

innelec

PARIS, LE 13 / 12 / 2018



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018-2019





- 1. Activité semestrielle 2018-2019 et faits marquants**
- 2. Résultats semestriels 2018-2019**
- 3. Stratégie**
- 4. Perspectives**

innelec



1. ACTIVITÉ SEMESTRIELLE ET FAITS MARQUANTS



1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



LANCEMENT DE LA GAMME WORLD OF TANKS

- Accord de licence exclusif avec le studio Wargaming
- Développement et commercialisation d'accessoires gaming de la marque World of Tanks en France, en Europe, au Moyen Orient et en Afrique
- World of Tanks : 160 millions de joueurs à travers le monde





LANCEMENT DE LA GAMME WORLD OF TANKS

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



Premières livraisons et ventes
sur le 2nd semestre

- Confirmation de l'expertise et du savoir-faire Konix®
- Elargissement du catalogue Konix® dans l'offre geek
- En ligne avec la stratégie du groupe : couvrir l'ensemble de la chaîne de valeur (de la conception jusqu'à la distribution)

1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



SUCCÈS DE LA PARIS GAMES WEEK 2018

- plus de 300 000 visiteurs
- Gammes Konix® : Mythics, Drakkar et les nouveaux accessoires World of Tanks
- Animation sur le stand : Konix eSport team



1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



DÉVELOPPEMENT DES ÉQUIPES « KONIX ESPORT »



1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



DÉVELOPPEMENT DES ÉQUIPES « KONIX ESPORT »



Structure eSport créée en mai 2018

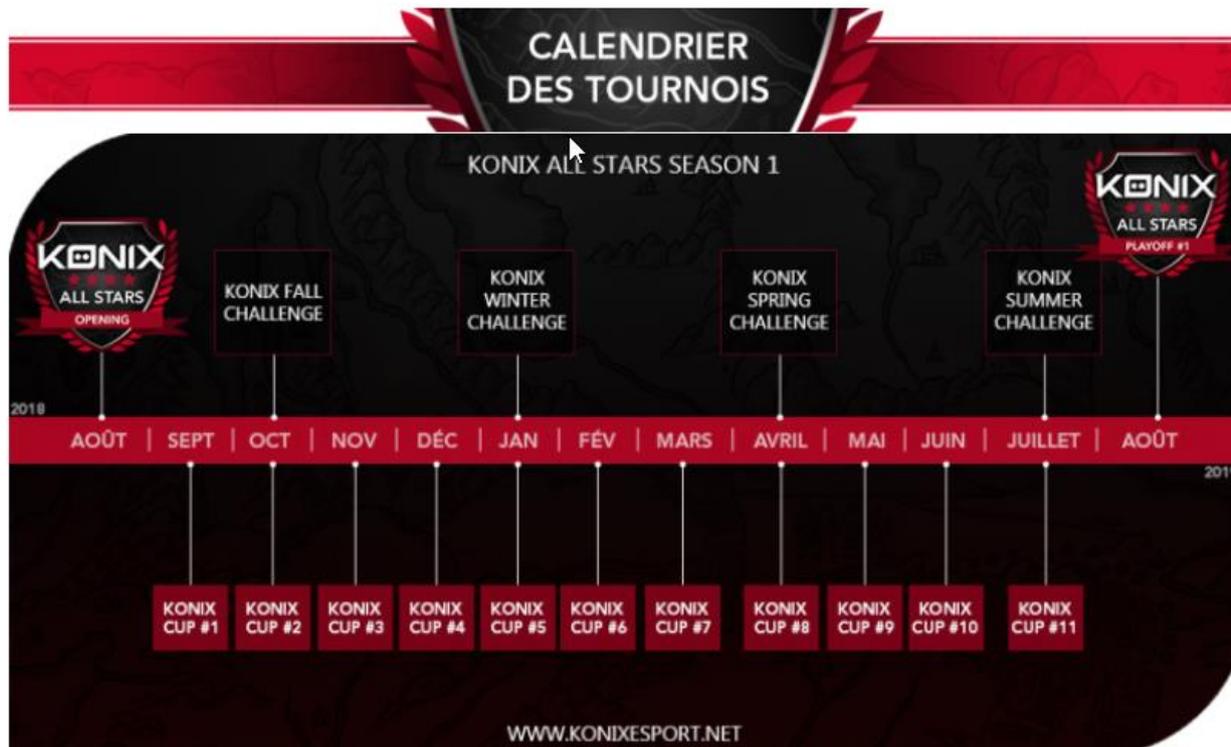
- ✓ **Pôle Médias :**
6 personnes (developpeur, photo, vidéo, graphiste)
- ✓ **Pôle Communication :**
4 personnes (community manager, rédacteur)
- ✓ **Pôle évènementiel :**
5 personnes (tournois)

Plus de 30 joueurs sur League of Legends, Fortnite, Tekken, Krosmanga, Hearthstone, Tom Clancy's Rainbow Six Siege, Counter-Strike: Global Offensive, Overwatch





LES TOURNOIS ORGANISÉS PAR KONIX®



1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



UN PALMARES PROMETTEUR

- 13 : Overwatch - 1^{ère} place
- 21 : League Of Legends - Top16
- 23 : Overwatch - 31^e place (sur 1870)
- 26 : Overwatch - 1^{ère} place
- 27 : Krosмага - 1^{ère} place & Top16
- 29 : Tekken 7 - 2^{ème} place

SAISON 1 RÉSULTATS		SEMAINE 1		TABLE DES ÉQUIPES - TOURNOI PC	
Konix eSport	1	2	3	3	
Horus eSport Steel Tigers	0	0	0	0	

- 14-15 : Tekken 7 - 2^{ème} place
- 14-21 : Krosмага - Top 32
- Top 16 - Top 8 - 4^{ème} - 1^{er}
- 21 : Krosмага - 2^{ème} place & 1^{ère} place
- 29 : Super Smash - 2^{ème} place
- Tekken 7 - 1^{ère} place



- 8 : League Of Legends - Top 16
- 8-9 : Tekken 7 - Top 32
- 15 : Hearthstone - 1^{ère} place

MAI

JUIN

JUILLET

AOUT

SEPT

OCT



- 2 : League Of Legends - 9^{ème} place
- Tekken 7 - 3^{ème} place
- 10 : Krosмага - Top 8 & Top 16



- 19 : Tekken 7 - Top 6
- 26 : Super Smash - 1^{ère} place
- Hearthstone - 2^{ème} place



- 13-14: League Of Legends - Top 8
- 16 : League Of Legends - Top 4
- 17-21: League Of Legends - Top 4
- Hearthstone - Top 4
- League Of Legends - Top 4
- 20 : Tekken 7 - 1^{ère} place
- Hearthstone - Top 6



1. DEVELOPPEMENT DE LA MARQUE KONIX®



LE SUCCÈS DE LA MARQUE KONIX®

Une forte croissance : + 46% sur le premier semestre



KONIX

4^{ème} rang en valeur en 2018 pour les accessoires console

2^{ème} rang en volume sur les casque PS4



PS 400 : 68K vendus au 31/10; première vente volume GFK

2. DEVELOPPEMENT DU CONCEPT ESPACE GEEK



DÉJÀ 22 MAGASINS TRANSFORMÉS EN 2018

METROPOLE

CHALONS - BEAUNE - MANOSQUE-MENTON -ALES - CLERMONT -
MARMANDE - GARDANNE -BAUNES -ST MEEN LE GRAND - SALON
DE PROVENCE - VAULX EN VELIN - PEZENAS - DRAGUIGNAN -
SAINT OMER

+ 1 magasin 100% ESPACE GEEK : REIMS

DROM-COM

TAHITI : PUNAAUIA -ARUE -FAA A AUAE - TARAVALO - MAHINA
+ 1 magasin 100% ESPACE GEEK : SAINT-LOUIS DE LA REUNION

6 magasins en projet d'ouvertures
pour début 2019



Etat des lieux Ultima Geek Chalon



Etat des lieux Je console Clermont



Etat des lieux Virtua Salon de provence



innelec



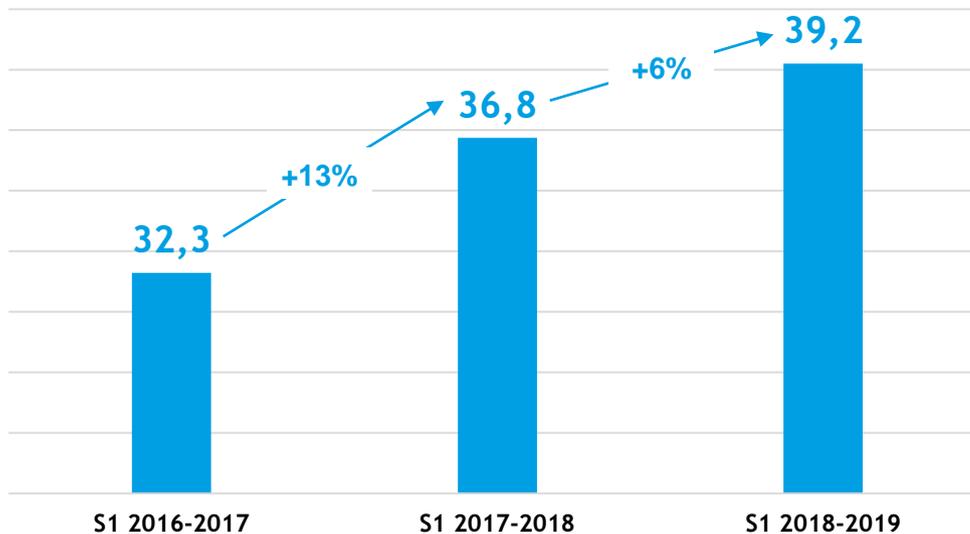
2. RESULTATS SEMESTRIELS



UNE ACTIVITE EN CROISSANCE



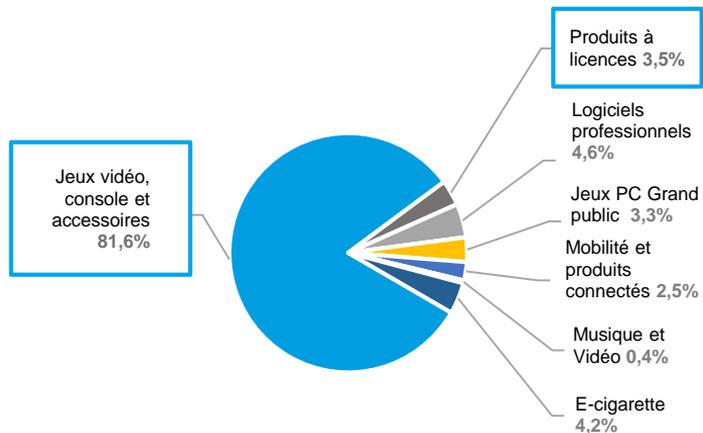
EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SEMESTRIELS DU GROUPE à périmètre constant



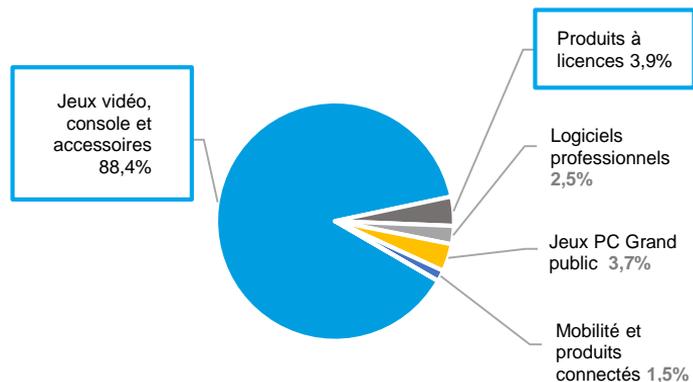


PERFORMANCES PAR ACTIVITÉ

Activités « core business » en progression de 9,7%



S1 2017-2018

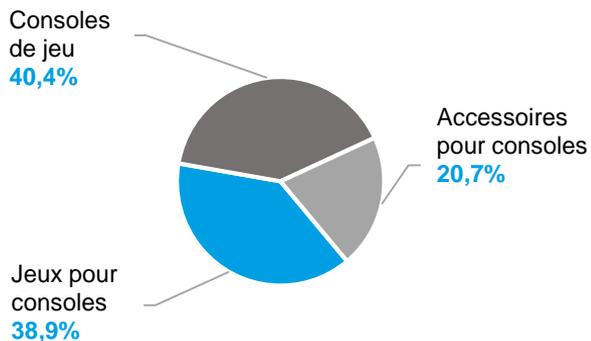


S1 2018-2019

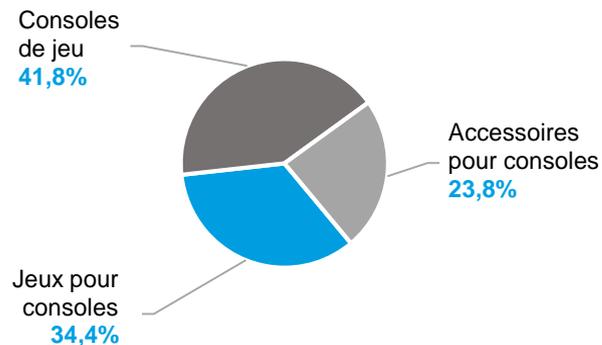


PERFORMANCES DE L'ACTIVITÉ JEUX VIDÉO

+9,4% par rapport à l'exercice précédent



S1 2017-2018



S1 2018-2019

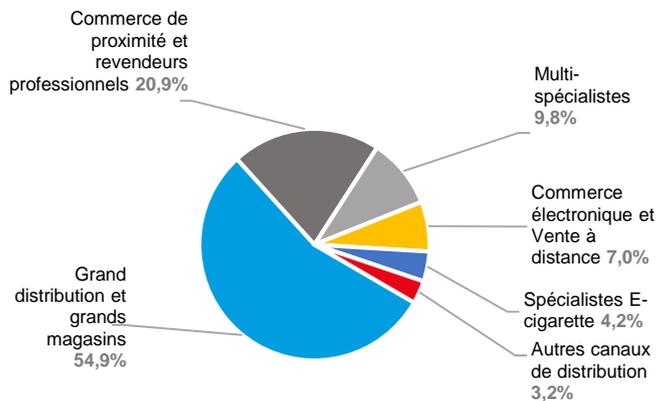
EVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR CANAUX DE DISTRIBUTION



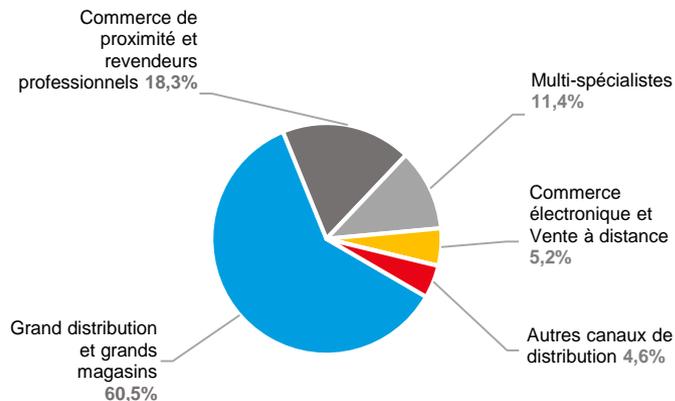
Grande distribution

+11,3% par rapport à l'exercice précédent

VENTES PAR CANAUX DE DISTRIBUTION



S1 2017-2018



S1 2018-2019

COMPTE DE RÉSULTATS CONSOLIDÉS



En M€, IFRS (au 30/09)	S1 2018-2019	S1 2017-2018
Chiffre d'affaires	39,15	38,49
Marge brute	6,03	5,56
Autres achats et charges externes	3,33	3,06
Valeur ajoutée	2,69	2,62
Charges de personnel	2,83	3,30
Impôts et taxes	0,18	0,21
Résultat Opérationnel Courant avant dot aux amort et prov net de reprise	-0,32	-1,00
Dotations aux amortissements	-0,34	-0,41
Dotations aux provisions nettes de reprises	-0,05	0,34
Résultat Opérationnel Courant	-0,71	-1,07

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



En M€, IFRS (au 30/09)	S1 2018-2019	S1 2017-2018
Résultat Opérationnel Courant	-0,71	-1,07
Plus-value sur cession d'éléments d'actif	0	1,36
Coût de l'endettement fin. net	0,02	-0,02
I.S. et provision sur impôt différé	-0,06	-0,07
Résultat Net consolidé	-0,75	0,20
Résultat Net Part du Groupe	-0,75	0,20

BILAN CONSOLIDÉ

au 30.09.2018 : 59,50M€

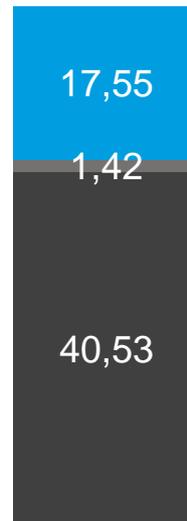


- Actifs non courants
- Actifs courants
- Trésorerie



ACTIF

- Capitaux propres
- Passifs non courants
- Passifs courants



PASSIF

RATIOS FINANCIERS



IFRS	au 30/09/2018	au 30/09/2017
Marge brute d'autofinancement	-0,32	-0,86
Endettement Net	10,76	11,47
Endettement Net / Capitaux Propres	61,30%	101,83%

En jours de chiffre d'affaires	au 30/09/2018	au 30/09/2017
Rotation des Stocks	42	38
Délais de recouvrement clients	99	82
Délais de règlement fournisseurs	68	73

FLUX DE TRÉSORERIE



En M€, IFRS	30/09/2018	30/09/2017
Marge Brute d'Autofinancement	-0,32	-0,86
Variation du BFR	-9,96	-11,50
Total des flux liés à l'activité	-10,28	-12,36
Total des flux liés à l'investissement	-0,02	2,24
Augmentation de capital		
Emprunts et dettes financières		2,25
Remboursement d'emprunts bancaires	-0,67	-0,88
Dividendes versés		
Actions propres		
Total des flux liés au financement	-0,67	1,37
Trésorerie nette* d'ouverture au 01/04	1,78	2,33
Trésorerie nette* de clôture au 30/09	-9,18	-6,42

* Dont effets escomptés non échus et Dailly :
 au 30/09/2018 : 2,82M€
 au 30/09/2017 : 2,76 M€

innelec



3. STRATÉGIE



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



1. DEVENIR L'INTÉGRATEUR DE RÉFÉRENCE DES OFFRES GEEK POUR LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION



Conception

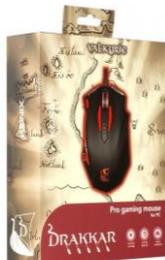
Fabrication

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

KONIX
MYTHICS FIJI
DRAKKAR ICELAND

Collaboration Konix® avec notre partenaire **SONY**



» Lancement de la fabrication en cours

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®



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®



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**

2. DÉVELOPPER L'UNIVERS GEEK AU SEIN DES MAGASINS LICENCIES



Le concept Espace Geek booster de trafic et de ventes

- Une formule clé en main adaptable dans tous les magasins



2. DÉVELOPPER L'UNIVERS GEEK AU SEIN DES MAGASINS LICENCIES



Offre de services de merchandising sur point de vente

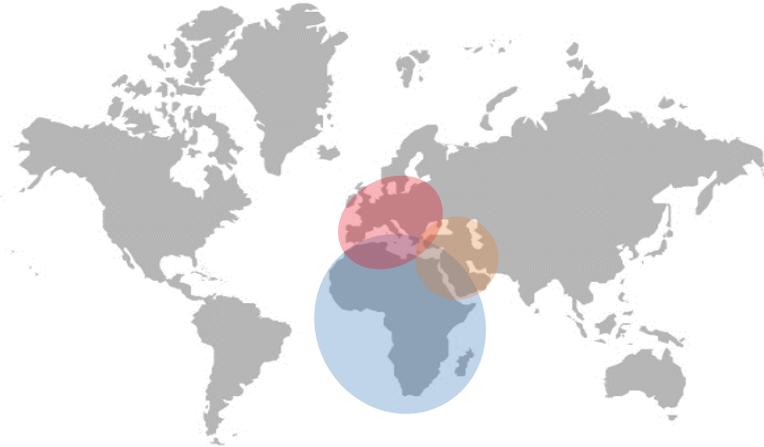


3. CROITRE A L'INTERNATIONAL



NOTRE PRESENCE

- Afrique : 11 pays ouverts
- Europe : 6 pays ouverts
- Moyen-Orient : 7 pays ouverts



2 AXES DE DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL

- ✓ Développer notre marque Konix®
- ✓ Dupliquer notre modèle en France sur l'Afrique francophone

3. CROITRE A L'INTERNATIONAL



DÉVELOPPER NOTRE MARQUE KONIX®

Elargir la distribution de notre marque KONIX® par :

- Des partenariats en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient : **19 pays ouverts à l'Export et 2 en ouverture**
- Une offre complète et différenciante : catalogue de produits haute qualité et services de merchandising



Implantation VIRGIN DUBAI



3. CROITRE A L'INTERNATIONAL



DUPLIQUER NOTRE MODÈLE EN FRANCE SUR L'AFRIQUE FRANCOPHONE

- Une offre de services de merchandising clé en main sous la Marque «JeuxVideo&Co»
- Des partenariats locaux
- Sur un marché à fort potentiel



1/4

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 2013³

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

innelec



4. PERSPECTIVES





Une croissance rentable

- Marque Konix®
- Produits à licences
- Espace geek
- International



Evolution du cours bourse depuis 30/09/2017

Cours de clôture au 10/12/2018



Code ISIN : **FR0000064297**

Code mnémorique : **INN**

Place de cotation : **Euronext Paris**

Eligible PEA-PME : **Oui**

Cours de bourse au 10/12/2018 : **5,1€**

Capitalisation boursière : **14 M€**

Flottant : **32,5%**

Performance depuis 30/09/2017 : **+13%**

Cours minimum : **4,44€**

Cours maximum : **9,50€**



PROCHAINS RENDEZ-VOUS :



Denis THEBAUD

Président

contact@innelec.com

CA du 3^e trimestre 2018-2019

14 février 2019 (après bourse)

CA du 4^e trimestre 2018-2019

13 mai 2019 (après bourse)

Résultats annuels 2018-2019

13 juin 2019 (après bourse)

actifin
communication financière

Victoire DEMEESTÈRE

vdemeestere@actifin.fr

01 56 88 11 11