



## Levée de fonds - Mars 2010

### Evolution du marché de la sécurité

Les enjeux des Technologies de l'Information et de la cybercriminalité associée atteignent un niveau qui inquiète à juste titre nos dirigeants, avec certains types d'attaques qui doublent tous les 3 mois. Des lois nouvelles sont promulguées et des lois anciennes sont mises en application, qui concernent les banques, le e-commerce et tous les prestataires de services en ligne.

Une technologie est recommandée au niveau mondial et progressivement mise en place : c'est l'authentification forte. Là où elle est activée, elle démontre son efficacité. Elle requiert la distribution, par le prestataire, de composants matériels (tokens d'authentification) à tous ses clients, puis la gestion de ces tokens lorsqu'ils sont périmés, perdus ou hors d'usage. Ces tokens sont spécifiques à une application et personnalisés pour chaque client. Lorsque l'authentification forte sera largement déployée, l'utilisateur devra donc avoir autant de tokens qu'il utilise d'applications sécurisées.

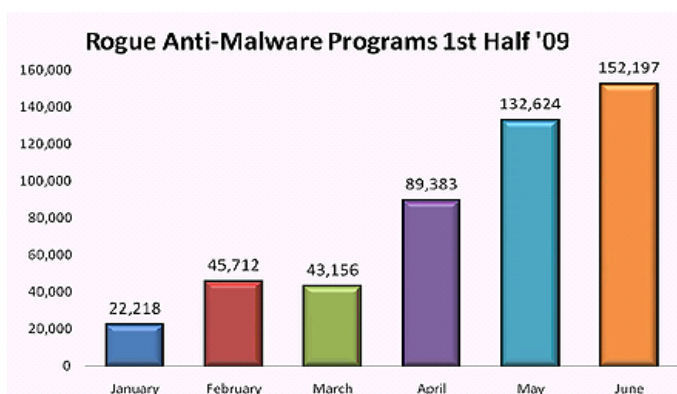


Figure 1: Croissance des attaques début 2009

Le chiffre d'affaires des vendeurs de tels tokens (Vasco, RSA, Entrust, ActivIdentity, Xiring) explose depuis un an, dépassant 1.000M€ avec une croissance annuelle de 80%, alors que les utilisateurs se plaignent de la lourdeur des nouvelles procédures et les prestataires du coût induit.

Le déploiement de l'authentification forte est un phénomène mondial en phase de démarrage. Le gouvernement des Etats-Unis a mis de côté 30Mds\$ sur 7 ans pour imposer l'authentification forte dans l'ensemble de son administrations. L'ADN du numérique peut s'imposer comme un standard de fait, au moins pour tous les « pure players » du web, à condition de la faire connaître rapidement et d'accumuler les premiers succès commerciaux.

### Evolution de Mobilegov

Mobilegov a développé une gamme de produits d'authentification forte, qui apportent le même niveau de sécurité que ses concurrents, mais qui utilisent comme token d'authentification n'importe quel équipement déjà en possession du client (son ordinateur, son téléphone portable, une clé USB ou tout autre équipement numérique), authentifié grâce à la technologie brevetée de l'ADN du numérique®.

Pour accélérer son développement commercial, Mobilegov a constitué en 2009 un réseau international de distributeurs exclusifs qui couvre Royaume-Uni, Suisse, Italie, Belgique-Luxembourg, Corée, Afrique de l'Ouest, Mexique et Portugal. L'extension est en cours sur Afrique du Nord, Turquie, Espagne, Pologne, Australie, Dubaï, Abu-Dhabi, Hollande, Allemagne. Ces distributeurs ont été formés et ils commencent aujourd'hui à déployer nos produits.

Jusqu'ici, Mobilegov vendait des logiciels que ses clients installaient sur leurs ordinateurs et sur leurs serveurs informatiques. L'évolution de la technique incite désormais l'entreprise à distribuer des solutions soit sous forme de machines pré-configurées (des appliances Mobilegov Digital DNA ID Box, Figure 1),

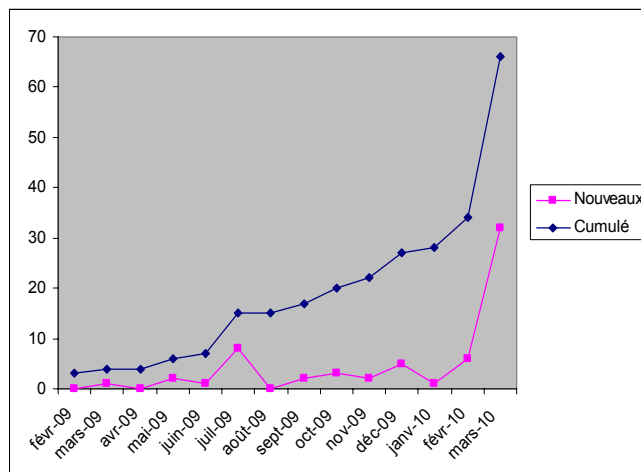


Figure 2: Mobilegov Digital DNA ID Box

soit en mode SaaS (software as a service). Cela permet de livrer des composants embarqués plus puissants et plus faciles à intégrer aux réseaux informatiques des clients. Les appliances embarquent notamment des cartes quantiques et des processeurs cryptés, qui n'existent pas sur les serveurs couramment utilisés par ces clients.

Nous avons communiqué auprès de quelques uns des millions de sites web protégés seulement par un mot de passe et nous devons faire face aujourd'hui à une explosion de la demande, mesurée par le nombre de démonstrateurs mis en place, qui a doublé depuis le début de 2010 (Figure 2).

Cette nouvelle donne oblige Mobilegov à s'approvisionner en appliances, et à fournir un service avant et après vente renforcé à ses distributeurs, ce qui nécessite un fonds de roulement imprévu dans la trésorerie court terme. Ceci est d'autant plus vrai que les grands donneurs d'ordre exigent, avant de passer commande, de voir tourner un démonstrateur intégré à leur environnement informatique et réseau. Ainsi, la conquête du marché des grands comptes nécessite un investissement significatif, et d'autant plus important aujourd'hui que tous nos distributeurs ont bien compris le potentiel de ce marché. D'autre part, la croissance du marché à l'international, y compris en Corée, s'accompagne de surcoûts inattendus, tant pour la localisation des produits (support des polices de caractères asiatiques), la traduction des documents, l'extension des brevets à l'Asie.



**Figure 3: Evolution du nombre de démonstrateurs**

MOBILEGOV estime son surcroît de besoin de trésorerie à environ 1 000k€ au cours de l'année 2010 et se tourne vers le marché pour trouver les partenaires financiers qui apporteront les fonds nécessaires à la réalisation de ses objectifs ambitieux.

Cette nouvelle levée de fonds, éligible aux défiscalisations ISF-TEPA et IRPP pour 2010, nous permettra :

- D'assurer à la Société le fonds de roulement dont elle a besoin pour accélérer sa croissance ;
- D'augmenter sa notoriété et de renforcer sa crédibilité sur les marchés français et internationaux ;
- De valoriser l'entreprise et de renforcer sa présence sur le marché boursier de façon à rentabiliser l'investissement des actionnaires.

Plus précisément, les fonds seront utilisés pour :

- Nous approvisionner en appliances que l'entreprise doit acheter d'avance.
- Disposer de la marge de manœuvre et de la crédibilité nécessaires pour :
  1. Finaliser notre passage à Alternext ;
  2. Mener une opération de croissance externe : nous préparons l'acquisition d'une entreprise spécialisée dans des produits de sécurité complémentaires ;
  3. Contractualiser avec une entreprise offshore de développement informatique, qui assurera une partie du support clients ;
  4. Accompagner nos distributeurs sur le terrain (showroom, salons, brochures, etc.).

## Conditions de la levée de fonds

Mobilegov a été introduite en 2008 au Marché Libre d'Euronext (code ISIN FR0010581363 – MLMOB) et un total de 3M€ a été levé en trois tranches en 2008 et début 2009.

L'Assemblée Générale de la Société a autorisé, mi 2009, le Conseil d'Administration à lever jusqu'à 10M€, en plusieurs tranches, sur une période de 26 mois.

**Nous lançons maintenant une augmentation de capital d'un montant maximum de 1.000.000€ à un cours de 4€ par action, clôture au plus tard le 28 mai.**

## Perspectives financières

Le réel 2008, l'estimé 2009 et les prévisions 2010-2013 s'établissent comme suit :

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Revenus (A)</b>	<b>1 172</b>	<b>1 855</b>	<b>4 240</b>	<b>8 891</b>	<b>17 913</b>	<b>33 012</b>
Ventes et locations Licences en direct	495	373	485	630	819	1 065
Revenus des distributeurs exclusifs	0	750	1 100	3 350	7 600	13 350
Revenus IDissimo (service d'authentification forte Internet)	0	0	1 815	4 537	9 075	18 149
Production immobilisée	179	467	515			
Subventions d'exploitation dont crédit impôt recherche	498	266	325	374	419	447
<b>Charges externes</b>	<b>1 146</b>	<b>1 067</b>	<b>1 732</b>	<b>2 669</b>	<b>4 229</b>	<b>6 286</b>
Charges commerciales	32	48	63	82	107	138
Fournitures et consommables	35	47	53	64	64	64
Achat appliances	0	100	475	1 194	2 526	4 325
Loyer	78	120	102	87	87	87
Achat de prestations de services technique	238	108	280	280	280	280
Entretien Brevets, Label FCPI, Intelligence Economique	13	13	13	14	16	17
Honoraires (Comptable, juridique), frais d'actes, assurances	252	262	264	286	329	386
Publicité & Salons	354	177	266	398	558	725
Frais (déplacements, missions, receptions)	110	147	165	202	202	202
Frais de poste, téléphone	34	45	51	62	62	62
<b>Impôts &amp; Taxes</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>30</b>	<b>33</b>	<b>35</b>
Taxe d'apprentissage	5	6	8	9	10	11
Formation continue	9	11	14	17	19	19
Taxe professionnelle et autres droits	2	2	3	4	4	4
<b>Charges de personnel</b>	<b>976</b>	<b>1 246</b>	<b>1 618</b>	<b>1 963</b>	<b>2 212</b>	<b>2 337</b>
Salaires bruts (salaires nets + parts salariales)	760	930	1 203	1 416	1 571	1 643
PEE/PERCO/Intéressement...	0	14	24	85	126	157
Charges sociales (part patronale)	216	302	391	462	515	537
<b>Charges financières</b>	<b>217</b>	<b>55</b>	<b>64</b>	<b>74</b>	<b>81</b>	<b>87</b>
Intérêts sur emprunts	0	0	0	0	0	1
<b>Dotations aux amortissements &amp; provisions</b>	<b>50</b>	<b>55</b>	<b>64</b>	<b>74</b>	<b>81</b>	<b>85</b>
<b>Charges exceptionnelles</b>	<b>167</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Total des Charges (B)</b>	<b>2 355</b>	<b>2 387</b>	<b>3 440</b>	<b>4 736</b>	<b>6 555</b>	<b>8 745</b>
<b>Resultat avant impôts (A - B)</b>	<b>-1 183</b>	<b>-532</b>	<b>800</b>	<b>4 155</b>	<b>11 359</b>	<b>24 267</b>
Impôt Société (Statut JEl jusqu'à 2012)	0	0	0	0	3 408	7 280
<b>Resultat net comptable</b>	<b>-1 183</b>	<b>-532</b>	<b>800</b>	<b>4 155</b>	<b>7 951</b>	<b>16 987</b>

Les prévisions 2010 s'appuient sur les contrats de distribution déjà signés pour des produits existants bien connus des distributeurs et sur des prévisions de CA Web correspondant à un marché émergent.

Pour le marché corporate apporté par les distributeurs exclusifs, il est confirmé par les carnets de prospection de ces distributeurs.

Pour le marché Web, le CA est réalisé via la publicité qui s'affiche soit à l'enrôlement, soit à l'authentification des usagers. Le service est donc gratuit pour les hébergeurs (ou pour les sites marchands), condition nécessaire au succès de l'introduction d'une telle innovation.