

MAKE IT SMARTER

Changeons les codes de conception, de réalisation et d'approvisionnement

Oser, expérimenter, innover.



3D printing was mainly used for prototyping, then business needs evolved towards reactive end-use parts applications, that requires technical **materials** on industrially coherent machines.

We call it the **second generation**. It started in 2010, twenty years after the first gen. It matured and infused quietly the market with tangible industrial answers, it emerges today.

Now adoption is exponential. Naturally, the market is consolidating, and **M&A activity sees unprecedented momentum**. 2nd gen. companies took over 1st gen. established ones and are currently shaping the future of this industry.



Still, industrial 3D printer offer is limited. It covers only a narrow range of materials and leaves a huge amount of global industrial problematics unsolved.

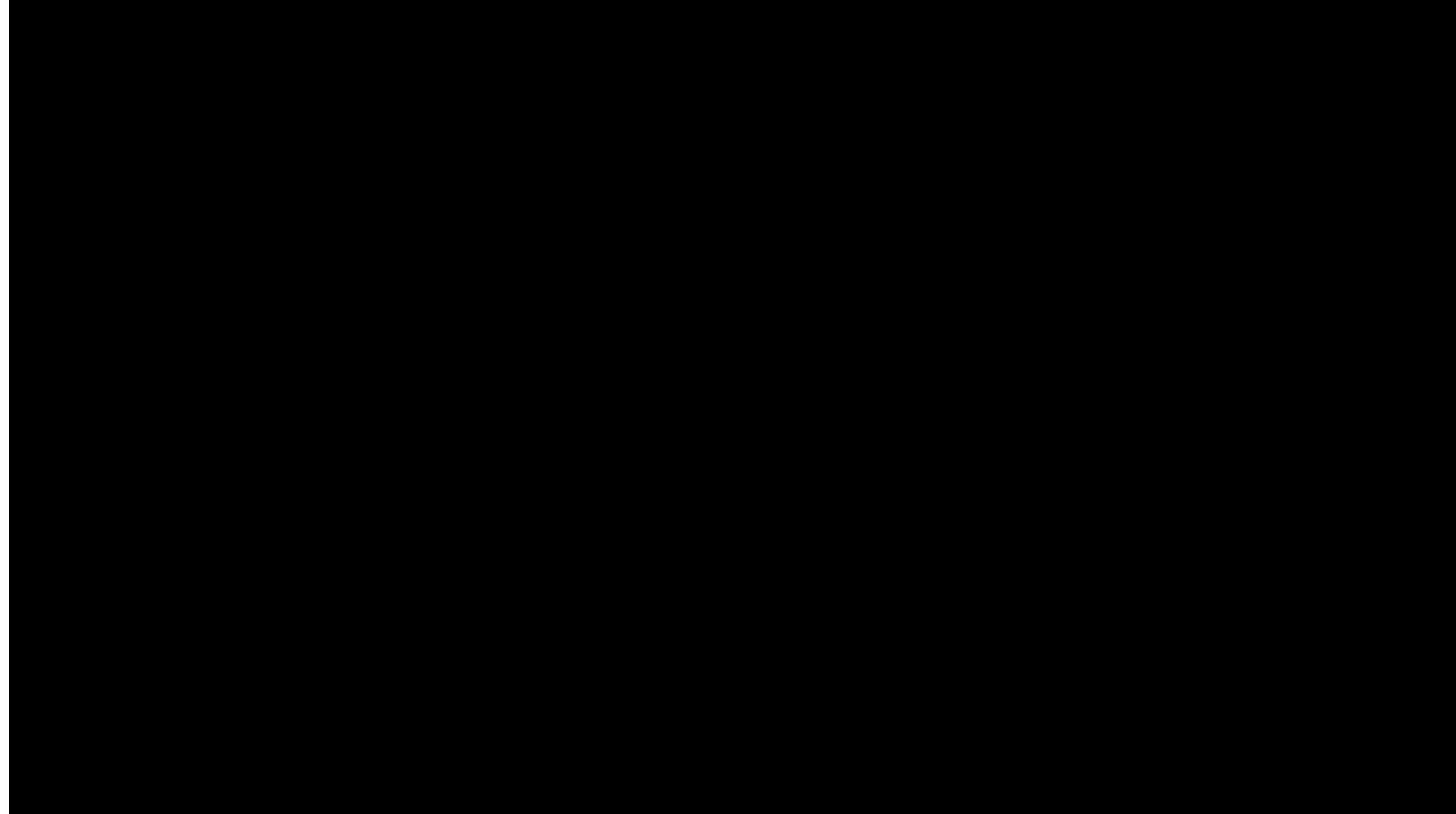
So, we developed cutting-edge new tech.

We brought missing industrial material in the 3D printing scope.

We packed a unique qualified offer, designed according to industrial standards.

We released it, adapted it, spread it.





<https://www.youtube.com/watch?v=LFSRdS0l6u4&t>



Blue ship references

Research &
Development



Industry &
automation



Healthcare &
Medical



Services provider

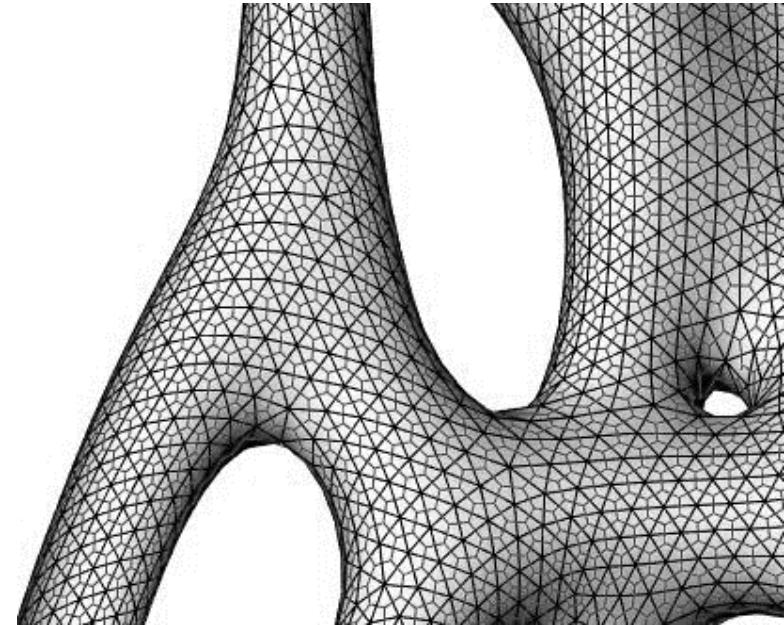


Mature applications

LOCAL EMERGENCY MANUFACTURING

Spare parts – Maintenance – Jigs & Tools

- Additive manufacturing simplifies stock management and optimises operations within short lead-times
- Increases reactivity and independence by distributing manufacturing directly on-site



CUTTING EDGE DEVELOPMENT CAPACITIES

Training – Innovation – Custom production

- Additive manufacturing critically improves development cycles by multiplying qualitative iterations quickly
- Fuels innovation by enabling material experimentation and custom manufacturing



Available Materials



Thermoplastics

Direct (final printed part, possible heat treatment afterwards)

Versatility, accessibility, lightweight, low complexity cost, easily recyclable. Recyclable and suitable for mid-warm temperature applications.



Silicones

Direct (final printed part and possible post treatment/curing)

Elongation, large shore hardness range, impact and vibration resistance, sealing, high durability. Suitable for demanding temperatures and hostile chemical environment.



Ceramics

Indirect (printed green part, debinding, sintering and possible machining)

Hardness, rigidity, electric and thermal insulation, non-intrusive, chemical resistance. Suitable for extreme warm and cold temperature applications.



Metals (R&D)

Indirect (printed green part, debinding, sintering and possible machining)

Stiffness, electric and thermal conductivity, non-intrusive, chemical resistance. Durable, recyclable and suitable for and mechanical transfer application.



S600D

Modular & open
Multi materials,
Wide ecosystem

Additive manufacturing next generation
rhymes with agility and reactivity.
Unprecedented end-use materials available on
a single machine & platform.

3D printing technologies evolved for over 40
years now. Industrial printing of the complete
known material portfolio should be considered
as granted. Here is the first robust answer.

VERSATILE
OPEN
EVOLVING

ADVANCED
SMART
SAFE



FILAMENT
Thermoplastics



LIQUID
Silicones, PU, epoxy



PASTE
Ceramic, metal





INTERCONNECTED

- Digital inventory ready
- Remote spare parts manufacturing
- Local specific tooling production
- Rapid distributed prototyping

On-demand:

Shared data encryption, fleet monitoring, ticketing and pricing for service manufacturing thanks to an open API



Tech. focus: Silicone additive manufacturing



LIQUID

Silicones, PU, epoxy

A new “direct” 3D printing process

A rare breakthrough in today's crowded additive manufacturing market. Lynxter pioneered **true silicone A.M.** as a direct printing mean (vs. indirect which requires extra lengthy and risky steps).

Designed according to industrial constraints, to print **medical and aerospace grade materials with injection grade performance** (vs. elastomeric-like behaviours seen in other 3D printing processes).



1

Setup



2

Print



3

Use

Ex. Custom orthopaedic device with skin contact qualification, processed as easily as traditional thermoplastic 3D printing



Our magic formula

S600D

+

MATERIALS

+

HUB

+

STUDIO

3D printing platform capable of printing the widest range of « real » end-use materials in the world, within relevant lead times and cost, for industrial, medical and education purposes

Qualified materials line, plug and play, documented and accessible. Existing standard references and unique ones due to process innovation (based on industrial references)

Single access to a wide ecosystem, focused on user specific application (no PhD or specific savoir-faire required). Features qualified third-party open (materials, hardware, software, etc.) next to Lynxter offer.

A collaborative training place, physical and digital, to foster adoption, democratise and promote Art & Science in today's Industry 4.0 context

+ evolutive hardware & software generating upselling opportunities



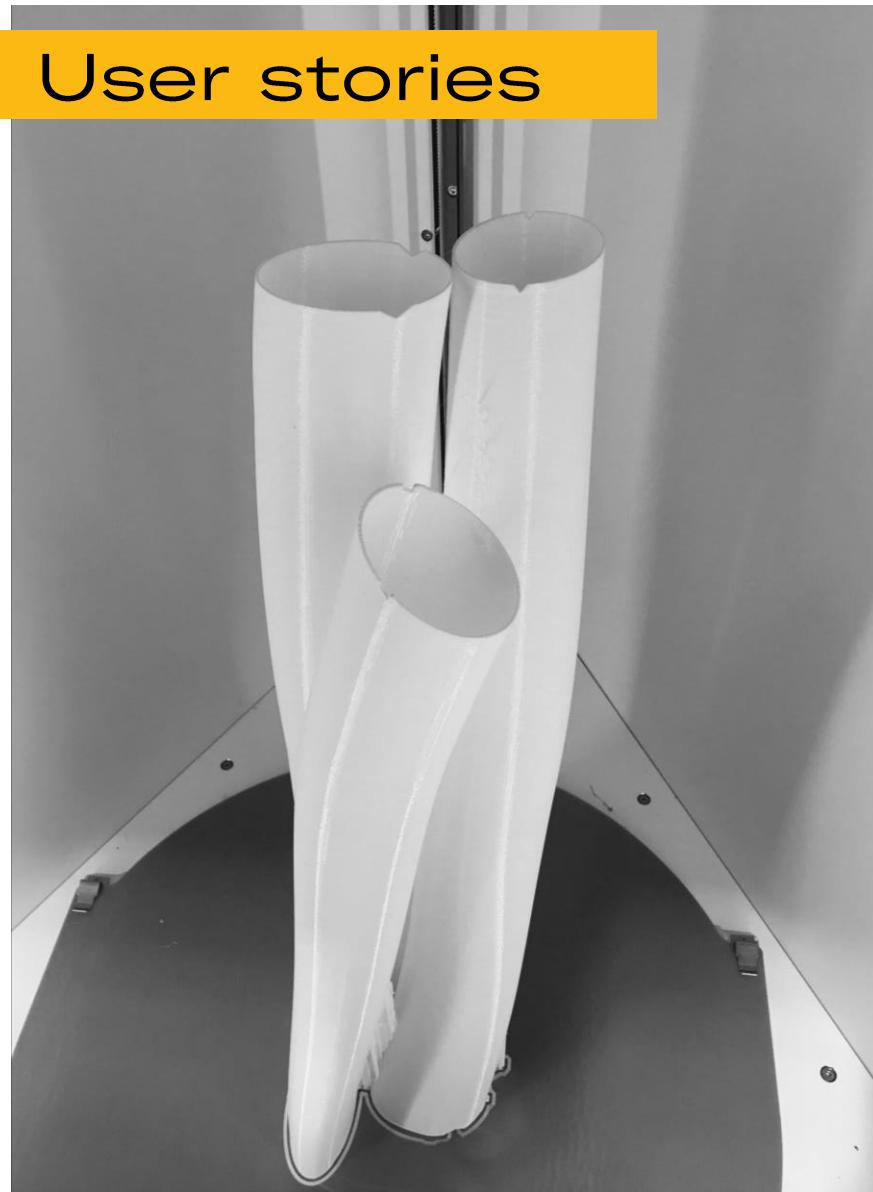
Segmentation - positionnement

Cibles : Ateliers industriels, bureaux études, centres transfert techno/R&D, prestataires de fabrication. Déjà équipés de solution 3D printing desktop (réduction temps conversion, processus implémenté)

- Marché : Worldwide (taille \$100Mrd en 2025), focus Europe en 2022 + amorçage filiale USA
- Secteurs : Industrie, transport, médical, pharma, énergie, luxe, défense,...
- Gains : **Agilité, économies, innovation.** Réduction x30 temps cycles approvisionnement et itérations de développement produit. De-risking projet X00k€/an -> ROI <12mois, économies de X00k€/an sur le cycle de vie de la solution (>5 ans), dépend de l'application/client
- Priorités -> **verticalisation forte par application/marché pour limiter CAC :**
 1. Cas d'application à haut niveau d'impact court-terme (temps/économique) pour faible niveau de qualification, sur cibles prêtes à investir, cherchant activement une solution (ex. outillages de montage/masquage, éléments souples de protection, petites pièces de rechange)
 2. Cas d'application ultra différentiant vs. concurrence demandant plus de temps d'adoption par le marché car résistance au changement/accompagnement innovation (ex. orthèses silicones, soft robotique à électronique embarquée, dosage pharmaceutique)
- Positionnement : unique, global, pro-industriel B2B, haut niveau de performance, image de marque forte et haut de gamme, collaborations de haut niveau (art & science), gage d'expertise et de confiance pour solutionner les projets ambitieux d'innovation



User stories



AIRBUS

+5

Plants
equipped

+2

Countries

+1

Specific
project

<1

Week ROI on
first machine

[Read here](#)

Profile

Aircraft manufacturer

Application

Prototyping, jigs & tools, spares

Gains

- Emergency solution for tooling manufacturing
- More iterations for an equivalent budget (time & cost) leading to more efficient products/industrialisation
- Designed by the field, on the field. Enhances drastically efficiency through reactivity & creativity





User stories

**Schneider
Electric**

x30

Cost
reduction

30d -> 1d

Leadtime reduction

50k/y

Direct savings,
per S600D

Profile

Electrical devices manufacturer (connectors)

Application

Pre-series & tooling

Gains

- Drastic cost reduction on pre-series validation
- Avoid important fix costs and lead-times linked with traditional moulding techniques
- Liberated breakthrough innovation on the production line thanks to soft robotics and custom parts



User stories



+2
Machines

+1
Custom
technology

5M€
Opportunity
unlocking

[Read here](#)

Profile

Drug manufacturer

Application

Innovation, new product/service

Gains

- Differentiation thanks to innovation
- Time to market cost, lead-time and risk reduction





Karim SINNO
Managing director

Business Development
focused on delivering quality

Thomas BATIGNE
President

Research and Innovation
focused on market evolution

Julien DUHALDE
Managing director

Technology Development
focused on industrial
performance

Entrepreneur Tech. co-founders

A strong and visionary entrepreneurial experience

- Founding companies and projects started at 18 years old
- Strategical and operational additive manufacturing expertise
- International experience
- ENIT mechanical and industrial engineering school



Our story

2016	2017	2018	2019	2020	2021
LYNXTER IS FOUNDED	ESTABLISHMENT	RELEASE OF THE FIRST MODULAR LYNXTER MACHINE	GROWTH AND INNOVATION	STRUCTURATION	INTERNATIONAL BREAKTHROUGH
Pilot projects with target groups	Pre-seed funding	Pioneered industrial silicone direct 3D printing	Seed funding Industrial plant pilot	1st big contract with Sanofi 25,000 visors for COVID-19	European distribution channels 1st machine sold in the USA
1st machine sold to Airbus					

Cap table

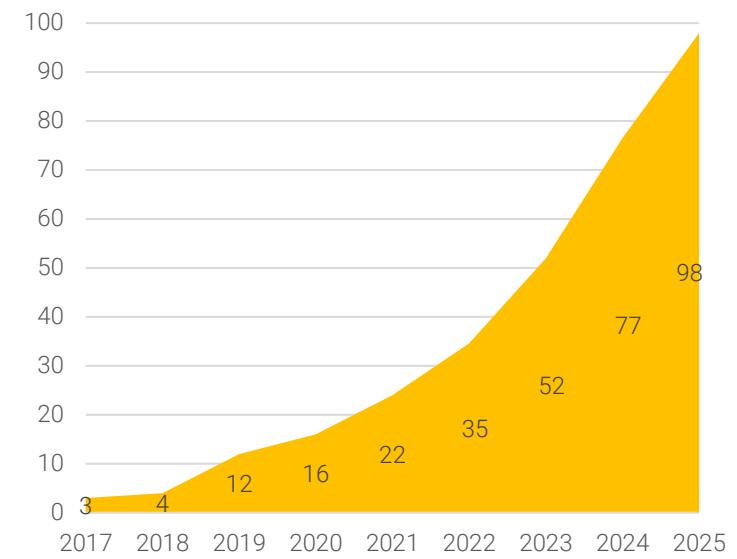
Thomas BATIGNE	Co-Founder	25,52%
Karim SINNO	Co-Founder	25,52%
Julien DUHALDE	Co-Founder	25,59%
Emeric D'ARCIMOLES	Business Angel	11,65%
IRDI SORIDEC GESTION	VC	11.72%

Team

x25 collaborators (13 new jobs in 2022)
 Senior & junior, dynamic and passionate profiles, o/w :
 . Nelly Martinez, CFO, ex-JPMorgan
 . Emilie Demas, international business developer, ex-Makershop, 1st AM distributor in France
 . Sales, engineers, technicians, material scientists, software developers, PhDs...



Collaborators steady growth



Going global



- Headquarter – design and manufacturing
- Current sales partners – distributors & resellers
- Future sales partners - distributors

Global + verticalized distribution network (EU + US on going)



Note: >50% of industrial 3D printers are sold by distributors on the additive manufacturing market worldwide



Industrialisation

- Stratégie industrielle :
 - Internalisé: Conception (prototypage, production 3D présérie), assemblage (pré-assemblage, assemblage final) et quality control
 - Externalisé: Sous-traitance usinage/tôle/peinture (**100% FR**) et composants standards (UK, Canada, Europe)
- Cycles:
 - Livraison client sous 2-4 semaines – stock sécurité pour réactivité
 - Leadtime commande fournisseur à fin assemblage : 8-10 semaines
 - **Production actuelle ~1 machine/semaine**
 - 60% marge brute, paiements approvisionnement négocié à 30-90j. Demande d'acompte à la vente machine au client
- Partenaires clefs - Relation longue date, contrat cadre, co-développements :
 - Viscotec (DE) – Développeur et fabriquant pompe spéciale pour impression 3D silicone, #1 WW, fournisseur Apple, Google, Tesla, exclusivité mutuelle sur prochaine machine.
 - Duet3D (UK) – Développeur et fabriquant électronique imprimante 3D, #1 WW.
 - Almeca, Mecalaser, ... sous-traitants de confiance, plan de production annualisé
 - Harting, Misumi, RS, ... fournisseurs composants industriels référents dans le secteur
- Roadmap:
 - Pépinière (500m²) - Unité production pilote, 150m² dédiés, 2018-2022 -> croissance de 5 à 70 machine/an (test gammes/flux)
 - **Usine Lynxter (3500m²)** - Unité production en propre, 1000m² dédiés, aménagement mi-2023 -> x10 capacité production globale pour marché EU & amorce USA



Stratégie Marketing - Communication

Inspirer l'innovation et le changement par des exemples auxquels nos cibles peuvent s'identifier + l'engagement autour d'une marque experte/moderne/sérieuse challengeant le status quo

-> capter ensuite ces flux de projets, les solutionner et devenir le partenaire #1 dans leur expansion

Diffusion de contenu digital et physique ciblé (pièces démo par verticales) pour conversion rapide et réalisation de prestation d'impression « POC » pour assurer un business case positif du lead avant investissement.

- Canaux de communication
 - Physiques: salons industriels (par secteur/verticale ou spécialisés 3D), évènements à thème avec collaborations fortes
 - Digitaux: LinkedIn, website, YouTube (prochainement). Organique et ad
 - Support client/plateforme logicielle sur flux récurrents (maintenance, matériaux, logiciels) et upsale (nouveaux modules/accessoires, upgrade)
-> canaux activés par Lynxter en direct + réseau de distributeurs/revendeurs en local EU
- Indicateurs 2021
 - [LinkedIn](#) : 3736 followers + 55% vs LY, Avg monthly impression : 34169 +66% vs LY, Avg impression /post : 5325 +60% vs LY
 - [Website](#) : 20613 sessions +79% vs LY, FR-USA-DE top countries, 80% new visitors



Competition facts

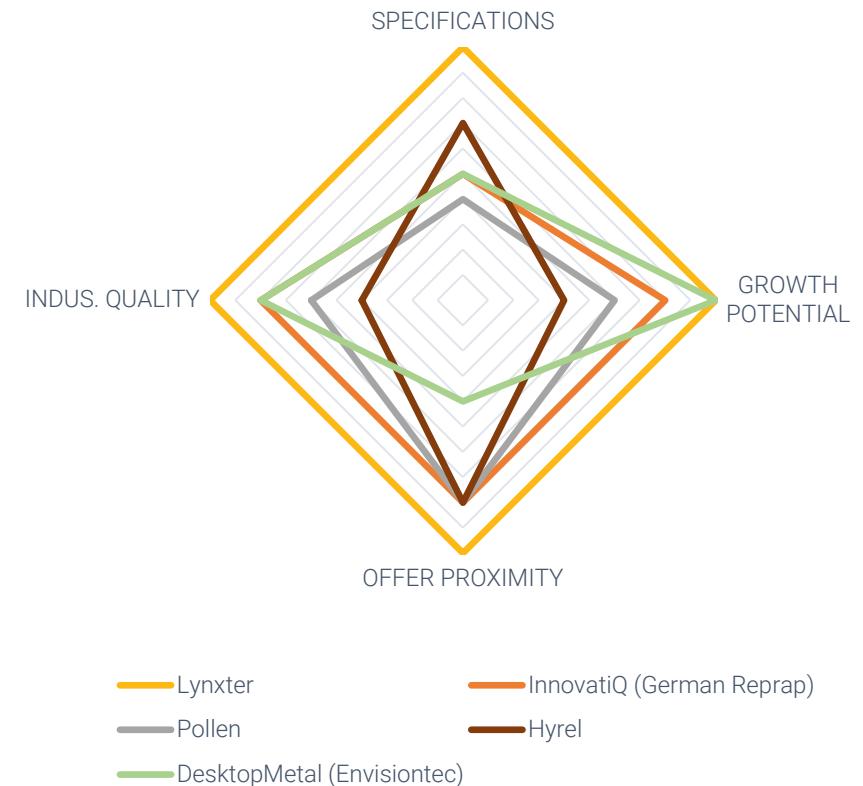
Unique differentiation factors – blue ocean

- Modularity on Industrial range additive manufacturing market – Breakthrough
- Liquid additive manufacturing, pioneered by Lynxter, matured and commercialised – Innovative
- Comprehensive & user-friendly **ecosystem** – Implementable

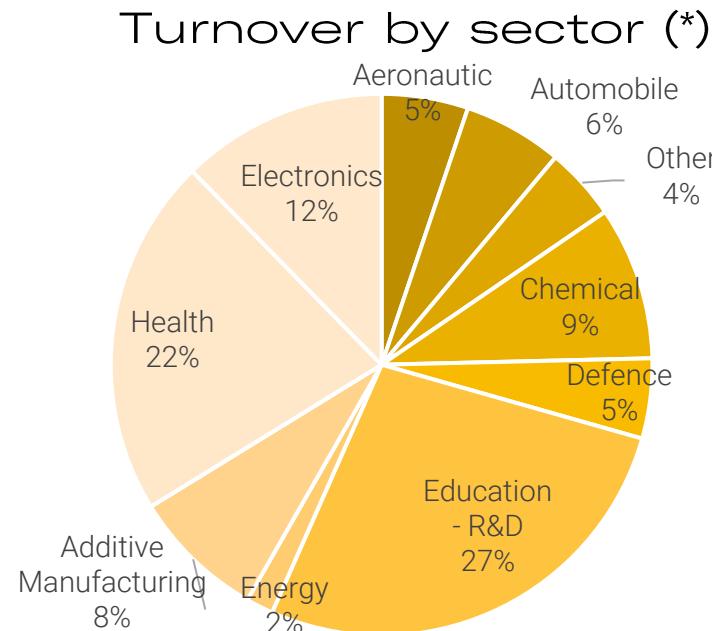
Note: The S600D with a silicone 3D printing setup is available for ½ price (50k EUR) of our closest competitor. Plus, they don't offer the modularity, nor any ecosystem features like the HUB.

Tracking potential future competitors – criteria

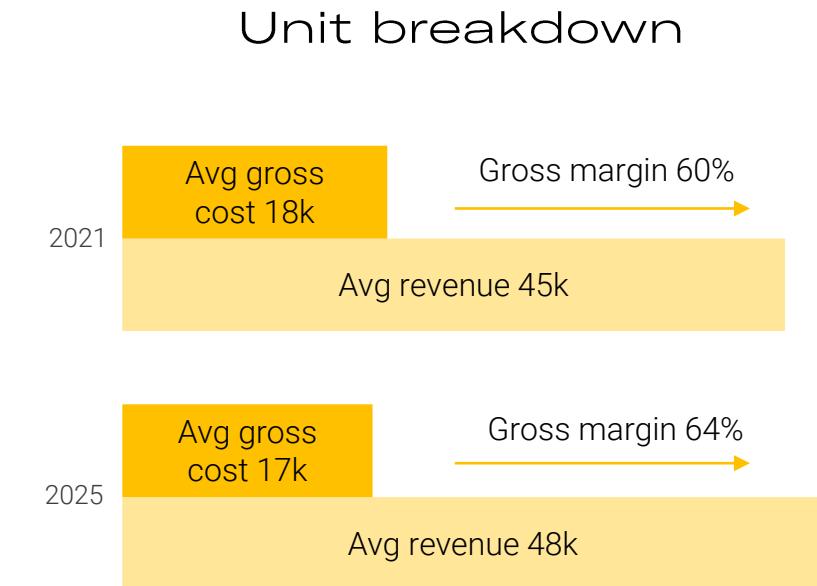
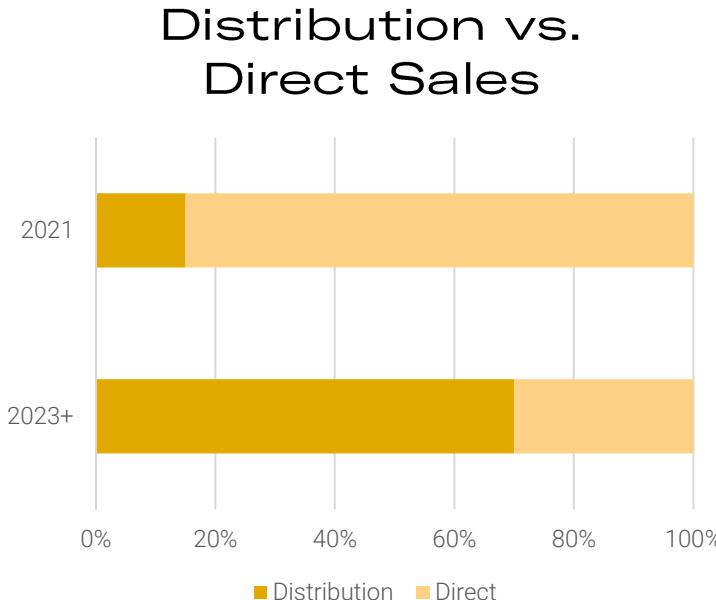
- **Specifications** – Exact comparable features, such as available technology, modularity, volume
- **Growth potential** - Potential of distribution network expansion, portfolio diversification, development capacity
- **Offer proximity** - Geographical threat; value proposition, offer positioning
- **Industrial quality** - Industrial standards, production capacity, reliability, brand awareness



Balanced and robust industrial metrics



(*) 2021 revenues

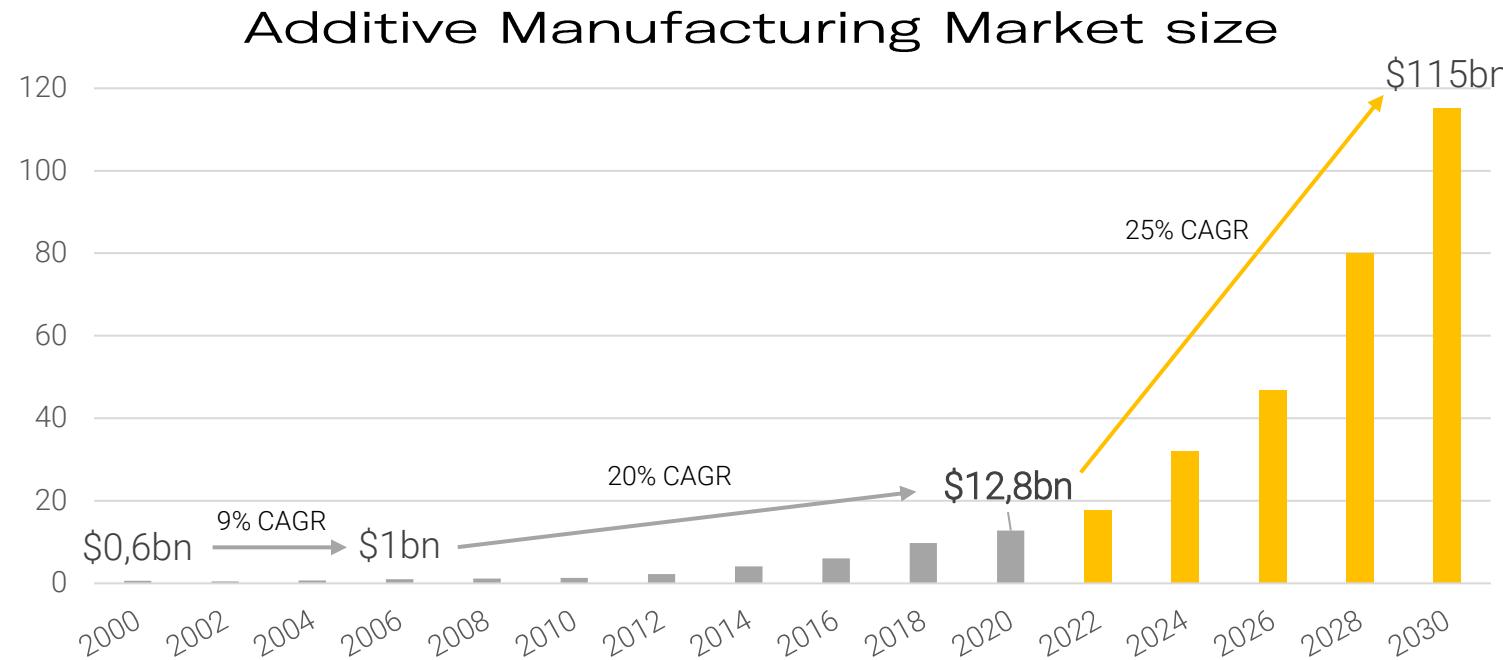


Avg sales conversion

6 – 8 months



Large and growing market opportunities



Source : Wohlers report 2021 (2000 actuals – 2030 forecasts)

At nearly \$12.8 billion in 2020, AM represents only about 0.1% of all manufacturing. Wholers associates believes that Additive Manufacturing will one day exceed 5% of the manufacturing economy and grow to more than 640 billion.

3D technology has matured with a shift from prototyping to solutions for custom product and companies wanting to scale into production.

Market traction

In 2020, total reported investment in AM startups was about \$1.3 billion with an average value of transaction of \$21 million.

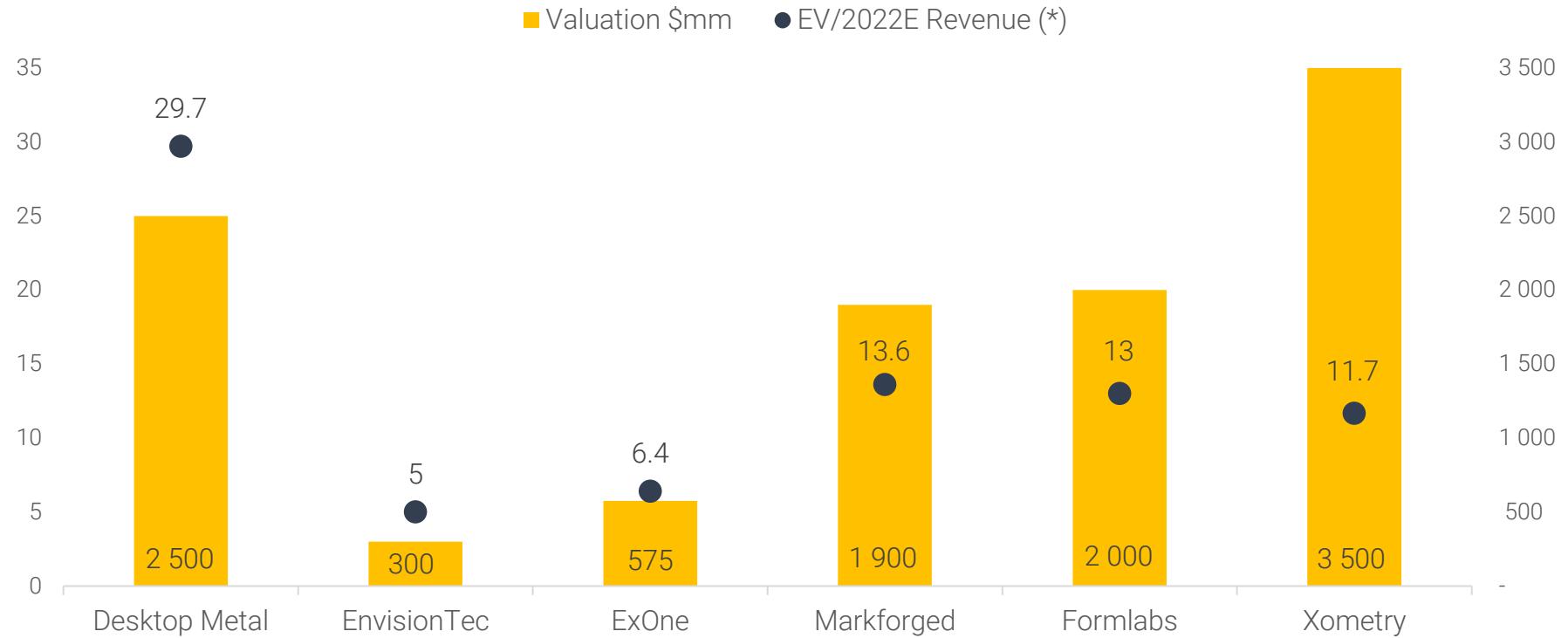
296 SPAC IPOs took place in the U.S. during Q1 2021.

AM firms accounted for nearly \$11bn of these deal, using aggressive PIPE and SPAC mechanisms.

[Source](#)



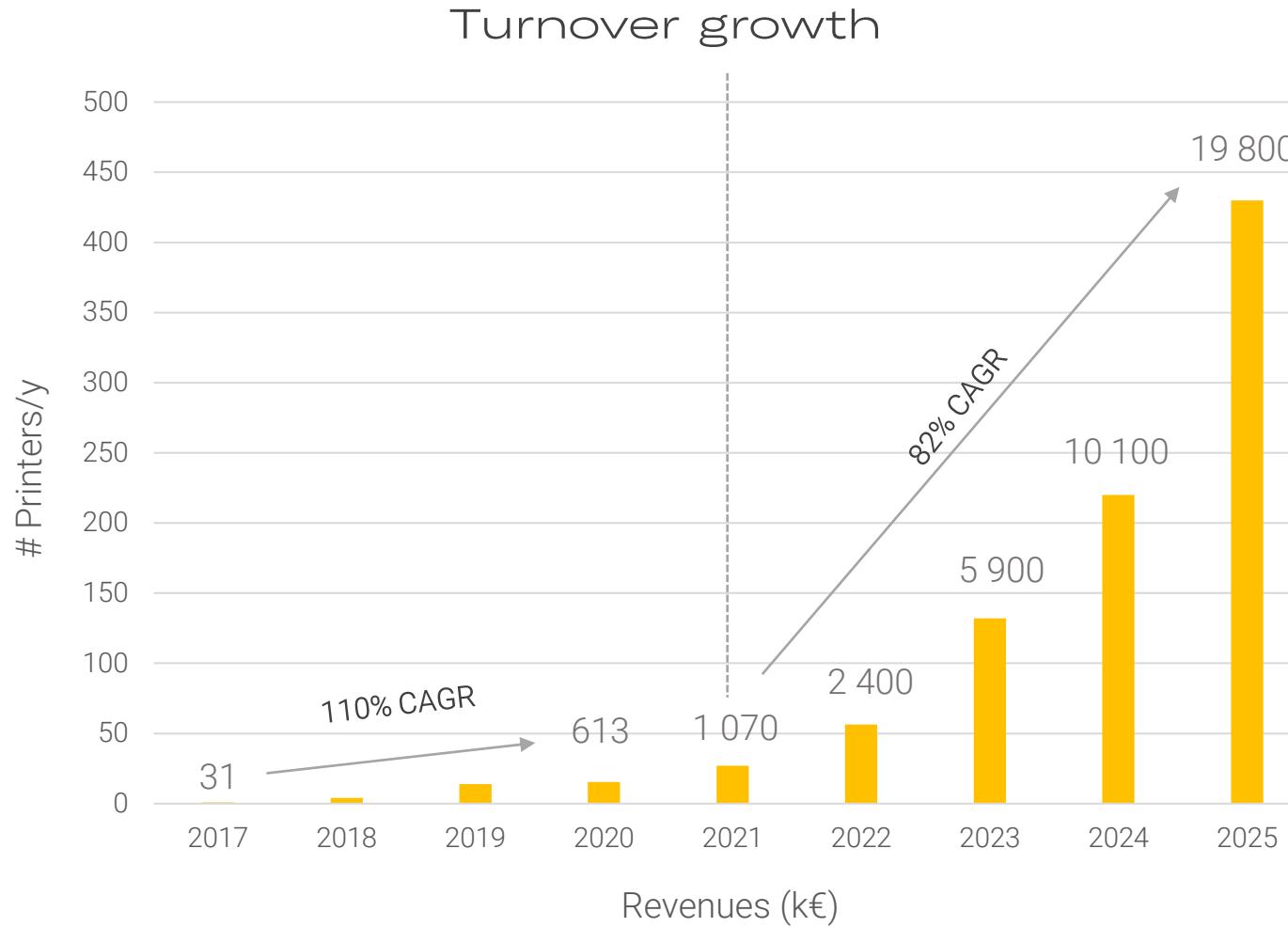
Peer valuation benchmarking



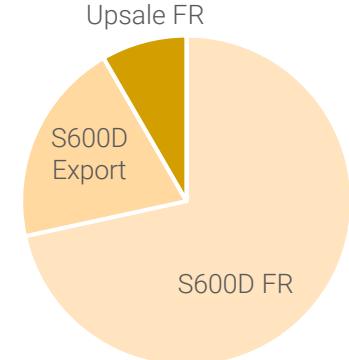
(*) AM median EV/2022E revenue = 12x



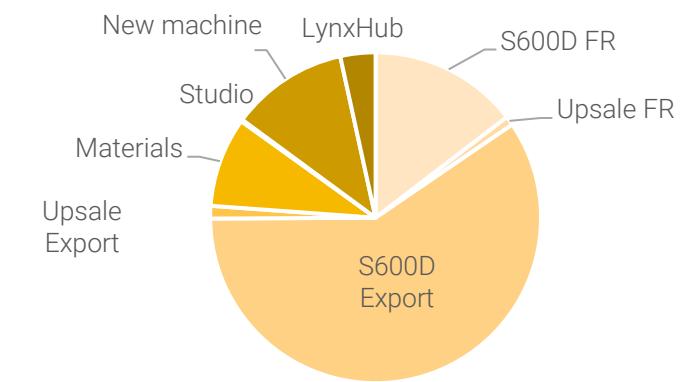
Positioned to execute our long-term growth strategy



Revenues distribution - 2021



Revenues distribution - 2025



Financing aims at anticipating our growth

€6M Serie A Funding

Equity (4M) & Debt (2M)

2M equity secured by current investors

2M equity remaining for an industrial & international expert fund

Q1 2022

Note: Excludes funds dedicated to new building (lease financing – 6M project – construction finishing in 2023)

- Speed up the time to market on our ongoing development program
- Spread our value proposition to capitalize on associated opportunities (potential monopoly in the U.S.)
- Expand our commercial activities worldwide thanks to an extended resellers network
- Expand our materials and technologies range which are compatible with our AM ecosystem to increase the potential of applications and our addressable market
- Develop new AM machines to optimize the adoption of our solution on key verticals (orthopaedics, defence)
- Scale up to a reliable manufacturing volume thanks to the construction of a new production unit
- Simplify adoption and guarantee a positive user experience thanks to an appropriate training offer, new software and qualification program



Protection de l'innovation – Propriété intellectuelle

- 2nd génération fabrication additive -> brevets historiques libérés dans le domaine public
- Génération open-source, mouvement RepRap (équivalence Linux dans le milieu informatique)
- Stratégie R&D forte : course à l'innovation pour conserver notre avantage compétitif. Ressources dédiées en croissance chaque année vs coût très onéreux de brevet + risque fort de contournement.
- Veille technologique globale, sensibilisation des équipes à ces thématiques, inputs dès les stades très amont des travaux de recherche (revues scientifique, bibliographie, informations précises concurrentielles de partenaires)
- Stratégie PI :
 - Enveloppes Soleau sur nouveaux systèmes conçus
 - Secret (formulation matériaux, paramétrage procédé, etc.)
 - Publications scientifiques et présentations publiques
- Développement de partenariats exclusifs avec des fournisseurs et des acteurs de la recherche depuis plusieurs années sur des segments clefs comme les matériaux, les logiciels, les procédés (Cop Chimie , CTTC, Viscotec, CNRS, ...)



Annexes



Types d'applications en Polymères

PURPOSE OF POLYMER PARTS

Continuous increase of end parts

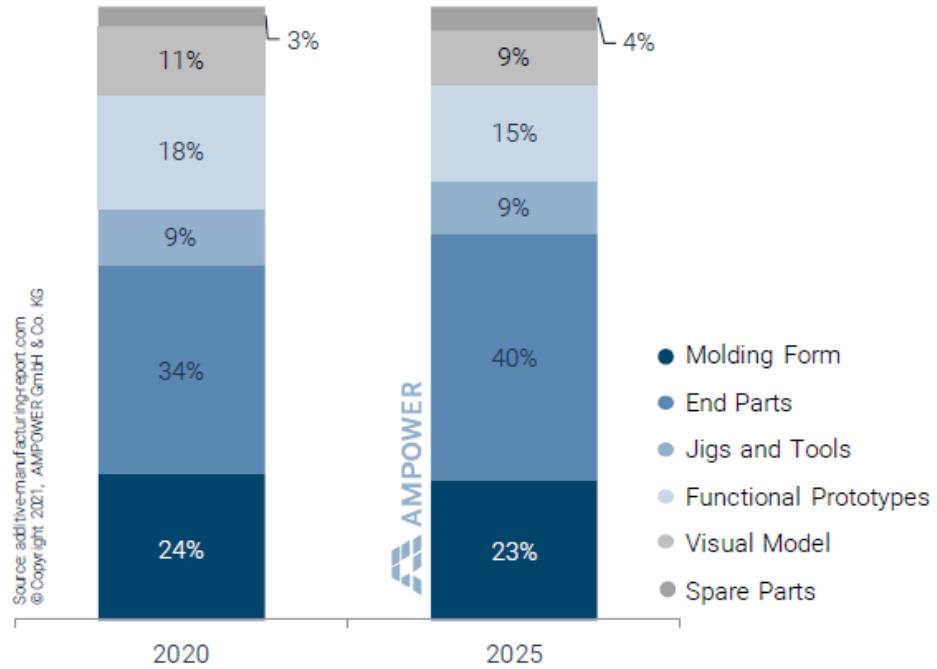


FIGURE 15 APPLICATION CATEGORY OF PRINTED PARTS 2020 AND FORECAST 2025

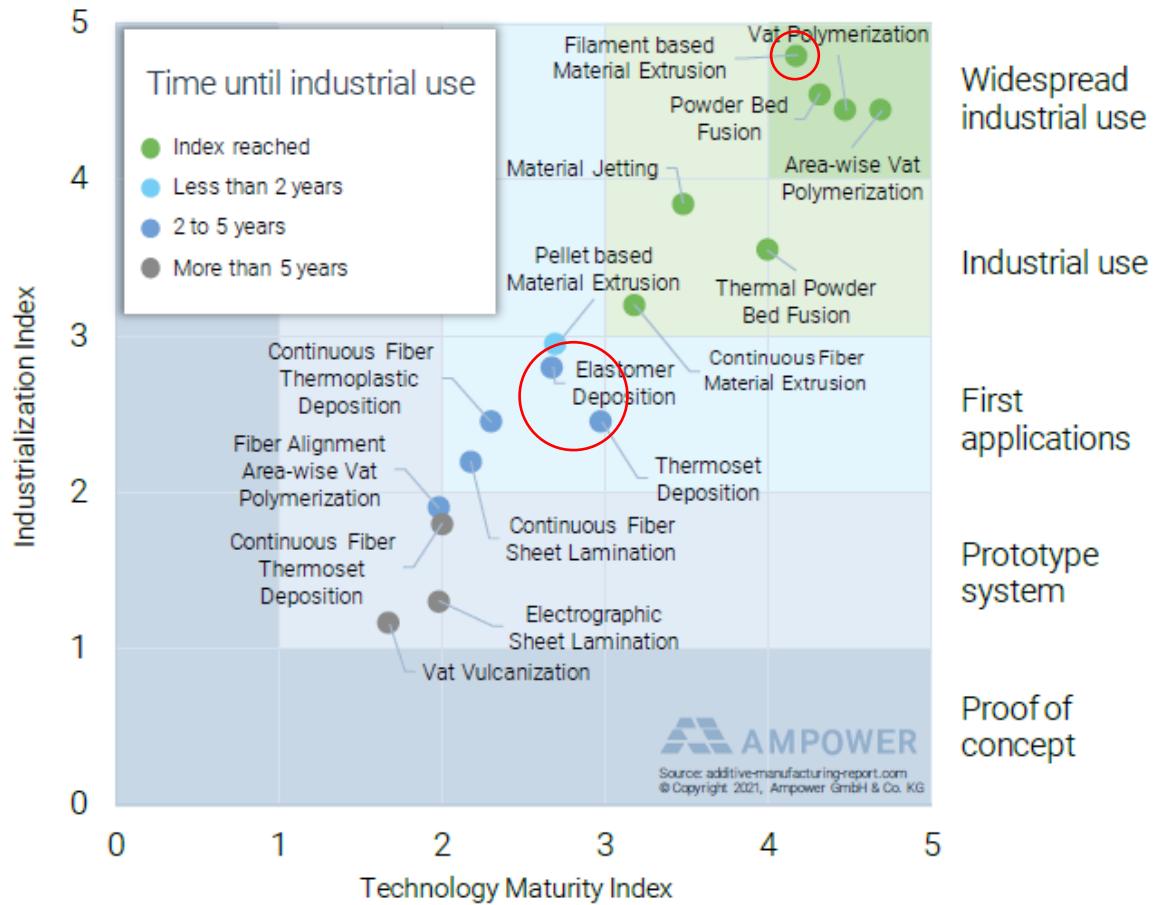
Le marché de la fabrication additive de polymères accroît son impact sur le marché industriel

Lynxter répond aujourd’hui à 64% des applications utilisant les matériaux polymères et ce taux devrait atteindre 68% d’ici 5 ans :

- Pièces finies (« end parts »)
- Petits outillages (« jigs & tools »)
- Prototypages (« functional prototypes »)
- Pièces détachées (« spare parts »)



Maturité des technologies



Niveau de maturité atteinte par matériau mis en forme sur la S600D

- Haut niveau de maturité et d'industrialisation de la technologie basée sur l'**extrusion de matière Filament** (« filament material based extrusion »)
- Technologies de **dépose d'élastomères/thermodurs** (silicone/époxy) encore en maturation mais très similaires à l'extrusion de matière filament dans leur adoption et usage (risque de non-maturité largement réduit). Une opportunité marché sur laquelle Lynxter est pionnier et référent dans le domaine.

Technology Maturity Index évalue

- La capacité à processer
- La fiabilité du système
- L'implementation d'un contrôle qualité

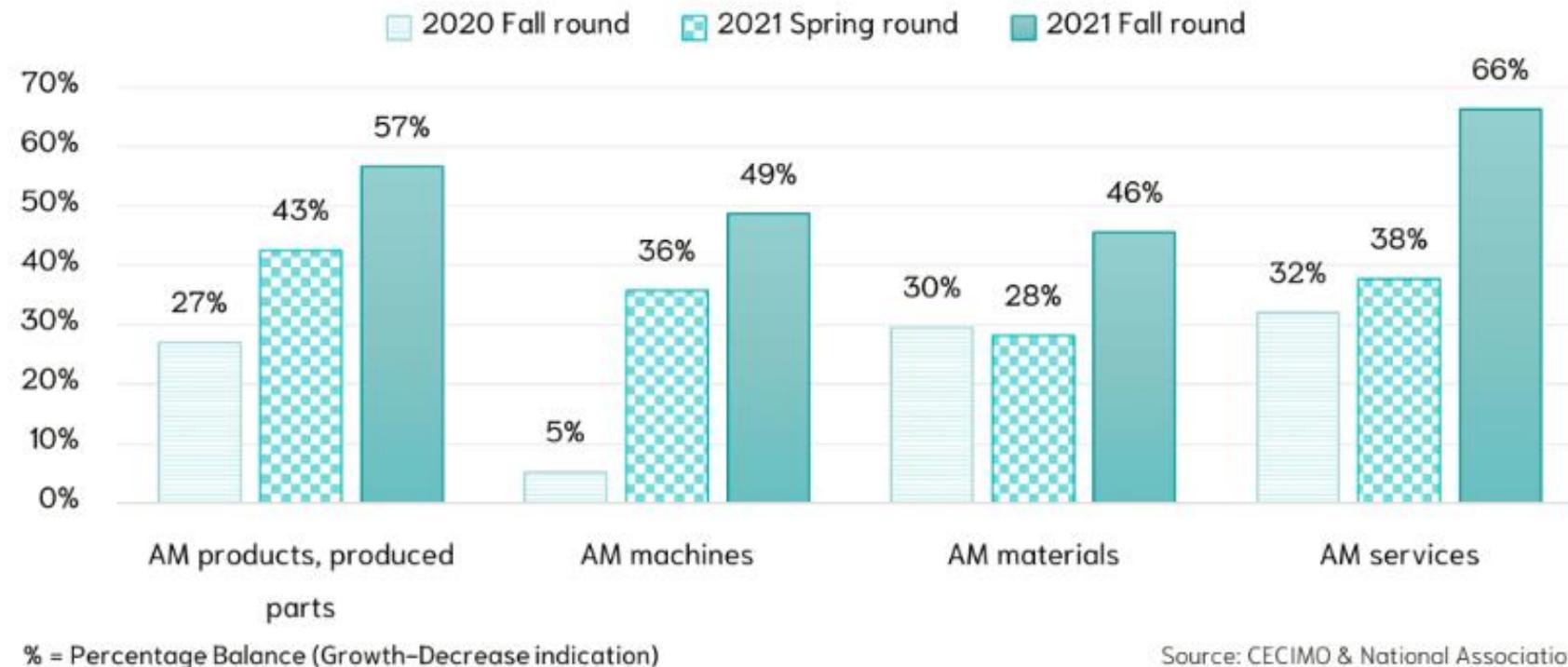
Industrialization Index évalue

- La chaîne Logistique
- La disponibilité des matériaux
- La connaissance et recherche publique
- Le niveau de standardisation de chaque technologie

FIGURE 19 POLYMER AM MATURITY INDEX 2021



Croissance du marché européen à l'export



Depuis fin 2020, la demande à l'exportation est croissante dans tous les produits et services de la fabrication additive et atteint son plus haut niveau à ce jour



Croissance du marché FA par secteur



Les perspectives d'achat 3D par le secteur Médical enregistrent une balance nette record de +82%, suivi par le secteur de l'Industrie (fabrication de machines et équipements)



Concurrence

Barrières à l'entrée qui limitent la concurrence sur notre offre

- Temps lié à l'éducation et l'adoption de la technologie relativement lent, nécessité de construire une relation de confiance et d'accompagner les utilisateurs
- Intégration de composants standards non suffisante au déploiement d'une solution viable et performante pour l'utilisateur: nécessité d'une grande expertise dans le développement de paramètres spécifiques liés au procédé, de la part du constructeur (ici 10 ans d'expérience)
- Développement de partenariats exclusifs avec des fournisseurs et des acteurs de la recherche depuis plusieurs années sur des segments clefs comme les matériaux, les logiciels, les procédés (Cop Chimie , CTTC, Viscotec, CNRS, ...)
- Développement et administration d'un écosystème complexe, interconnecté, pour être en phase avec la demande mature des utilisateurs
- Activité hardware nécessitant des ressources matérielles et financières importantes



Stratégie commerciale 2022

Pipeline commercial (1M€)

Pipeline sur le domaine industriel :

- PSA, Groupe Lépine, SAFRAN, Orano, ...

Pipeline sur le domaine militaire & défense :

- Armée de l'air et de l'espace, 13^{ème} BSMAT du Tulle, ...

Pipeline sur le domaine médical :

- CHU de Nîmes, CHU de Lille, Atelier JM, Lagarrigue, ...

Pipeline sur le domaine de la R&D / Education :

- LRCCP, Plateforme 3D, INSA Strasbourg, ...

Ressources Commerciales

Ressources actuelles:

- x1 responsable stratégie développement commercial
- x1 responsable développement commercial international
- x1 business developer

Recrutements prévus en 2022

- x1 ingénieur d'application technique
- x1 channel manager en soutien des distributeurs
- x1 Business developer

Exécution stratégie commerciale indirecte (distributeurs)

- Avoir 1 master distributeur par pays qui créé un maillage de revendeurs locaux (généralistes)
- Définition des termes des contrats de distribution
- Partage des grilles tarifaires
- Prêt via à un contrat puis vente d'une unité de démo
- Formation des distributeurs (tech & sales)
- Recrutement d'un channel manager responsable d'une zone
- Définition d'une stratégie de communication sur la zone (événements, réseaux sociaux, web ad)
- Création de contenu marketing
- Suivi des leads via un CRM partagé



SWOT

FORCES

- Equipe dynamique et passionnée, rassemblée autours de valeurs humaines : philosophie Art & Science, management d'entreprise libérée, RSE
- Fédération d'un grand écosystème de partenaires clefs, renommés dans les verticales ciblées (distribution, matériaux, logiciels, composants spéciaux)
- Capacités de production pilotes éprouvées et optimisées, en cours de qualification EN9100. Projet ramp-up sécurisé et lancé.
- Compréhension et vision marché développée sur une dizaine d'année, à l'international, validée par le marché et les principaux canaux de distribution
- Avance technologique forte sur les briques clefs (n°1 sur l'impression 3D liquide et la modularité) établie sur des bases agiles de développement.
- Atteinte des objectifs et pipe déjà solide pour N+1 (primordial en B2B industriel)

OPPORTUNITÉS

- Elan de consolidation importante au sein des acteurs de la fabrication additive lié à un basculement dans l'adoption maché de ces technologies pour des applications connues et rentables
- « premier arrivé premier servi », capitalisation possible sur l'avance technologique actuelle sur des marchés importants (ex. USA, Europe)
- Proposition de valeur différenciante facilitant l'ouverture des portes de la distribution
- Regain de confiance des utilisateurs dans la fabrication additive se projetant ainsi dans des programmes d'ampleur (parcs machines pour service de production série sur mesure, moyens de fabrication d'urgence distribués, sensibilisation à la sécurisation approvisionnement lié au contexte sanitaire)
- Notoriété de marque en forte croissance, légitime dans l'industrie et attendue dans ses prochains développements

FAIBLESSES

- « Jeune pousse » encore en devenir qui cherche à gagner en robustesse
- Proposition de valeur innovante impliquant un accompagnement du changement important
- Ressources disponibles à ce jour pour soutenir la croissance à l'international encore limitées
- Capacité de production limitée par les locaux actuellement occupés (projet de construction d'un bâtiment de 3500m² pour y pallier)
- Marque « Lynxter » forte à échelle nationale qui doit encore s'établir en Europe et overseas

MENACES

- Incertitudes liées à la situation sanitaire pouvant retarder les échéances de salons industriels , déplacements stratégiques dans de nouveaux territoires et ralentir le cycle de conversion
- Difficulté à augmenter le panier moyen liée à l'entrée de concurrents sur le segment
- Agression commerciale d'ampleur d'un nouvel acteur sur une proposition de valeur concurrente
- Consolidation marché pouvant être ralenti par le contexte vs. nombre de nouveaux entrants encore important
- Maîtrise de la croissance face à certaines opportunités d'ampleur
- Expérience encore limitée sur les projets de JV/fusion/acquisition dans un contexte d'opportunité



Axes stratégiques 2022+



Verticalisation

1

FOCALISATION SUR LES « KILLER APPLICATIONS » COMMERCIAL – MARKETING – COMMUNICATION – LABO/BE

- Identifier et préciser notre compréhension des applications ayant le plus d'impact pour nos clients dans un contexte d'adoption large, rapide et accessible (*appareillages orthopédiques, outillages de masquage et montage industriels, prototypes et pièces de maintenance, ...*)
- Orienter nos principaux outils de communication sur ces applications et parties prenantes associées (clients, revendeurs, médias spécialisés, etc.)
- Etablir des partenariats de distribution et apport d'affaires verticalisés, ayant la compétence et le réseau pour pénétrer et convertir ces marchés.
- Reboucler sur ces applications précises pour améliorer nos produits/services en ce sens



Expansion

2

DIFFUSION DU MODELE SUR LES PLUS GRANDES PLACES DE MARCHES

COMMERCIAL – MARKETING – COMMUNICATION – QUALITE

- Animer et étendre notre nouveau réseau de distribution établi en 2021 en Europe et UK
 - Présence: Allemagne, Angleterre, Benelux, Suisse, Autriche, Russie
 - A venir: Espagne, Italie, Irlande, Pays de Galles, Suède, Danemark, Norvège
- Découvrir et amorcer le marché USA en s'appuyant sur l'aide à l'export, des partenaires locaux, de la communication ciblée et des événements
 - Amorçage en Californie, Michigan, Caroline du Nord, New York State, visite du Research Triangle
 - Rapid + TCT Detroit, Michigan, Mai 2022



Croissance



STRUCTURER ET ANTICIPER LE RAMP-UP RH – PRODUCTION – QUALITE – FINANCE

- Optimiser nos capacités de productions actuelles
- Porter et mettre à jour le modèle sur le nouveau bâtiment de 3500m²
- Préciser les investissements nécessaires à l'aménagement et au bon fonctionnement de notre nouvel outil de production
- Poursuivre le déploiement de l'ERP
- S'appuyer sur les critères de qualification EN9100 pour structurer nos process, les tester cette année et les améliorer en vue d'une certification
- S'assurer du bien-être de chacun, de la cohérence d'évolution dans la mission et ajuster au besoin pour s'appuyer sur un cœur fondateur structurant



Développement

ACCOMPAGNER NOTRE AVANCE TECHNOLOGIQUE BE – LABO – SOFTWARE – FORMATION – SUPPORT CLIENT

- Faciliter l'adoption de nos technologies par l'UX/UI, la formation et documentation
- Approfondir nos solutions technologiques en lien avec les verticales ciblées (compréhension, performance, qualité/prix, qualification)
- Rester à l'écoute de signaux faibles pour lesquels nos technologies sont potentiellement particulièrement efficaces

4



Vente à nouveau

FAIRE GRANDIR NOS CLIENTS DANS NOTRE ECOSYSTEME COMMERCIAL – SUPPORT CLIENT

- Rester à l'écoute de l'expérience de nos clients actuels pour comprendre leurs enjeux et proposer de nouvelles solutions
- S'assurer de la bonne diffusion de l'information concernant nos nouveautés à notre clientèle et suivre les retours pour stimuler la vente à nouveau
- Adopter une approche multi-canal et multi-personnes pour les grands-groupes aux sites multiples en jouant le rôle de centralisateur/accompagnateur dans leurs problématiques résolues par fabrication additive



Récurrence

6

PROPOSER, CAPTER ET ETABLIR DES FLUX RECURRENTS COMMERCIAL – SUPPORT CLIENT

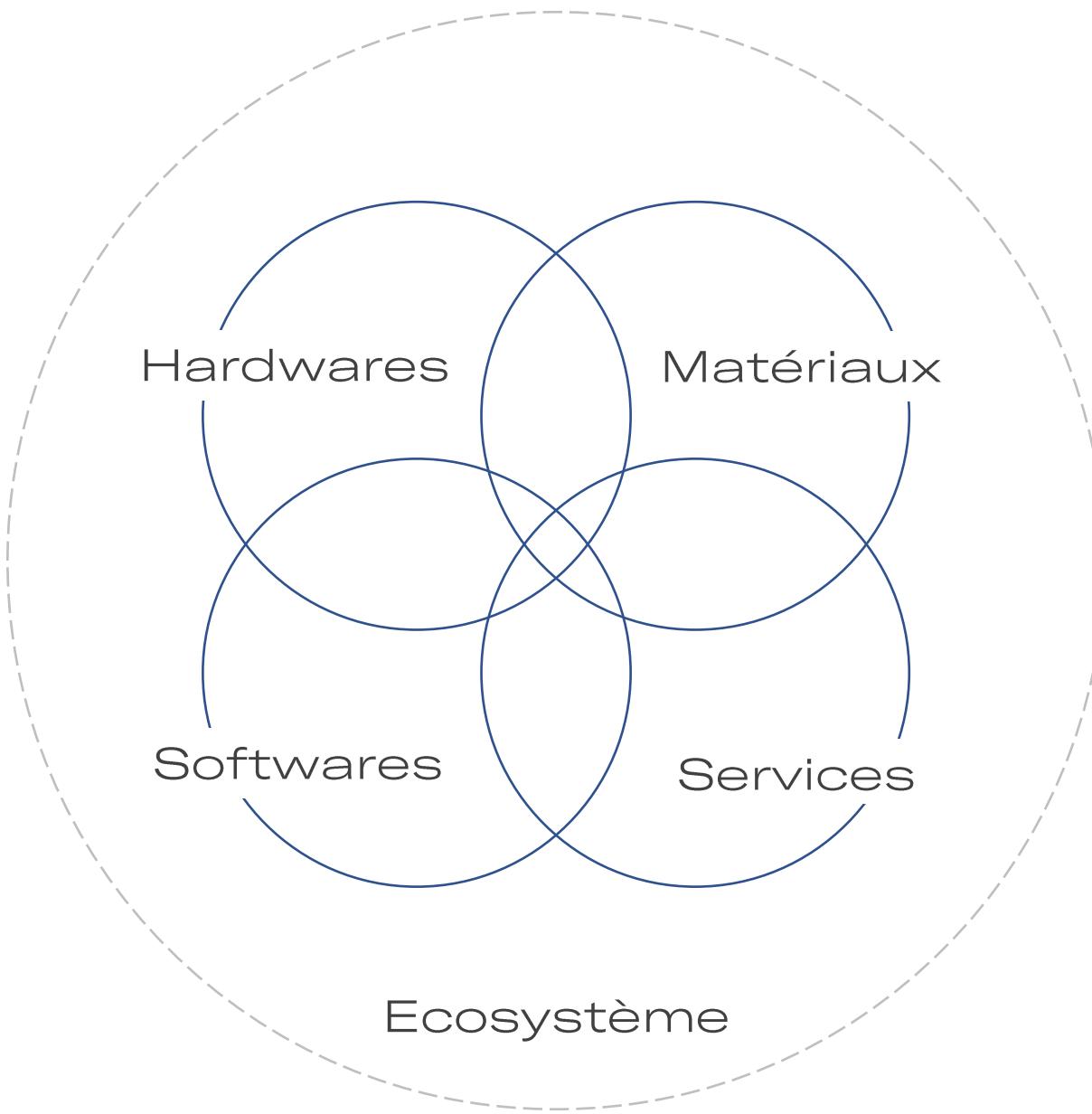
- Orienter les utilisateurs actuels vers notre nouvelle gamme de matériaux propres lorsque celle-ci est directement équivalente
- Définir et proposer une suite logicielle au business model récurrent en phase avec les contraintes de nos différents segments
- Finaliser et diffuser notre nouvelle offre de contrats de maintenance et entretien



Sujets dev. produits/services 2022

Hardware	Matériaux	Software	Services
<ul style="list-style-type: none">Options LIQ (refroidissement static mixer, chauffe localisée, UV, fin seringue, nettoyage)S600D v1.2.0FIL21Update pompe PAS11 & LIQ11La petite machine	<ul style="list-style-type: none">Céramiques traditionnelles et techniques (argile, grès, porcelaine, cordiérite, alumine, zircon)Métaux (cuivre, 316L/17-4 PH, aluminium)Polyuréthanes (souples et rigides, photosensibles)Silicones (RTV1, RTV2, LSR, photosensibles)Thermoplastiques	<ul style="list-style-type: none">WorkflowHubAPIProfil analyseur/générateurGcode customizer	<ul style="list-style-type: none">StudioFormationsPlateforme supportProgramme qualification écosystèmePrestation d'impressionDev. kit





HUB

Les nouveautés dans l'écosystème peuvent venir de Lynxter ou de tierces parties agréées selon le programme de qualification

Le suivi des activités de formation, de la vie des équipements et leurs évènements de d'entretien/maintenance sera centralisé pour Lynxter, ses distributeurs et clients.

Lynxter proposera à terme une plateforme pour permettre aux clients et développeurs d'accéder à cet écosystème, et l'administrer (offre, recommandations, kit développement, distribution de fabrication et procédure qualité/traçabilité) – c'est le **HUB**



STUDIO

un lieu de création collaborative sur écosystème Lynxter

Besoin

- Montée en compétence des utilisateurs Lynxter et de la nouvelle génération d'ingénieurs/techniciens
- Développer notre image d'experts référents
- Valoriser le savoir-faire du bureau d'études et laboratoire
- Entretenir et former à distance
- Aider à transférer les expériences entre les utilisateurs

Solution

- Former par l'exemple et la pratique
- Mettre directement en relation les experts Lynxter et utilisateurs
- Mettre en relation les utilisateurs d'un même groupe autour d'une problématique FA
- Exploiter les résultats des sessions de travail à des fins de communication en collaboration avec l'utilisateur
- Travailler main dans la main avec les universités et écoles d'ingénieurs

Business model

- Revenus directs: Réservation et exploitation de l'espace Studio pour session de travail en solo ou en groupe avec équipe Lynxter
- Revenus indirects: contenu de communication et retour d'expérience en live
- Couts: équipement, consommables, espace et temps des accompagnateurs Lynxter



MATERIALS

une gamme de matériaux sélectionnés et inédits

Besoin

- Solution plug & play pour tout niveau d'utilisateurs
- Fiabilité et sérénité à l'impression
- Matériaux performants sans grand investissement de formation
- Matériaux différents et uniques s'appuyant sur les spécificités de notre écosystème

Solution

- Sourcer, profiler et caractériser des matériaux tiers sur l'écosystème
- Labéliser visuellement et logiciellement les combinaisons matériaux/procédé qualifiées
- Développer en collaboration avec nos partenaires des matériaux nouveaux pour la FA
- Proposer un catalogue interactif de matériaux sélectionnés

Business model

- Revenus directs: Apport d'affaire, marge sur volume et vente directe de matériaux produits in-house
- Revenus indirects: applications uniques, data utilisation machines, contact récurrent avec client induisant de nouvelles opportunités
- Couts: équipement, consommables, espace et temps des responsables partenariat et techniciens Lynxter



Table de capitalisation

Nom	Type	% du capital détenu
Thomas BATIGNE	Co-fondateur	25,52%
Karim SINNO	Co-fondateur	25,52%
Julien DUHALDE	Co-fondateur	25,59%
Emeric D'ARCIMOLES	Business Angel	11,65%
IRDI SORIDEC GESTION	Fonds d'investissement	11.72%





Marc Carre

Head of ProtoSpace - Saint
Nazaire

marc.carre@airbus.com

+33 6 62 63 78 77



Brandon Alves

Design Project leader -
Grenoble

brandon.alves@se.com

+33 6 71 84 09 14



Stephane Roulon

Resp laboratoire impression 3D - Montpellier

stephane.roulon-ext@sanofi.com

+33 4 99 77 45 32



Franck Balin

Directeur Général – Saint Nazaire

f.balin@03rd.fr

+33 6 87 24 95 33



Jean-Noël Agati

Directeur Général - Grenoble

jnagati@cop-chimie.com

+33 4 75 48 77 20



Vincent Lemarteleur

Ingénieur Virtualisation /Modélisation 3D - Paris

vincent.lemarteleur@univ-paris-diderot.fr

+33 6 65 39 33 72



Applications



Applications phares



Conduite air haute température
Thermoplastique - PEKK



Manchon orthopédique
Silicone – RTV2 contact peau





FILAMENT

Thermoplastics

Lynxter



Applications thermoplastiques



Conduit de ventilation
PEKK



Support phare et garde-boue
PETG Carbone



Outilage de moulage
PLA



Carters de protection
PETG



Boîte à air moteur
ABS Carbone



Maquette filtre catalytique
PLA



Applications thermoplastiques



Passe cable
PLA



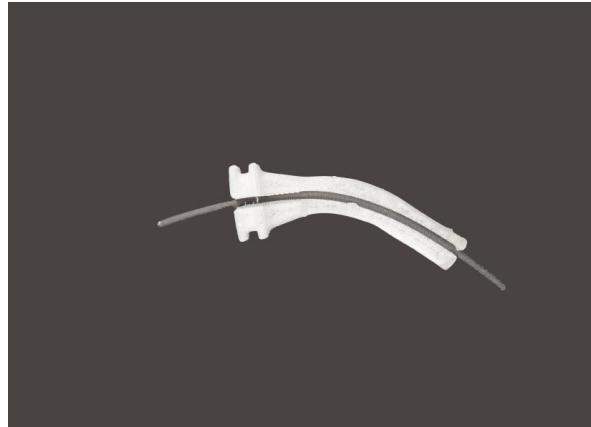
Orthèse
PP



Habillage outil FIL11
PA CF



Carter de protection
TPU 92 Shore A



Guide fibre optique
PP



Design – Gyroïde
PEKK

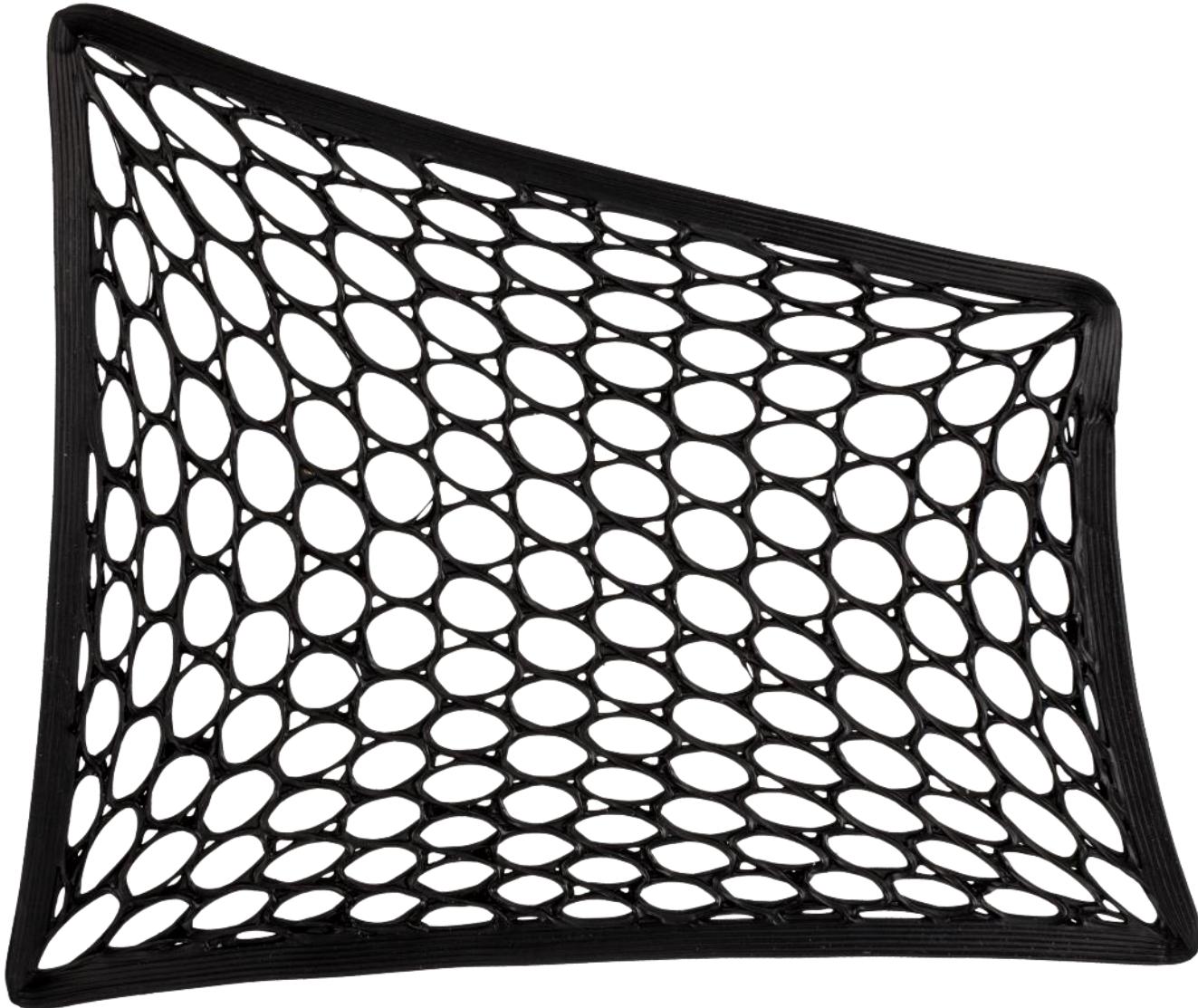




LIQUID

Silicones, PU, epoxy

Lynx^{ter}



Applications silicones mono-composant



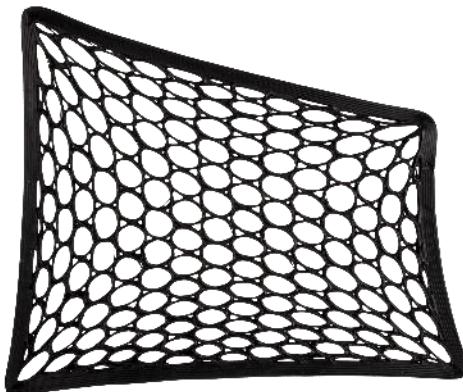
Fonctionnalisation de tissus
RTV1 34shA



Joint plat
RTV1 34shA



Soufflet
RTV1 34shA



Résille
RTV1 34shA



Bouchon de protection
RTV1 34shA



Applications silicones bi-composant



Joint
RTV2 25shA



Orthèse
RTV2 40shA (contact peau)



Semelle orthopédique
RTV2 40shA (contact peau)



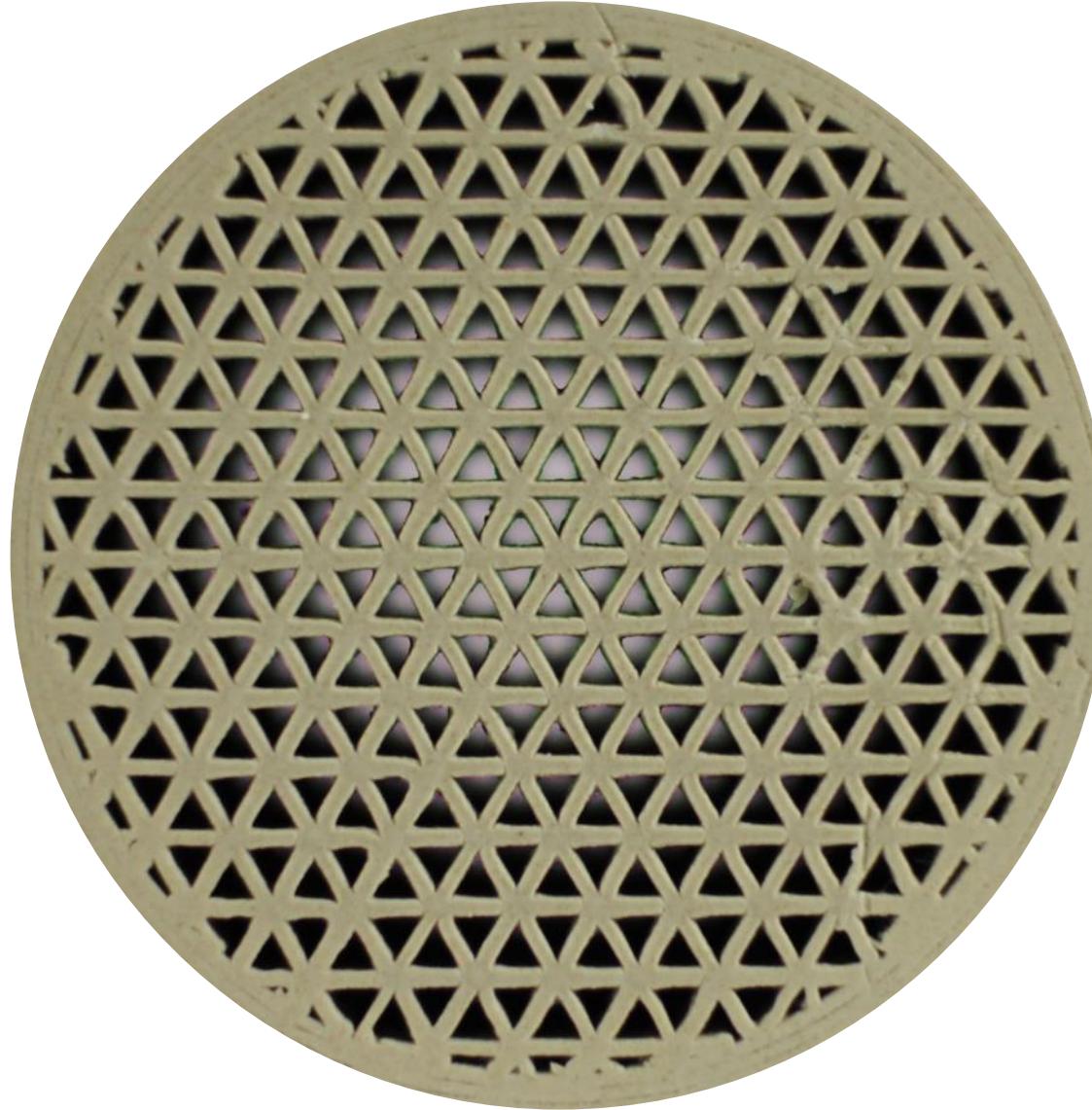
Soufflet
RTV2 50shA



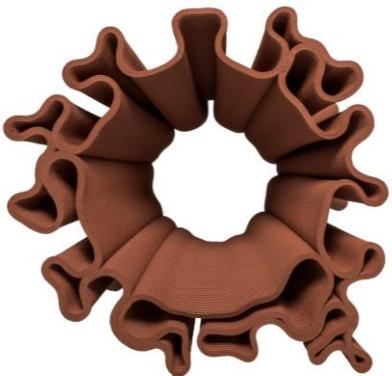


PASTE

Ceramic, metal



Applications céramiques



Design & vases
Argile rouge



Tasse
Porcelaine



Gyroïde
Argile rouge



Vase
Grés



Applications céramiques



Conduite d'air haute température
Argile blanche



Filtre
Grès



Ogive
Alumine



Filtre
Cordierite



Brûleur
Grès







Thomas Batigne
President

thomas.batigne@lynxter.fr

- +33 (0)5 64 11 11 21
- lynxter.fr

