



GET CLOSER
TO THE ACTION



Projet d'introduction en bourse sur Euronext Growth® - Novembre 2018

Avertissement

Le présent document est strictement personnel et confidentiel et ne saurait être distribué à quiconque d'autre que son destinataire désigné. Il a été préparé par VOGO pour les besoins de cette présentation et ne saurait être reproduit ou distribué en tout ou partie. Les informations contenues dans le présent document n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante et aucune déclaration, garantie ou engagement, expresse ou implicite, n'est donné(e) quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité des informations ou des opinions contenues dans le présent document, auxquelles l'on ne saurait se fier.

Les informations contenues dans le présent document pourront être modifiées sans préavis. Ces informations contiennent des déclarations prospectives, lesquelles ne constituent pas des garanties quant aux performances futures. Ces déclarations sont fondées sur les anticipations et les convictions actuelles de l'équipe dirigeante de VOGO et sont tributaires d'un certain nombre de facteurs et d'incertitudes en conséquence desquels les résultats réels pourraient sensiblement différer de ceux décrits dans les déclarations

prospectives. VOGO, CM-CIC Market Solutions et Natixis et leurs affiliés, administrateurs, dirigeants, employés, conseils ou mandataires respectifs ne prennent pas l'engagement et ne sont pas tenus de publier des mises à jour d'une quelconque déclaration prospective ou de réviser une quelconque déclaration prospective.

Ni VOGO, ni CM-CIC Market Solutions, ni Natixis, ni aucun de leurs affiliés, administrateurs, dirigeants, employés, conseils ou mandataires respectifs, ne pourra être tenu responsable (pour négligence ou autre) des conséquences de l'utilisation de ces éléments par quiconque ou de toute perte résultant de toute utilisation du présent document ou de son contenu ou découlant autrement du présent document. Le présent document n'a pas vocation à fournir et vous ne devez pas considérer que ce document fournit une analyse exhaustive ou complète de la position ou des perspectives financières ou commerciales de VOGO.

Le présent document ne constitue pas une offre au public, une offre d'achat ou une intention de solliciter l'intérêt du public pour une offre au public de titres.

Le présent document ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat des titres de VOGO aux Etats-Unis d'Amérique ou dans tout autre pays et aucune partie du présent document ne saurait constituer le fondement de tout contrat, engagement ou décision d'investissement y afférent(e), pas plus que l'on saurait s'y fier s'agissant de tout contrat, engagement ou décision d'investissement y afférent(e). Les titres de VOGO ne sauraient être offerts ou vendus aux Etats-Unis d'Amérique ou à des ressortissants des Etats-Unis d'Amérique, à moins que ces titres soient enregistrés au titre du US Securities Act of 1933 (« U.S. Securities Act »), tel qu'amendé, ou à moins qu'une exemption aux obligations d'enregistrement du U.S. Securities Act soit prévue. Les titres de VOGO n'ont pas été, et ne seront pas, enregistrés au titre de l'U.S. Securities Act et VOGO n'envisage pas de réaliser une offre au public de ses titres aux Etats-Unis.

Le présent document ne constitue pas un prospectus au sens de la Directive 2003/71/CE du parlement européen et du conseil du 4 novembre 2003 (la « Directive Prospectus »), telle qu'amendée et telle que transposée

dans chacun des Etats Membres de l'Espace Economique Européen. S'agissant des Etats Membres de l'Espace Economique Européen ayant transposé la Directive, aucune mesure n'a été prise et aucune mesure ne sera prise pour réaliser une offre au public de titres nécessitant la publication d'un prospectus dans aucun Etat Membre Concerné, autre qu'en France.

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 à tout résident de ces pays. La diffusion ou la distribution du présent document peut, dans certains pays, être restreinte par la loi ou la réglementation. Il appartient aux personnes situées dans ces pays dans lesquels le présent document est diffusé ou distribué de se renseigner sur lesdites lois et réglementation et de s'y conformer. Tout manquement à ces restrictions pourra constituer une violation de lois ou de réglementations boursières applicables.

Les intervenants

CHRISTOPHE CARNIEL, PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL

Ingénieur de l'Ecole des Mines d'Alès

- 1993** Co-fonde la Société NÉTIA avec Pierre Keiflin
- 2008** Acquisition de NÉTIA par Orange
- 2013** Co-fonde la Société VOGO avec Pierre Keiflin et Daniel Dédisse
- 2017** Intervenant pour la présentation de la candidature Paris 2024



VÉRONIQUE PUYAU, DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER

Diplôme d'expert-comptable - Master 2 RH à l'IAE de Grenoble

- 1996** Directeur Administratif et Financier de NÉTIA
- 2013** Fonde un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans l'accompagnement des entreprises innovantes
Directeur Administratif et Financier externe de VOGO



« Sportech » : la course a commencé

Smart Stadium

The Stadium of Tomorrow : « a vision of the future for stadium design, exploring how technology will transform the spectator experience. » ⁽¹⁾

Réseaux sociaux



Apps

Objets connectés

EMERGENCE DES « **SPORTECH** »

**MARCHÉ MONDIAL
DU SPORT: 145 MDSE**

*Billetterie, droits audiovisuels,
sponsoring et merchandising ⁽²⁾*

VOGO révolutionne l'expérience *in-stadium*

L'ÉMOTION DU STADE



**& L'IMMERSION
DU « LIVE & REPLAY »**

Live Multicam

Sélectionnez la caméra que vous voulez visionner



Instant Replay

Revenez en arrière à tout moment pour revoir une action



Ralenti

Activez le ralenti soit pendant vos replays soit en temps réel



Zoom

Zoomez et faites un arrêt sur image



Au cœur de l'action



FRANCE - ITALIE



Lien vers la vidéo : [Cliquez ici](#)



Lien vers la vidéo : [Cliquez ici](#)

Des solutions pour les « fans » et pour les « pros »

VOGO « FANS »

Expérience inédite pour le « spect'acteur » :



Être au plus proche de l'action



Avoir une vue d'ensemble sur l'épreuve



Suivre tous les sports de vitesse



Ne rien manquer d'un événement multi-actions



VOGO « PROS »

Outils d'aide à la décision sur des sujets médicaux, d'arbitrage, d'analyse vidéo ou de commentaires journalistiques



Comment ça marche ?



De solides barrières à l'entrée technologiques

4 M€ investis en R&D
depuis la création

4 brevets

Robustesse de l'infrastructure
validée par un organisme indépendant



Pas de limitation du nombre d'utilisateurs
Pas de saturation

Fluidité d'utilisation
(pas de latence de téléchargement, zoom instantané)



Scalabilité



Infrastructure informatique et coût d'équipement limités

Compatible sur tous les supports

Ergonomie internationale

Solution intégrable sur des applications tierces (SDK) (clubs, fédérations, sponsors, médias)

Une solution de rupture par rapport aux infrastructures traditionnelles

INFRASTRUCTURE RÉSEAU HAUTE DENSITÉ

CAPEX important

Nombre d'utilisateurs limité

Latence du streaming

Saturation de la bande passante sur les contenus vidéo

Solution de location avec un ROI rapide

Nombre d'utilisateurs illimité

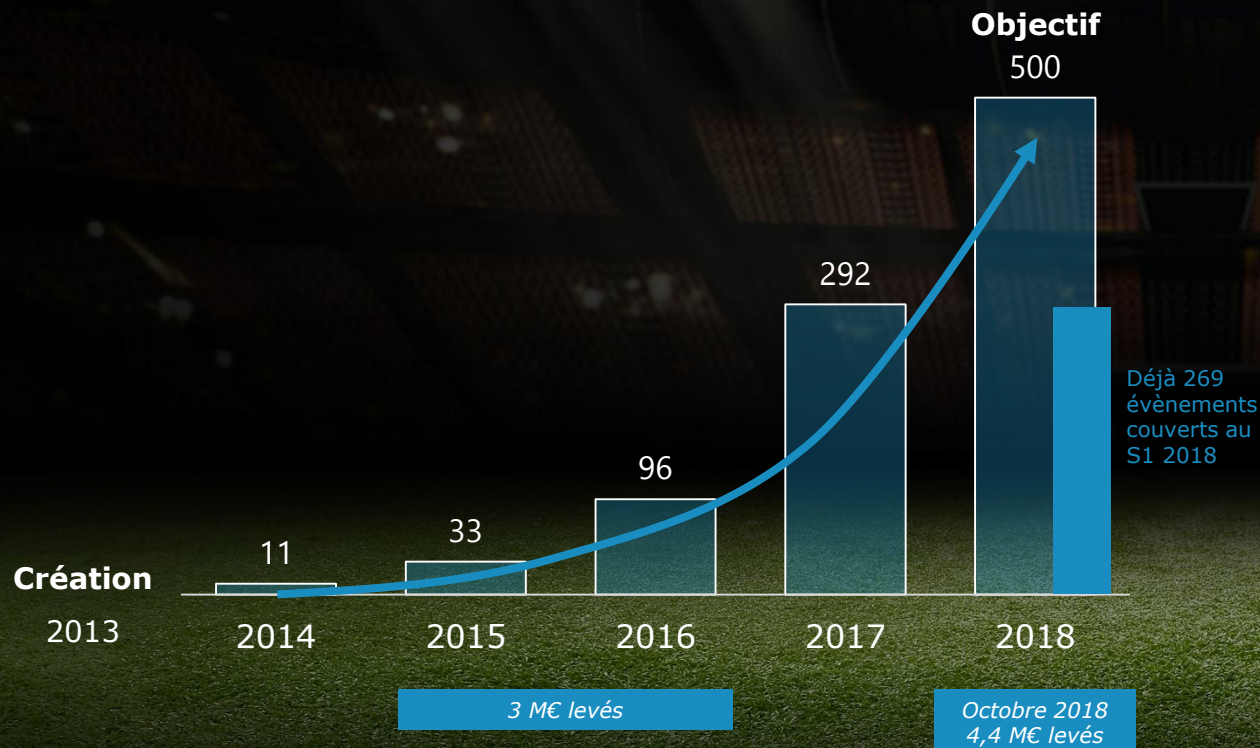
Fluidité (*replay, changement de caméra*)

Sollicitation limitée du réseau : plus de bande passante disponible



Une accélération engagée

Evolution du nombre d'évènements couverts



Plus de 700
évènements couverts

20 disciplines



2 prix majeurs

« Best Sport Startup », iSport Forum
Finaliste du « Best Technology for use by a Venue, Stadium, Club or Franchise » Sports Technology Awards Londres 2016

sur **4 continents**

1 partenaire clé

Panasonic

Intégrateur officiel de VOGO au Japon



x2

Progression du chiffre d'affaires
S1 2018

Plus de 60 clients de premier plan

Organisateurs d'évènements



Clubs, fédérations et ligues



Enceintes sportives



VO

GO

GET CLOSER TO THE ACTION



Enrichir la « Fan expérience »
et apporter des outils d'aide à
la décision aux professionnels

De nouveaux enjeux pour les clubs, fédérations et organisateurs d'évènements sportifs

67% des représentants de fédérations olympiques reconnaissent que s'appuyer sur **les nouvelles technologies représente le changement le plus décisif de leur modèle économique** ⁽¹⁾

52% des supporters utilisent un smartphone ou une tablette pour accéder à des contenus sportifs pendant qu'ils regardent du sport à la télévision ⁽²⁾

TRANSFORMER LES ENCEINTES SPORTIVES

Augmenter la fréquentation des stades en améliorant la *fan experience*

Installer des technologies multiples (*Wi-Fi, bluetooth, service de localisation, de livraison, applications mobiles, etc.*)

Diversifier les sources de revenus (*sponsoring*)

FAVORISER L'ENGAGEMENT DES FANS

Animer les réseaux sociaux (*club, fédération, joueurs*)

Accéder à du contenu exclusif *on-demand*, notamment vidéo

Intégrer les *data analytics*

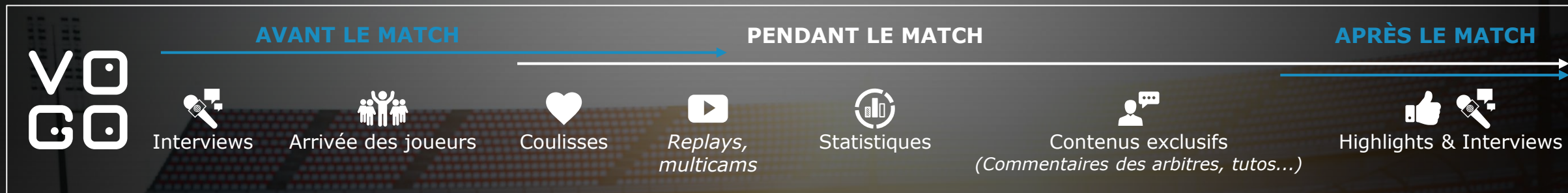
Exploiter les datas récoltées (*CRM, FRM*)⁽³⁾ avec un ROI rapide

PROPOSER DE NOUVEAUX SERVICES

Adapter l'offre à tous les publics (*millennials, spectateurs non experts, etc.*)

Intégrer des nouveaux services digitaux de divertissement, et de confort visuel et expérientiel (*ticketing, fooding, live & replay, 3D/réalité virtuelle*)

Enrichir la « fan expérience »

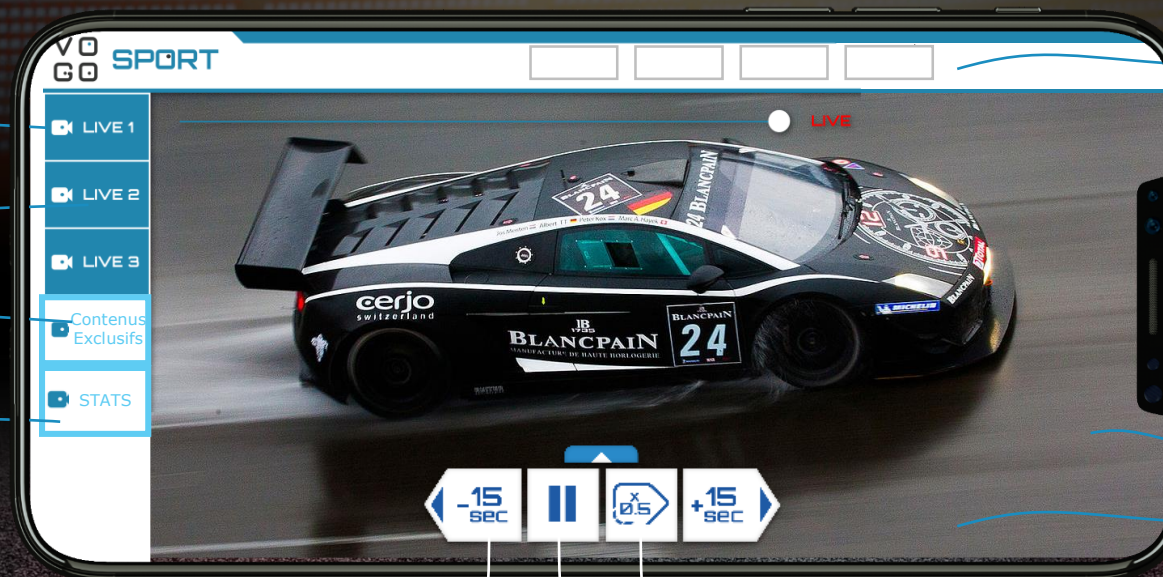


Vue d'ensemble

Jusqu'à 8 angles de vue
(dont caméras embarquées)

Contenus exclusifs
Backstages, interviews,
programme

Statistiques en live
Score, liste des joueurs,
performances, ...



Nouveau média innovant de visibilité et de prise de parole pour les marques

- Intégration de 4 logos de marques sponsors cliquables
- Insertion d'un flux vidéo sponsor

Son sur tous les canaux

Zoom

Replay

Pause

Slow Motion

« PROS » : des applications stratégiques

La solution VOGO : Des fonctionnalités additionnelles optimisant le travail spécifique de chaque professionnel

Autonomie totale
et mobilité

Solution multisupports

Visualisation des flux
vidéo simultanée

Enregistrement et visionnage
des actions sélectionnées

Marquage

Les enjeux clés

- Surveillance médicale
- Assistance vidéo à l'arbitrage
- Analyse de la performance
- Assistance vidéo aux journalistes

Focus : HIA protocols⁽¹⁾



VOGO a signé un **contrat de 4 ans** avec la LNR⁽²⁾ sur tous les matchs du Top 14 et Pro D2



Déjà sur de nombreux événements





GET CLOSER
TO THE ACTION



1. Une avance technologique sur la concurrence

« FANS »
& « PROS »



Fonctionnalités
pour les « Fans »
et les « Pros »

« PROS »



« FANS »



SOLUTIONS AVEC TERMINAUX

Contrainte
d'équipement

SOLUTIONS STREAMING

Latence importante
et saturation réseau

SOLUTIONS BROADCAST (UNICAST)

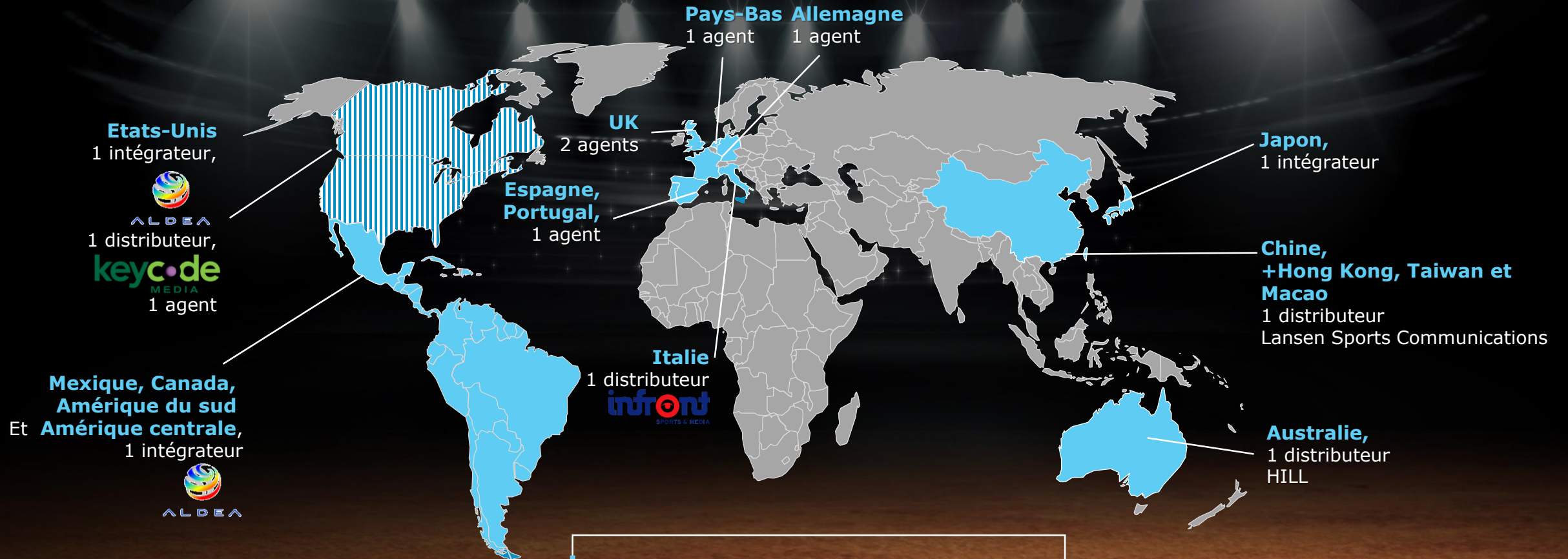
Champ d'intervention limité

SOLUTIONS MULTICAST

Instantanéité
Sans limite d'utilisateurs




2. Une couverture mondiale du marché



2 stratégies de distribution :

- Approche directe en France
- Approche indirecte à l'international (agents, distributeurs, intégrateurs)

 Futures implantations

3. Panasonic : un partenaire stratégique

La validation de notre technologie

18 mois d'audit de la solution VOGO

Un premier test à grande échelle réussi :
JO d'hiver de 2018



*"This should be able to get established as a business if it leads to **improved competitiveness and new ways to enjoy sports**"*

Chef de la division de la planification du département des affaires des JO de Panasonic OSAKA, Mai 2018

Un tremplin commercial

Depuis 2017 : Panasonic Information Systems Co., Ltd, l'intégrateur exclusif de VOGO au Japon de VOGO

De nouveaux grands événements programmés

4. Un modèle économique résilient et à forte marge

SOLUTION « FANS »

Tarification à l'évènement ou pour la saison

La tarification varie en fonction :

- Du nombre de matchs
- De la durée de l'évènement
- De la capacité de l'enceinte sportive

SOLUTION « PROS »

BtoB

Clubs, ligues, organisateurs d'évènements, gestionnaires d'enceintes sportives, etc.



Près de 100%
de récurrence



Marges
software

ACHATS IN-APP

À partir
de 2019

Application freemium :
accès à certains flux vidéo du stade

In-apps : micro-achats pour accéder à des contenus additionnels (*multiplex vidéo⁽¹⁾, statistiques, highlights, etc.*)

BtoC

Spectateurs



Investissements
additionnels limités

5. Une plateforme scalable

Gestion centralisée au siège de VOGO

Installation rapide nécessitant peu d'infrastructure IT, et peu de ressources humaines

- Installation en une journée avec 1 à 2 techniciens

Pas d'intervention humaine une fois installée sur site

- Quels que soient la taille de l'évènement et le profil des utilisateurs (grand public et/ou professionnels)

Processus de production maîtrisé

- Aucun risque d'approvisionnement sur les composants
- Production contractualisée avec les intégrateurs

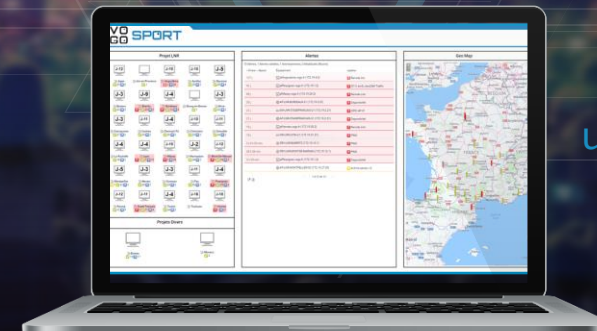
Aucune barrière culturelle ou réglementaire

- Compréhensible dans toutes les langues

La gestion du parc de VOGO BOX assurée



déjà 50 VOGO BOX dans le monde...



...gérées par un outil de pilotage intégré et propriétaire

6. Une équipe expérimentée



Christophe Carniel, CEO



Pierre Keiflin, COO



Daniel Dédisse, CTO



Véronique Puyau, CFO



Barbara Desmarest, VP Business Development & Sales Europe

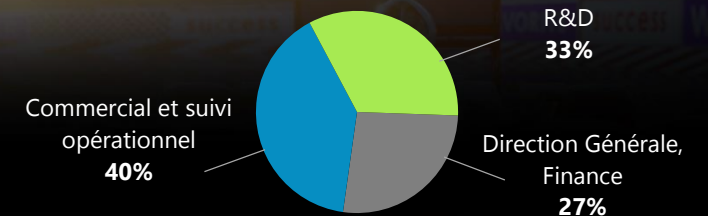


Christelle Albinet, Office manager



Répartition des équipes au 01/09/2018

15 collaborateurs



La parole à Tony Parker...



V O

G O

GET CLOSER
TO THE ACTION



Accompagner la croissance
et le développement international

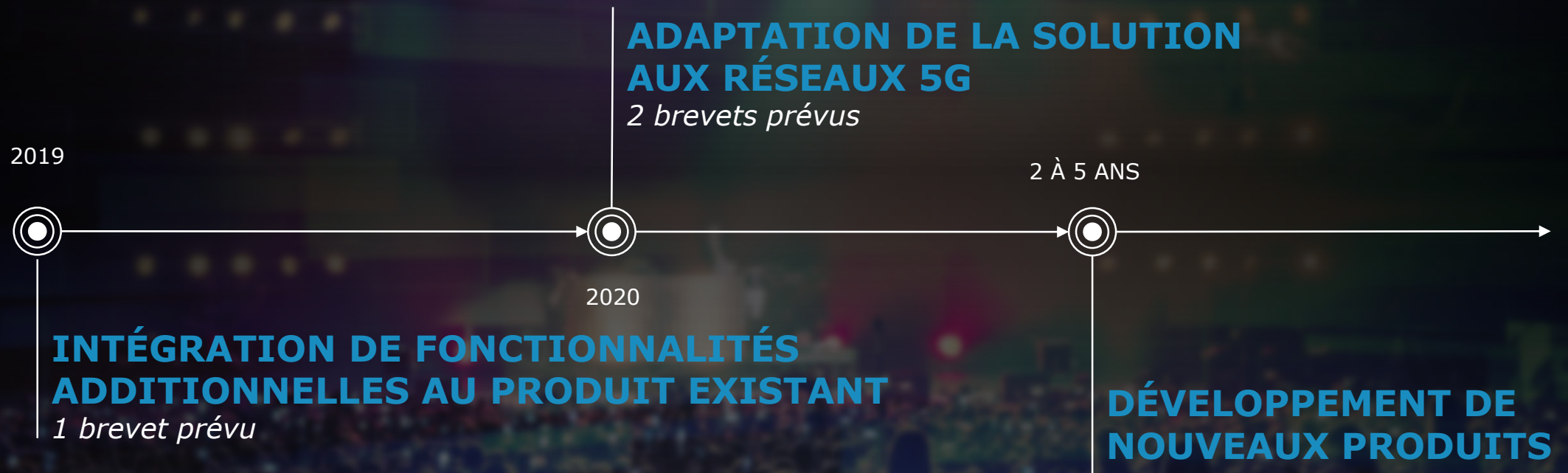
Une place à prendre maintenant

Chaque année dans le monde,
plus de **1 000 grands**
événements sportifs et
600 championnats majeurs

4 moteurs pour accélérer

- 1 Creuser l'écart technologique
- 2 Accélérer le déploiement commercial mondial
- 3 Développer les revenus *in-app*
- 4 Prendre position sur de nouveaux marchés

1. Creuser l'écart technologique

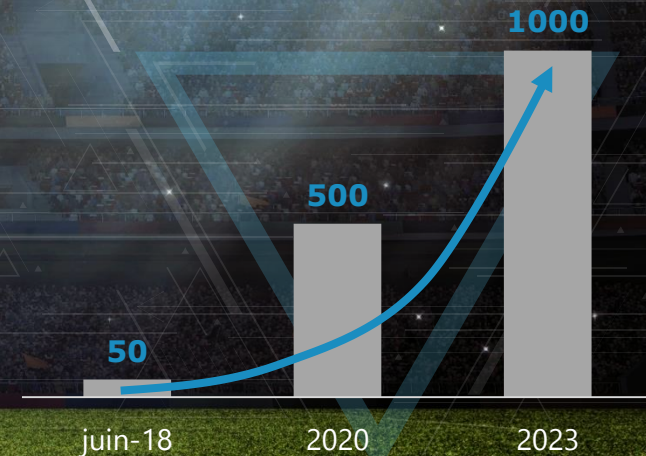


2. Accélérer le déploiement commercial mondial

Prochaines étapes :

1. Renforcement de l'équipe commerciale et marketing
2. Implantation d'une antenne aux Etats-Unis
3. Développement de la filiale québécoise
4. Développement de réseaux de distribution dans des zones encore vierges
5. Préparation des grands évènements sportifs à venir

Accélération du déploiement des VOGO BOX



Evolution du nombre de VOGO BOX déployées

2019

FIFA : Coupe du monde féminine, France
RUGBY : Coupé du monde, Japon

2020

JO d'été, Tokyo
JO de la jeunesse d'hiver, Lausanne

2022

JO d'hiver, Pékin

2023

Rugby : Coupe du monde, France

2024

JO d'été, Paris

3. Développer les revenus in-app

Explosion des revenus in-app

Dépense *in-app* moyenne au niveau mondial⁽¹⁾ :
0,50\$ / utilisateur / mois

Taux d'achat *in-app* moyen au niveau mondial⁽¹⁾ :
5%

Marché *in-app* en 2017⁽²⁾ :
37 Mds€

CAGR du marché des applications entre 2015 et 2020⁽³⁾ (*téléchargement, in-app, publicité*) :
+22%, soit en 2020 : **188,9 Mds\$**

Application freemium

Accès à certains flux vidéos du stade

avec **micro-achats *in-app*** pour accéder à des contenus additionnels :
multiplex vidéo (accès à des flux vidéos d'un autre évènement sportif), statistiques, highlights



Potentiel de marché⁽⁴⁾ :
50 M€ à 400 M€

4. Prendre position sur de nouveaux marchés

FASHION



Deux défilés de mode réalisés avec des marques de Haute Couture françaises

Disponible **en live et dans les boutiques**, incluant une fonction « **j'aime** » en temps réel

ENTERTAINMENT



Déjà trois concerts couverts

Zoom sur l'artiste, accès au point de vue de l'artiste, **accès à des sous-titres** (paroles ou traduction)

ESPORT



Un premier déploiement réussi

Suivi de plusieurs eGamers en **multicam, replay** des différents championnats

UN POTENTIEL DE MARCHÉ SUPÉRIEUR À 200 M€ (1)

Nos ambitions

CHIFFRE
D'AFFAIRES

EBITDA

739 K€

-704 K€

2017

~10 M€

ÉQUILIBRE

2020

~50 M€

2023

40%
DE MARGE D'EBITDA

LONG TERME

VO

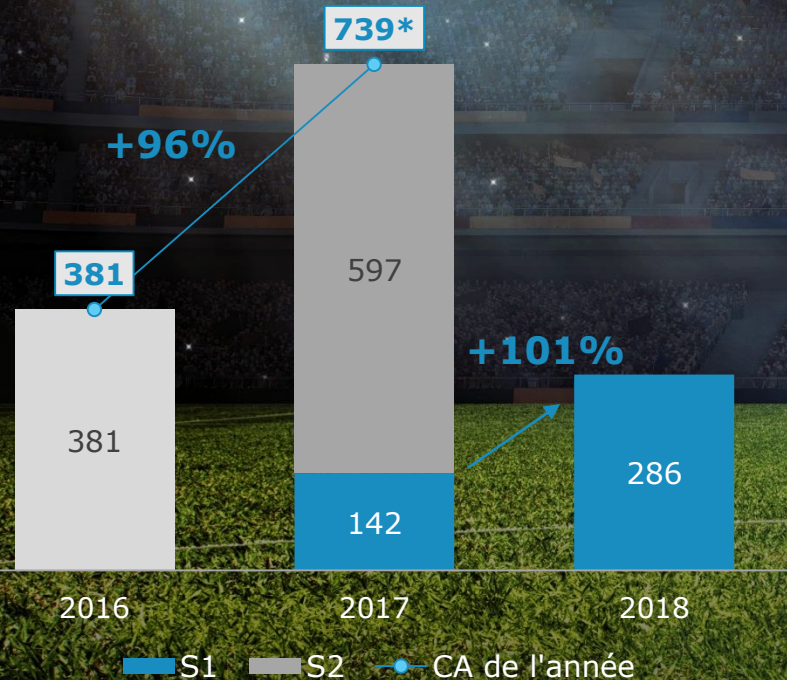
GO

GET CLOSER
TO THE ACTION



Forte accélération de la croissance

Évolution du chiffre d'affaires (en K€)



Commentaires

- La croissance forte du chiffre d'affaires est liée à :
 - La commercialisation de la solution « Pros » dès le S2 2017
 - L'augmentation du nombre d'évènements couverts (269 au S1 2018 vs. 292 à fin 2017 vs. 96 à fin 2016)
- Les frais de R&D sont activés et amortis sur 3 ans
- Les charges d'exploitation sont principalement constituées :
 - Des charges de personnel
 - Des achats de matériels techniques (nécessaires à l'assemblage des VOGO BOX)
 - Des redevances des contrats de crédit-baux (depuis le S2 2017)
 - D'honoraires (marketing, dépôt et protection des brevets, CAC)
- Au 30 juin 2018, les déficits fiscaux reportables atteignent 3 702 K€

Pourquoi investir ?

1

Une opportunité unique d'investir dans la 1^{ère} Sportech cotée sur Euronext Growth®

2

Une technologie de rupture qui révolutionne l'équation économique des *Smart Stadium*

3

Une adoption massive de la solution avec déjà plus de 700 événements couverts

4

Un écosystème de partenaires du monde du sport et de l'événementiel engagés à soutenir le déploiement de la technologie à l'échelle mondiale

5

Une trajectoire de croissance rapide et un modèle économique récurrent et à fortes marges

6

Une stratégie claire pour bâtir un leader mondial des solutions *live* de contenus audiovisuels

VO

GO

GET CLOSER
TO THE ACTION



Euronext Growth®
pour accélérer

Caractéristiques de l'opération

PLACE DE COTATION	Euronext Growth® Paris
FOURCHETTE INDICATIVE DE PRIX	10,01 € - 12,63 € par action (point médian de la fourchette à 11,32 €)
ACTIONS OFFERTES	Actions ordinaires nouvelles (Code ISIN : FR0011532225 - Code Mnémonique : ALVGO)
STRUCTURE DE L'OFFRE	Taille initiale : 999 001 actions nouvelles, soit 11,3 M€ ¹ Clause d'extension portant sur un maximum de 149 850 actions nouvelles, portant l'Offre à 13,0 M€ ¹ Option de surallocation prévue pour 172 327 actions nouvelles, portant l'Offre à 15,0 M€
CAPITALISATION BOURSIÈRE	40,7 M€ après exercice total de la Clause d'Extension et de l'Option de surallocation ¹
ELIGIBILITÉ	PEA-PME et qualification Entreprise innovante Bpifrance ²
TYPE DE PLACEMENT	Offre au public en France sous la forme d'une « Offre à Prix Ouvert » (« OPO ») Placement Global auprès d'investisseurs institutionnels en France et hors de France (hors Etats-Unis d'Amérique, Japon, Australie, Canada,...) (« PG »)
ENGAGEMENTS DE SOUSCRIPTION	1,1 M€ en numéraire par de nouveaux actionnaires 5,1 M€ par compensation de créances liée au remboursement anticipé de l'emprunt obligataire émis le 15 octobre 2018
ENGAGEMENT D'ABSTENTION ET DE CONSERVATION	Engagement d'abstention de la Société : 180 jours Engagement de conservation des principaux actionnaires et fondateurs de la Société : 360 jours Engagement de conservation des autres actionnaires de la Société détenant au moins 1% du capital avant l'opération : 180 jours

Détails des engagements de souscription

6,2 M€ D'ENGAGEMENTS DE SOUSCRIPTION REÇUS D'ACTEURS EMBLÉMATIQUES DE L'UNIVERS DU SPORT ET DE L'ÉVÉNEMENTIEL :

- **5,1 M€** par compensation de créances liée au remboursement anticipé de l'emprunt obligataire émis le 15 octobre 2018

Parmi les investisseurs ayant participé : Tony Parker (par le biais de la société Infinity Nine Promotion), CM-CIC Innovation, GDP Vendôme, Jean-Marc Bouchet (Président de Lucia Holding), Olivier Estèves (Gérant de Jalenia et PDG d'ABEO) et GL Events

Plusieurs actionnaires historiques de la Société ont également souscrit à ces obligations et se sont engagés à souscrire 0,4 M€ par compensation de créances

- **1,1 M€** en numéraire par de nouveaux actionnaires

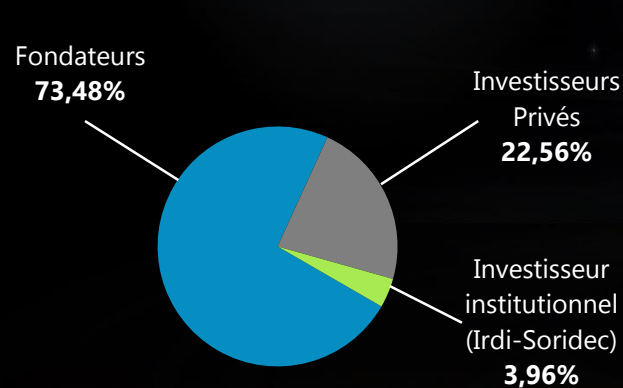
Calendrier indicatif de l'opération

14 NOV. 18	Visa de l'AMF sur le Prospectus
15 NOV. 18	Ouverture du Placement Global et de l'Offre à Prix Ouvert
26 NOV. 18	Clôture de l'OPO à 18 heures (heure de Paris) pour les souscriptions aux guichets et à 20 heures (heure de Paris) pour les souscriptions par Internet
27 NOV. 18	Clôture du PG à 12 heures (heure de Paris) Fixation du prix de l'Offre Diffusion du communiqué de presse annonçant le résultat de l'Offre
29 NOV. 18	Règlement-livraison des actions nouvelles
30 NOV. 18	Début des négociations sur le marché Euronext Growth Paris®
27 DÉC. 18	Date limite d'exercice de l'Option de Surallocation et fin de la période de stabilisation éventuelle

Répartition du capital

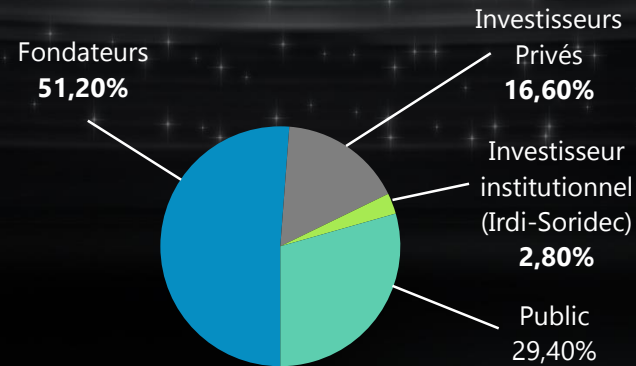
sur la base d'une offre à 100% sur la base du prix médian de la fourchette indicative de prix

Répartition du capital avant l'opération



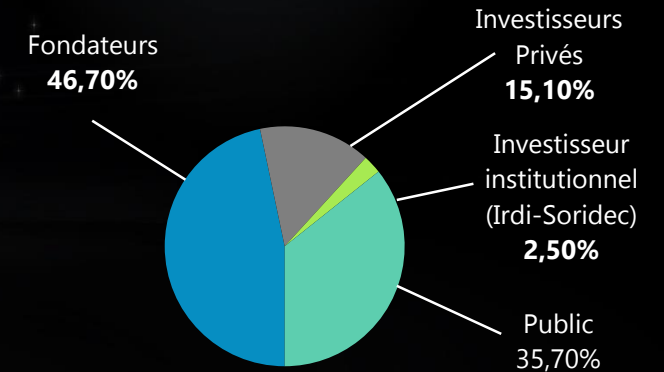
en % du nombre d'actions sur la base d'un capital composé de 2 274 808 actions

Répartition du capital après l'opération hors exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation



en % du nombre d'actions sur la base d'un capital composé de 3 273 809 actions, sur base diluée

Répartition du capital après l'opération en cas d'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation



en % du nombre d'actions sur la base d'un capital composé de 3 595 986 actions, sur base diluée

Partenaires de l'opération

Conseil de la Société



Coordinateurs Globaux, Chefs de File et Teneurs de Livres associés

+Listing Sponsor



Conseil juridique de l'opération



Commissaire aux comptes



Communication financière



VO

GO

GET CLOSER
TO THE ACTION



LIVE 3

LIVE 2

LIVE 1

Compte de résultat

Comparaison S1 2018 vs. S1 2017

(en K€)	30/06/17	30/06/18	Variation	31/12/16	31/12/17*
Chiffre d'affaires	142	286	+101%	381	739
Produits d'exploitation	274	362	+31%	759	983
Charges d'exploitation	839	1 078	+29%	1 823	2 085
dont Charges externes	-365	-469	+29%	-941	-972
dont Charges de personnel	-376	-425	+13%	-662	-759
EBITDA	-423	-509	+20%	-769	-788
Dotations aux amortissements	-86	-167	+93%	-180	-202
Résultat d'exploitation	-565	-716	-4%	-1 064	-1 101
Résultat financier	-21	-30	+43%	-32	-33
Résultat exceptionnel	-2	-83	NS	-2	1
Bénéfice ou perte	-518	-802	+55%	-1 002	-1 009

Produits d'exploitation

- Le chiffre d'affaires est réalisé essentiellement en France
- Les autres produits d'exploitation sont constitués de l'activation des frais de R&D

Charges d'exploitation

- Hausse des charges externes liées principalement aux redevances des contrats de crédit-baux correspondant aux installations techniques du 2nd semestre 2017 (*contrat avec la LNR*)
- Recrutement d'un développeur au sein de l'équipe R&D

Dotations aux amortissements

- L'augmentation des dotations aux amortissements est consécutive à la mise en service de la solution « Pros »

Bilan & Tableau de flux de trésorerie

(en K€)	31/12/17	30/06/18	(en K€)	31/12/17	30/06/18
Actif immobilisé	914	851	Flux de trésorerie lié à l'activité	-991	-290
dont immobilisations incorporelles	628	578	Flux de trésorerie lié à l'investissement	-143	-120
Actif circulant	2 252	1 525	Flux de trésorerie lié au financement	-182	-61
dont disponibilités et VMP	1 570	1 100	VARIATION DE TRESORERIE	-1 317	-471
TOTAL ACTIF	3 166	2 392	Trésorerie d'ouverture	2 887	1 570
Capitaux propres	1 128	327	Trésorerie de clôture	1 570	1 100
Autre fonds propres	550	609	Bilan		
Dettes	1 488	1 440	<ul style="list-style-type: none"> Les immobilisations incorporelles sont principalement liées à l'activation des coûts de développement de la solution VOGO (<i>versions « Fans » et « Pros »</i>), amortis sur 3 ans La créance sur la LNR représente 50% du total des créances clients et comptes rattachés au 30 juin 2018; les autres créances sont liées au CIR Les autres fonds propres sont constitués d'avances conditionnées auprès de Bpifrance et de la Région Occitanie Les dettes financières sont constituées de 3 emprunts auprès d'établissements bancaires, d'un emprunt auprès de Bpifrance et d'une avance BPI export 		
dont dettes financières	1 141	1 015			
TOTAL PASSIF	3 166	2 392			

Un marché adressable de plus de 500 M€

DIVERSIFICATION
Nouveaux marchés 200 M€⁽²⁾



Achats *in-app*
entre 50 M€ et 400 M€⁽¹⁾



Solution « **Fan** »
(saisons, évènements et grands évènements mondiaux)
375 M€

Solution
« **Pros** » 90 M€

>500 M€

Le marché adressable de VOGO SPORT

SOLUTION « FANS »

Par saison

Prix moyen par saison	30 000
x Nombre de championnats professionnels ⁽¹⁾	600
x Nombre moyen d'équipes par championnat ⁽²⁾	20

Marché adressable de 360 M€

Par évènement

Prix moyen par évènement	5 000
x Nombre de grands évènements sportifs ⁽¹⁾⁽³⁾	1 000

Marché adressable de 5 M€

Prix moyen par grand évènement mondial	100 000
x Nombre de grands évènements mondiaux ⁽¹⁾	100

Marché adressable de 10 M€

SOLUTION « PROS »

Prix moyen par championnat	150 000
x Nombre de championnats professionnels ⁽¹⁾	600

Marché adressable de 90 M€

ACHATS IN-APP

Prix de vente par spectateur par match ⁽²⁾⁽⁴⁾	0,50-1,50
x Taux d'achat ⁽²⁾⁽⁴⁾	5,0%-15,0%

Estimation du nombre de spectateurs

Nombre de championnats professionnels ⁽¹⁾	600
x Nombre de matchs / semaine	10
x Nombre de semaines / an	38
x Capacité moyenne des enceintes sportives ⁽⁵⁾	20 000
x Taux de remplissage moyen des enceintes ⁽²⁾	40,0%
= Nombre total de spectateurs	1,8 Mds

Marché adressable de 50 M€ à 400 M€

Prix moy. / spectateur / match

	0.5	1.0	1.5
5.0%	46	91	137
7.5%	68	137	205
10.0%	91	182	274
12.5%	114	228	342
15.0%	137	274	410

UN POTENTIEL DE MARCHÉ SUPÉRIEUR À 500 M€



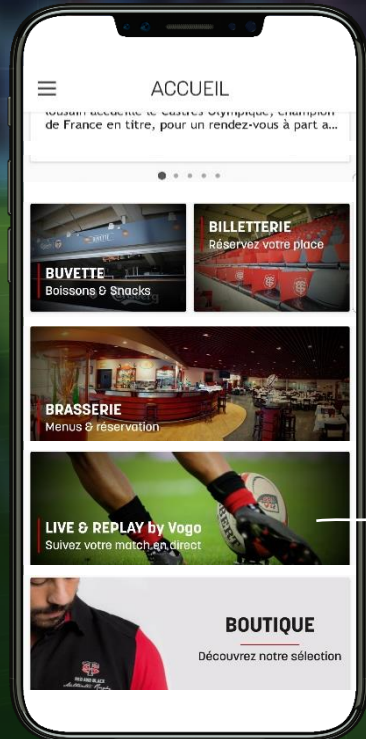
(1) Inventaire non-exhaustif réalisé par la Société - (2) Estimations de la Société - (3) « Economie du sport » de JF Bourg et JJ Gouguet; « Mondialisation économique du sport » de Wladimir Andreff - (4) AppFlyer, 2016, dépense in-app moyenne au niveau mondial de 0,50\$/utilisateur/mois et AppBoy 2016 - taux d'achat in-app moyen au niveau mondial de 5% - (5) Estimation de la Société sur base de 2.004 enceintes sportives répertoriées dans le monde faisant ressortir une moyenne de 22 869 places; source : Stadiumdb.com

Les marchés adressables par VOGO sur les segments du sport, du divertissement et de la mode

MODE	DIVERTISSEMENT	ESPORT
Prix moyen par défilé de mode 50 000 x Nombre de défilés lors des fashion weeks ⁽¹⁾ 1 900	Prix moyen par évènement 5 000 x (Nombre de d'opéras importants ⁽²⁾) 6 000 + Nombre de concerts et festivals importants ⁽³⁾ 18 000	Prix moyen par compétition 5 000 x Nombre de compétitions (2017) ⁽⁴⁾ 59
Marché adressable de 95 M€	Marché adressable de 120 M€	Marché adressable de 3 M€
		Prix moyen par compétition 5 000 x Nombre de compétitions (2020e) ⁽⁵⁾ 135
		Marché adressable de 7 M€

UN POTENTIEL DE MARCHÉ SUPÉRIEUR À **200 M€**

Intégration dans des applications tierces : « le cheval de Troie »*



Septembre 2016

Déploiement de la solution
VOGO dans l'application du
Stade Toulousain

+350 000
téléchargements

Jusqu'à **80%**
de taux d'utilisation
du « live & replay by Vogo »
lors des matchs



Également pour :



*Application intégrable à une autre application existante (ligues, clubs...)

V



GO



GET CLOSER
TO THE ACTION

