

innelec



RÉSULTATS ANNUELS 2017-2018





Sommaire

- 1. FAITS MARQUANTS 2017-2018**
- 2. RÉSULTATS ANNUELS 2017-2018**
- 3. STRATÉGIE ET PERSPECTIVES**
- 4. INNELEC ET LA BOURSE**

innelec



1. FAITS MARQUANTS 2017-2018





INNELEC MULTIMEDIA s'est adapté à un marché en mutation

Plan de transformation en 4 axes



Nouvelle organisation



Maintien de l'activité



Optimisation du mix-produit



Recapitalisation



Retour à la rentabilité



Mise en œuvre du plan de transformation

Nouvelle organisation...



Plan d'économies (-2,0 M€)

- Réduction très significative des frais de personnel
 - Suppression de 49 postes en CDI et 8 en CDD
 - Fusion des services : Support / SAV et Comptabilités fournisseurs / clients



Réduction des frais généraux (-1,5 M€)

- Fermeture d'un entrepôt
- Sous-location
- Renégociations des contrats
- Baisse de la flotte automobile
- Digitalisation



Mise en œuvre du plan de transformation ... et maintien de l'activité



Réduction du catalogue et focalisation sur les produits représentant 90% du business



Organisation en circuit court



Focalisation sur les comptes à fort potentiel



Succès de notre offre de services



Mise en œuvre du plan de transformation

Optimisation du mix-produit

Cession et arrêt des activités non stratégiques

- Activité e-cigarettes
- Produits CD et DVD audio



Recentrage « core business »

- Progression du chiffre d'affaires 2017/2018 c/c 2016/2017
 - ✓ Activité jeux vidéo : +7,7%
 - ✓ Activité produits à licence : +95,5%



Mise en œuvre du plan de transformation

Recapitalisation



Augmentation de capital
Novembre 2017

3,0 millions d'euros levés
4,50€ par action



Augmentation de capital
Mars 2018

2,8 millions d'euros levés
5,95€ par action



Recapitalisation de près de 6 M€
pour financer la stratégie

innelec



2. RÉSULTATS ANNUELS 2017-2018



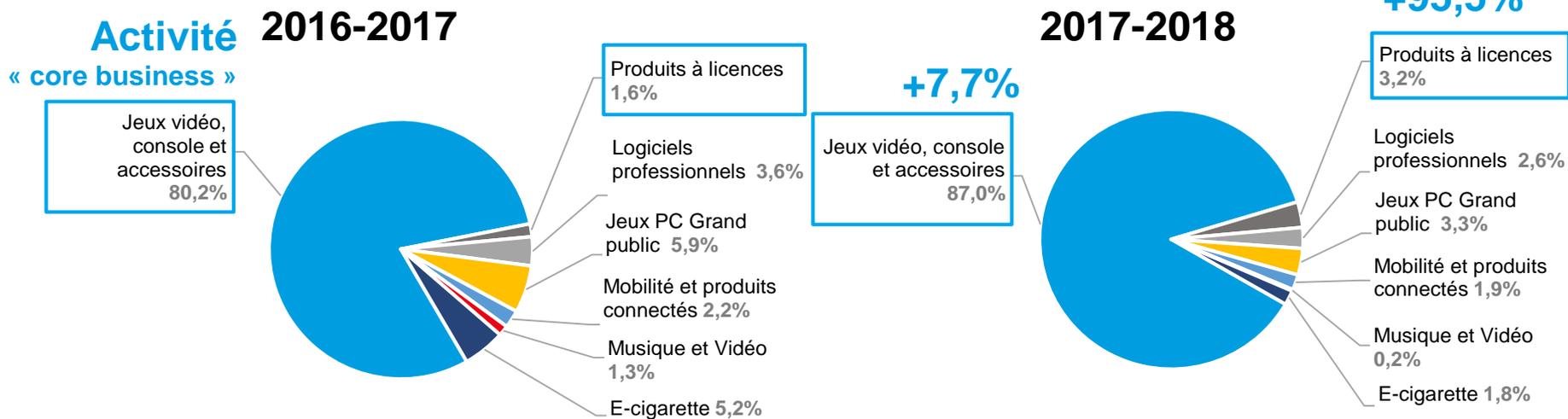


Une activité 2017-2018 en ligne avec nos attentes

Chiffre d'affaires 2017-2018 : 100,4 M€, soit -1,5% par rapport à 2016-2017

À périmètre comparable¹ : +3,9%

Performances par activité



¹ Chiffre d'affaires hors activités cédées ou arrêtées



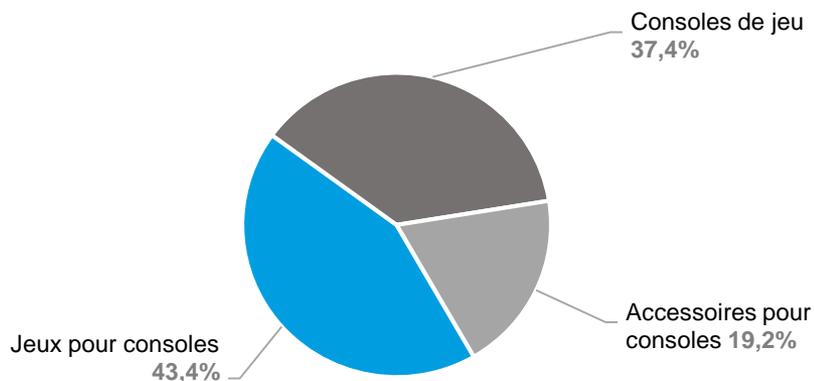
Focus

sur le chiffre d'affaires Jeux vidéo

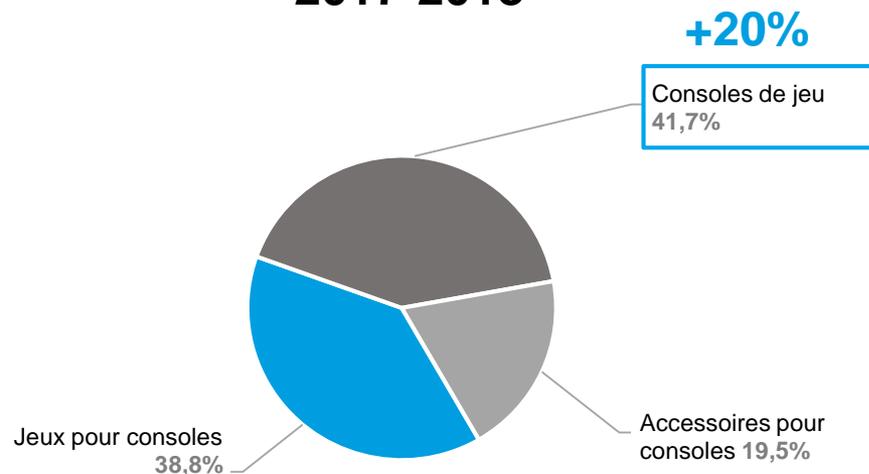
+7,7% par rapport à l'exercice précédent

Performances de l'activité Jeux vidéo

2016-2017



2017-2018





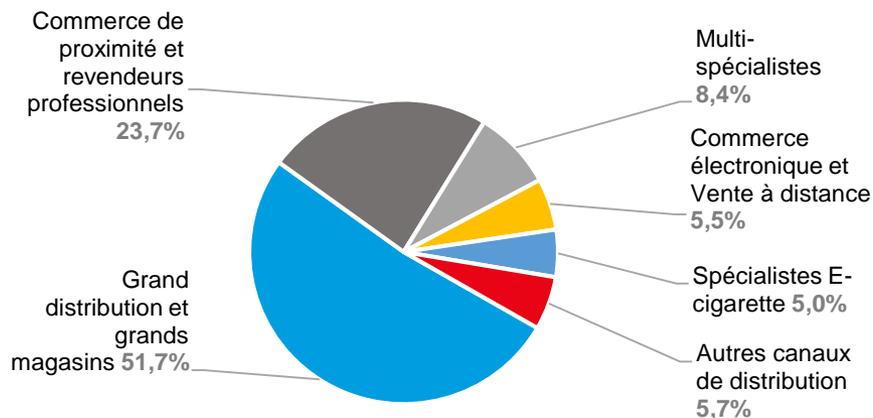
Evolution de l'activité par canaux de distribution

Grande distribution :

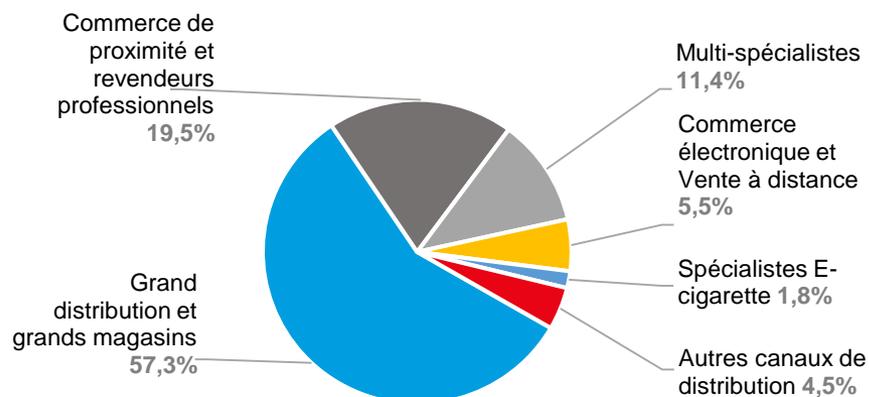
+9,9% par rapport à l'exercice précédent

Ventes par canaux de distribution

2016-2017



2017-2018



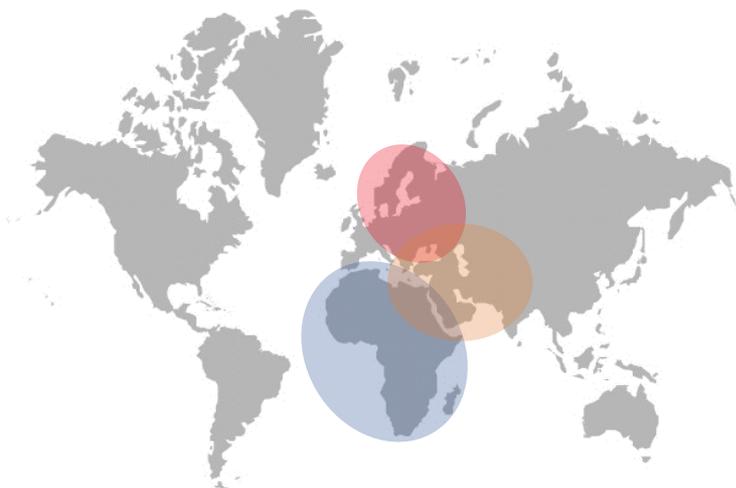


Décollage de l'export +14,7%

Export

Toutes les zones géographiques sont en croissance

✓ Un maillage du territoire assuré par un développement commercial actif:



- Une forte activité en Afrique :
11 pays ouverts
- Un réseau de distribution indirect élargi en Europe
2 pays ouverts
- Déploiement au Moyen-Orient
3 pays ouverts



Compte de résultats consolidés

Retour à la rentabilité

En M€, IFRS (au 31/03)	2017-2018	2016-2017
Chiffre d'affaires	100,40	102,00
Marge brute	14,93	14,58
Autres achats et charges externes	6,79	8,33
Valeur ajoutée	8,14	6,22
Charges de personnel	6,23	8,27
Impôts et taxes	0,66	0,81
Dot. aux amort. et prov. net de reprise	0,24	0,96
Résultat Opérationnel Courant	1,00	(5,50)

Le chiffre d'affaires intègre les ventes réalisées dans le cadre de l'activité de distribution, nettes de ristournes sur ventes, ainsi que les redevances sur les marques.

La marge brute correspond aux produits des activités ordinaires – prix de revient des ventes. Le prix de revient des ventes intègre les achats nets de ristournes et des coopérations commerciales, les variations de stocks et les coûts logistiques.

Les procédures d'audit sont en cours



Compte de résultats consolidés

Retour à la rentabilité

En M€, IFRS (au 31/03)	2017-2018	2016-2017
Résultat Opérationnel Courant	1,00	(5,50)
Plus-value sur cession d'éléments d'actif	1,36	0,00
Coût de l'endettement fin. net	(0,22)	(0,16)
I.S. et provision sur impôt différé	0,02	(0,59)
Résultat Net consolidé	2,15	(6,25)
Résultat Net Part du Groupe	2,15	(6,25)
Variation de la juste valeur (participation Focus)	0,48	0,04
Résultat global (après juste valeur)	2,64	(6,21)

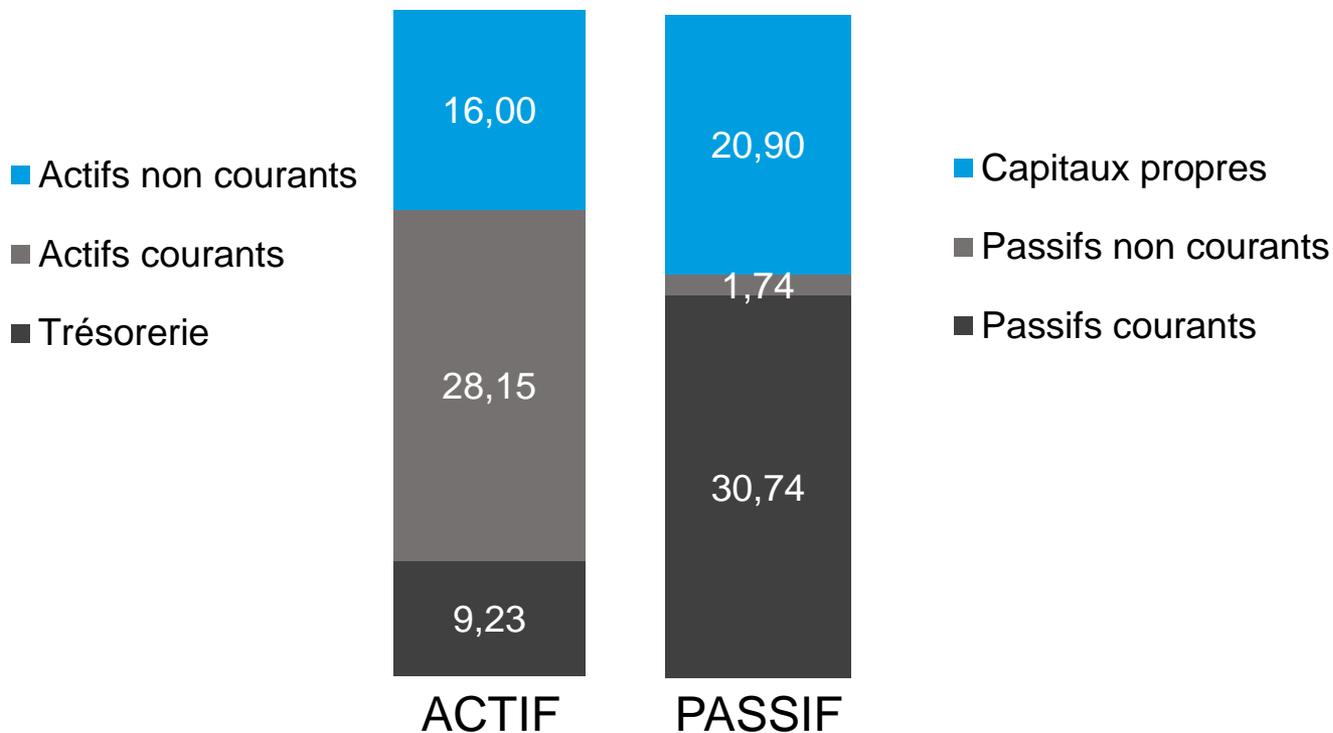
Retour à la rentabilité

Les procédures d'audit sont en cours



Bilan consolidé

au 31.03.2018 : 53,38 M€



Les procédures d'audit sont en cours



Ratios financiers

IFRS	2017-2018	2016-2017
Marge brute d'autofinancement	1,50 M€	- 5,25 M€
Endettement Net	0,38 M€	1,34 M€
Endettement Net / Capitaux Propres	1,8 %	10,63 %

En jours de chiffre d'affaires	2017-2018	2016-2017
Rotation des Stocks	28	29
Délais de recouvrement clients	36	28
Délais de règlement fournisseurs	44	42

Les procédures d'audit sont en cours



Flux de trésorerie

En M€, IFRS	31/03/2018	31/03/2017
Marge Brute d'Autofinancement	1,50	(5,25)
Variation du BFR	(8,55)	6,03
Total des flux liés à l'activité	(7,05)	0,78
Total des flux liés à l'investissement	2,25	(0,36)
Augmentation de capital	5,65	0,00
Emprunts et dettes financières	0,25	1,30
Remboursement d'emprunts bancaires	(1,68)	(1,68)
Dividendes versés	0,00	(0,35)
Actions propres	0,01	(0,02)
Total des flux liés au financement	4,24	(0,75)
Trésorerie nette ² d'ouverture au 01/04	2,33	2,66
Trésorerie nette ² de clôture au 31/03	1,78 ¹	2,33

¹ N'incluant pas 2 M€ de crédit de TVA en demande de remboursement

² Dont effets escomptés non échus et Dailly : au 31/03/2018 : 1 M€
au 31/03/2017 : 0,9 M€

Les procédures d'audit sont en cours



AXES STRATÉGIQUES ET PERSPECTIVES





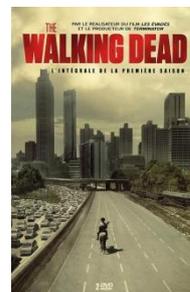
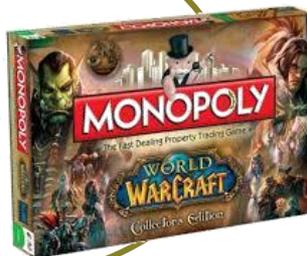
1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Le geek n'est plus ringard, il est devenu tendance



Marques « Geek »: Blockbusters du cinéma, comics et jeux vidéo

Les marques Geek à la conquête du grand public





Les ventes de nos produits portées par le succès des blockbusters

Création de l'offre avec nos partenaires :

semic

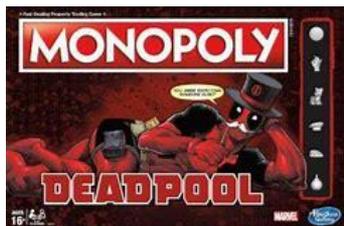


Funko

jazwares
A new dimension of play

Box-office
500 millions

THIS POSTER IS NOT ORIGINAL
THE CREATOR DIDN'T HAVE ENOUGH INSPIRATION TO DO HIS OWN SHIT
DEADPOOL 2



DEADPOOL 2



Sortie cinéma
16 mai 2018

Sortie DVD et VOD
31 octobre 2018





Prises de positions gagnantes sur le marché des Geek

Un marché considérable

- En France, 1 foyer sur 2 a acheté un produit à licences en 2017
- Dans le monde, le marché des produits à licence issus des jeux vidéo et des séries génère **10 milliards de dollars par an**

Des produits qui offrent une meilleure rentabilité aux distributeurs, revendeurs

- Marge supérieure aux autres produits d'un rayon gaming
- Revenus additionnels du linéaire grâce à une nouvelle catégorie de produits

Des produits non dématérialisables

...dont le retail a nécessairement besoin

Source : Micromania



1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire



Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®



Distribution

- Consoles de jeux
- Jeux vidéo
- Accessoires (gaming, mobilité, audio, objets connectés, de stockage...)
- Logiciels utilitaires et professionnels

Produits à licences avec nos partenaires :



Vente à des distributeurs
(adressant des réseaux de revendeurs)

Vente à des revendeurs



Offre de services
Merchandising

- Développement d'une offre de services de merchandising sur nos produits en catalogue :
 - Mise en valeur des produits
 - Aménagement du point de vente
- Développement du concept Espace Geek



1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

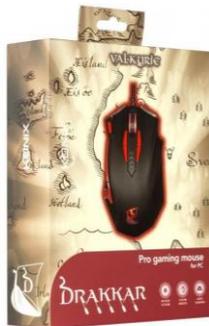
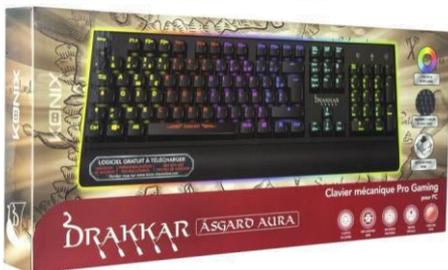
Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Exemple sur notre marque Drakkar®





1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire **SONY**



» Lancement en octobre 2018



1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire

SONY

Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®



Elargissement de l'offre

Juin 2018 : Licence exclusive sur la marque World of Tanks®





Licence exclusive World of Tanks® en Europe, en Afrique et au Moyen Orient



Sortie sur PC depuis 2012

- +150M de joueurs dans le monde
- Dans le TOP 15 des jeux PC

Top 5 des pays en Europe en 2017

- Allemagne
- Pologne
- France
- Royaume-Uni
- République Tchèque

Réseaux sociaux :

- Facebook: 1,2M fans en Europe
- Youtube : 250 K abonnés

Cible : Gamers

- Age 18 – 54 ans – Âge moyen : 31 ans
- 80% des hommes
- Une communauté très impliquée.

Source : Newzoo and Overwolf



1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires

KONIX

MYTHICS FIJI
DRAKKAR ICELAND

Collaboration Konix® avec notre partenaire **SONY**

Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®

KONIX

KONIX HEROES
WORLD OF TANKS



CONCEPTION D'UNE GAMME COMPLÈTE DE L'E-GAMEUR



Lancement en septembre 2018



1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire



Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®



Distribution

- Consoles de jeux
- Jeux vidéo
- Accessoires (gaming, mobilité, audio, objets connectés, de stockage...)
- Logiciels utilitaires et professionnels





1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire



Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®



Distribution

- Consoles de jeux
- Jeux vidéo
- Accessoires (gaming, mobilité, audio, objets connectés, de stockage...)
- Logiciels utilitaires et professionnels

Produits à licences avec nos partenaires :



Large catalogue de licences mondiales Geek





1. Devenir l'intégrateur de référence des offres Geek pour les réseaux de distribution

Conception

Fabrication

Distribution

Au travers de notre marque ombrelle et nos gammes propriétaires



Collaboration Konix® avec notre partenaire



Produits à licences en développement exclusif sous notre marque Konix®



Distribution

- Consoles de jeux
- Jeux vidéo
- Accessoires (gaming, mobilité, audio, objets connectés, de stockage...)
- Logiciels utilitaires et professionnels

Produits à licences avec nos partenaires :



Vente à des distributeurs
(adressant des réseaux de revendeurs)

Vente à des revendeurs



Offre de services
Merchandising

- Développement d'une offre de services de merchandising sur nos produits en catalogue :
 - Mise en valeur des produits
 - Aménagement du point de vente
- Développement du concept Espace Geek



Développer l'univers Geek au sein des magasins

Le concept Espace Geek booster de trafic et de ventes

- Une formule clé en main adaptable dans tous les magasins



espace **Geek** X1

espace **Geek** X1



X200

- Premiers corners ouverts





Développer l'univers Geek au sein des magasins

Offre de services de merchandising sur point de vente





2. Développer l'Afrique Francophone

- Dupliquer notre modèle en France sur le continent Africain avec des partenaires locaux
 - Apporter une offre de services de merchandising clé en main sous la Marque «JeuxVideo&Co»
- Un marché à fort potentiel :
10 pays ouverts vers une accélération du volume de commandes



¼ de la population mondiale vivra en Afrique d'ici 2050¹



350 millions de personnes. C'est en Afrique que la classe moyenne se développe le plus rapidement²



435 millions d'utilisateurs d'Internet en 2018, en progression de 20% par rapport à 2017³



Source : (1) Unicef, octobre 2017 – (2) La révolution numérique au coeur de la transformation de l'Afrique, PwC – (3) We are Social et Hootsuite, 2018



3. Développer notre marque Konix® à l'Export

- Elargir la distribution de notre marque KONIX® avec des partenariats en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient : **16 pays ouverts à l'Export**
- Offre complète et différenciante : catalogue de produits haute qualité et services de merchandising





3. Développer notre marque Konix® à l'Export



Europe / Moyen-Orient





3. Développer notre marque Konix® à l'Export

Emirats Arabes Unis





Perspectives

- Une stratégie de croissance ambitieuse
- Les premiers mois de l'exercice marqués par la faiblesse des nouveautés de l'industrie du jeu vidéo
- INNELEC anticipe une hausse de son chiffre d'affaires en France et à l'Export sur le second semestre de l'exercice 2018-2019

innelec



INNELEC MULTIMEDIA ET LA BOURSE





Dividende

Reprise du versement du dividende

Le Conseil d'Administration proposera lors de l'AG du 19 Septembre 2018, un dividende de 0,20 €/action avec le choix d'un paiement en titre ou en numéraire.



Données boursières

Evolution du cours bourse depuis 01/01/2017

Cours de clôture au 08/06/2018



Code ISIN : **FR0000064297**

Code mnémorique : **INN**

Place de cotation : **Euronext Paris**

Eligible PEA-PME : **Oui**

Cours de bourse au 08/06/2018 : **6,26€**

Capitalisation boursière : **17,7 M€**

Flottant : **31,9%**

Performance depuis 08/06/2017 : **+62%**

Cours minimum : **3,76€**

Cours maximum : **8,58€**

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures



Communication financière de l'exercice 2018-2019

PROCHAINS RENDEZ-VOUS :



Denis THEBAUD
Président
contact@innelec.com

CA du 1^{er} trimestre 2018-2019
14 août 2018 (après bourse)

CA du 2^e trimestre 2018-2019
15 novembre 2018 (après bourse)

Résultats semestriels 2018-2019
13 décembre 2018 (après bourse)



Victoire DEMEESTÈRE
vdemeestere@actifin.fr
01 56 88 11 11