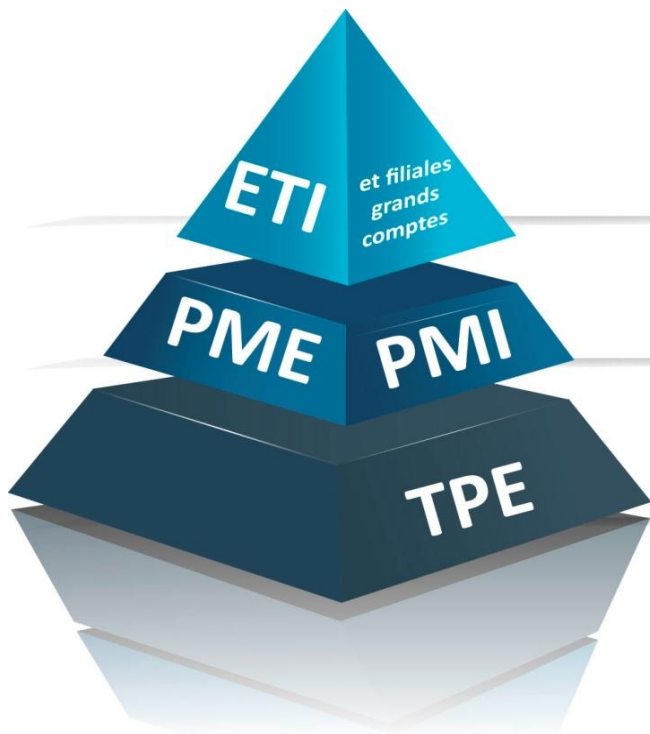
Le capital clients

Le réseau commercial de proximité

L'expérience et l'équipe de R&D

L'écosystème

Un capital clients LARGE ET DIVERSIFIÉ



500 clients ETI :

Industries : Haulotte, Radiall, MND...

Retail : Gifi, Façonnable, Babolat ..

Agro-alimentaire : Martinet, Eurea, Flo ..

Laboratoires- santé : Biocodex, Orkyn, Weleda..

3 500 clients PME/PMI :

Aldebaran, Fermob, Meubles Grange, Plastobreiz, Medicrea, Somain Sécurité, Laurastar, ...

5 000 clients :

Industries, Bureaux d'études, Experts-comptables

**Calculé sur la base de données INSEE 2013
(nombre de TPE/PME > à 10 salariées)*

Clients

9 000

TPE/PME/ETI

Clients

24%

du marché PMI*

Clients

TOP 10

= 6,5% du CA

Un réseau commercial DE PROXIMITÉ

Proximité

Force commerciale multicanal par marché (TPE/PME/ETI)

116 collaborateurs

15 agences en
France

48 commerciaux terrains

17 commerciaux sédentaires

51 collaborateurs accompagnent les équipes de vente :

- *Télémarketing*
- *Avant vente*
- *Satisfaction clients*
- *Plateformes 2.0*
- *Programme « Ambassadeurs »*

2 filiales à
l'international
(Suisse et Maroc)

+ de 750 nouveaux clients acquis en 2013

Soit un gain net d'environ 300 clients par an

6 à 7% du CA réinvestis CHAQUE ANNÉE DANS LA R&D

17 ans
d'expérience

3,5 M€
investis en 2013

44
collaborateurs
dédiés R&D

Label FCPI
Entreprise
Innovante

Des programmes d'innovation intégrant l'ensemble des technologies numériques :



Objets connectés



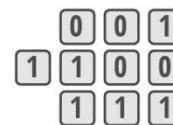
Cloud



Mobile



Social



Big Data

Un acteur RECONNU PAR SON ÉCOSYSTÈME

Partenariat
Dassault Systèmes

> 17 ans

 **DASSAULT
SYSTEMES**

 **EXALEAD**

 **CATIA**

 **ENOVIA**

Ecosystème

+ 50

Partenaires commerciaux
et technologiques

SOLVAXIS.

talentia
Software

iPORTA

Cegid
Group

Belink
SOLUTIONS DE SIMULATION

ADP



Métiers : intégration et édition

Les chiffres clés

La proposition de valeur

Les axes de croissance

Le positionnement concurrentiel



Intégrateur spécialisé de solutions logicielles

Intégration : Un socle de développement avec DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

CA 2013
Intégration

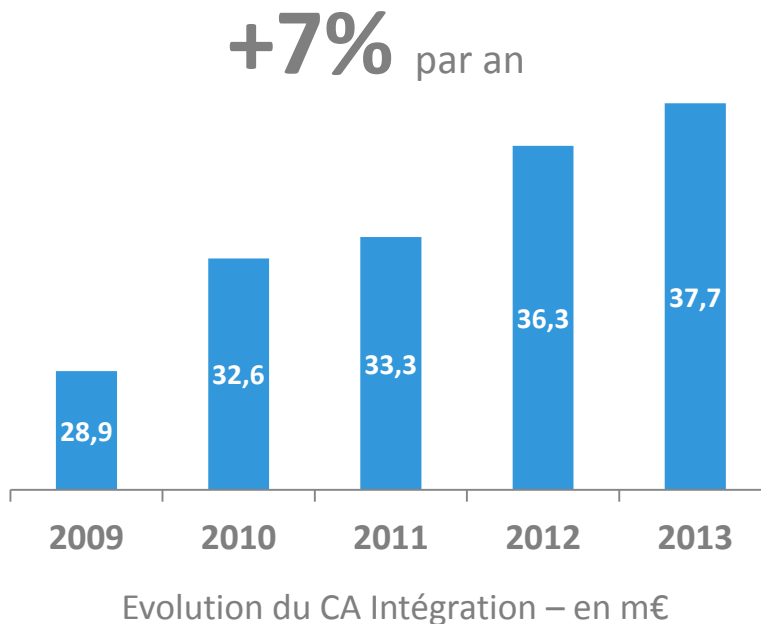
37,7 M€

Rex 2013
Intégration

10,6%

Business Récurrent
Contrats de mise à jour logiciels

43,7%



Notre proposition de valeur : L'INNOVATION COLLABORATIVE



GESTION DU CYCLE DE VIE PRODUIT

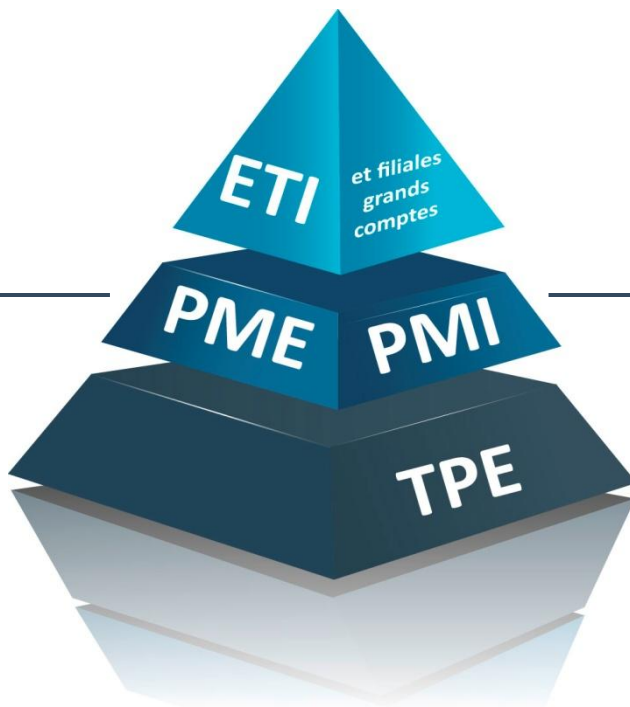
CHAINE
DE VALEUR



UNE OFFRE ADAPTÉE à la taille et aux métiers de nos clients

**Plateforme 3D
Experience
Dassault Systèmes**
(Catia, Enovia, Exalead ...)

**Conception 3D
SolidWorks**



Offres clés en main
CA moyen d'une affaire :
100 K€

Offres packagées
CA moyen d'une affaire :
10 K€

Une place de leader sur le MARCHÉ DES TPE/PME*

OBJECTIF STRATÉGIQUE

Renforcer notre position de numéro 1 européen* de l'intégration des produits 3D SolidWorks

AXES DE CROISSANCE

- Migration des clients : usage des outils 2D vers le 3D
- Dynamique Dassault Systèmes : stratégie multi-produits
- Solutions packagées Visiativ : connecteurs, solutions verticales, offre My ..

**Estimation société*

Marché adressable

> 20 000 PMI

Calculé sur la base de données INSEE
(nombre de TPE/PME/ETI industrielles > 10 salariés)

Base installée

> 5 000 clients

Une capacité à pénétrer une vingtaine de segments industriels

Machines industrielles



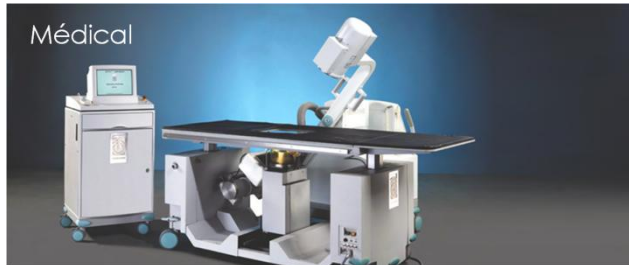
Plus de 1000 références dont ARCIL, DUBUS INDUSTRIES, FREWITT, MECATHERM, PRONIC, ROLLOMATIC, SAMES, THYSSENKRUPP, STOLZ SEQUIPAG, SUPERBA, WILLEMIN MACODEL...

Robotique



Plus de 25 références dont AEROSPLINE, AIROD, ALDEBARAN, CYBEDROÏD, DINATEC, ECA ROBOTICS, INFRANOR, NAÏO TECHNOLOGIES, ZODIAC POOL CARE

Médical



Plus de 300 références dont FONDATION HOPALE, BIO-RAD, ORKYN-CHUV, GHM GRENOBLE, LPG SYSTEMS, BIOCINDEX, ESSILOR, LVL MEDICAL

Horlogerie



Plus de 80 références dans le monde de l'horlogerie dont AUDEMARS PIGUET, FRANCK MULLER, HUBLOT, LA MONTRE HERMÈS, PATEK PHILIPPE...

Dupliquer notre succès TPE/PME sur le MARCHÉ DES ETI

OBJECTIF STRATÉGIQUE

Devenir un acteur majeur à l'horizon de 3 ans

- Renforcer le partenariat Dassault Systèmes (Catia, Enovia, Exalead..)
- Atteindre une taille critique

AXES DE CROISSANCE

- Accompagner nos clients PME en forte croissance (Top 600)
- Dynamique Dassault Systèmes : nouveaux produits
- Solutions différenciatrices Visiativ : nouveaux besoins, nouveaux usages

Marché

> 4 500 ETI

Calculé sur la base de données INSEE
(nombre de TPE/PME/ETI industrielles >
10 salariés)

Base installée

> 200 clients

Fin 2013, rachat du fond de commerce
Cadesoft composé de + de 60 ETI

Un exemple d'UNE RÉALISATION



ROLLOMATIC
Precision CNC Tool Grinding Machines

Rollomatic associe son écosystème à son processus d'innovation et commercialise en ligne son catalogue 3D de pièces détachées

De la CAO 3D à la
vente en ligne
de pièces détachées

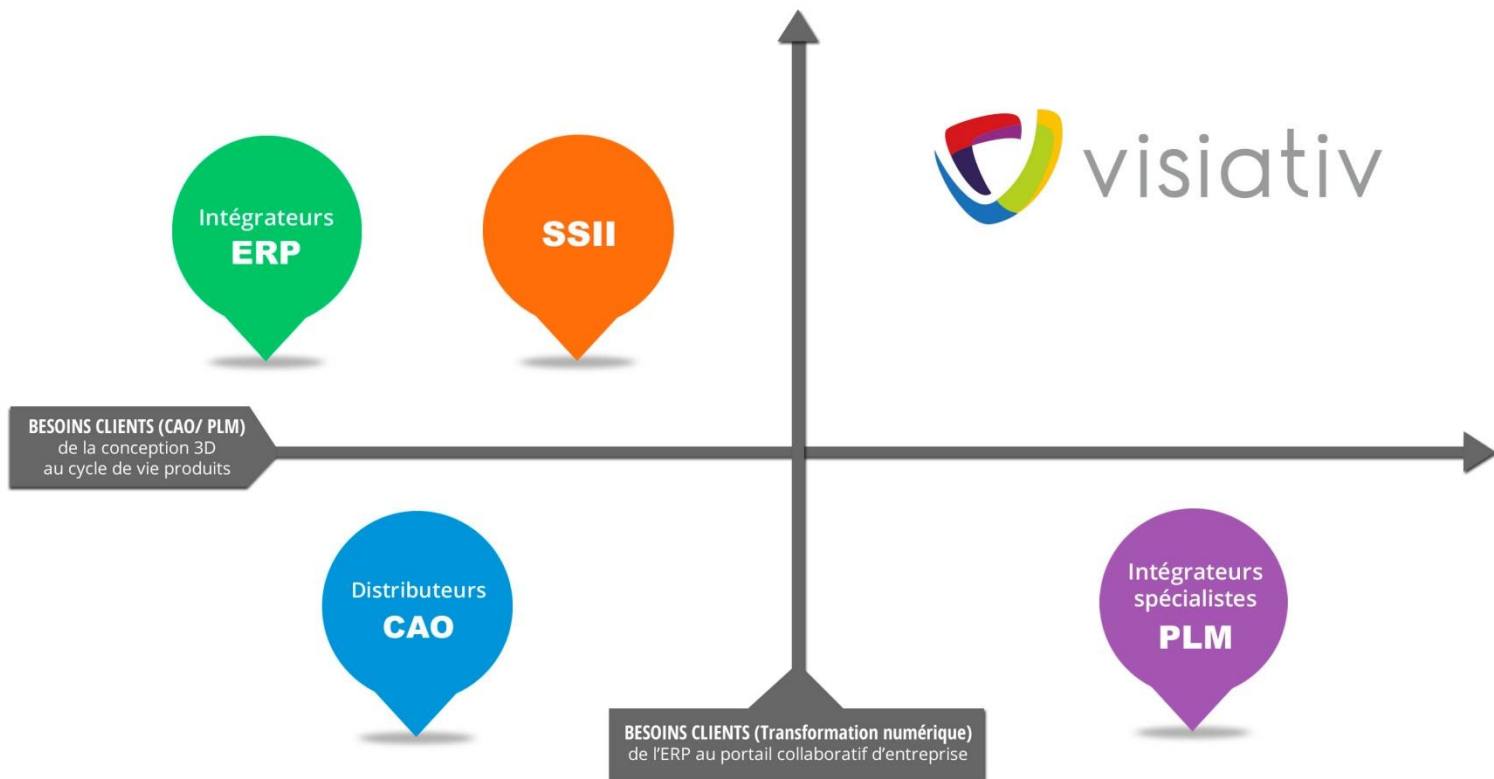
Traitement des non-
conformités divisé

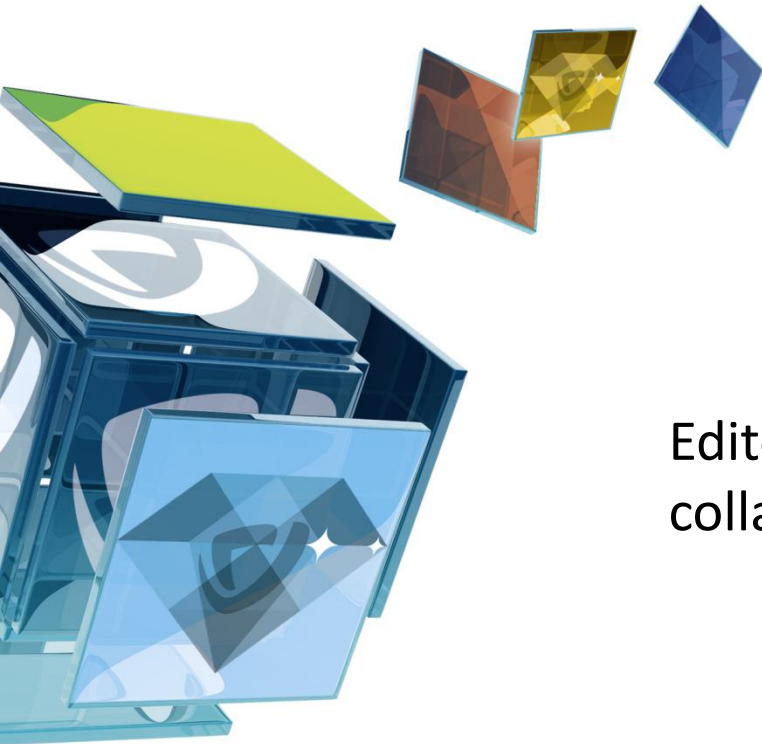
par **2**

500
utilisateurs

Pour visionner le témoignage client Rollomatic : <https://www.youtube.com/watch?v=7-2Mr1PZuM>

POSITION CONCURRENTIELLE sur le marché de l'industrie





Editeur de solutions logicielles
collaboratives

Edition : un MOTEUR PUISSANT DE LA CROISSANCE de Visiativ

CA HT
Edition

11,5 M€

Investissement
R&D

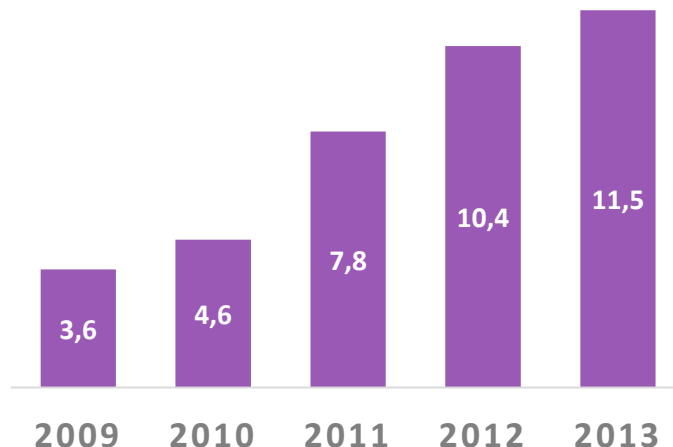
30%
du CA Editeur

Business Récurrent

Contrats de mise à jour logiciels
Abonnements (Saas, Services)

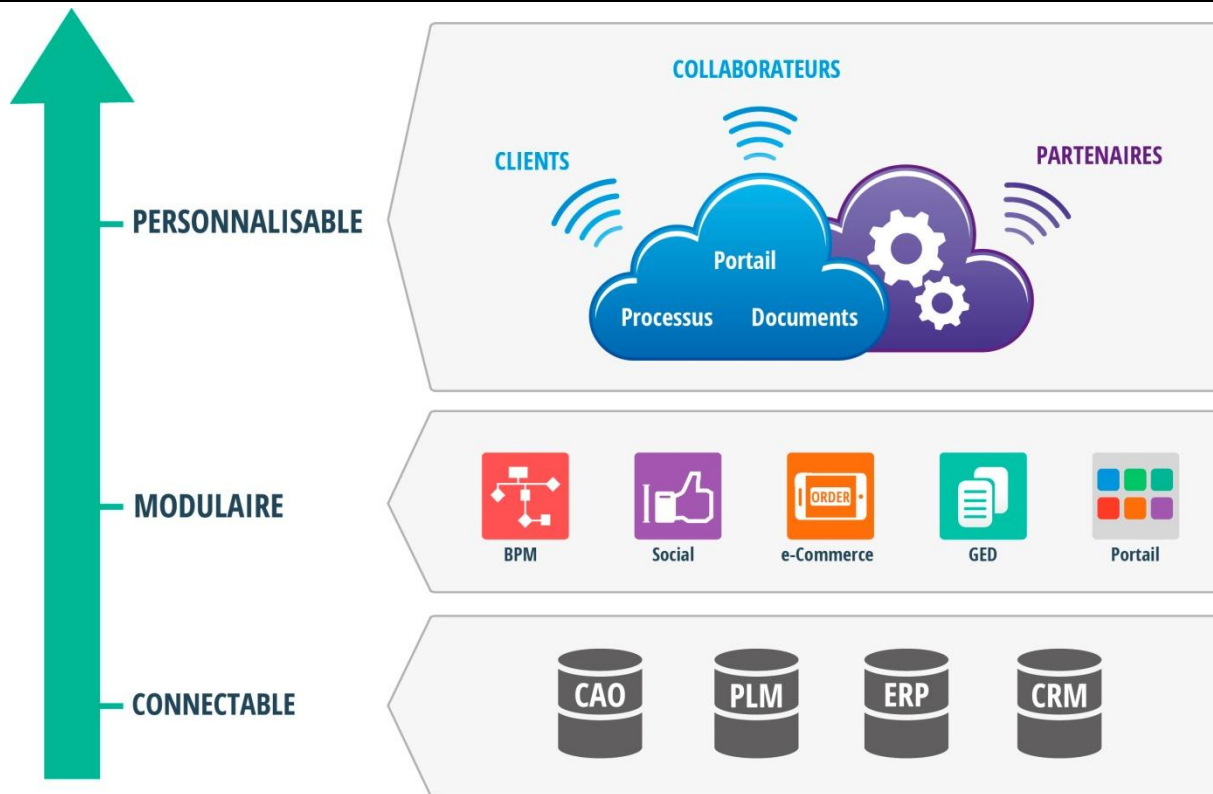
39,3%

+34% par an



Evolution du CA Edition – en m€

Proposition de valeur : PLATEFORME COLLABORATIVE adaptée à nos marchés



Une offre adressant DES SEGMENTS DE MARCHÉ ÉLARGIS



ESPACE DISTRIBUTEUR



CANAL+
GROUPE

Canal+ pilote son Espace Distributeur avec VDoc

109 processus opérés


202 000 documents en cours en moyenne

150 à 500 personnes connectées à l'extranet




10 000 membres

4 langues pour 110 pays



Babolat pilote son site e-commerce BtoB avec IsoTools



Notre objectif : poursuivre une CROISSANCE FORTE

OBJECTIF STRATÉGIQUE

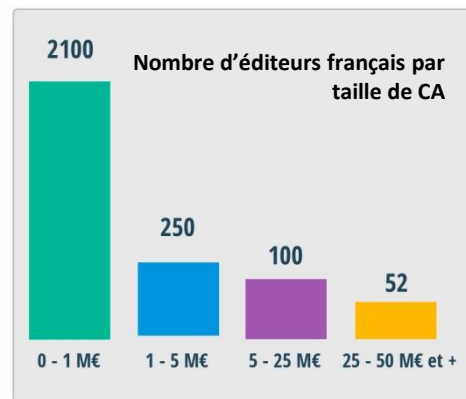
Devenir un éditeur majeur de solutions logicielles collaboratives pour les PME/ETI par croissance organique en étant acteur de la concentration de la filière

AXES DE CROISSANCE

- Profiter de la modularité et de la largeur de gamme produits : synergies croissances externes, nouvelles innovations
- Capitaliser sur le positionnement de leader sur le marché de l'industrie avec une offre adaptée aux besoins (Offre « My »)
- S'ouvrir à d'autres secteurs d'activités via l'écosystème

Secteur

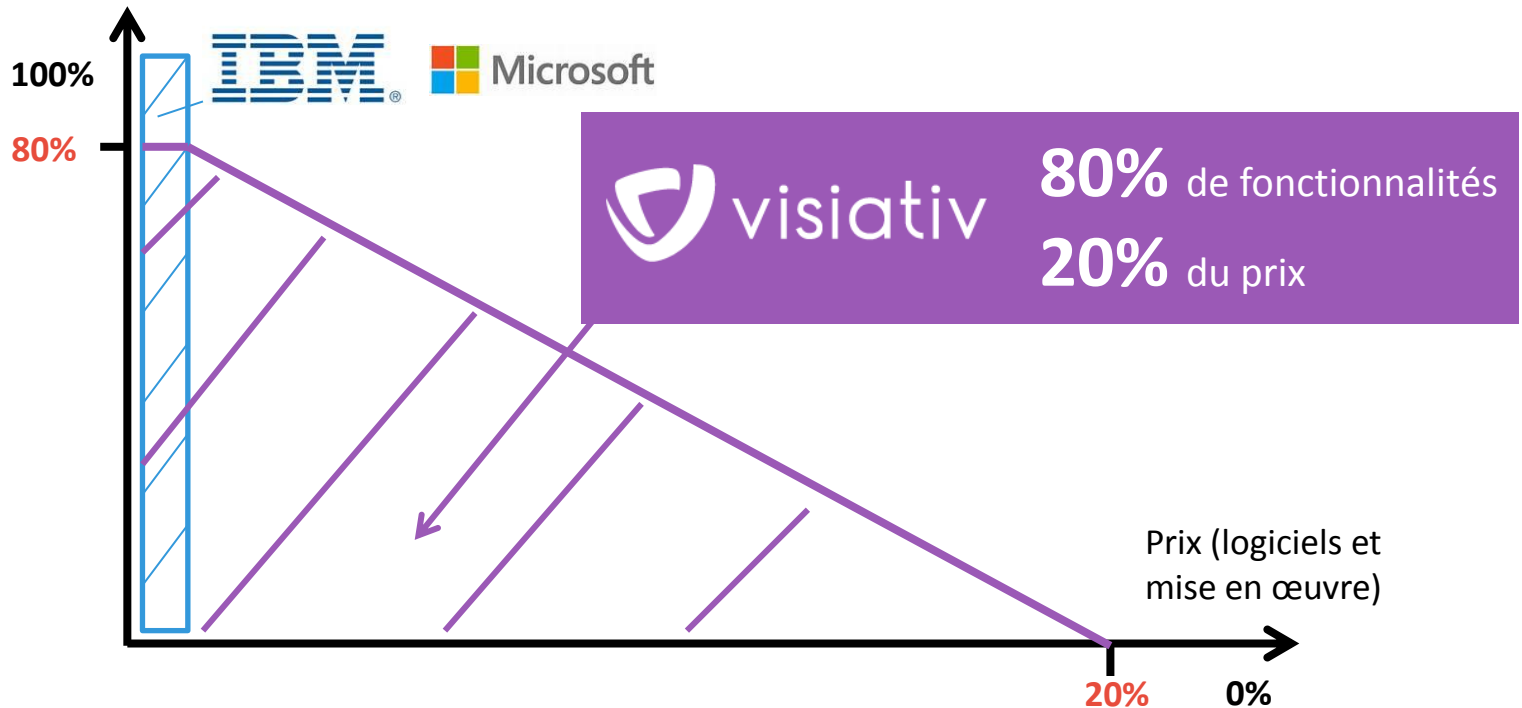
+ 2 500 éditeurs de logiciels

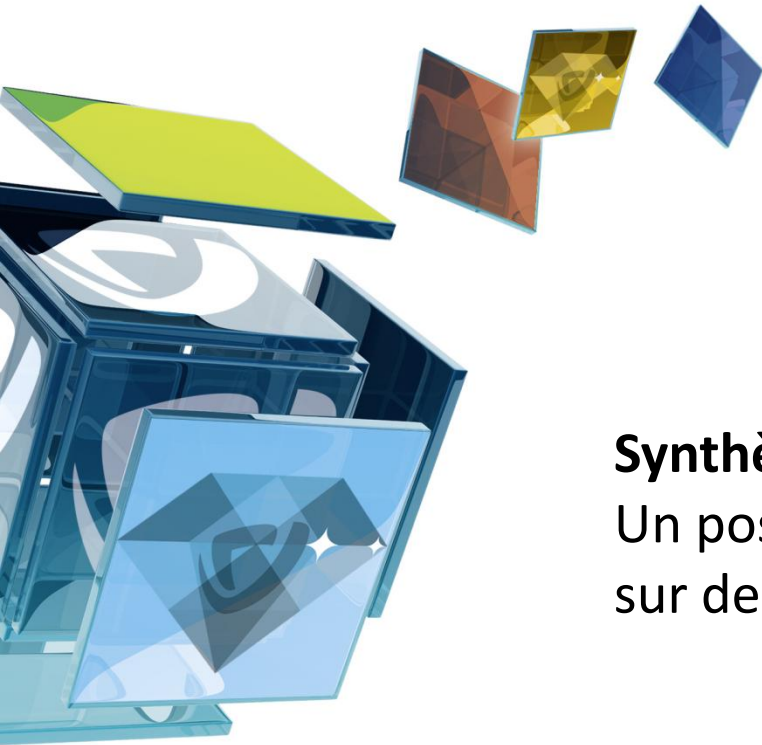


Source Syntec

Position concurrentielle adaptée au MARCHÉ DE LA PME

Fonctionnalités





Synthèse

Un positionnement différenciant
sur des marchés dynamiques

2 métiers complémentaires AU SERVICE D'UNE AMBITION

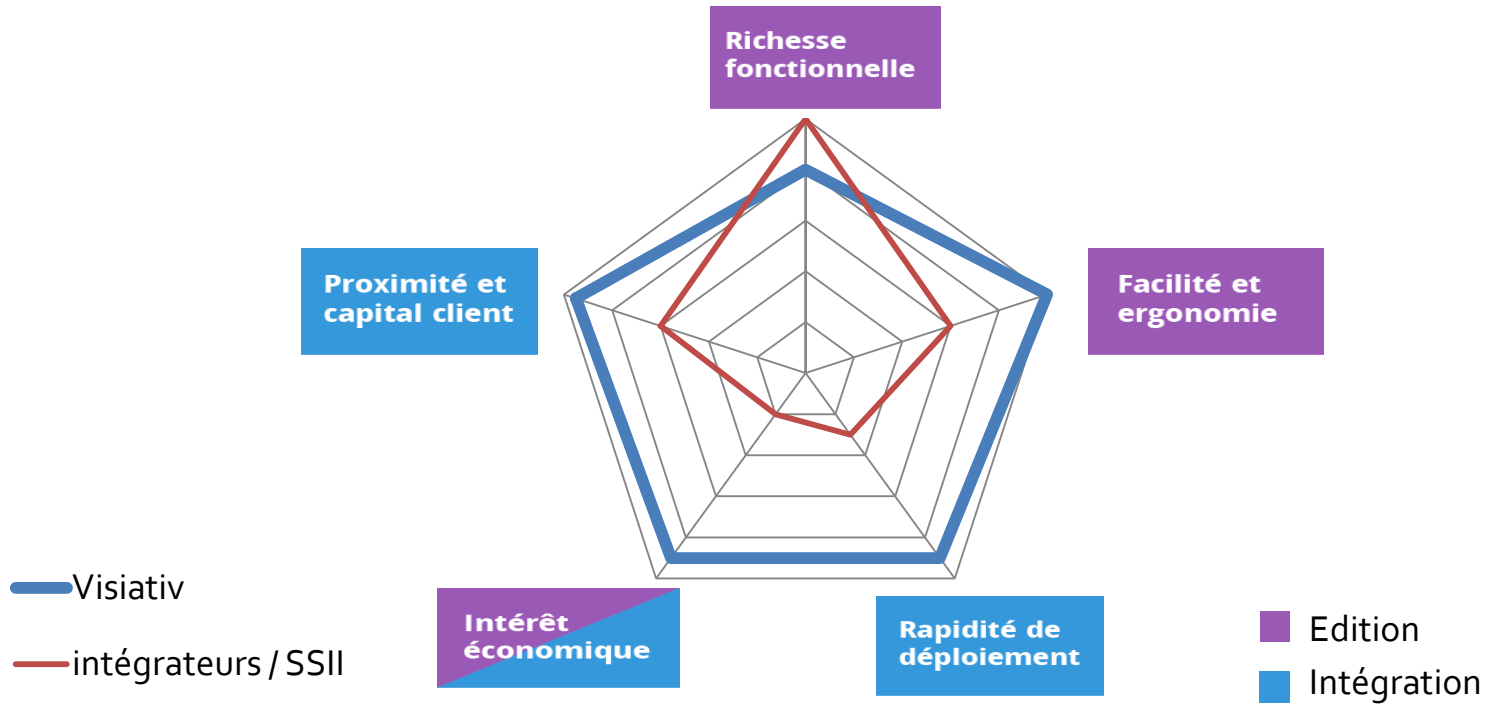
ÉDITION

INTÉGRATION



Devenir le
PARTENAIRE STRATÉGIQUE
DE LA TRANSFORMATION
NUMÉRIQUE DES PME / ETI

Un positionnement CONCURRENTIEL UNIQUE



Un positionnement sur les segments de marchés LES PLUS DYNAMIQUES

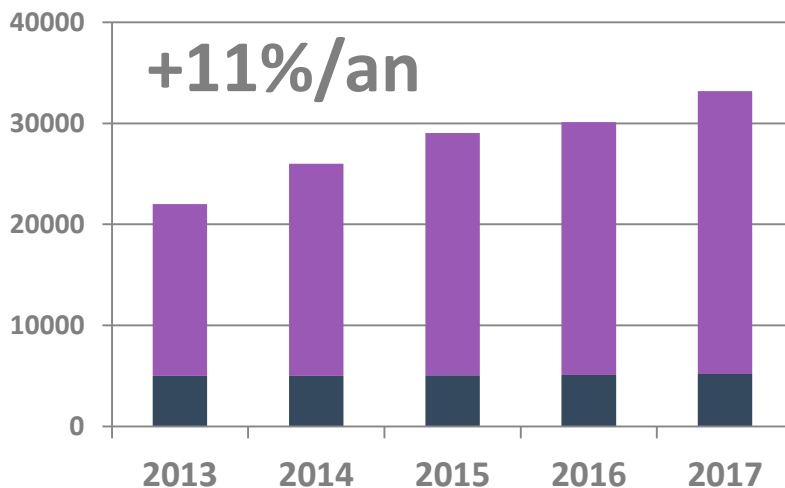
PLM

un marché mondial estimé
à **32 Md\$ en 2012***

BPI France débloque **300 M€**
sous forme de prêts bonifiés pour
aider les PME à négocier le virage
du numérique

**Source Etude Dassault Systèmes*

Croissance des solutions et services liés à la
transformation numérique en Europe (en m€)



■ Solutions liées à la transformation Numérique
■ Services liés à la Transformation Numérique

Source : PAC



Principaux éléments financiers

Un historique de croissance forte

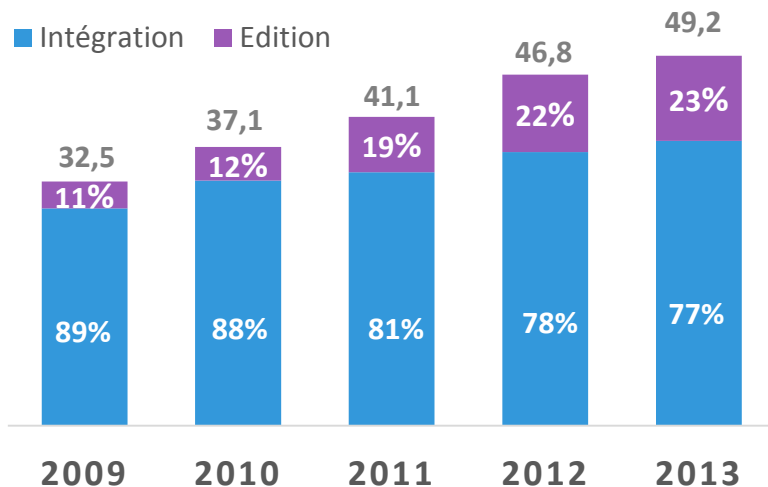
Les moteurs de la croissance future

Un historique de croissance forte : +11% PAR AN DEPUIS 2009

Croissance du chiffre d'affaires consolidé (en m€)

+11% par an

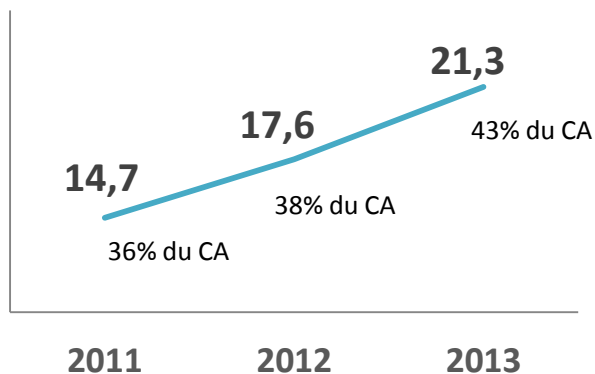
■ Intégration ■ Edition



Croissance organique depuis 2009 : **+ 9%/an**

Forte récurrence du chiffre d'affaires :
+20%/an depuis 2011

En M€



Contrats de mise à jour logiciels
Abonnements (Saas, Services)

Intégration : 11% DE RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE EN 2013

En m€	2013	2012
Chiffre d'affaires	37,7	36,3
Marge sur coûts directs	16,9	16,3
<i>En % du CA</i>	45%	45%
Marge sur coûts de commercialisation	11,8	10,7
<i>En % du CA</i>	31%	29%
Marge contributive en valeur	8,7	7,4
<i>En % du CA</i>	23%	20%
Résultat d'exploitation	4,0	3,2
<i>En % du CA</i>	11%	9%

Hausse de la rentabilité
(REX en croissance de **23%**) grâce à l'optimisation des coûts fixes

Normes françaises – référentiel CRC 99.02

Edition : Moteur d'ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE

En m€	2013	2012
Chiffre d'affaires	11,5	10,4
Marge sur coûts directs	4,9	4,4
<i>Dont R&D</i>	3,5	3,0
<i>En % du CA</i>	43%	42%
Marge sur coûts de commercialisation	2,4	2,4
<i>En % du CA</i>	21%	23%
Marge contributive en valeur	-0,7	-0,2
<i>En % du CA</i>	-6%	-2%
Résultat d'exploitation	-1,7	-1,5

Taux de croissance
moyen de **37%**
depuis 2010

Efforts commerciaux
élevés
22% du CA VS
19% EN 2012

Investissements R&D soutenus
30% du CA VS **28%** EN 2012

Normes françaises – référentiel CRC 99.02

Compte de résultat consolidé au 31 décembre

En K€	2013	2012
Chiffre d'affaires	49 184	46 763
Résultat d'exploitation	2 278	1 768
% REX/CA	4,6%	3,8%
Résultat financier	(346)	(486)
Résultat courant avant impôts	1 931	1 282
Résultat exceptionnel*	(2 569)	(22)
Impôt**	1 154	(104)
Résultat net avant goodwill	517	1 156
Résultat net consolidé part du Groupe	35	744

*Au 31/12/2013, un changement est intervenu dans l'application de la méthode de reconnaissance des revenus de contrats de maintenance de la solution Vdoc. Jusqu'ici reconnus intégralement en début de période, ils sont à compter du 01/01/13 reconnus au prorata temporis.

**Le produit d'impôt en 2013 résulte de l'activation de déficits fiscaux reportables, dont la récupération est considérée comme probable dans un futur proche

Normes françaises – référentiel CRC 99.02

Bilan consolidé au 31 décembre

Actif en k€	2013	2012
Ecart d'acquisition	4 488	4 304
Actif non courant	3 847	2 969
Actifs courants	16 595	13 311
<i>Dont comptes clients</i>	<i>9 081</i>	<i>10 069</i>
Disponibilités	2 457	2 974
Passif en K€	2013	2012
Capitaux propres	1 993	2 004
Dettes financières	5 545	6 913
Dettes fournisseurs	7 983	6 380
Autres passifs	11 867	8 263
Total BILAN	27 388	23 560

Normes françaises – référentiel CRC 99.02

Tableau de flux de trésorerie

En K€	2013*	2012
Capacité d'autofinancement	3 004	2 195
Variation du BFR	1 093	(1 227)
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	4 097	968
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(3 190)	(3 519)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	(1 253)	4 427
Incidences des variations des cours des devises	(46)	11
Variation nette de trésorerie	(392)	1 887
Trésorerie à l'ouverture	2 289	402
Trésorerie à la clôture	1 897	2 289

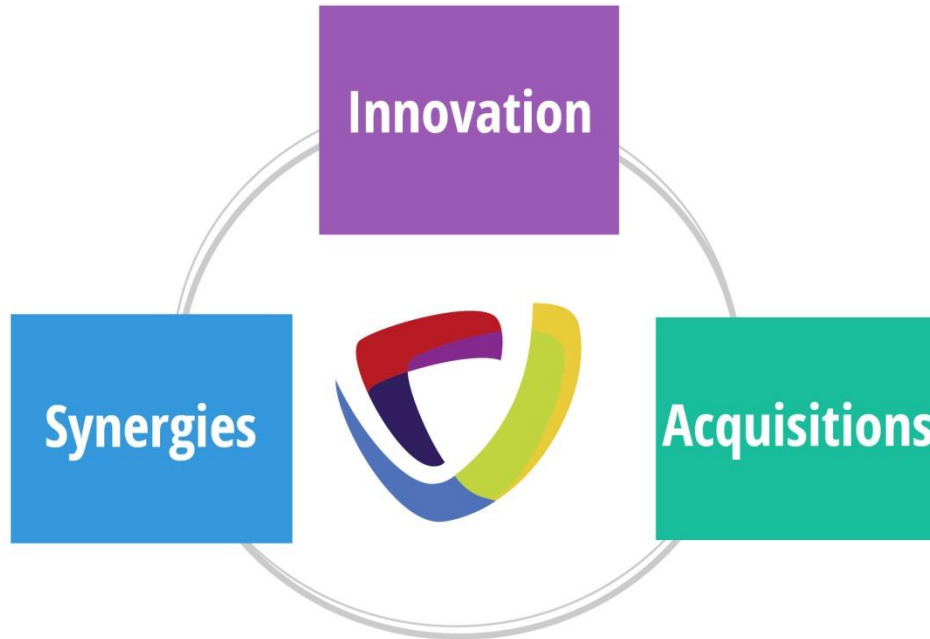
* Impacté du changement de reconnaissance des contrats de maintenance constaté au 31/12/13

Normes françaises – référentiel CRC 99.02



Les axes d'accélération de la croissance

Accélération de la CROISSANCE ORGANIQUE ET EXTERNE



INNOVATION

Projet Moovapps

Evolution de la plateforme technologique



BPM



Social



e-Commerce



GED



Portail

Lancement 2014



BI

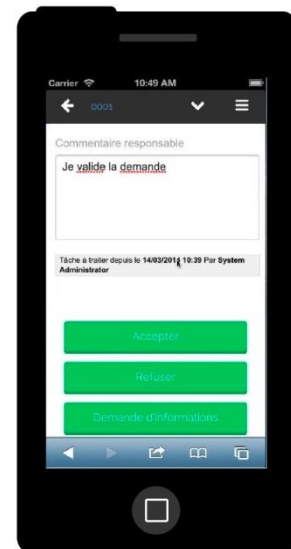
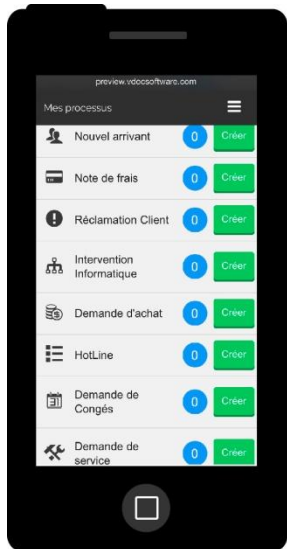


Collaboration instantanée

INNOVATION

Projet Moovapps

Développement d'un générateur d'applications mobiles

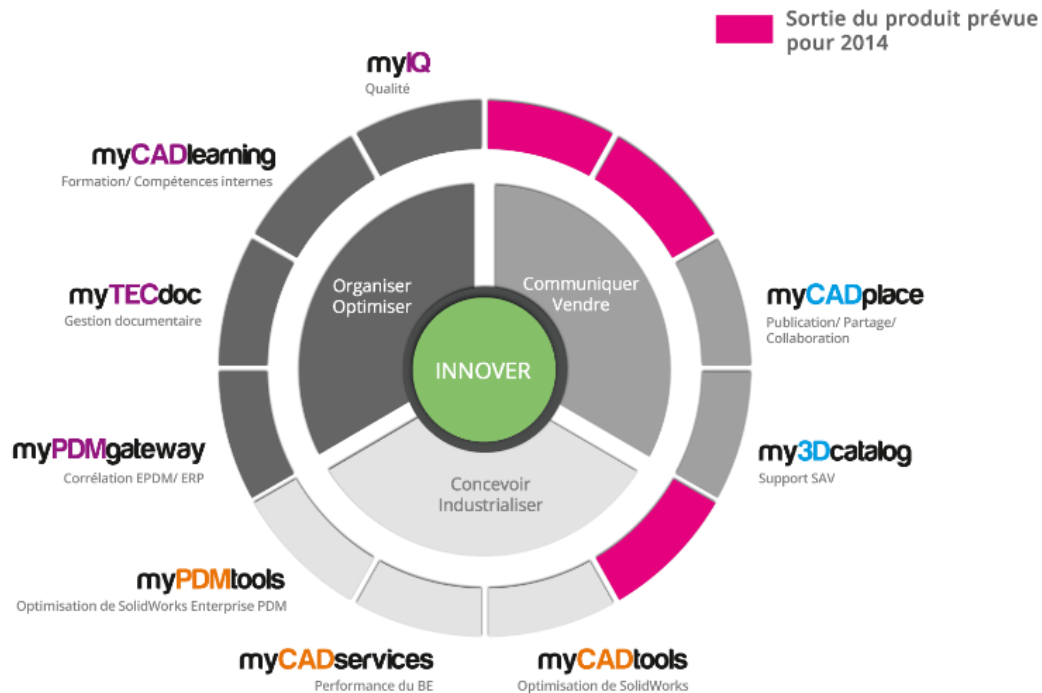


INNOVATION

Projet « My »

Innovation usages :
adaptés aux besoins
de marché industrie

- Communauté de clients
- E-learning
- Dématérialisation et
automatisation des process
- Espaces collaboratifs clients
partenaires, sous-traitants
- Gestion de la qualité
- Gestion du SAV, ...



INNOVATION

Open innovation

Ouverture vers d'autres secteurs via l'écosystème



ACQUISITIONS

Capital technologies

Objectif :

Enrichir les briques technologiques de la plateforme collaborative



BPM



Social



e-Commerce



GED



Portail



BI



Collaboration instantanée

- Technologie déjà développée
- Références clients actives
- Entreprises en break-even ou déjà rentables

Capital clients

Objectifs :

Accélérer notre prise de position sur le marché des ETI

Intégrateurs Dassault Systèmes

Renforcer notre position de leader sur le marché TPE/PME

Distributeurs SolidWorks

SYNERGIES

Accroître l'efficacité commerciale et partenaires

Optimiser la force de vente sur 3 niveaux

Offre globale, direction générale,
clients ambassadeurs
Equipe terrain
Conseillers clientèles, sédentaires

Démultiplier les partenariats

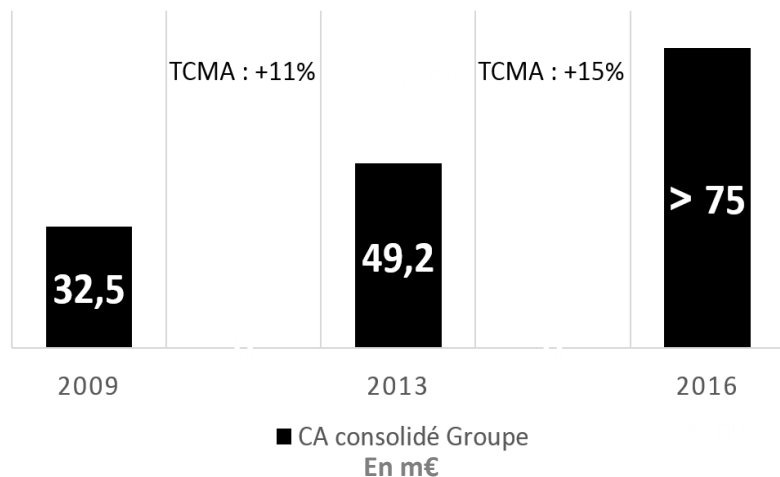
Marque blanche (OEM)
Usages métiers
Réseau de distribution

Un business model générateur d'une CROISSANCE FORTE ET RENTABLE

Objectif 2016 :

Croissance organique annuelle du CA : **+15% par an**

Rentabilité d'exploitation supérieure à **10%**



3 leviers

Forte progression de l'activité
édition

Développement des offres
dédiées **aux ETI**

Dynamique sur les ventes 3D
SolidWorks (nouvelles offres)

Nos ATOUTS

Un capital de **9 000** clients

avec des opportunités de cross et up-selling grâce à un réseau de proximité

Une entreprise innovante avec
une plateforme technologique
permettant de sortir de
nouveaux usages tous les

3 mois

Une capacité à identifier
les sous-segments de

**marchés les
plus porteurs**

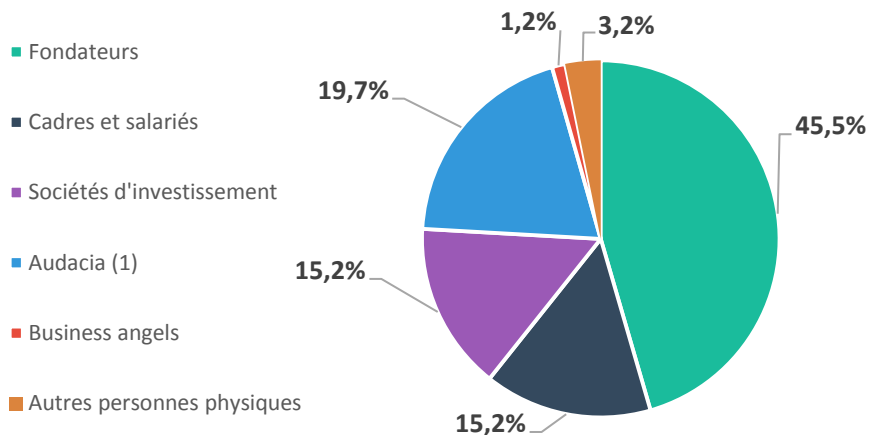
Un partenariat de **17 ans** avec Dassault Systèmes

Leader mondial des solutions 3D



Répartition du capital et modalités de l'opération

Répartition du CAPITAL avant opération



Nombre d'actions total : 2 289 492 dont :

- 1 814 832 ordinaires,
- 24 000 actions de préférences (ADP 2012-2) qui seront converties en actions ordinaires le 1^{er} jour de cotation
- 450 660 actions de préférence dont l'admission ne sera pas demandée

(1) 2 581 personnes physiques représentées par Audacia (ADP mandat de gestion ISF)

Les actions de préférence n'ont pas droit au dividende ordinaire mais ont droit à un dividende prioritaire qui s'appliquera à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} janvier 2018 si l'option détenue par Christian Donzel et Laurent Fiard n'est pas exercée. Ces derniers disposent d'une option d'achat exerçable entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 mars 2018 sur la totalité des ADP.

Caractéristiques de l'OFFRE

Admission sur le compartiment : Alternext de Euronext Paris

Fourchette indicative de prix : 9,78 € - 11,94 € par action

Placement global et Offre à prix ouvert

Code ISIN : FR0004029478 – Code mnémorique : ALVIV

Taille de l'opération : montant maximum de 9 M€

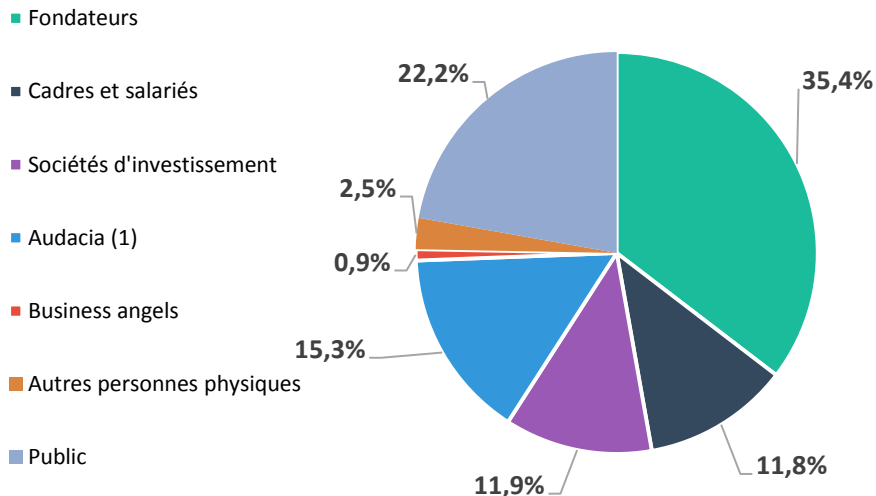
- 570 903 actions nouvelles à émettre
- Clause d'extension : un maximum de 85 635 actions nouvelles
- Option de surallocation : un maximum 96 984 actions anciennes*

Engagement d'abstention et de conservation

- Engagement d'abstention de la société : 180 jours
- Engagement de conservation des fondateurs et principaux managers de Visiativ : 360 jours
- Engagement de conservation des principaux actionnaires autres : 180 jours

(*) Cession d'un actionnaire historique

CAPITAL après opération et exercice de la clause d'extension et de surallocation



Un pacte de concert (portant sur 64,75% du capital avant l'offre) sera mis en place le 1^{er} jour de cotation principalement entre les dirigeants, leur groupe familial et leurs holdings d'une part et un groupe de cadres salariés du Groupe Visiativ d'autre part.

(1) 2581 personnes physiques représentées par Audacia (ADP mandat de gestion ISF)

Les actions de préférence n'ont pas droit au dividende ordinaire mais ont droit à un dividende prioritaire qui s'appliquera à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} janvier 2018 si l'option détenue par Christian Donzel et Laurent Fiard n'est pas exercée. Ces derniers disposent d'une option d'achat exerçable entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 mars 2018 sur la totalité des ADP.

Calendrier

6 mai 2014	Ouverture de l'offre à prix ouvert et du placement global
21 mai 2014	Clôture de l'offre à prix ouvert et du placement global (17 heures – heure de Paris)
22 mai 2014	Fixation du prix de l'offre et exercice éventuel de la clause d'extension
27 mai 2014	Règlement-livraison des actions nouvelles
28 mai 2014	Début des négociations sur Alternext d'Euronext Paris
27 juin 2014	Date limite d'exercice de l'option de surallocation Fin de la période de stabilisation éventuelle

PARTENAIRES de l'opération

Chefs de file – Teneurs de Livre

CM=CIC Securities



Listing Sponsor

Auditeurs

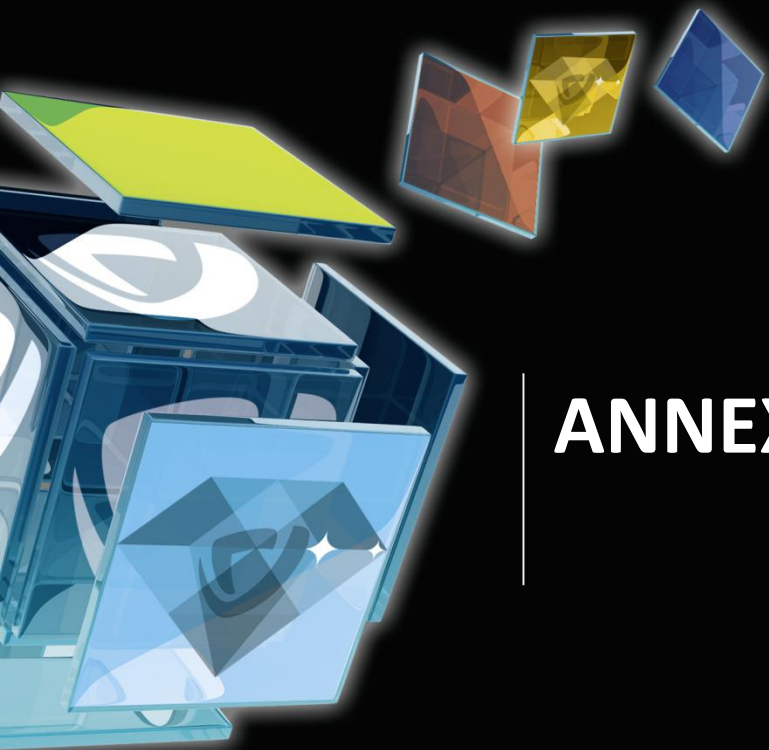
Allegra finance

Deloitte. **AUVENS**

Avocats

Agence de communication





ANNEXES

Tableau de FLUX DE TRÉSORERIE

En k€	2013	2012
Capacité d'autofinancement	435	2 195
Variation du BFR	3 662	(1 227)
Flux de trésorerie générés par l'exploitation	4 097	968
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(3 190)	(3 519)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	(1 253)	4 427
Incidences des variations des cours des devises	(45)	11
Variation nette de trésorerie	(392)	1 887
Trésorerie à l'ouverture	2 289	402
Trésorerie à la clôture	1 897	2 289

Un track record D'INTÉGRATION DE NOUVELLES EXPERTISES

