

COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 29 octobre 2018

Un semestre d'action et de renforcement de l'organisation pour préparer l'accélération

Changement de dimension à l'international avec l'acquisition de Channel Pilot Solutions en Allemagne

Croissance supérieure à 30% attendue au 2nd semestre

Des ambitions confirmées

Oxatis (ALOXAX - FR0013328184), annonce ce jour la publication de ses comptes pour le premier semestre 2018 et l'acquisition en Allemagne de la société Channel Pilot Solutions. Avec cette acquisition Oxatis franchit une nouvelle étape dans sa stratégie offensive visant à bâtir un leader européen du SaaS e-commerce. Oxatis confirme, par ailleurs, ses ambitions de croissance et de rentabilité présentées dans le cadre de l'Introduction en Bourse.

Cette opération a été approuvée par le Conseil d'administration qui s'est réuni le 24 octobre 2018 et a été finalisée le 26 octobre 2018.

Des avancées décisives dans l'exécution du plan stratégique

Sur le premier semestre, Oxatis a réalisé des avancées importantes dans l'exécution de son plan stratégique afin de préparer l'accélération de sa croissance, en ligne avec les objectifs fixés lors de l'Introduction en Bourse.

Montée en taille de clientèle

Au cours du semestre, la priorité a tout d'abord été donnée à la conquête de clients de plus grande taille se traduisant par des cycles de vente plus longs. La focalisation sur cette clientèle à fort potentiel de revenus s'inscrira positivement dans la progression du chiffre d'affaires à compter du second semestre.

Tarification à la performance

Les premiers mois de l'année ont également été marqués par le changement du mode de tarification vers les abonnements intégrant un revenu variable à la performance. Ce nouveau modèle constituera un moteur important de développement en générant des revenus additionnels directement liés aux

performances des marchands utilisant la plateforme SaaS Oxatis. Il est appliqué à l'ensemble des nouveaux clients depuis mai 2018 et la mise en œuvre sur la base installée historique a été engagée. Dans sa phase de mise en place, ce changement a pesé transitoirement sur le niveau d'activité du semestre, en particulier à l'International. Dès le second semestre, les premiers bénéfices de cette évolution de la tarification viendront soutenir la croissance de l'activité.

Développement des ventes indirectes

Oxatis a également intensifié ses efforts sur le développement des ventes indirectes. Cette évolution constitue un vecteur décisif d'appréciation des marges en permettant une réduction des coûts d'acquisition clients. Dans le cadre de cette stratégie offensive, Oxatis a notamment annoncé en juin la signature d'un nouveau partenariat avec le Groupe Crédit Mutuel (CM11) CIC portant sur la commercialisation de l'offre SaaS e-commerce du Groupe au travers de l'ensemble de ses réseaux bancaires (deux entreprises sur cinq clientes en France). Sur le semestre, les ventes réalisées via les canaux indirects ont progressé de 73% par rapport au premier semestre 2017. Elles représentent 15% du chiffre d'affaires contre 9% au premier semestre 2017.

Renforcement de l'organisation

Enfin, la première partie de l'exercice a été marquée par le renforcement de l'organisation pour accompagner la montée en puissance attendue de l'activité. Comparé au 30 juin 2017, l'effectif total a progressé de près de 15% passant de 157 à 180 collaborateurs.

Une activité et des résultats qui reflètent la transformation en cours

L'activité et les résultats du semestre reflètent la transformation opérée par le Groupe.

Le Conseil d'Administration s'est réuni le 10 octobre afin d'arrêter les Comptes du Groupe pour le premier semestre 2018.

<i>en K€ - au 30 juin - non audités</i>	S1 2018	S1 2017
Chiffre d'affaires	4 953	4 683
Résultat d'exploitation	(1 729)	(885)
Résultat courant des entreprises intégrées	(1 749)	(873)
Résultat net part du Groupe	(1 749)	(876)

Comme annoncé le 25 juillet, le chiffre d'affaires du premier semestre ressort à 5,0 M€, en hausse de 5,8%. Sur la période, la France (84% du chiffre d'affaires du semestre) reste le moteur de la croissance avec un chiffre d'affaires de 4,2 M€, en hausse de 11%.

Le résultat d'exploitation est négatif à hauteur de 1,7 M€ contre une perte de 885 K€ au premier semestre 2017. Cette évolution intègre la progression de près de 1,3 M€ des charges de personnel liée au renforcement de l'organisation. Les autres postes de charges restent encadrés.

Le résultat net part du Groupe est négatif à hauteur de 1,7 M€.

Une situation financière renforcée

Pour accompagner l'exécution de son plan de marche offensif, Oxatis s'appuie aujourd'hui sur une structure financière renforcée intégrant le produit de l'Introduction en Bourse sur Euronext Growth Paris (11,9 M€ net) réalisée en avril. Ainsi, au 30 juin 2018, la trésorerie nette des dettes financières ressortait à près de 11 M€.

Acquisition de Channel Pilot Solutions, spécialiste allemand des solutions SaaS pour le traitement et l'optimisation des flux e-commerce Prise de position dans l'Intelligence Artificielle, nouvel enjeu du e-commerce

Oxatis annonce aujourd'hui l'acquisition de la société Channel Pilot Solutions, spécialiste allemand des solutions SaaS pour le traitement et l'optimisation des flux e-commerce.

Créée en 2012, Channel Pilot Solutions développe et commercialise des solutions technologiques permettant aux e-commerçants de référencer leurs catalogues sur tous les réseaux de marketing influents (comparateurs de prix, places de marché, ...), d'analyser leurs performances et d'optimiser le marketing de leurs produits.

Ces solutions reposent sur une expertise éprouvée dans le domaine de l'Intelligence Artificielle (IA) au travers d'algorithmes complexes et du déploiement d'outils technologiques de pointe dans le traitement des données.

Au titre de l'exercice 2017, Channel Pilot Solutions a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 M€, en croissance de plus de 44% pour un EBITDA positif de 229 K€. Sur le premier semestre 2018, la croissance de l'activité dépassait les 45%.

Channel Pilot Solutions réalise 84% de son chiffre d'affaires sur la zone Allemagne, Autriche et Suisse. En plus de son siège à Hambourg, la société dispose de bureaux à Paris, Londres, Madrid, Milan, Moscou et Palo Alto. Channel Pilot Solutions comptait plus de 40 collaborateurs à fin juin 2018.

Channel Pilot Solutions sera intégrée dans les comptes consolidés du Groupe à compter du 27 Octobre 2018.

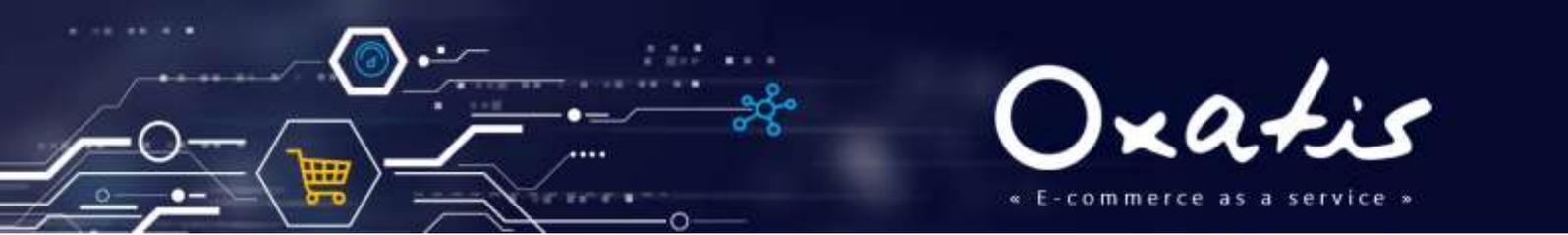
Pour Oxatis, les bénéfices de cette acquisition stratégique sont multiples.

Implantation sur le second marché européen du e-commerce

Avec cette opération, Oxatis prend position en Allemagne, deuxième marché européen pour le e-commerce. Le chiffre d'affaires e-commerce B to C réalisé sur ce pays dépassait 85 milliards d'euros en 2017. Il devrait atteindre 93 milliards en 2018 soit une croissance attendue de près de 10% sur l'année¹.

Avec l'intégration de Channel Pilot Solutions en année pleine, Oxatis totalisera plus de 4 M€ de chiffre d'affaires en année pleine hors de France et disposera de bases de développement solides sur les principaux marchés du e-commerce européen : France, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Italie.

¹ Centre for Retail Research. 2017 Ecommerce Foundation



Ce changement de dimension constitue une étape clé dans l'ambition du Groupe de constituer un leader européen du SaaS e-commerce.

Des synergies technologiques fortes, des solutions 100% SaaS parfaitement intégrables sur la plateforme Oxatis

Sur le terrain de l'innovation Channel Pilot Solutions développe des solutions multicanales innovantes permettant à ses clients e-commerce de maximiser leur visibilité et d'augmenter leurs ventes en ligne :

- Accès aux principaux comparateurs de prix internationaux (Facebook, Google Shopping, Kelkoo, Le Guide, etc.)
- Connexion des catalogues produits aux principales places de marché (Amazon, eBay, Otto, Rakuten,, etc.)
- Référencement et optimisation des produits sur Google Shopping avec pilotage par stratégie de rentabilité
- Analyse des prix du marché et prise en compte de l'environnement compétitif permettant de définir une politique de prix dynamiques sur les catalogues
- Outils d'analyse et d'optimisation des données

Toutes ces solutions sont le fruit de plus de 6 ans d'investissement R&D avec notamment 20% du chiffre d'affaires consacré à leur développement en 2017.

Elles sont accessibles en mode SaaS et reposent sur une facturation à l'abonnement intégrant une composante variable indexée à la performance, en ligne avec le nouveau modèle de facturation déployé par Oxatis.

L'intégration de ces solutions de pointe viendra renforcer la plateforme technologique d'Oxatis, déjà riche de plus de 400 fonctionnalités et permettant aux entreprises de lancer et de développer leur site marchand. L'intégration d'une expertise IA, appliquée en particulier dans les solutions de pricing dynamique des catalogues, constituera un atout concurrentiel décisif.

L'intégration d'un portefeuille d'ETI et de grands comptes en ligne avec la stratégie de montée en taille de clientèle

Avec Channel Pilot Solution, Oxatis va intégrer un portefeuille de plus de 400 nouveaux clients totalisant plus d'un milliard d'euros de commandes annuelles. Les ETI et les grands comptes sont fortement représentés avec des références de premier plan sur tous les secteurs marchands. Plus de 30% des e-commerçants du Top 2000 en Europe utilisent ainsi aujourd'hui les solutions Channel Pilot Solution. Parmi les références emblématiques du portefeuille, on peut notamment citer : Decathlon, El Corte Ingles, La Redoute, Lindt, Mercedes, Mephisto, Nespresso, Pandora, Sarenza, etc.

La qualité de ce portefeuille, bénéficiant d'une récurrence forte, s'inscrit parfaitement dans la stratégie de montée en taille de clientèle engagée par Oxatis afin de démultiplier le potentiel de création de valeur sur son parc clients. Elle viendra également renforcer au cours des prochains mois l'attractivité commerciale des solutions du Groupe en France comme à l'International.

Des fondateurs investis dans la réussite du projet

Pour réussir l'intégration de Channel Pilot Solutions, Oxatis bénéficiera de l'engagement des cofondateurs Lars Niemann, en charge du département R&D et CTO de la Société et Ralf Priemer, en charge du marketing et du développement commercial. Tous les deux, désormais co-dirigeants de la société acquise, seront totalement investis dans la réussite du projet commun. Ils ont de nombreuses années d'expérience dans le domaine de l'e-commerce au niveau international.

Financement de l'acquisition et modalités de l'opération : paiement en numéraire et augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires avec libération des actions souscrites par compensation de créance d'une fraction du prix d'acquisition

Une opération réalisée sur la base d'un prix de 11,2€ par action

La cession de l'intégralité du capital social de la société Channel Pilot Solutions a été autorisée par le Conseil d'administration du 24 octobre 2018 par voie de paiement en numéraire et par voie de paiement en actions Oxatis.

En considération de la créance d'une partie du prix de cession, ce même Conseil d'administration a décidé de procéder à une augmentation de capital par voie de placement privé au sens de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier dont la libération du prix de souscription interviendrait par voie de compensation d'une créance certaine, liquide et exigible à l'encontre de la société.

Ainsi, faisant usage de la délégation de compétence votée par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 20 mars 2018 dans sa 8^{ème} résolution, sur le fondement des articles L. 225-136 du Code de Commerce et L. 411-2 II du Code monétaire et financier, le Conseil d'administration en date du 24 octobre 2018 a décidé du principe d'une augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription, par voie de placement privé au bénéfice des cédants de la société Channel Pilot Solutions à l'exception de la société TFO GmbH, dans les proportions suivantes :

- Monsieur Lars Niemann, à hauteur de 44.783 actions nouvelles,
- Monsieur Ralf Priemer, à hauteur de 44.783 actions nouvelles,
- Monsieur Mirko Caven Platz, à hauteur de 44.783 actions nouvelles,

Ces derniers sont constitutifs d'un cercle restreint d'investisseurs agissant pour compte propre.

L'augmentation de capital a été fixée à montant nominal de 67.174,50 euros par l'émission de 134.349 actions ordinaires nouvelles dans les proportions indiquées ci-avant, représentative d'une augmentation de capital globale, prime d'émission incluse, de 1.504.708,80 euros. L'opération est réalisée sur la base d'un prix de 11,20 euros par action Oxatis. Le Conseil d'administration du 24 octobre 2018 a enfin subdélégué à son Directeur Général le pouvoir de constater la réalisation définitive de l'augmentation de capital.

Par décision en date du 26 octobre 2018, le Directeur Général, faisant usage de la subdélégation accordée par le Conseil d'administration, a notamment :

- arrêté le montant de la créance des cédants, pour les besoins de la libération des souscriptions relatives aux actions ordinaires nouvelles à émettre dans le cadre de l'augmentation de capital ;
- constaté que la créance d'une fraction du prix de cession présente un caractère certain, liquide et exigible à l'encontre de la société Oxatis ;
- constaté que, conformément aux dispositions de l'article R. 225-134 du Code de commerce, l'arrêté des créances a été certifié exact par le Commissaire aux comptes de la société Oxatis ;

En outre, au cours de cette même décision, le Directeur Général a notamment :

- constaté que les cédants désignés se sont libérés de leurs souscriptions par la remise de leur bulletin de souscription, par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société Oxatis, lesquelles ont fait l'objet d'un arrêté de compte certifié exact par le Commissaire aux Comptes ;
- constaté en conséquence, que la somme de 1.504.708,80 euros a été libérée en totalité ;
- constaté en conséquence que l'augmentation de capital d'un montant nominal de 67.174,50 euros a été intégralement souscrite et a été ainsi définitivement réalisée.

A titre indicatif, un actionnaire détenant 1% du capital d'Oxatis avant réalisation de l'augmentation de capital détiendra dorénavant 0,97%.

Aux termes des accords conclus dans le cadre de l'acquisition de la société Channel Pilot Solutions, il a été convenu de la mise en place d'un complément de prix au bénéfice des cédants conditionné au fait que la société Channel Pilot Solutions valide les résultats annoncés au titre de son exercice 2018, et dont le montant sera susceptible d'être impacté par la mise en jeu de la garantie d'actif et de passif consentie par les cédants. Ce complément de prix, s'il est dû, serait versé en quatre tranches (échelonnées de 2019 à 2022) et serait payable, à hauteur de 50 % en numéraire et, à hauteur de 50 % en actions nouvelles à émettre par la société Oxatis.

A titre indicatif, sur la base d'un prix de l'action Oxatis identique à celui retenu au titre du paiement en titre intervenu ce jour (soit 11,20€) et sous réserve de l'atteinte desdits objectifs et de non mise en jeu de la garantie d'actif et de passif, un actionnaire détenant 1% du capital d'Oxatis avant réalisation de l'augmentation de capital détiendrait dès lors 0,94% du capital social.

L'admission aux négociations sur Euronext Growth des 134.349 actions nouvelles est prévue le 29 octobre 2018. Ces actions seront soumises à toutes les dispositions statutaires et seront assimilées aux actions ordinaires anciennes à compter de leur règlement-livraison et auront jouissance courante.

Parallèlement à la signature de la documentation relative à l'augmentation de capital, les cédants titulaires d'actions Oxatis ont signé un engagement de conservation des actions de la société d'une durée d'un an à compter de la date de règlement-livraison, sous réserve d'exceptions usuelles.

Conformément à l'article 211-3 du règlement général de l'AMF, l'opération d'augmentation de capital indiquée ci-avant n'a pas donné lieu à un prospectus soumis à visa de l'AMF.

Strata Partners, cabinet indépendant de conseil en corporate finance basé à Londres, a été le conseil exclusif d'Oxatis sur cette opération. Les consultants de Warth & Klein Grant Thornton sont intervenus dans le cadre des due diligence financières, corporate, tax et ressources humaines, Lamy Lexel est également intervenu sur



les aspects légaux liés à cette opération. La Société remercie ainsi l'ensemble de ses conseils qui ont contribué au succès de cette acquisition.

Une croissance de plus de 30% attendue sur le second semestre

Objectif 2018 : >20%

L'acquisition de Channel Pilot Solutions vient conforter les solides perspectives d'Oxatis. L'accélération de la croissance devrait se confirmer dès le second semestre avec une hausse attendue du chiffre d'affaires supérieure à 30% par rapport au second semestre 2017. Sur l'ensemble de l'exercice, la progression de l'activité devrait dépasser les 20%.

Comme annoncé, cette croissance bénéficiera des actions menées sur la première partie de l'exercice : déploiement du nouveau modèle de facturation, contribution croissante des ventes indirectes, montée en taille de clientèle.

Sur la montée en taille de clientèle, le second semestre s'est ouvert par la conquête de plusieurs nouveaux clients à fort potentiel : Molinard, Campingaz-Shop, Groupe NSH (comprenant entre autres la marque de bijoux MISAKI®), Planet Line, etc.

L'activité du second semestre bénéficiera également des premiers mois d'intégration de PowerBoutique, spécialiste français du SaaS e-commerce acquis en juillet 2018. Comme annoncé, la contribution de PowerBoutique au chiffre d'affaires de la période devrait dépasser 1 M€.

Des ambitions confirmées

Au regard de ces éléments favorables, Oxatis réaffirme ses ambitions pour 2020 : doubler de taille en franchissant le cap des 20 M€ de chiffre d'affaires. Les objectifs de rentabilité sont également confirmés avec la volonté de dégager un EBITDA positif dès 2020 et d'afficher à cinq ans une marge d'exploitation à deux chiffres.

Oxatis poursuit ainsi son plan de marche avec la volonté de bâtir un leader européen du SaaS e-commerce fort de son modèle combinant avance technologique, conquête commerciale et stratégie d'acquisition offensive.

- FIN -

A PROPOS D'OXATIS

Oxatis est la solution e-Commerce en mode SaaS leader en Europe avec plus de 8500 clients PME depuis l'acquisition de PowerBoutique. Elle répond parfaitement aux enjeux des marchands réalisant entre 100K€ et 30M€ de chiffre d'affaires en ligne. Oxatis est labélisée Google Premier Partner, recommandée par Sage et solution exclusive choisie par le Crédit Agricole, le Groupe Crédit du Nord, le Groupe Crédit Mutuel – CIC et la CEPAC. Oxatis est cotée sur le marché Euronext Growth – ALOXA depuis avril 2017 et a acquis Powerboutique en juillet 2018. Oxatis est implantée dans quatre pays européens (France, Royaume-Unis, Espagne, Italie)

Pour plus d'informations, visitez www.oxatis.com

CONTACTS

Oxatis

Jean-Christophe Brun

04 86 26 26 26

investor@oxatis.com

Communication financière

Victoire Demeestère

01 56 88 11 24

vdemeestere@actifin.fr

Relations presse corporate

Bruno Lorthiois

06 78 97 07 24

blorthiois@lablcom.net

Relations presse financière

Isabelle Dray

01 56 88 11 29

idray@actifin.fr