



LETTRE D'INFORMATION AUX ACTIONNAIRES

CONSTRUIRE SUR L'INDUSTRIE ET VALORISER NOS DÉVELOPPEMENTS

SOMMAIRE

PAGE 2
NOS TECHNOLOGIES

PAGE 3
**LES APPLICATIONS
MOBILES**

PAGE 3
**UN MODÈLE
PARTICULIÈREMENT
RENTABLE**

PAGE 5
EXPANSION EN 2011

PAGE 5
SOLIDITÉ FINANCIÈRE

PAGE 6
**INTRANET POUR LES
ACTIONNAIRES**

PAGE 7
**RÉSULTATS 2010
PRÉLIMINAIRES**

PAGE 7
BILAN - ACTIF

PAGE 8
BILAN - PASSIF

PAGE 2
CONCLUSIONS

Chers actionnaires,

Pour cette rentrée 2010-2011, SigEx Ventures Euro Fund, SAS fait le point sur les nombreux développements de l'industrie, des marchés financiers et de nos activités. L'année écoulée a été riche en événements et le monde s'est installé dans une nouvelle ère, certes difficile, mais qui permet de construire les succès de demain. Nous allons donc vous présenter notre analyse de l'industrie et des marchés, les transformations que nous avons mis en place pour s'adapter à cette nouvelle donne, les développements réalisés et les perspectives de développements à court et moyen terme.

Dans cette lettre, qui deviendra dorénavant trimestrielle, nous parlerons d'acquis technologiques et commerciaux pérennisés, protégés des aléas des marchés pour les années à venir. L'objectif de notre action est de renforcer et de croître la valorisation de votre investissement.

SigEx Telecom a réussi à maintenir son développement indépendamment des événements économiques qui ont secoué le monde. La société ne faisant pas appel au financement bancaire, comme le reste de l'industrie télécom, nous avons pu concentrer nos efforts de développements financés par notre fonds d'investissement SigEx Ventures, Inc. et l'apport en capital privé de nombreux actionnaires aussi bien à titre de placement privé que dans le cadre des réductions d'impôts (impôt sur le revenu et impôt de solidarité sur la fortune) destinées justement au financement sur le long terme de sociétés innovantes.

Nous parlerons tout d'abord du coeur d'activité de SigEx Telecom que constituent les infrastructures et les applications, afin de bien comprendre l'actif technologique de la société. Nous analyserons ensuite le modèle économique qui en découle et comment ce modèle sera exploité dans les années qui viennent. Nous verrons enfin notre modèle financier qui assure le développement continu sans dépendance sur le marché. Nous illustrerons ces différents points, avec exemples concrets issus des activités de SigEx Telecom.

Bonne lecture !

SigEx
Ventures

SigEx Ventures, Inc.
SigEx Ventures Euro Fund, SAS
SigEx SuperPBX, SAS

Une valorisation qui s'appuie sur des fondations solides

Nos Technologies

SigEx Telecom tire sa valeur d'une fondation technologique fondamentale, appelée le SuperPBX (d'où le nom original de la société, SigEx SuperPBX). Ce moteur technologique fait tourner les applications différemment, leur apportant tout leur intérêt. Sa mission se résume en trois points:

- rendre interopérable des moyens de télécommunication hétérogènes (TV câblée, Internet, GSM), des moteurs technologiques (bases de données, moteurs de recherche, banques de vidéos) et des outils de communication (téléphonie, réseaux sociaux, messageries instantanées, vidéo-conférences). *Ainsi lorsque l'on vous appelle sur votre téléphone alors que vous regardez la télévision, vous pouvez prendre l'appel sur cette dernière.*
- donner à chaque application l'accès à toutes des ressources des réseaux gérés par le SuperPBX. *Ainsi, une application comptable peut intégrer une vidéo-conférence avec des personnes distantes ou accéder aux outils d'analyse financières proposés par un site externe.* Cet accès est indépendant de l'application elle-même. *Par exemple, un particulier qui achète un film sur son ordinateur avec une application peut le visionner sur son téléphone portable avec une autre sans avoir à effectuer une synchronisation fastidieuse.* Enfin, une application mobile sur smartphone n'est plus isolée et peut interagir en temps réel avec d'autres applications (*des smartphones aux*

alentours), des centres de support ou des équipes à distance.

- optimiser la gestion de la bande passante (la "taille des tuyaux") afin de permettre une quantité massive de données d'être transmise sans créer de phénomène de saturation. C'est un élément clé de la technologie du SuperPBX (basé sur nos acquis dans le domaine des super calculateurs) et à ce jour n'est toujours pas disponible chez les opérateurs classiques. *Au lieu de vous ouvrir les "vannes" des applications multimédia, les opérateurs continuent de brider, restreindre et bloquer afin de limiter l'usage des réseaux.*

En plus d'être un "cœur" technologique, le SuperPBX contrôle et donne accès à des infrastructures de communication à travers le monde. Ainsi, en plus des serveurs distribués sur trois continents (Amérique, Europe, Asie), nous gérons des réseaux de distribution de SMS, MMS, appels téléphoniques filaires et sans-fil de sources variées et en optimisant à la fois sur la qualité et le coût.

Ainsi, si l'infrastructure sous-jacente de SigEx Telecom n'est pas la plus visible, elle travaille "dans l'ombre" pour mieux servir les utilisateurs et assure un avantage concurrentiel durable : aucune application verticale, aussi bien faite soit-elle, ne viendra remplacer une plateforme horizontale dont nous avons le contrôle. Une plateforme permet de reproduire les avantages d'une applications autant de fois que l'on veut pour des marchés très différents, assurant une forte économie d'échelle.

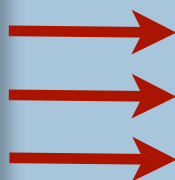
Plateforme de travail à distance

En intégrant les télécommunications, la vidéo et des applications professionnelles, SigEx Telecom a créé une plateforme unique de travail à distance. Chaque tâche est spécifiée et définie puis transformée en application disponible en-ligne et assignée aux employés concernés. Cette application est complétée par des outils de formation et de définition de tâche, de gestion du temps de travail, de communications internes et de suivi d'activité. Ainsi un environnement complet est disponible en quelques minutes et comprends la formation, l'exécution et le suivi du travail.

Une des clés de cette plateforme est la communication constante entre les clients, l'équipe et le TaskMaster. Le TaskMaster est un manager d'équipe à distance qui assigne les tâches, assure le suivi des activités et gère les équipes en temps réel. Nous avons déjà déployé cette plate-forme pour des applications de comptabilité, développement technologique, communication stratégique, support, vente et relation client.



Le **TaskMaster** : Gestion des ressources humaines en ligne et suivi de toutes les activités sur une fenêtre



Chaque employé possède sa propre interface avec ses outils personnalisés et reste en contact permanent avec le Taskmaster, le responsable des ressources humaines et son manager

Applications Mobiles et Réseaux Humains

Un des phénomènes de la rentrée est l'explosion d'applications mobiles pour smartphone, principalement les trois plateformes dominatrices du marché : l'iPhone, Android et Blackberry. Le leader Nokia souffre grandement de la concurrence de ses nouveaux arrivants, plus conviviaux. Il faut noter que d'ici 5 ans, l'usage des téléphones mobiles dépassera celui des ordinateurs.

L'intérêt du réseau de SigEx Telecom réside tout d'abord dans le fait que l'application est alimentée par des bases de données. Ainsi au lieu d'une simple application pour voir une vidéo, l'utilisateur peut visionner ses propres films, accessible à travers le SuperPBX, y compris s'il s'agit d'un DVD acheté dans un magasin.

Mais la véritable opportunité dans les applications mobiles sont d'y associer la puissance d'un "réseau humain". L'application réagit ainsi aux besoins de l'utilisateurs avec le soutien de personnes physiques qui peuvent résoudre des problèmes beaucoup plus complexes.

Cas concret :

L'achat d'une musique en ligne est devenu beaucoup plus facile de nos jours, y compris sur un mobile (iPhone notamment) car cela reste un opération simple qui ne nécessite pas d'intervention humaine. Par contre, lorsqu'il s'agit de rester en contact avec son bureau et de gérer des équipes, c'est une autre histoire. Vous avez une application de messagerie instantanée (il faut s'assurer que tout le monde utilise la même), une application d'email, et l'appel téléphonique.

applications déployées. Ces applications, parce qu'elles tirent profit des atouts du coeur technologique, sont capables d'une très forte rentabilité parce qu'elles appliquent des modèles économiques viables mesurés par la productivité engendrée. Les applications viennent avant tout d'un usage existant (un besoin pour lesquels il existe déjà une solution, mais beaucoup moins efficace) qui est transformé et adapté à nos réseaux afin d'obtenir un résultat radicalement plus performant (voir exemple ci-contre). Ainsi la valeur des télécommunications ne vient pas des communications en elles-même, mais de l'usage de ces communications pour engendrer une productivité accrue.

L'élément déterminant pour assurer ce gain de productivité, et qui n'est pas encore exploité par applications existantes, est le facteur humain. Jusqu'à présent, les modèles économiques rentables ont été en tout premier lieu la publicité et ensuite la vente de contenus numériques (musique, films, e-books, etc.). Pour libérer le potentiel de la nouvelle industrie télécom, il faut pouvoir associer les applications à des métiers maîtrisés par des personnes et qu'une machine ne peut effectuer seule.

Cette révolution va redéfinir dans les années à venir le modèle d'utilisation des outils informatiques et télécom. En effet, un utilisateur avec une application est un utilisateur plus performant, mais un utilisateur avec une application en symbiose avec d'autres personnes apportant leur spécialité lui apporte une efficacité décuplée et des compétences nouvelles. C'est un peu comme si vous vous promeniez en permanence avec votre "entourage" !

Le terrain de jeux de la prochaine décennie

Les Applications Mobiles

Si la véritable valeur de SigEx Telecom réside dans ce qui est "sous le capot", c'est à dire le SuperPBX et les réseaux qu'il gère, son utilité vient avant tout des

Une industrie florissante et source de profits

Un Modèle Particulièrement Rentable

Le succès de la nouvelle industrie télécom vient d'une logique économique solide et validée. Le modèle de l'industrie classique consistant à facturer la communication

Les applications de SigEx Telecom

SigEx Telecom a développé plus de 120 applications en ligne pour des activités allant de la vente en ligne, la promotion d'événements, la communication stratégique, à des outils de productivités internes ou de réseaux sociaux.



Vers les applications mobiles de SigEx Telecom

En plus du portage des applications existantes sur les plateformes mobiles et des déploiements de diffusion vidéo via réseaux cellulaires, SigEx Telecom s'attache aujourd'hui aux applications mobiles valorisant les réseaux humains et permettant des gains de productivité mesurés.



n'est plus rentable, car plus rien ne justifie la valeur du temps de communication. Le coût pour un appel vidéo haute-définition est strictement le même que l'envoi d'un email ! Les coûts imposés par les opérateurs sont la conséquence d'une inefficacité de leur réseaux et de la complète sous-utilisation des quantités massives de bandes passantes (fibre optique, fréquences radios, etc.). En 2001, nous avons analysé en détail et décrit ce phénomène dans un article intitulé "Le futur des Médias" dans lequel nous décrivions la "Loi de Cantell" qui se traduit simplement que la valeur du temps atteint toujours zéro.

Concrètement, Le téléchargement d'un film n'a aucune valeur en lui même pour un utilisateur. C'est le fait de pouvoir acheter et visionner ce film (dans un délai raisonnable) qui en justifie son prix. Ainsi l'achat en ligne par un système tel que iTunes apporte non seulement la valeur d'un accès facilité aux musiques, films, série télévisées et maintenant applications iPhone, mais permet de le faire à un moindre coût (car la distribution est grandement simplifiée) ce qui ajoute encore plus à sa valeur. Résultat: Ce modèle économique a fait le succès incontestable d'Apple qui est aujourd'hui la société possédant la plus grande réserve de cash au monde !

Le modèle économique de SigEx Telecom, se base sur la même théorie mais en augmente considérablement la portée en y ajoutant la mesure de productivité engendrée. Imaginons un comptable qui met 100 heures pour effectuer un bilan pour un client. L'utilisation de ressources en ligne, qu'elles soient l'accès aux archives et données scannées des clients, le traitement des transactions par des serveurs distribués ou l'accès à des employés partagés répartis sur plusieurs fuseaux horaires (pour travailler 24h sur 24), lui permet grâce au SuperPBX de ramener ce temps à 25 heures, soit un gain de productivité de 300% (cas réel). La marge

dégagée par ce gain de productivité permet de facturer le service moins cher au comptable (engendrant pour lui un gain significatif) et de conserver une forte marge pour le prestataire qui utilise le réseau de SigEx Telecom. Pour cet exemple en lui facturant l'équivalent de 50h, soit une marge supplémentaire de 50% pour lui, le prestataire partenaire de SigEx Telecom 25 heures de profit, soit une marge supplémentaire de 50% également.

SigEx Telecom se rémunère par le versement de royalties, donc un pourcentage du chiffre d'affaire réalisé par le prestataire. Ainsi, les coûts opérationnels de la sociétés sont très faible (puisque ils sont supportés par le prestataire) et la société se concentre sur son coeur de valeur, le développements des technologies du SuperPBX. Voir plus loin la section sur les résultats 2009 pour une analyse de ce modèle économique.

Ce modèle économique se prête à de nombreuses applications et c'est ce à quoi nous attachons notre stratégie commerciale. SigEx Telecom gère le réseau et les technologies, coeur nécessaires à ces applications, alors que des prestataires de services déploient auprès de leurs clients, génèrent un chiffre d'affaire qui engendre le versement de royalties à SigEx Telecom pour utilisation de son infrastructure. L'avantage pour SigEx Telecom est que la société conserve la propriété du réseau qui est la source de valorisation de toutes les applications. De plus la dépendance sur le réseau de SigEx Telecom rend son marché captif (le client perd le gain de productivité en optant pour une solution verticale proposée par un concurrent).

Un développement rapide dans un marché demandeur

Expansion en 2011

Avec l'assurance d'un modèle financier pérenne (voir section suivante), SigEx Telecom peut maintenant accroître considérablement sa présence commerciale (par l'intermédiaire de prestataires partenaires) sur des applications en très forte demande et grâce à un besoin inhérent à la morosité économique : le gain de productivité.

Pour prendre avantage de ces modèles économiques, il convenait de construire des structures simples, flexibles, pouvant s'adapter aux besoins en temps réel des différents marchés et conservant des coûts opérationnels minimaux afin d'assurer de fortes marges. Notre première étape en 2003 a consisté à utiliser le concept de Foundry, ce centre

des centres pouvant générer des équipes complètes, validées, très efficaces et profitant d'un effet de levier de nos réseaux technologiques et humains. Ces équipes peuvent se consacrer à un type de client et de service donné. La rapidité et l'efficacité de ces néo-structures permet de répondre efficacement à des besoins urgents de services en engendrant une forte productivité.

Nous lançons depuis cet été une campagne massive de recrutement sur plusieurs villes des pays de l'Est qui nous ont déjà apporté des talents de qualité afin de mettre en place plusieurs "Practice Academia" consacrées à la création de ces équipes. Nos méthodologies, notre expérience et le réseau déjà existant de talents nous permet de développer une stratégie commerciale sur la durée qui soutiendra la valorisation de SigEx Telecom.

Des structures souples et efficaces pour le développement commercial

En partenariat avec ses prestataires de services Techsource International et Techsource Europe, SigEx Telecom lance cet automne une série d'initiatives pour valoriser ses actifs technologiques et augmenter considérablement les royalties perçues tout en maintenant son modèle de développement.

Ciblées sur trois sites au moins dans plusieurs pays de l'Est, l'initiative consiste à développer dans le cadre des écoles de la Foundry des équipes de pointe associant compétences marketing, vente et technologiques pour offrir une solution complète à des clients internationaux. Ces solutions incluent :

- Le développement par travail à distance utilisant les réseaux et ressources disponibles grâce à SigEx Telecom
- Une stratégie marketing utilisant l'export et la traduction dans les différentes langues européennes de produits et services offerts par les clients
- Des applications mobiles au travers du réseau SigEx Telecom et utilisant les ressources humaines disponibles
- L'utilisation de technologies développées (et conservées) par SigEx Telecom pour accroître la productivité du client, source de valorisation
- Cette productivité est mesurée et un compte rendu régulier présenté au client comme source de rémunération
- Une stratégie de versement de royalties à SigEx Telecom pour assurer le minimum de frais opérationnels et marketing pour la société

Parce qu'elle se fait en partenariat avec un prestataire de service, cette approche permet à SigEx Telecom de poursuivre sa stratégie de développement et de valorisation tout en assurant une croissance de ses résultats commerciaux. La combinaison de ces deux tendances étant la source d'une plus grande valorisation de votre investissement.

de formation pratique pouvant valider des projets et des équipes selon les méthodes les plus avancées et avec une approche très pragmatique et minimaliste. Ainsi, pas de superflu, juste l'essence même de ce que nous voulions. Les Foundry nous ont apporté la base du réseau télécom et du SuperPBX tout en nous permettant de garder un contrôle complet sur la propriété intellectuelle générée. La seconde étape fut d'étendre ce concept à un réseau en ligne de talents avec des activités bien définies (par ce que nous appelons des "protocoles") et pouvant être combinés très rapidement en fonction des besoins pour créer une structure d'équipe "virtuelle" très productive. *Ainsi nous pouvons mettre en place une activité d'export pour des clients américains voulant promouvoir et distribuer leurs produits dans tous les pays d'Europe en associant des ressources de vente, de traduction, de support client, de services en-ligne et de communications stratégique.* La Foundry permet la génération et la validation des projets, les réseaux de talents en ligne permettent de les rendre opérationnels.

La prochaine étape consiste à développer un modèle issu des deux précédents : Les "Practice Academia" sont

Placements privés et produits fiscaux performants

Solidité Financière

Alors que depuis 2008 le monde traverse une crise sans précédent, le financement des sociétés est devenu l'élément crucial pour tout chef d'entreprise. L'histoire récente des sociétés nous enseigne deux leçons : le financement bancaire est quasi-asséché car les banques doivent avant tout protéger leur bilan et les marchés commerciaux sont atones et ne garantissent plus l'auto-financement. Il faut donc que les sociétés visant un développement sur le long terme assurent un financement pérenne pendant plusieurs années afin d'assurer leur présence sur le marché et de créer une véritable valeur pour leurs actionnaires. De même, la bourse qui fut un mode de financement viable pendant de nombreuses années a atteint un niveau de volatilité qui empêche toute stratégie de financement prévisible, ce qui est parfaitement illustré par la chute des entrées en bourse depuis 2008 (aux Etats-Unis, 282 en 2007, 51 en 2008 et 63 en 2009).

Notre stratégie financière a consisté depuis le début à favoriser l'investissement privé sur la durée, avec des

augmentations de capital régulières, une croissance de la valeur d'action en s'assurant qu'aucun actionnaire ne serait dilué. Nous avons donc opté de nous écarter du capital risque et du financement bancaire, le premier diluant et donc pénalisant fortement les actionnaires individuels, le second n'étant plus viable à ce jour.

Soutenu par nos deux fonds d'investissement, SigEx Ventures, Inc. (apport en développement) et SigEx Ventures Euro Fund, SAS (apport en capital), nous avons pu poursuivre nos développements indépendamment du climat économique environnant.

En 2008, il a fallu nous assurer d'une stratégie saine pour permettre un financement complémentaire et continu. La loi TEPA, mesure phare du gouvernement Sarkozy, introduisit une réduction d'ISF pour les souscriptions au capital de PME, destiné à favoriser le financement de l'économie et de l'innovation. SigEx Telecom était la cible parfaite pour ce type de financement puisqu'elle y faisait déjà appel depuis 2002 et que ces caractéristiques correspondaient exactement à l'esprit de la loi. Nous avons donc mis en place un produit fiscal destiné aux clients de conseillers fiscaux (conseillers en gestion patrimoniale et experts fiscaux) qui souhaitent profiter des avantages de cette nouvelle loi, dont le plus important est qu'il permet de conserver le montant de l'impôt dans son patrimoine au lieu de le perdre pour de bon. Ainsi le risque n'est plus la souscription, mais au contraire de payer son impôt...

Notre produit, *ISF Direct2009* (suivi de *ISF Direct2010* et aujourd'hui *ISF Direct2011*) est ainsi le seul produit fiscal pour l'ISF disponible au niveau national qui combine une réduction au taux maximal (75% de la souscription déduite de l'impôt) sans intermédiaire (donc sans frais). Nos partenaires (près de 400 peuvent proposer le produit à ce jour) y voient une solution simple et optimisée, à l'opposé de produits complexes (FCPI, FIP, Holdings ISF), très

chers (entre 30% et 50% de frais) et sans réelles perspectives de performance.

D'ailleurs, en 2009, le législateur a fortement réduit la disponibilité des Holdings ISF, jugées peu transparentes et sources d'abus. Cette année, il est fortement question, dans la nouvelle loi sur les niches fiscales (à débattre fin septembre), de retirer l'avantage fiscal pour les fonds communs (FCPR, FCPI), jugés inefficace, peu performants et trop chers. Il ne restera bientôt plus que les souscriptions en direct, dans le véritable esprit de la loi TEPA, pour permettre cette réduction d'ISF. SigEx Ventures Euro Fund, avec *ISF Direct2011* est idéalement placé pour répondre à la demande croissante.

Il est à noter que nous offrons également une option d'*Assurance Capital*, permettant de sécuriser les 25% non défiscalisés et que dans le cadre de l'impôt sur le revenu, nous proposons à travers nos partenaires dans le cadre de la loi Dutreil une réduction de 25% (toujours sans frais et avec la même option d'assurance) avant le 31 décembre 2010.

Ce travail effectué depuis deux ans, nous a permis de mettre en place une organisation efficace de financement complémentaire pour assurer la pérennité de nos développements et la croissance de votre investissement.

**Offrir une visibilité et une communication accrue
Intranet pour les Actionnaires**

Avec un nombre croissant d'actionnaires, nous avons développé cet été un site dédié aux actionnaires. Ce site vous permettra de consulter l'état de votre investissement, de connaître en temps réel les événements liés à la société ou à notre industrie, de télécharger la dernière brochure, d'être averti des prochaines souscriptions, de visionner l'actualité et bien d'autres services encore que nous ajouterons au fur et à mesure !

Vous recevrez au cours du mois d'octobre les coordonnées du site et votre code d'accès personnel.

Avant première de l'Intranet pour Actionnaires de SigEx



Une interface simple avec accès sécurisé. Toutes les fonctions disponibles sur une page. Information sur les réductions fiscales (IR et ISF)



Gérez votre profil d'actionnaire, modifiez les informations, commandez des attestations, des ordres de mouvement ou tout autre document.

Les actualités en vidéo mises à jour 24 heures sur 24. Nos blogs vidéos internes. Notre lettre d'information trimestrielle



Visionnez le détail de vos transactions (souscriptions, achats, cessions d'actions) et la valorisation de votre investissement.



Poursuite de la croissance

Résultats Préliminaires 2010

L'année fiscale s'est terminée le 30 septembre 2010. Les résultats préliminaires qui seront confirmés lors de l'assemblée générale d'approbation des comptes montrent une continuité dans la croissance de nos actifs incorporels et des royalties perçues.

La société fixe et atteint ses objectifs sur les deux points stratégiques suivants :

- un haut de bilan solide grâce à l'activation de nos coûts de développements
- un opérationnel qui dégage une trésorerie positive

Prévisions des résultats 2010	30 sept 2010	%	30 sept 2009	30 sept 2008
Immobilisations incorporelles	18 707 038	+ 73%	10 813 371	6 899 224
Capital et primes d'émission	5 863 277	+ 16%	5 052 613	4 396 675
Disponibilités	418 114		4 062	60 259
Production vendue – services	718 456	+ 70%	422 621	236 844
Dépenses opérationnelles	564 132	+ 32%	427 461	104 258
Résultat opérationnel	154 324		(4 840)	132 586

Résultats 2009

Bilan - Actif

La stratégie financière de SigEx Telecom (raison sociale SigEx SuperPBX, SAS) est basée sur le haut de bilan de la société. La capitalisation des coûts de développements permet d'accumuler des actifs incorporels sous forme de propriétés intellectuelles, infrastructures, applications, etc. Chaque augmentation de capital apporte les investissements nécessaires au développement continu de ces actifs et donc à la valorisation de la société. Cette méthode comptable et de valorisation est le propre des sociétés de croissance technologiques.

Par cette approche, la société assure sa pérennité sur le long terme. Son activité et ses résultats commerciaux sont une validation du succès de sa stratégie, mais ne remettent pas en question la viabilité de la société. Ainsi, la société ne dépend pas des conditions de marché, de financement bancaire (pas de dette financière) ni de variation de portefeuille puisqu'elle ne fait pas appel au capital risque institutionnel.

Enfin, les actionnaires sont protégés à la fois des aléas des marchés boursiers et d'une dilution certaine liée au capital risque institutionnel. Depuis 38 augmentations de capital, nos actionnaires ont vu leur placement croître régulièrement.

BILAN ACTIF	30 Sep 2009			30 Sep 2008
	Brut	Amort.	Net	Net
ACTIF IMMOBILISE				
Immobilisations incorporelles (1) (2)	14 745 486	3 932 116	10 813 371	6 899 224
Immobilisations corporelles	89 936	89 122	814	6 154
Immobilisations financières				
	14 835 422	4 021 237	10 814 185	6 905 379
ACTIF CIRCULANT				
Stocks et en-cours				
Créances clients et comptes rattachés	786 872		786 872	492 842
Créances fiscales (3)	3 951 149		3 951 149	3 068 897
Valeurs mobilières de placement				
Disponibilités	4 062		4 062	60 259
	4 742 084		4 742 084	3 621 998
Ecarts de conversion Actif	44 474		44 474	10 142
TOTAL GÉNÉRAL	19 621 980	4 021 237	15 600 743	10 537 518

Commentaires

1. Immobilisations incorporelles. Depuis l'exercice 2004, SigEx Telecom a adopté une nouvelle méthode comptable consistant à activer les coûts de développement plutôt que de les passer en charge. Cette méthode est cohérente avec la stratégie de la société (croissance du haut de bilan) et avec la réalité de son activité (développement et déploiements par licence avec royalties sans vente de la propriété intellectuelle).
2. Ratio Valeur d'action / Valeur d'actifs incorporels. Du fait de la méthode d'activation des coûts de développement, la valorisation de la société n'est pas validée par le ratio classique PER ("Price Earning Ratio") mais par le ratio entre la

valeur d'action et la valeur des actifs incorporels. Ce ratio est typiquement entre 80 et 200 dans l'industrie. Il est de 73 pour SigEx Telecom, ce qui constitue une valeur conservatrice. Il est à noter que, comme toute société privée, ce ratio ne justifie pas à lui seul la valorisation de la société et doit être complété par des augmentations de capital fréquentes, seules véritable validation par le marché financier.

- Créances fiscales. Du fait du changement de méthode comptable, les créances de TVA et les dettes de TVA (voir (8)) apparaissent dans le bilan de la société et s'annulent mutuellement.

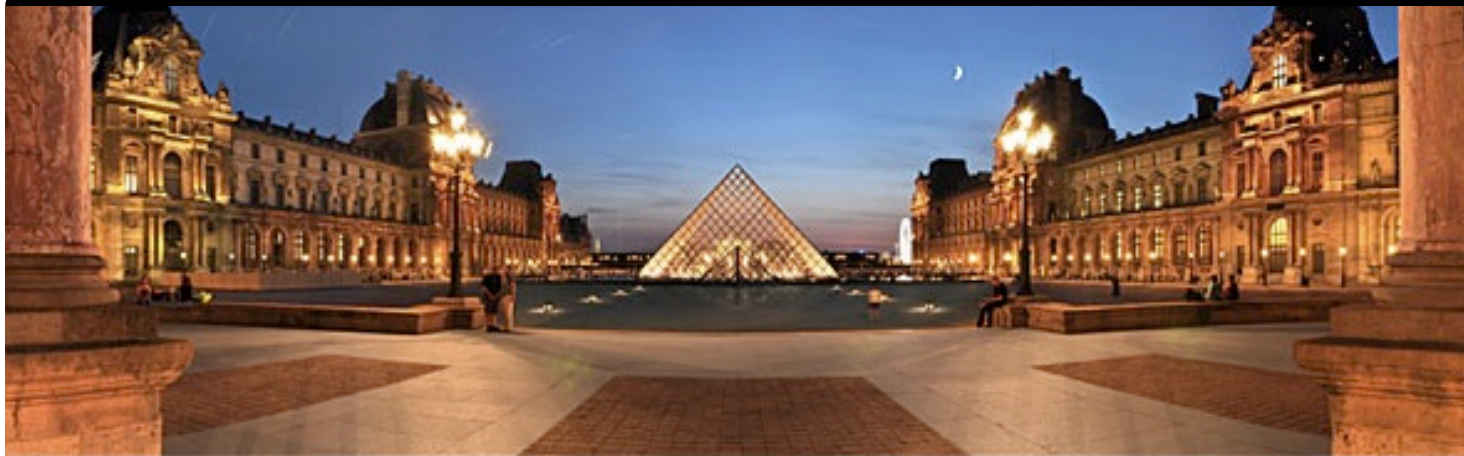
Résultats 2009

Bilan - Passif

Bilan Passif	30 Sep 2009	30 Sep 2008
	Net	Net
CAPITAUX PROPRES		
Capital (4)	41 770	41 730
Primes d'émission (4)	5 010 843	4 354 945
Report à nouveau	-3 430 279	-2 481 514
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)	-2 017 995	-948 764
	-395 660	966 397
AUTRES FONDS PROPRES		
Autres fonds propres (5)	300 000	300 000
	300 000	300 000
PROVISIONS		
Provisions pour risques	44 474	10 142
	44 474	10 142
DETTES		
Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit (6)	65	
Emprunts et dettes financières	38 240	94 436
Fournisseurs et comptes rattachés (7)	11 023 466	6 099 663
Dettes fiscales et sociales (8)	3 929 522	2 970 050
	14 991 292	9 164 149
Ecarts de conversion Passif	660 637	96 830
	15 600 743	10 537 518
TOTAL GÉNÉRAL	15 600 743	10 537 518

Commentaires

- Capital et Primes d'émission. Le faible capital de la société est dû à la forte proportion de primes d'émission lors des différentes augmentations de capital. Celle-ci permettent d'assurer que la dilution pour les actionnaires existant du nombre d'actions n'entraîne pas une perte de valeur de leurs placements. Il faut donc considérer ces deux données pour évaluer l'apport en capital dans la société.
- Autres fonds propres. SigEx Telecom a obtenu de la part d'OSEO (anciennement ANVAR) une certification FCPI, puis une aide pour projet innovant de 300 000 €.
- Emprunts et dettes auprès d'établissements de crédit. La société n'a contracté aucune dette auprès d'organismes financiers comme le précise sa stratégie financière. C'est là une de ses forces stratégique dans un monde économique qui souffre du manque de ce type de financements et de l'arrivée à échéances de dettes existantes.
- Fournisseurs et comptes rattachés. Le financement des besoins opérationnels (lorsque nécessaire) et de développement est assuré par le soutien continu de SigEx Ventures, Inc., fond d'investissement américain qui a participé en tant qu'investisseur minoritaire aux premières augmentations de capital et assure les prestations nécessaires au développement de la propriété intellectuelle de SigEx Telecom. Avec une activité de prestation de services, SigEx Ventures conserve cette dette que SigEx Telecom remboursera plutôt que de la convertir en action et risquer une dilution trop forte des actionnaires existants.
- Dettes fiscales et sociales. Du fait du changement de méthode comptable, les créances de TVA (voir (3)) et les dettes de TVA apparaissent dans le bilan de la société et s'annulent mutuellement.



L'avenir de SigEx

Conclusions

Malgré la crise, SigEx poursuit ses développements et sa croissance afin de protéger votre investissement. Nous allons continuer à assurer le financement continu de notre activité et nous concentrer sur un développement commercial sain, valorisant avant tout les applications mobiles (entre autres) qui grâce au SuperPBX sont une source de forte productivité pour les clients.

Avec une structure adaptée à cette stratégie et gardant la flexibilité qui nous a permis de nous adapter à l'environnement économique et technologique, nous restons confiant sur les perspectives de croissance à long terme de votre investissement.

Cordialement,

Christopher M. Cantell
Président Directeur Général
SigEx Ventures Euro Fund, SAS

Frédéric Artru
Directeur Général
SigEx Ventures Euro Fund, SAS

CALENDRIER

31 octobre 2010

Prochaine souscription pour
réduction IR et ISF.

31 décembre 2010

Date limite de souscription pour
la réduction IR 2010

SigEx Ventures Euro Fund

10 place Vendôme
75001 Paris



09 77 19 94 44 01 74 18 09 47

placements@sigex.com