



Claudio Erba, chef de la direction
Martino Bagini, chef de l'exploitation
Ian Kidson, chef des finances

Le présent document est daté du 9 septembre 2019. Un prospectus provisoire ainsi qu'un prospectus provisoire modifié contenant de l'information importante au sujet des titres décrits dans le présent document ont été déposés auprès des autorités en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada. Un exemplaire du prospectus provisoire modifié et de ses modifications doit être transmis avec le présent document. Le prospectus provisoire modifié est susceptible d'être complété. Aucune souscription ou offre d'achat des titres ne peut être acceptée avant le visa du prospectus définitif. Le présent document ne révèle pas de façon complète tous les faits importants relatifs aux titres offerts. Il est recommandé aux investisseurs de lire le prospectus provisoire modifié et le prospectus définitif ainsi que toutes leurs modifications pour obtenir l'information relative à ces faits, particulièrement les facteurs de risque liés aux titres offerts, avant de prendre une décision d'investissement.

Note : À moins d'indication contraire, toutes les sommes d'argent sont présentées en dollars américains.

Mise en garde

Général

Le présent document est la propriété de Docebo Canada Inc. (la « Société », « Docebo », « nous », « nos » ou « notre ») et est strictement confidentiel. Il ne peut être distribué ou transmis à quiconque sans notre consentement.

Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre rendement passé ou celui d'une autre entité qui figurent dans le présent document ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre rendement futur ou de celui de ces entités. L'information donnée dans le présent document est exacte uniquement à la date du présent document ou à la date indiquée. Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres décrits aux présentes. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction.

Sauf indication contraire, dans le présent document, le symbole « \$ » désigne le dollar américain.

Dans le présent document, le symbole « \$ CA » désigne le dollar canadien.

Mise en garde concernant l'information prospective

Le présent document contient de l'« information prospective » et des « énoncés prospectifs » (collectivement, l'« information prospective ») au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les faits ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, les marchés que nous visons, nos budgets, notre mode d'exploitation, nos résultats financiers, nos projets et nos objectifs. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des faits à venir. L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant notre capacité à exécuter nos stratégies de croissance, à conserver le personnel clé, à maintenir et étendre notre présence géographique, à obtenir et conserver un financement à des conditions acceptables, les taux de change et taux d'intérêt, l'effet de la concurrence, les changements et les tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

Le lecteur est prié de ne pas prêter foi indûment à l'information prospective, puisqu'elle fait intervenir de graves risques et incertitudes et qu'il ne s'agit pas d'une promesse de rendement ou de résultats futurs ni d'une indication nécessairement exacte du moment où un tel rendement ou de tels résultats seront atteints. Un certain nombre de facteurs pourraient faire différer considérablement les résultats réels des résultats indiqués dans l'information prospective.

L'information prospective figurant dans le présent document est donnée exclusivement à la date des présentes. Nous ne nous engageons aucunement à l'actualiser ou à la réviser par suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou pour toute autre raison, sauf lorsque la loi l'exige.

Toute l'information prospective contenue aux présentes est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède.

Mesures non conformes aux IFRS et indicateurs sectoriels

Le présent document renvoie à des mesures non conformes aux IFRS, notamment les « flux de trésorerie disponibles », le « BAIIA » et la « marge brute ». Le présent document renvoie également aux termes « produits des activités ordinaires annuels récurrents », « produits récurrents », « taux de rétention net en dollars », « épuisement du capital » et « coûts liés à l'acquisition de clients », qui constituent des mesures financières et opérationnelles utilisées dans notre secteur. Ces mesures non conformes aux IFRS et ces indicateurs sectoriels n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et sont difficilement comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ils constituent pour l'investisseur des mesures supplémentaires de notre rendement d'exploitation et font ainsi ressortir les tendances qui touchent nos activités principales susceptibles de passer inaperçues lorsqu'on se fie uniquement aux mesures IFRS. Nous croyons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées ont fréquemment recours à des mesures non conformes aux IFRS et à des indicateurs sectoriels pour évaluer les émetteurs. La direction utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS et des indicateurs sectoriels pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour établir les budgets d'exploitation annuels et les prévisions ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants.

Aperçu de Docebo

IRC de pointe comparativement à la moyenne des SGA du secteur

1600+

clients¹

36 M\$ US

Produits des activités
ordinaires annuels
récurrents¹

300

employés

88 %

Produits récurrents¹

76 %

TCAC des produits
récurrents²

5

bureaux : Toronto,
Athens (Géorgie), Milan,
Londres, Dubaï

(1) En date du 30 juin 2019

(2) TCAC entre l'exercice 2016 et l'exercice 2018

70%

social

20%

mentorat

10%

formel



aujourd'hui

docebo (docēbō)
v. J'enseignerai

docebo⁴

docebo

Une plateforme de gestion de l'apprentissage qui améliore la formation en entreprise

Architecture logicielle d'entreprise :

→ Veille stratégique

→ Collaboration

→ SGA (Système de gestion de l'apprentissage)

→ GRC

→ PGI

→ Gestion de la chaîne d'approvisionnement

→ Gestion de la productivité au bureau

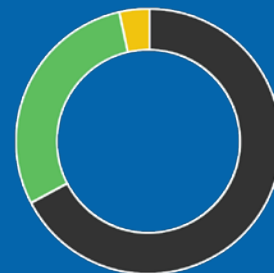
Les sociétés de premier plan choisissent Docebo

1 600+

clients dans des régions et des secteurs très diversifiés

4 % Reste du monde

29 %
Europe



68 %
Amérique du Nord

Produits des activités ordinaires annuels récurrents au 30 juin 2019



Technologie et média



THOMSON REUTERS



Investopedia

PEARSON

CINEPLEX



Conseil et services



Newcross
HEALTHCARE

experian.



randstad

AMNESTY
INTERNATIONAL

lastminute.com



Fabrication et vente au détail

L'ORÉAL



HEINEKEN



Point commun : Les organisations progressistes qui réussissent priorisent l'apprentissage

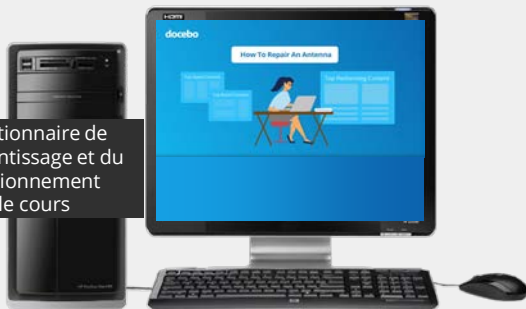
La différence Docebo

SGA conventionnels

Apprentissage formel transmis de haut en bas

1

Un gestionnaire de l'apprentissage et du perfectionnement donne le cours



2

Les **employés** suivent le cours



Plateforme de gestion de l'apprentissage de Docebo

Formelle et informelle, centrée sur l'apprenant

1

Kevin partage ses connaissances spécialisées



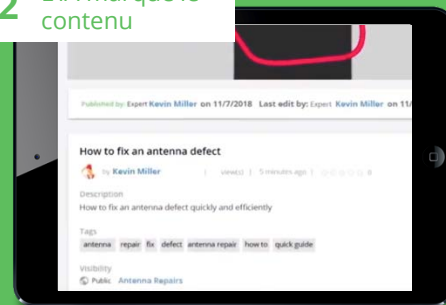
3

Le contenu peut être cherché



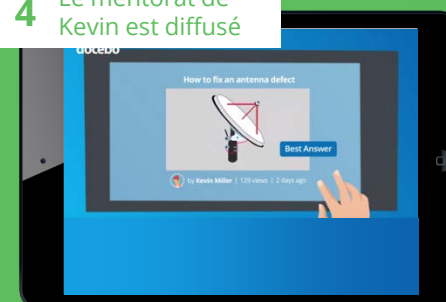
2

L'IA marque le contenu



4

Le mentorat de Kevin est diffusé



Centré sur l'apprenant : Animation par la communauté, gestion et fourniture intelligentes

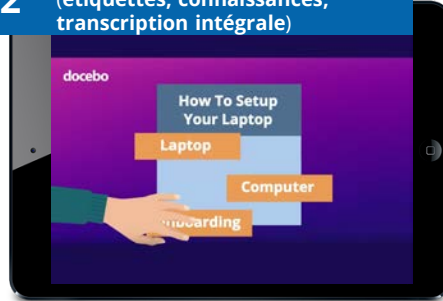
Plateforme d'apprentissage animée par l'intelligence artificielle (IA)

Accroît la rapidité de l'apprentissage

1 Kevin partage ses connaissances spécialisées



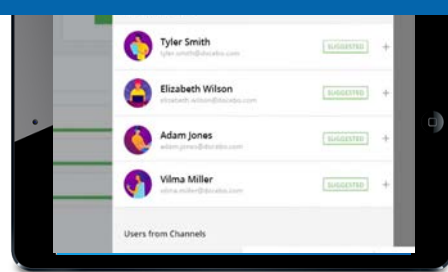
2 Le contenu est élaboré par l'IA (étiquettes, connaissances, transcription intégrale)



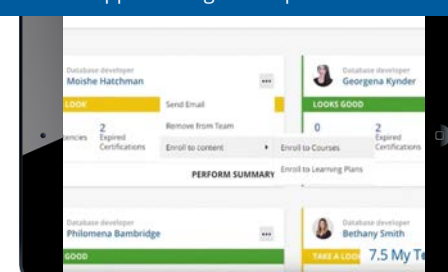
3 La recherche profonde permet aux pairs de Kevin de trouver du contenu plus facilement et plus rapidement



4 L'IA suggère des destinataires du contenu



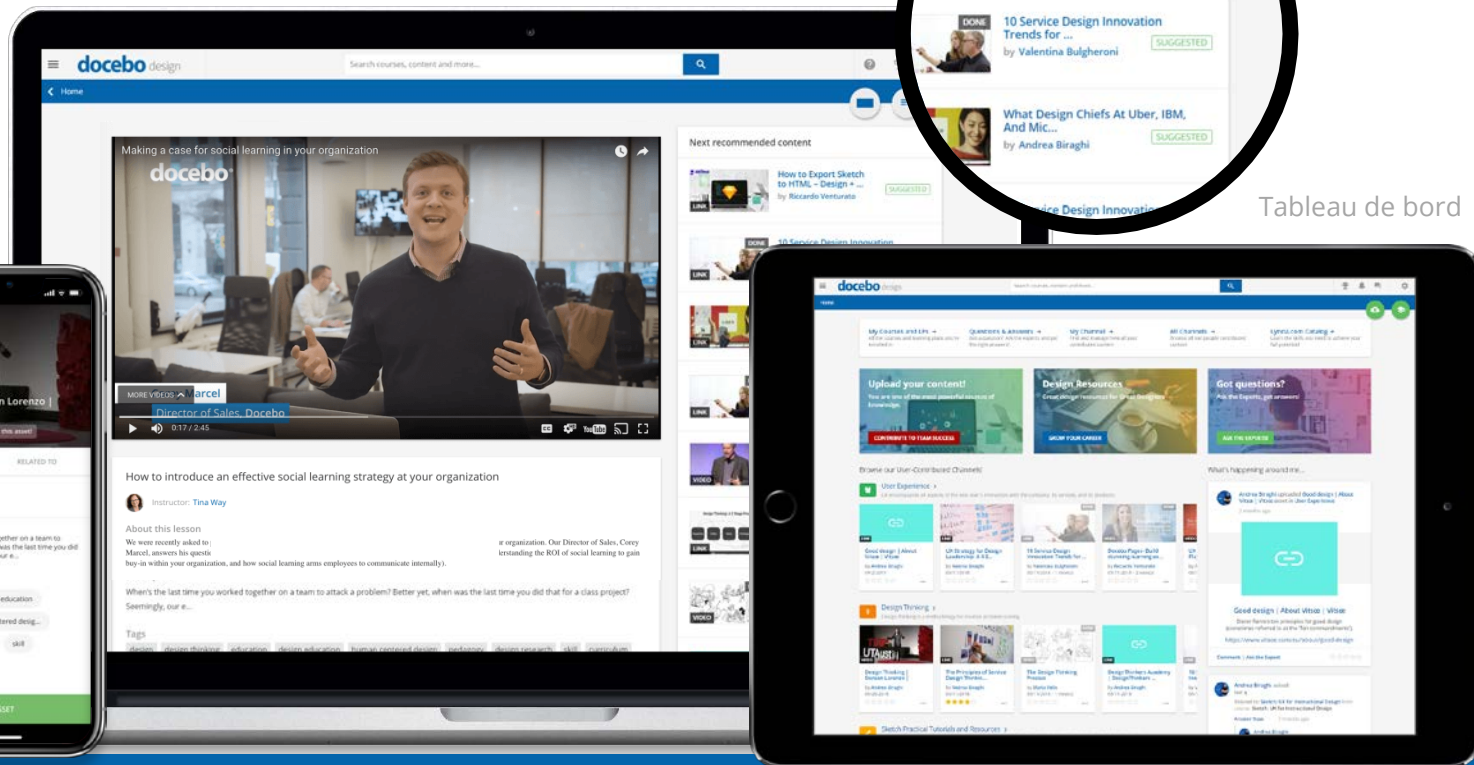
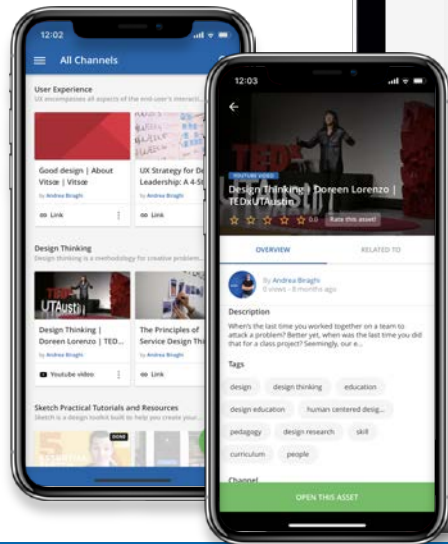
5 Des apprenants sont suggérés au gestionnaire de l'apprentissage et du perfectionnement (AP)



Interface ultra-configurable

Contenu suggéré par l'IA

Mobile



Les formateurs intègrent leur propre expérience d'apprentissage en un clic docebo 9

Cas de Cineplex

Soutien à l'avancement professionnel et
accroissement de la rétention des meilleurs talents

95 %

Rétention des meilleurs
talents promus¹

« Former la prochaine génération de leaders »

Gestionnaire de l'apprentissage et du perfectionnement, cinémas Cineplex



(1) Pourcentage de roulement des employés considérés comme les meilleurs talents.

165

établissements

13 000+

apprenants au
Canada

300+

cours
uniques

1 900

connexions
quotidiennes des
apprenants

140

plans
d'apprentissage

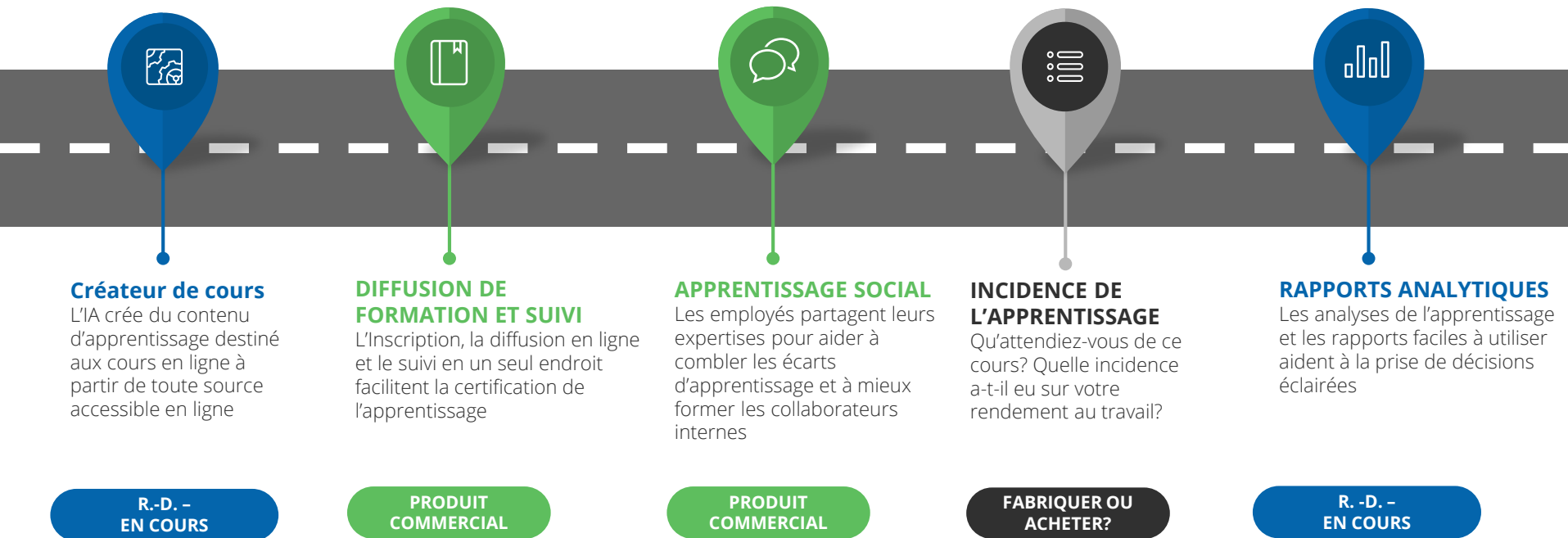
23 min

Durée moyenne
d'une séance

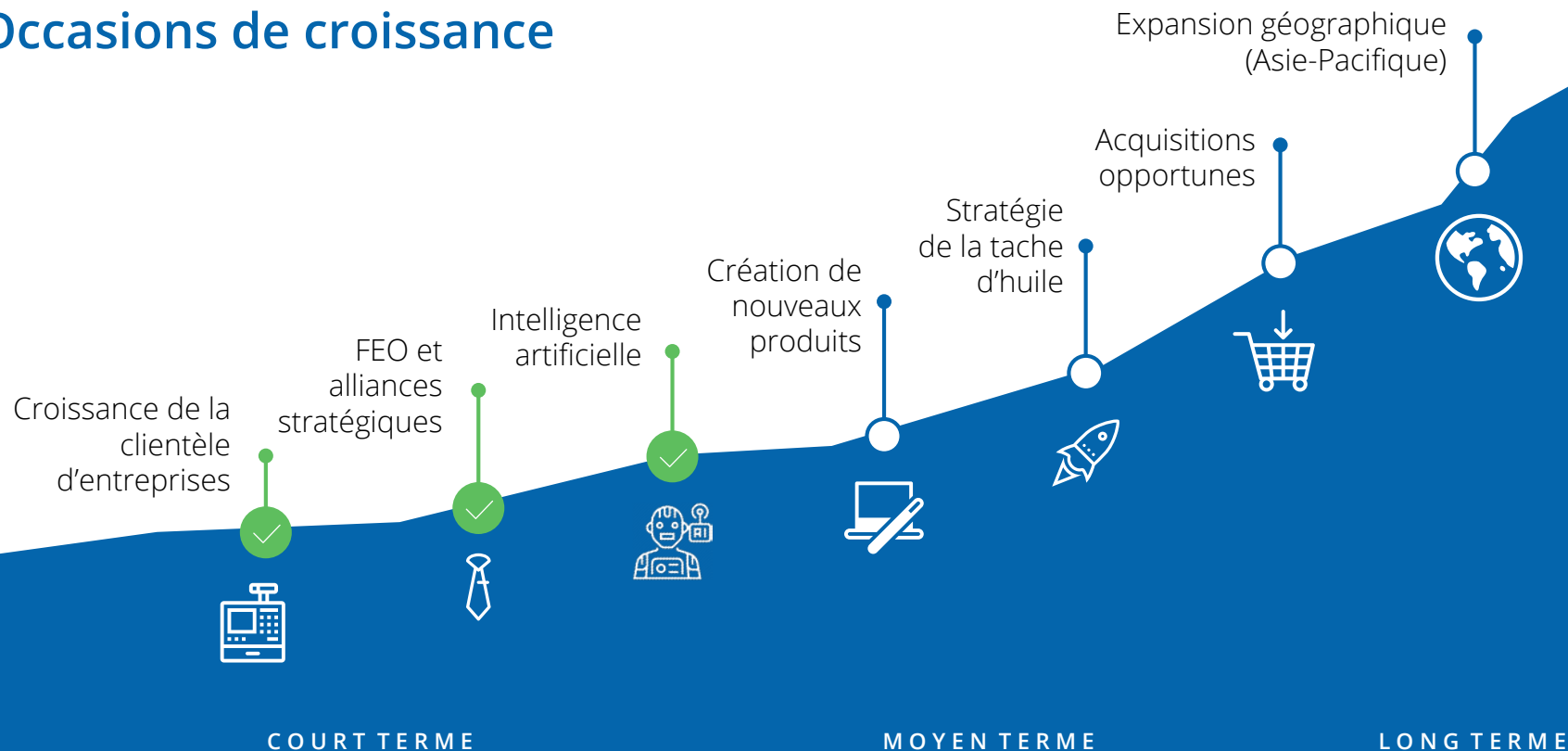
Au 31 mars 2019

docebo 10

Feuille de route d'une plateforme d'apprentissage globale

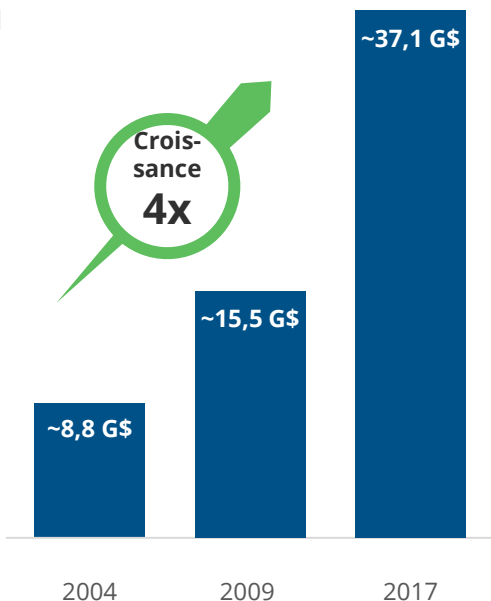


Occasions de croissance

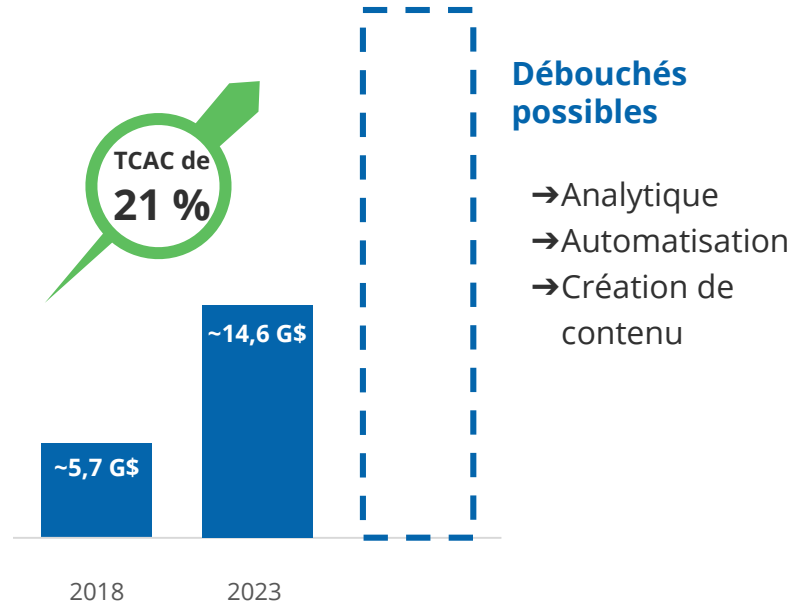


De meilleurs outils dégagent le potentiel du marché

Marché de la GRC¹



Marché des SGA²



(1) IDC (2005, 2011, 2018), en \$ US

(2) Reports Monitor (2018), en \$ US

Docebo est le SGA le plus performant



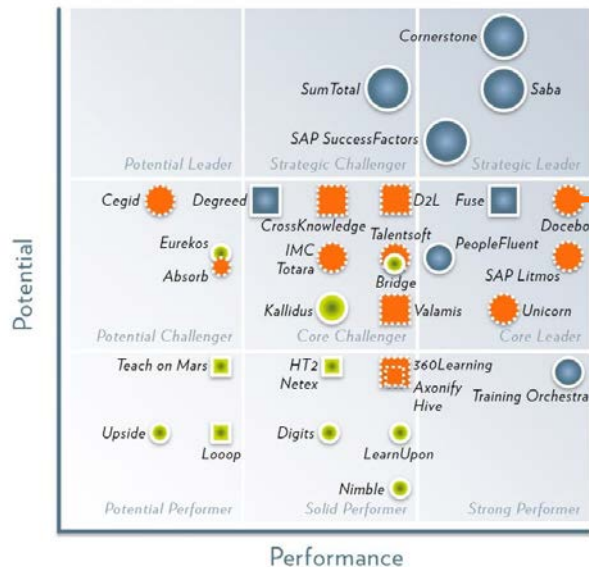
2019

« Core Leader » dans les systèmes d'apprentissage selon la grille Fosway 9-Grid™

Janvier 2019



Copyright Fosway Group Limited.
All Rights Reserved.



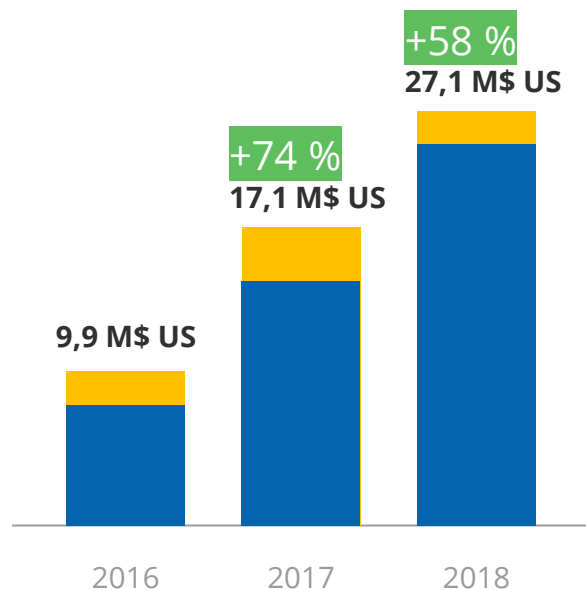
2018

Meilleures avancées en technologie de gestion de l'apprentissage

2018

Parmi les meilleures plateformes d'apprentissage en ligne pour les entreprises selon PCMag

Croissance deux fois supérieure à celle du secteur des SGA



76 %
TCAC des
produits
récurrents¹

36 M\$ US
Produits des
activités ordinaires
annuels récurrents²

88 %
Produits
récurrents²

● Produits d'exploitation non récurrents ● Produits d'abonnements récurrents

(1) TCAC entre l'exercice 2016 et l'exercice 2018

(2) Au 30 juin 2019

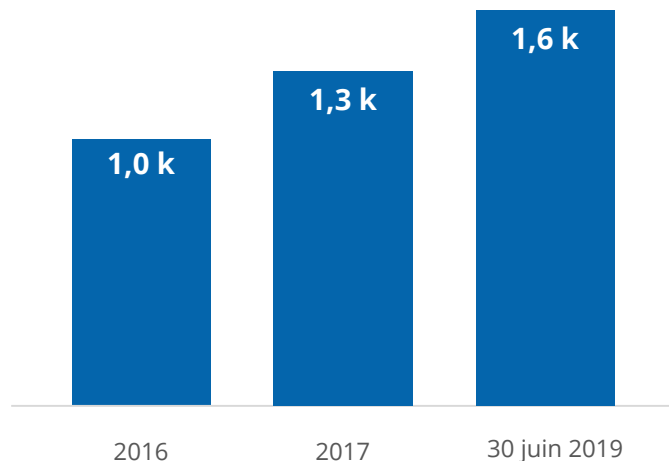
Réussite de notre stratégie de croissance

1 600+

clients

65 %

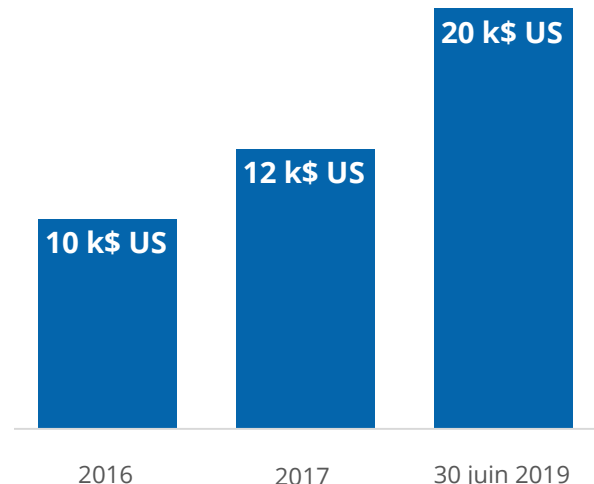
des entreprises
clientes ont choisi des
contrats de 3 ans en
2019



Clients

2x

Croissance de la valeur
moyenne des contrats
depuis 2016



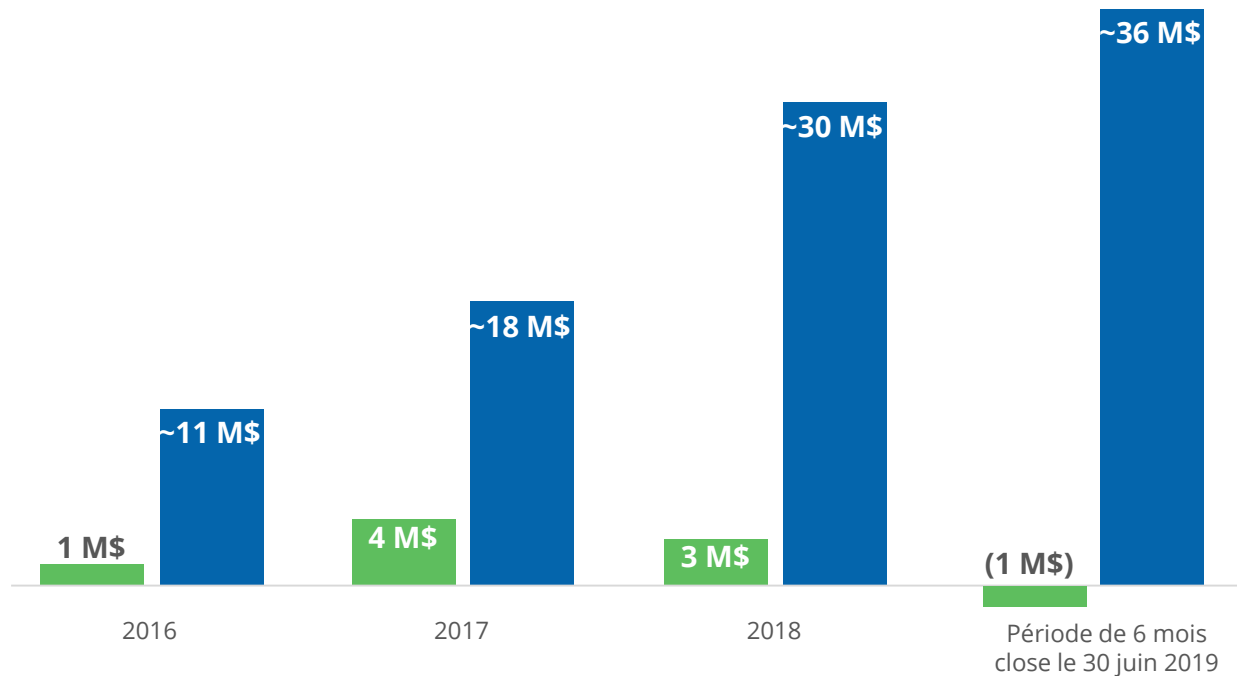
Valeur moyenne des contrats

>100 %

Taux de rétention
net en dollars en
2019¹

(1) Au 30 juin 2019

Efficiencia capitalística de la crecencia



● Épuisement des flux de trésorerie¹ disponibles (\$ US)

● Produits des activités ordinaires annuels récurrents totaux (\$ US)

(1) Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, moins les nouvelles immobilisations corporelles

(2) Épuisement accumulé des flux de trésorerie disponibles depuis que Docebo a reçu son premier investissement d'Intercept et de Klass en 2015



<10 M\$ US

Épuisement du capital depuis 2016 qui a fait croître les produits des activités ordinaires annuels récurrents² à 36 M\$ US

Paramètres financiers forts et évolutifs

PARAMÈTRE	2017	2018
Produits	17,1 M\$ US	27,1 M\$ US
Croissance des produits d'abonnements	85 %	68 %
Composition des produits récurrents (% du total des produits)	83 %	88 %
Marge brute	75 %	79 %
Marge des flux de trésorerie disponibles ¹	(18 %)	(12 %)

(1) Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation moins les nouvelles immobilisations corporelles, divisé par le total des produits.

Moteurs de croissance de la marge

- Augmentation de la taille des transactions
- Stratégie de la tache d'huile
- Amélioration de la productivité des vente et du marketing
- Utilisation d'infrastructures mise à l'échelle
- Automatisation et efficacité des fonctions de seconde ligne
- Amélioration de l'efficacité du soutien mondial

La croissance considérable et des coûts unitaires avantageux jettent les bases de la rentabilité future

Direction et conseil d'expérience

ÉQUIPE MONDIALE DE DIRECTION

Claudio Erba, chef de la direction et administrateur

- Chef de la direction de Docebo depuis 2005
- Plus de 15 ans d'expérience en formation et perfectionnement

Ian Kidson, chef des finances

- Récemment nommé chef des finances de Docebo
- Ancien chef des finances et chef de l'exploitation de sociétés ouvertes cotées à la TSX

Martino Bagini, chef de l'exploitation

- Chef de l'exploitation depuis janvier 2018
- Plus de 15 ans d'expérience en tant qu'investisseur et entrepreneur

Alessio Artuffo, chef de la gestion des revenus

- Chef de la gestion des revenus de Docebo depuis 2012
- Ancien chef de l'exploitation de Docebo en Amérique du Nord

Fabio Pirovano, chef des technologies

- S'est joint à Docebo en 2005
- Diplômé de l'École polytechnique de Milan (en informatique)
- Chef des technologies de Docebo depuis 2012

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jason Chapnik, président du conseil

- Fondateur, président du conseil et chef de la direction d'InterCap; ancien président du conseil de Dealer.com; plus de 30 années d'expérience
- Administrateur de Guestlogix, StickerYou, Brand Lab Partners, ESquared Inc et Resolver

Daniel Klass

- Fondateur et président de Klass Capital; ancien capital-investisseur pour la Banque TD et Edgestone Capital Partners
- Administrateur de Resolver (président du conseil), Nulogy, Optimy et Good Foot Delivery

Steve Spooner

- Ancien chef des finances de Mitel Networks
- Administrateur de Jamieson Wellness

Kristin Halpin Perry

- Ancienne chef de la gestion des talents de Dealer.com avec plus de 25 ans d'expérience en tant que dirigeante en ressources humaines
- Administratrice de Fluency

Will Anderson

- Chef de la direction de Resolver depuis 2014; dirigeait auparavant des entreprises de logiciels au sein de Iron Data et de Constellation Software

James Merkur

- Président d'InterCap et président et chef de la direction de Logan Peak Capital Inc.
- Administrateur de Canaccord Genuity Growth II Corp., CryptoStar Corp. et Guestlogix Inc.

Sommaire de la structure du capital actuelle

PARTICIPATION AU CAPITAL*

InterCap	70,8 %
Klass	12,7 %
Claudio Erba	6,6 %
Autres	4,8 %
Options	5,1 %
	100 %

BLOCAGES APRÈS LE PLACEMENT

Tous les actionnaires (sauf le chef de la direction) : libération d'un tiers 6 mois, 12 mois et 18 mois après la clôture

Claudio Erba, chef de la direction : 90 % des titres bloqués pendant 36 mois, 10 % libérés selon les modalités ci-dessus

*actions ordinaires à une seule catégorie, pré-PAPE

Docebo : l'IA, vecteur d'innovation dans l'apprentissage en entreprise



**Vaste marché
potentiel
mondial**



**Clientèle en croissance
et innovation de
premier plan**



**Forte efficience
capitalistique du
modèle
opérationnel selon
les indicateurs clés**

Sommaire des conditions du placement

Émetteur	• Docebo Inc.
Placement	• Actions ordinaires (toutes nouvellement émises)
Produit brut	• 75 millions de dollars canadiens (plus une option de surallocation de 15 %)
Prix d'offre	• 14,00 \$ CA à 16,00 \$ CA par action
Emploi du produit	• Environ 9 millions de dollars canadiens (7 millions de dollars américains) seront affectés à la réduction de l'encours de la dette contractée aux termes de la facilité de crédit • Le solde sera affecté à la mise en œuvre de stratégies de croissance, au fonds de roulement et au renforcement de la situation financière de la Société
Conventions de blocage	• La Société est assujettie à un blocage de 180 jours • Les porteurs de la participation conservée ainsi que tous les hauts dirigeants et administrateurs de la Société verront un tiers de leurs actions libérées tous les six mois • 10 % des actions de Claudio Erba, chef de la direction de la Société, seront assujetties au calendrier de libération susmentionné, et les 90 % restants seront assujetties à une période de détention de 36 mois
Admissibilité aux fins de placement	• Admissible aux REER, FERR, REEI, RPDB, REEE et CELI
Inscription en bourse	• La Société a demandé l'inscription des actions ordinaires à la cote de la TSX sous le symbole « DCBO ».
Teneurs de livres	• Corporation Canaccord Genuity et Valeurs Mobilières TD Inc.

Conformément à l'alinéa 13.7(4)b) du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*, l'information comparative et toute information connexe figurant dans la présentation destinée aux investisseurs éventuels ont été retirées du présent modèle aux fins de son dépôt sur le Système électronique de données, d'analyse et de recherche (SEDAR).



Questions et réponses

