



# Les nouveaux moteurs de croissance

**Présentation SFAF - comptes annuels 2018**

22 mars 2019

# Netgem, les nouveaux moteurs de croissance

---

- Netgem, spécialiste de la **maison connectée** depuis sa création
- **2018, année-charnière de changement des usages et de l'organisation du marché**
- **Notre stratégie pour cette nouvelle étape de croissance**
- **Perspectives 2019-2020**
- **Résultats 2018**

**netgem, spécialiste de la maison  
connectée depuis sa création**

**Notre mission :**

**connecter chaque foyer aux services digitaux**

# Netgem, spécialiste de la maison connectée depuis sa création en 1996

---



2004



2019

- **15 ans** depuis la première Box TV en France en 2004
- Près de **9 millions de foyers connectés** au digital via une Box Netgem dans **20 pays**
- **Certifiée** par Hollywood et les grands éditeurs européens
- Plus de **€1 milliard de CA** cumulé
- Plus de **€100 millions restitués aux actionnaires**
- **Aucune dette**

**2018, année-charnière de  
changement des usages et de  
l'organisation du marché**

# L'émergence de nouveaux modes de consommation, de nouveaux objets connectés, et la Fibre qui change la donne



- La **tablette, le mobile et le PC** supplantent le téléviseur chez les “millennials”, et le streaming (consommation individualisée) s’impose.
- Les **enceintes connectées**, nouvelle “passerelle” multiservices au coeur de la maison ?
- La **Fibre** et sa puissance font naître de nouveaux services : un enjeu pour les opérateurs pour convaincre des utilisateurs déjà équipés de payer plus.

Les nouveaux services seront au coeur des offres opérateurs.

# Fin de l'offre unique pour tous !

---



- Les opérateurs seront de plus en plus **multi-services** et les offres segmentées
- ils devront s'appuyer sur des **experts métiers** susceptibles de mutualiser les investissements d'innovation et les opérations pour se concentrer sur les offres et l'expérience client.

# Le Très Haut Débit pour tous: un marché plus ouvert, qui élargit la concurrence par les services.

## Une volonté politique en France

le Plan France Très Haut Débit identifie les zones « non denses », dites RIP (Réseaux d'Initiative Publique) qui couvrent 40% des foyers français; dans ces zones, les opérateurs qui fournissent les équipements connectés et les services sont distincts des opérateurs d'infrastructure, qui posent la Fibre

**17 millions de foyers prévus en zone « RIP »**, ouverts à la concurrence; 1 million de prises posées en 2018

Au fur et à mesure des zones raccordées, chacun peut choisir son opérateur; **Videofutur, opérateur dont Netgem est co-actionnaire avec la Caisse des Dépôts et Océinde** est aujourd'hui leader de ce marché émergent

**A l'étranger**, des modèles comparables



**notre stratégie pour cette  
nouvelle étape de croissance**

---

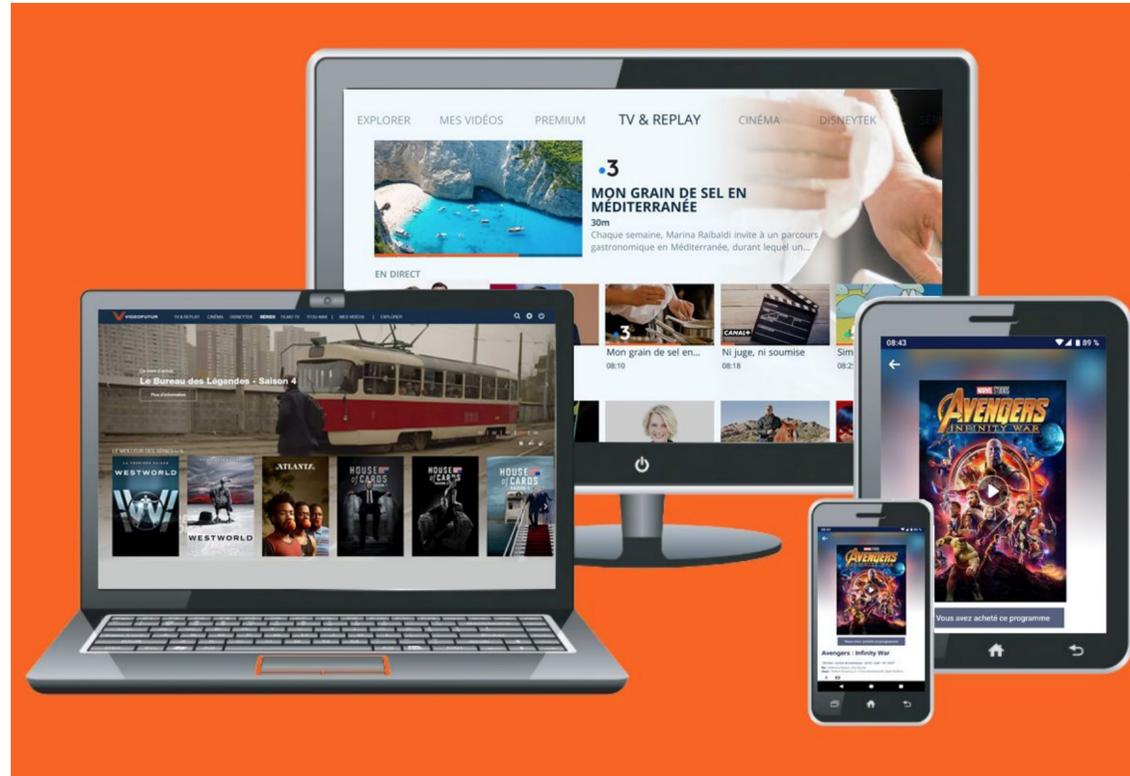
## **Notre vision à 10 ans :**

**Connecter plusieurs millions de foyers, en France et ailleurs, aux nouveaux services rendus possibles par l'ultra haut-débit et la Fibre.**

## **Comment :**

**En devenant le partenaire privilégié des opérateurs multi-services en leur proposant une plateforme ouverte et sécurisée d'Equipements Connectés et de Services Opérés pour la maison connectée.**

# Les nouveautés 2019 sur la *plateforme* Netgem



## Une plateforme cloud multi-écran sécurisée et certifiée pour le streaming vidéo sur la Fibre

Un investissement maîtrisé grâce à l'expertise de nos ressources dans le domaine des expériences TV et de la gestion des données d'usage, et de la sécurité des contenus approuvée par les studios.



## Notre enceinte connectée multiservices

Un investissement qui démontre l'intégration réussie de l'expertise d'une startup appuyée par notre expérience industrielle au niveau qualité, compétitivité et financement.

# **Chantiers 2019 - 2020**

## **Perspectives**

# Les annonces récentes et leur place dans cette stratégie de croissance

---



## Renforcement au sein de Vitis par apport de l'activité "TV Cloud".

- Poursuivre le co-investissement avec la **Caisse des Dépôts** et **Océinde** pour capter la croissance du Plan France Très-Haut Débit
- Accroître la valeur de Vitis en lui donnant les moyens de lancer de nouvelles offres TV multi-écrans différenciantes dans le marché de la fibre.



## Partenariat ZTE

- Disposer d'un partenaire privilégié pour renforcer l'offre d'équipements connectés (nouveaux produits connectivité, services financement).
- Développer du commerce opérateurs en commun sur le marché de la Fibre.

# Chantiers et Perspectives 2019 - 2020

---

**Accompagner** la migration Fibre/4K de nos clients actuels et la pertinence de nouveaux modèles d'affaires.

**Démontrer** les premiers résultats commerciaux autour de nos enceintes connectées multiservices.

**Élargir l'offre Produits Connectés** grâce au partenariat ZTE.

**Croissance forte en France** sur Videofutur et lancement commercial d'une nouvelle offre sur plateforme CloudTV. Objectif € 30 M en 2021

**Croissance** du parc opéré en UK sur la Fibre par élargissement des partenaires distributeurs. **Evaluation** d'opportunités hors UK.

**Explorer** les opportunités **au-delà** du divertissement.

# Financement de cette nouvelle étape

---

Partant d'un bilan sain, et d'une capacité d'autofinancement démontrée, le Groupe se réserve d'utiliser différents moyens pour accélérer sa croissance:

**Partenariats stratégiques** comme avec **ZTE**, pour élargir l'offre et développer le commerce.

**Prises de participations** ou de contrôles dans des startups (comme pour le développement de la sandbox) permettant de s'entourer d'expertises à coût favorable.

**Joint Venture** comme dans le cas de **Vitis** pour le marché de la Fibre RIP en France, dans lequel des actionnaires stratégiques ont partagé l'investissement avec le Groupe.

Appel aux **actionnaires** comme dans le dividende 2018 qui propose une option de paiement en action.

# Deux KPIs pour suivre notre progression

---

C'est la croissance du revenu net et/ou revenu de services qui sera l'indicateur pertinent de croissance de l'activité future.

**Le "revenu net"** (chiffre d'affaires diminué du coût du hardware) est le total de la marge provenant de la vente du hardware auquel s'ajoute l'ensemble des revenus provenant des services et de l'usage de l'équipement. Il donne à ce titre un indicateur pertinent de la contribution des différents "produits" vendus par le Groupe dans son périmètre consolidé.

**Le chiffre d'affaires du périmètre non consolidé (Vitis)** est constitué quasi exclusivement des ventes de service, et est donc de nature similaire au revenu net du périmètre consolidé.

# Résultats 2018

# Principes comptables 2018

---

- Application du référentiel IFRS, principes comptables cohérents avec ceux de 2017
- Audit finalisé, comptes validés par le conseil du 21 mars 2019
- Un seul secteur opérationnel
- Vitis mis en équivalence
- IFRS 5 pour l'apport de la plateforme à Vitis

## Résultats consolidés

Données en millions d'euros	2017	2018	Var 18/17
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>61,8</b>	<b>41,8</b>	<b>-32%</b>
<b>Revenu net</b>	<b>25,2</b>	<b>19,6</b>	<b>-23%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>24,6</b>	<b>18,5</b>	<b>-25%</b>
S&M	(8,8)	(7,2)	-18%
R&D	(5,9)	(6,2)	6%
G&A	(3,7)	(2,8)	-24%
<b>Dépenses opérationnelles</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(16,2)</b>	<b>-11%</b>
<b>Ebitda</b>	<b>6,6</b>	<b>2,7</b>	<b>-59%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>6,3</b>	<b>2,3</b>	<b>-63%</b>
Autres produits opérationnels	0,8	2,1	176%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>7,0</b>	<b>4,4</b>	<b>-37%</b>
Résultat financier	0,2	(0,9)	
Mise en équivalence	(2,0)	(2,8)	
Impôts	(0,6)	(0,6)	
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>4,7</b>	<b>0,2</b>	
OCI	(0,3)	0,1	
<b>Résultat net global</b>	<b>4,4</b>	<b>0,3</b>	

# Bilan consolidé

M€ - consolidé IFRS	12/31/2018	12/31/2017	var.
Ecart d'acquisition	4,3	5,8	-1,5
Immobilisations corporelles	0,3	0,7	-0,4
Participation dans les entités associées	2,4	4,9	-2,5
Actifs financiers non courants	0,7	2,6	-1,9
Impôts différés actifs	4,1	4,5	-0,5
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>11,7</b>	<b>18,5</b>	<b>-6,9</b>
Stocks	0,8	0,4	0,5
Clients	10,2	16,4	-6,2
Autres actifs courants	5,2	6,3	-1,1
Actifs financiers courants	7,1	7,6	-0,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11,0	10,2	0,7
<b>Total des actifs courants</b>	<b>34,3</b>	<b>40,9</b>	<b>-6,6</b>
<b>Actifs destinés à être cédés</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>48,0</b>	<b>59,5</b>	<b>-11,5</b>

M€ - consolidé IFRS	12/31/2018	12/31/2017	var.
<b>Capitaux propres</b>	<b>24,0</b>	<b>27,7</b>	<b>-3,7</b>
Avantages au personnel	0,2	0,2	-0,1
Passifs financiers non courants	0,3	2,9	-2,6
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>0,5</b>	<b>3,1</b>	<b>-2,6</b>
Passifs financiers courants	7,2	3,0	4,2
Provisions - part courante	0,1	1,9	-1,8
Fournisseurs et comptes rattachés	12,0	18,4	-6,4
Autres passifs courants	4,0	5,3	-1,3
<b>Total des passifs courants</b>	<b>23,3</b>	<b>28,6</b>	<b>-5,4</b>
<b>Passifs destinés à être cédés</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,2</b>
<b>TOTAL PASSIFS</b>	<b>48,0</b>	<b>59,5</b>	<b>-11,5</b>

# Cash flows consolidé

<b>M� - consolidé IFRS</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>
<b>Cash flow lié à l'activité (A)</b>	<b>1,4</b>	<b>14,0</b>
CAF avant versement de l'impôt	2,8	6,4
Impôt vers�	0,1	- 0,4
Diminution (augmentation) du BFR	- 1,5	8,0
<b>Cash flow lié aux investissements (B)</b>	<b>3,2</b>	<b>-1,5</b>
<b>Cash flow opérationnel (A+B)</b>	<b>4,6</b>	<b>12,5</b>
<b>Cash flow lié aux financements</b>	<b>- 3,9</b>	<b>- 35,1</b>
<b>Variation nette de tr�sorierie</b>	<b>0,7</b>	<b>- 22,6</b>

## Vitis (non consolidé, comptes non arrêtés)

M€	2018	2017	Variation
Chiffre d'affaires	10.4	5.6	+86%
Résultat net	-5.5	-3.4	-62%

M€	31/12/2018	31/12/2017
Trésorerie brute	5.1	5.3

# Dividende 2018

---

- Le Conseil propose de maintenir le dividende au niveau de 10c / action.
- Une option de paiement en actions sera proposé (décôte de 10%)
- Les familles fondatrices prendront le paiement en actions.

# Actionnariat

---

	Capital	DDV net
Famille Haddad	22%	32%
Famille Guillaumin	8%	13%
Mousse partners	10%	8%
Fidelity investments	7%	6%
Eximium	5%	5%
Administrateurs, dirigeants et employés	4%	5%
Auto détention	9%	0%
Flottant	35%	30%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>