



GET CLOSER
TO THE ACTION



Résultats semestriels 2019
Projet d'acquisition de l'activité Vokker® d'ADEUNIS

Bienvenue

CHRISTOPHE CARNIEL, PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL

Ingénieur de l'Ecole des Mines d'Alès

- 1993** Co-fonde la Société NÉTIA avec Pierre Keiflin
- 2008** Acquisition de NÉTIA par Orange
- 2013** Co-fonde la Société VOGO avec Pierre Keiflin et Daniel Dédisse
- 2017** Intervenant pour la présentation de la candidature Paris 2024



VÉRONIQUE PUYAU, DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER

Diplôme d'expert-comptable - Master 2 RH à l'IAE de Grenoble

- 1996** Directeur Administratif et Financier de NÉTIA
- 2013** Fonde un cabinet d'expertise comptable spécialisé dans l'accompagnement des entreprises innovantes
Directeur Administratif et Financier externe de VOGO



VOGO révolutionne l'expérience *in-stadium*

L'ÉMOTION DU STADE



**& L'IMMERSION
DU « LIVE & REPLAY »**

Live Multicam

Sélectionnez la caméra
que vous voulez visionner



Instant Replay

Revenez en arrière à tout
moment pour revoir une action



Ralenti

Activez le ralenti soit pendant
vos replays soit en temps réel



Zoom

Zoomez et faites
un arrêt sur image



Des solutions pour les « fans » et pour les « pros »

VOGO « FANS »

Expérience inédite pour le « spect'acteur » :



Être au plus proche de l'action



Avoir une vue d'ensemble sur l'épreuve



Suivre tous les sports de vitesse



Ne rien manquer d'un évènement multi-actions



VOGO « PROS »

Outils d'aide à la décision sur des sujets médicaux, d'arbitrage, d'analyse vidéo ou de commentaires journalistiques



Un marché adressable de plus de 500 M€

DIVERSIFICATION
Nouveaux marchés 200 M€⁽²⁾



Achats *in-app*
entre 50 M€ et 400 M€⁽¹⁾



Solution
« **Pros** » 90 M€

Solution « **Fan** »
(saisons, évènements et grands évènements mondiaux)
375 M€

>500 M€

V



G



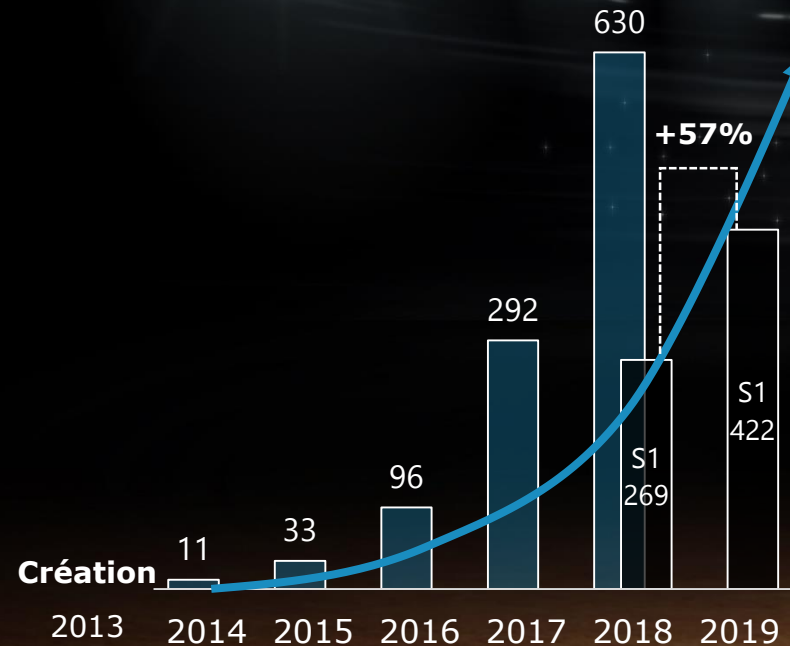
GET CLOSER TO THE ACTION



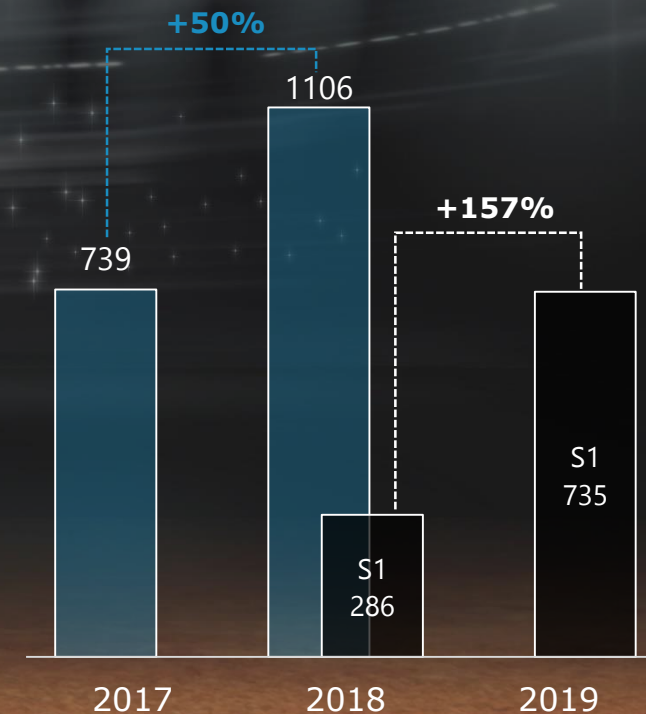
Des avancées importantes dans
l'exécution de la stratégie
Accélération de la croissance au rendez-vous

Accélération de la croissance confirmée

Évolution du nombre d'évènements couverts

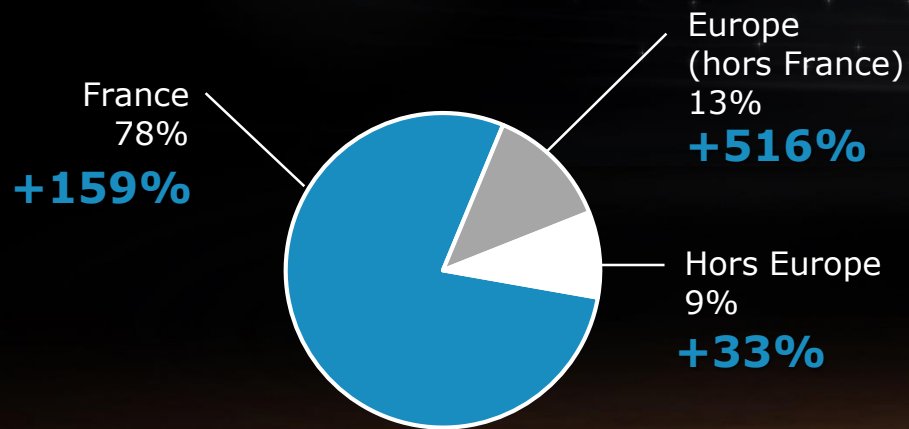


Évolution des produits d'activité (en K€)

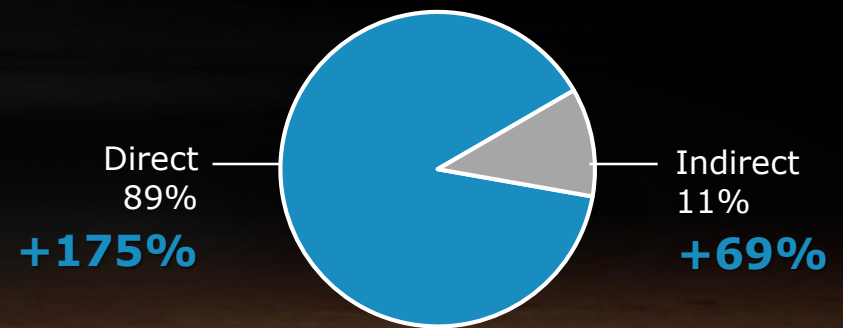


Une dynamique toujours portée par le canal direct Des avancées à l'international

Répartition de la facturation par zone géographique

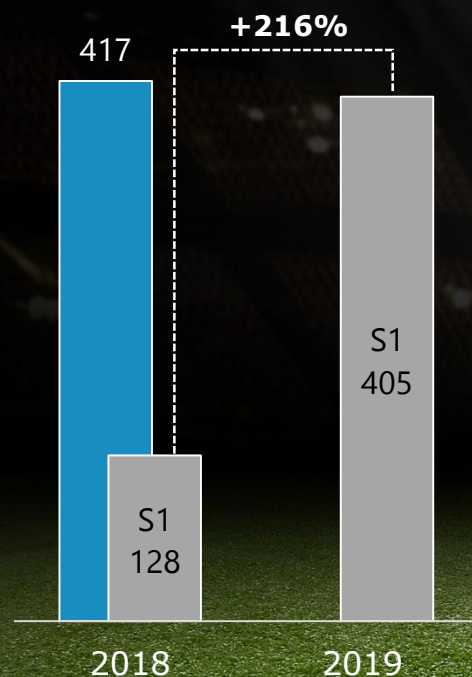


Répartition de la facturation par canal de distribution



Excellente dynamique de conquête sur les championnats

Évolution de la facturation Championnats (en K€)



Récurrence des
contrats 100%

Une percée dans le football



Fin 2018

Partenariat de commercialisation
avec **INFRONT**, intégrateur fortement
implanté sur le marché italien du football

3 CLUBS ITALIENS SOUS CONTRAT

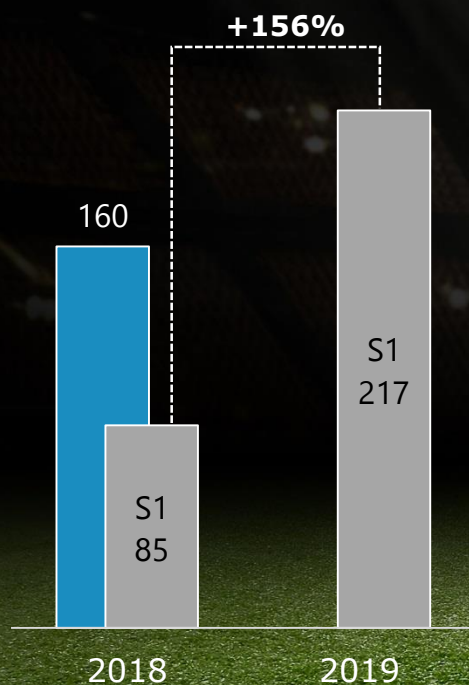


6 CLUBS PROFESSIONNELS SIGNÉS



Accélération sur les Grands évènements





Évolution de la facturation Grands évènements (en K€)



Présence renforcée sur des disciplines sportives majeurs

-  Evian Championship
-  Jumping International de Montpellier
-  Grand prix de France historique
-  Final 4 Coupe de la ligue Handball
-  FISE World Series
-  Extreme Sailing Series

Prises de positions sur de nouvelles disciplines

- 
-  Coupe d'Italie de Volley
-  Open Sud de France
-  Champions Hockey League

Un partenariat stratégique avec ABEO pour de nouveaux marchés



Janvier 2019

- ✓ Validation technique de la solution VOGO
- ✓ Adhésion forte des équipes ABEO
- ✓ Premiers tests réussis sur plusieurs disciplines



Objectif

Signature d'un **accord de distribution mondial** pour une offre commerciale dédiée aux clients ABEO (*salles de sport, centres de loisirs, gymnases, salles d'escalades, écoles...*)

Tony Parker rejoint le conseil d'administration de VOGO



Déploiement de la solution
VOGO à la *Tony Parker*
Adéquat Academy



PASSION
BASKET



PASSION
ESPORT



PASSION
MUSIQUE



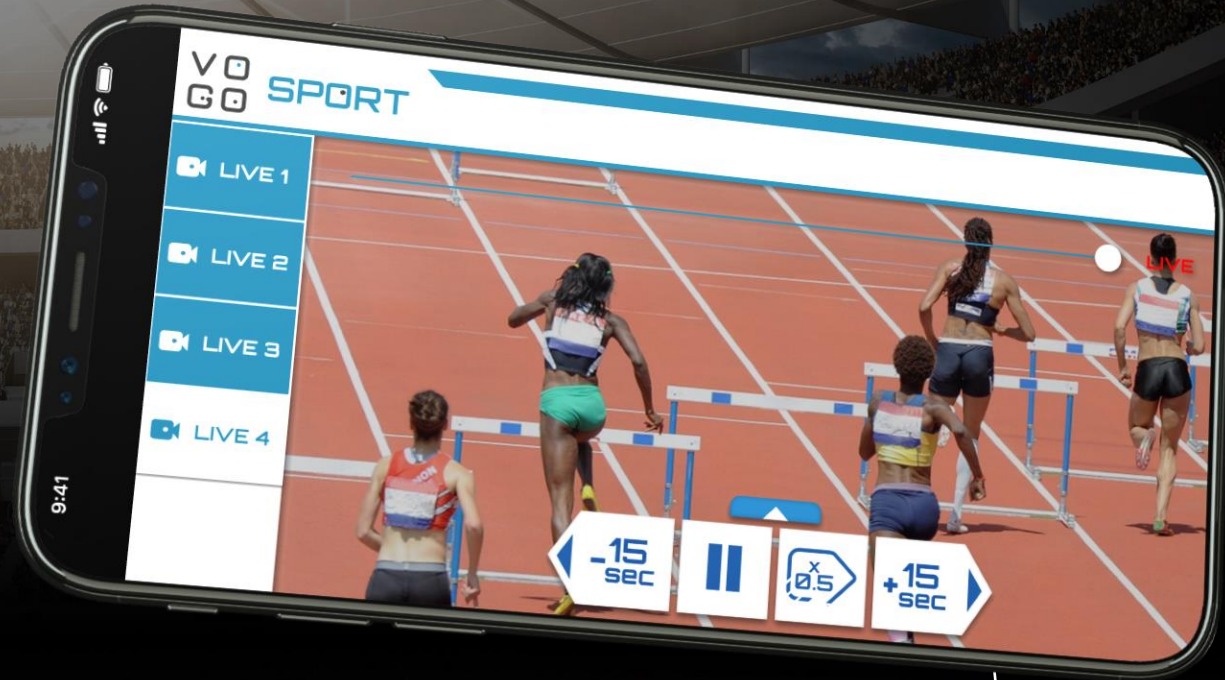
> Un rôle moteur dans le développement de VOGO aux Etats-Unis



VO

GO

GET CLOSER TO THE ACTION



Résultats en ligne avec le plan de marche, un modèle de croissance qui s'avère peu consommateur de cash

Compte de résultat

(en K€)	S1 2018	S1 2019	Variation
Produits d'activité	286	735	+157%
Produits d'exploitation	362	820	+126%
Charges d'exploitation	-1 078	-1 812	+68%
dont Charges externes	-469	-1 001	+113%
dont Charges de personnel	-425	-627	+47%
EBITDA	-509	-838	
Dotations aux amortissements	-167	-109	
Résultat d'exploitation	-716	-993	
Résultat financier	-30	-0,5	
Résultat exceptionnel	-83	-5	
Bénéfice ou perte	-802	-963	

Un modèle de croissance qui s'avère peu consommateur de cash (-1,1 M€ sur le S1)

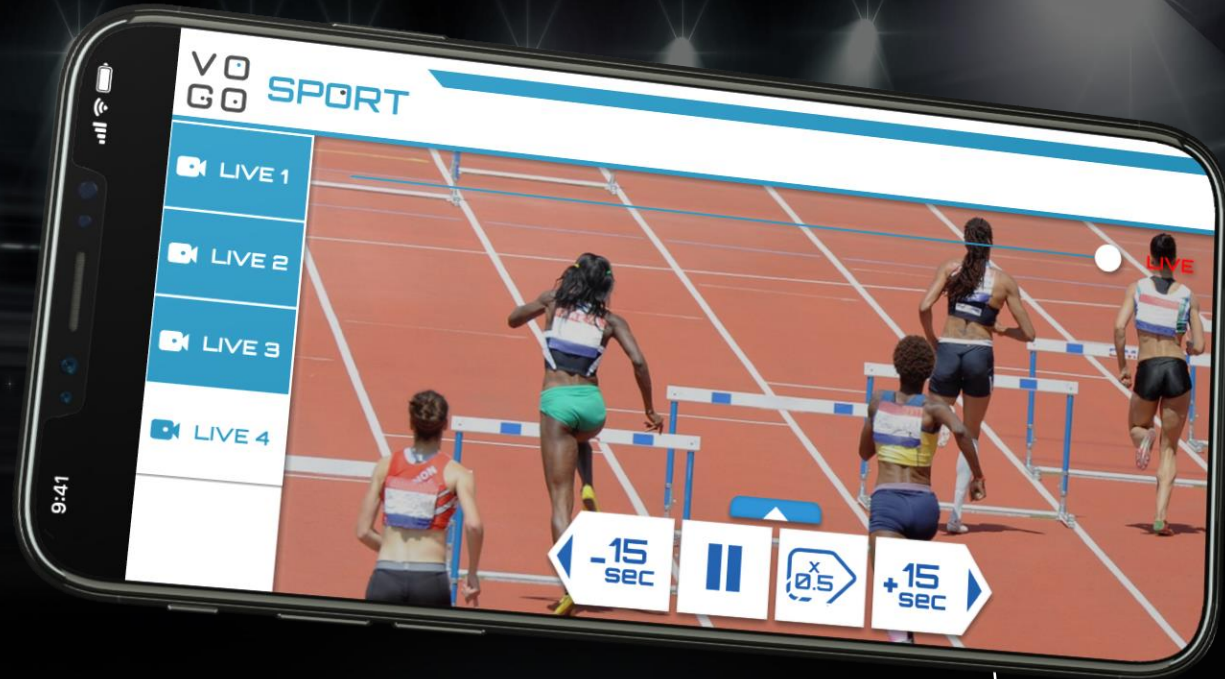
(en K€)	31/12/18	30/06/19
Actif immobilisé	836	934
dont immobilisations incorporelles	469	445
Actif circulant	12 679	11 071
dont disponibilités et VMP	11 380	10 242
TOTAL ACTIF	13 530	12 012
Capitaux propres	10 928	9 964
Autres fonds propres	589	549
Dettes	1 998	1 491
dont dettes financières	876	727
TOTAL PASSIF	13 530	12 012

(en K€)	30/06/19
Flux de trésorerie lié à l'activité	-766
Flux de trésorerie lié à l'investissement	-219
Flux de trésorerie lié au financement	-152
VARIATION DE TRESORERIE	-1 138
Trésorerie d'ouverture	11 380
Trésorerie de clôture	10 242

VOKKERO

GO

GET CLOSER
TO THE ACTION



Projet d'acquisition de Vokkero® :
Changement de dimension dans le sport
professionnel et à l'international

Projet d'acquisition de l'activité Vokkero® d'ADEUNIS



La référence internationale dans les systèmes de communication audio dans le sport professionnel



au 31 mars 2019:

5,8 M€ de chiffre d'affaires en croissance de +23%

3/4 de l'activité dans le sport professionnel

- Coupe du Monde de Football
- Ligue 1 en France 2018/2019
- Plusieurs championnats internationaux (Ukraine, Croatie, Israël et Thaïlande)

1/4 dans l'industrie et les services

25 collaborateurs

2 implantations à Crolles (France) et à New-York (Etats-Unis)

au 31 mars 2019:

70% du chiffre d'affaires à l'international

4 familles de brevets dans 30 pays

Un accélérateur de croissance dans le sport professionnel



Complémentarité des offres



Clientèle commune
(même interlocuteurs)

Un accélérateur de croissance dans le sport professionnel



Clubs
Fédérations
Ligues

- » Un potentiel de conquête démultiplié
- » Une opportunité de cross selling important



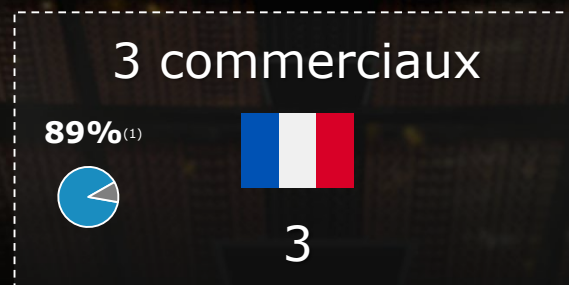
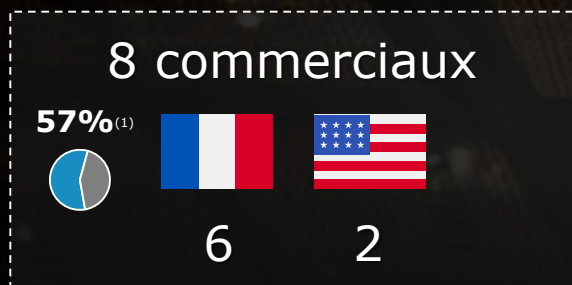
3,3 M€
à l'international



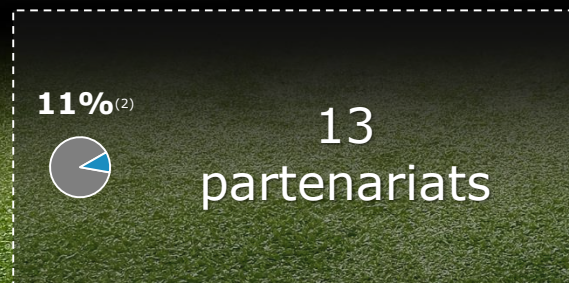
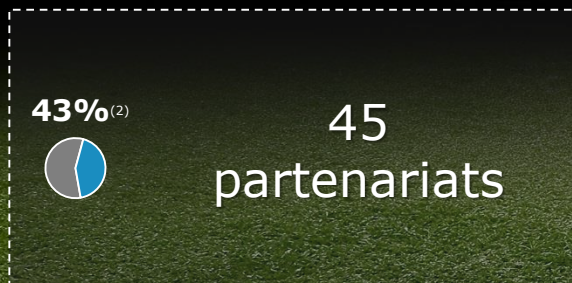
Extension de la couverture internationale, implantation directe aux Etats-Unis



DIRECT



INDIRECT



(1) Sur la base des produits d'activités de VOGO de 1,1 M€ lors de l'exercice clos le 31 décembre 2019 - (2) Sur la base d'un chiffre d'affaires VOKKERO® de 5,8 millions d'euros lors de l'exercice clos le 31 mars 2019

Un management totalement investi



Pascal SAGUIN

Directeur de Vokkero®

Ingénieur de l'École Nationale Supérieure d'Électronique et de Radioélectricité
+20 ans de développement produits Wireless, domotiques et IoT (Legrand)
+10 ans de management technique et industriel

Rejoint ADEUNIS en 2000, précédemment PDG d'ADEUNIS



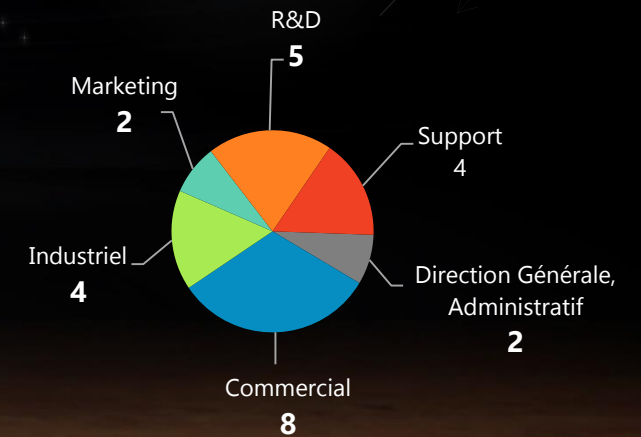
Bertrand Million

Directeur commercial et développement de Vokkero®

Ingénieur de l'École Nationale Supérieure d'Électronique et de Radioélectricité
+20 ans de développement produits Wireless, domotiques et IoT
+10 ans de management technique et industriel

Rejoint ADEUNIS en 2003, précédemment PDG Délégué d'ADEUNIS

*Répartition des équipes
Vokkero®*



25 collaborateurs

*dont 3 localisés aux
Etats-Unis*

Une acquisition stratégique aux synergies multiples



Un accélérateur de croissance dans l'univers du sport professionnel, un point d'entrée pour la conquête de nouveaux marchés



Un management totalement investi dans la réussite du projet commun



Extension de la couverture internationale, implantation directe aux Etats-Unis



Des synergies industrielles et technologiques déjà identifiées



Une équipe commerciale renforcée, l'accès à un réseau de distribution indirect étendu



Une vision partagée du développement du projet VOGO

Modalités de l'acquisition

Acquisition de 100% :

- du fonds de commerce **Vokkero**[®] (clientèle, marque Vokkero[®], brevets, personnel attaché à l'activité)
- des titres composant le capital de la filiale américaine **ADEUNIS NA Inc.** (renommée **VOGO NA Inc.** après l'opération)

Valorisation : 6,5M€

Modalités de paiement : 6M€ payables en numéraire lors de la finalisation de la transaction. Le solde serait payé en 2 tranches de 0,25M€, l'une 9 mois après la finalisation de l'acquisition, l'autre 18 mois après la finalisation de l'acquisition.

Financement : emprunt bancaire moyen terme d'environ 3M€ et le solde sur fonds propres

Calendrier :

- 17 septembre 2019 : Avis favorable sur l'offre ferme de VOGO par le Conseil d'Administration d'ADEUNIS

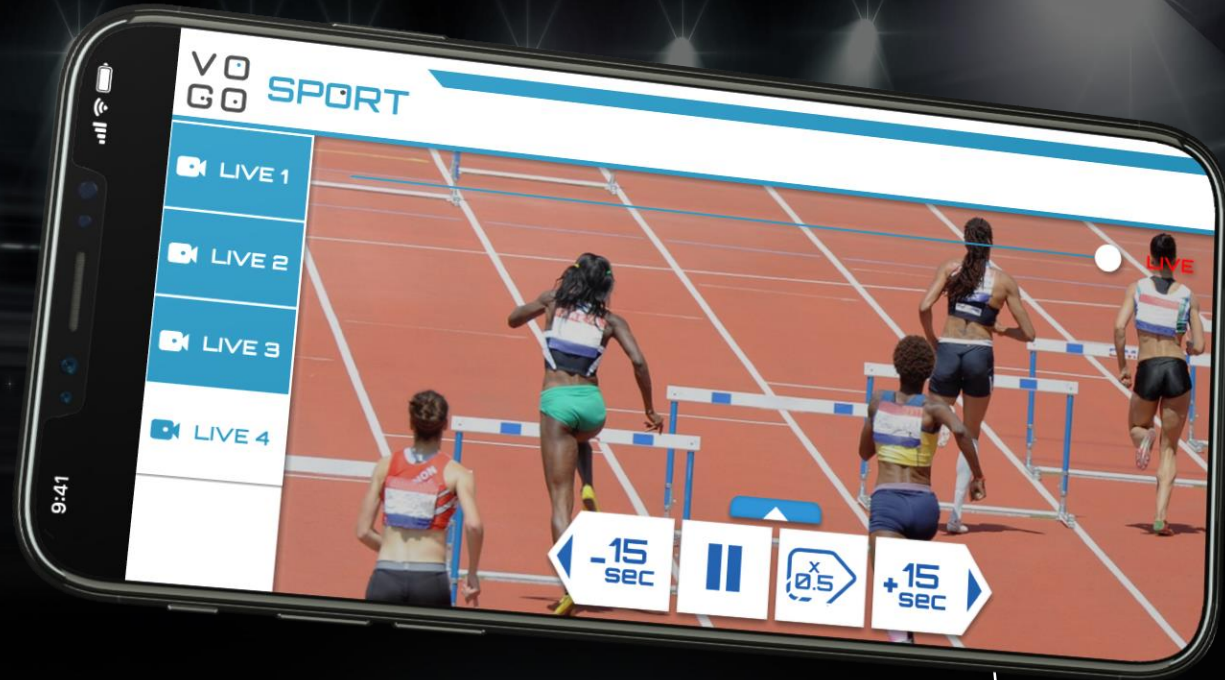
ADEUNIS a consenti à VOGO une exclusivité jusqu'au 31 octobre 2019 et l'objectif des parties est de réaliser l'opération courant octobre 2019.

La réalisation de l'opération reste soumise à plusieurs conditions préalables.

VO

GO

GET CLOSER
TO THE ACTION



Une excellente visibilité pour
la fin de l'exercice

Une excellente visibilité pour la fin de l'exercice

Membre du GIE
« France Sport Expertise »

- Les bénéficiaires des contrats signés au cours des derniers mois pour les saisons 2019/2020

- ✓ Septembre : Déploiement de la solution à l'Euro de Volley
- ✓ Extension de la solution à la tribune présidentielle du LOU (Rugby)
- ✓

- Nouvelles références à l'International

- ✓ Août : Equipement des coachs de la finale mondiale de Foot eSport, Londres (UK)
- ✓ Septembre : Grand Prix de Formule 1 (Singapour)
- ✓ Octobre : Equipement du staff médical de la Coupe du Monde de Football U17 (Brésil)
- ✓ Octobre : Matches de MLS et NBA (USA)
- ✓ Novembre : Finale de la Coupe Davis (Madrid)
- ✓ ...

- Extension de la couverture international via les canaux indirects

- ✓ Elargissement des accords avec Panasonic sur Singapour

Prises de positions sur de nouvelles disciplines



Beach Volley

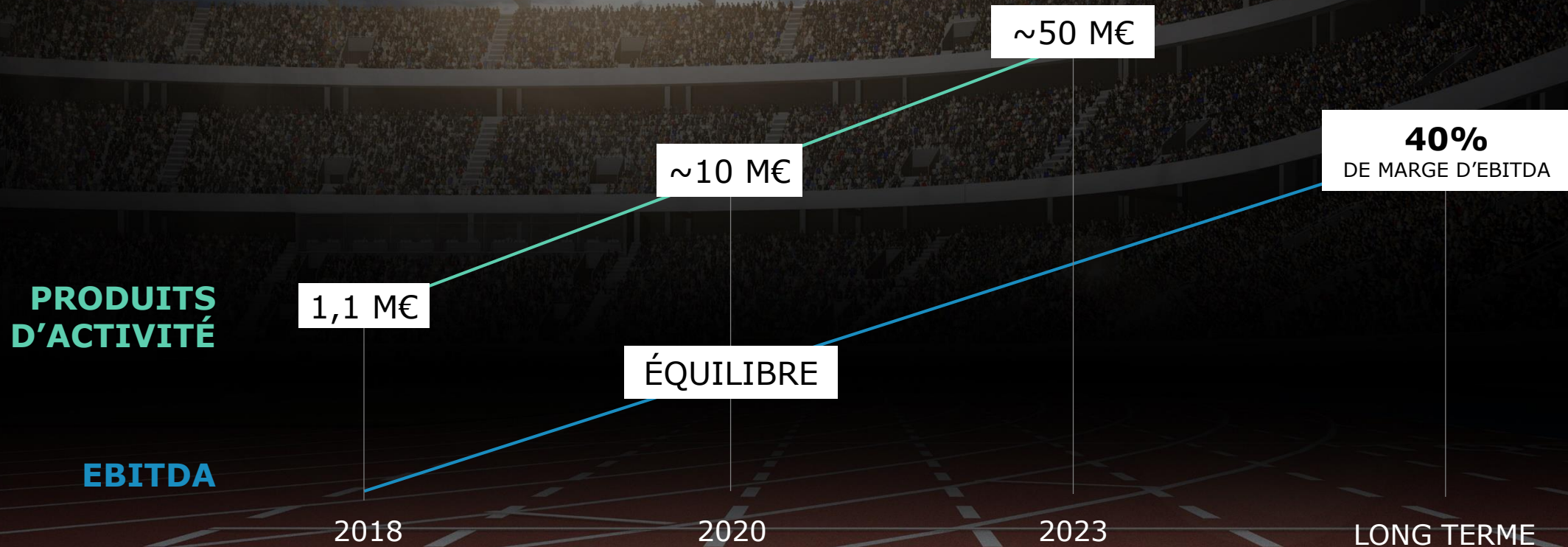


Base ball



European Le Mans Series

Hors opération Vokkero[®], des ambitions confirmées



Vokkero[®] : un accélérateur de croissance

V



G



GET CLOSER
TO THE ACTION



Un modèle économique résilient et à forte marge

SOLUTION « FANS »

Tarification à l'évènement ou pour la saison

La tarification varie en fonction :

- Du nombre de matchs
- De la durée de l'évènement
- De la capacité de l'enceinte sportive

SOLUTION « PROS »

BtoB

Clubs, ligues, organisateurs d'évènements, gestionnaires d'enceintes sportives, etc.



Près de 100%
de récurrence



Marges
software

ACHATS IN-APP

À partir
de 2019

Application freemium :
accès à certains flux vidéo du stade

In-apps : micro-achats pour accéder à des contenus additionnels (*multiplex vidéo⁽¹⁾, statistiques, highlights, etc.*)

BtoC

Spectateurs



Investissements
additionnels limités