

# Connecting Things for a Smarter Home



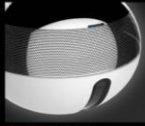
SMART LIGHTING



MUSIC LIGHTING



WELLNESS LIGHTING



SECURITY LIGHTING

SMART & HYBRID LIGHTING



SMART HOME  
TECHNOLOGIES



HIGH-FIDELITY  
AUDIO STREAMING

## Midcap Event

4 & 5 octobre 2017

Connecting Things for a Smarter Home



Crédit : ©Sylvain THOMAS/REA

## ▶ Alain Molinié – Co-fondateur & PDG

Ingénieur Centrale Marseille et Master Columbia (NY-USA)

Fondateur et président de la société Smartcode Technologie, rachetée par le groupe 3Com

Directeur général de Palm Computing Europe – IPO de Palm sur le NASDAQ en mars 2000

Co-fondateur d'AwoX en 2003 avec Eric Lavigne



Crédit : ©Sylvain THOMAS/REA

## ▶ Frédéric Pont – Directeur général délégué en charge des Finances

Diplômé d'expertise comptable

Directeur Financier de Smartcode Technologie

Directeur Financier Engineering de Palm, participe à la création de PalmSource en 2001 (Split Palm) afin de préparer l'IPO qui a eu lieu en octobre 2003 sur le NASDAQ

Fondateur et Président Europe d'Expansys, acquisition de Nomatica et IPO d'Expansys sur l'AIM (avril 2007)



# Sommaire



SMART & HYBRID  
LIGHTING



SMART HOME  
TECHNOLOGIES



HIGH-FIDELITY  
AUDIO STREAMING

- 01 Présentation du groupe AwoX
- 02 Activité & Résultats financiers S1 2017
- 03 Perspectives



Midcap Event – 4 & 5 octobre 2017

# PRESENTATION DU GROUPE AWOX

## ▶ Pure-player des technologies et des objets connectés dédiés à l'univers de la Maison intelligente

- ▶ 75 collaborateurs (50% en R&D) basés en Europe et en Asie
- ▶ Acquisition de la société Cabasse le 1<sup>er</sup> octobre 2014
- ▶ Plus de 40 brevets d'invention
- ▶ Coté sur Euronext Paris en avril 2014 : 1<sup>ère</sup> IPO du secteur IoT Smart Home en Europe
- ▶ Entreprise d'hypercroissance (Stade 3) du Programme en 2015 et 2017



## ▶ Des positions fortes dans les 3 secteurs en croissance du Smart Home

- ▶ Eclairage connecté et intelligent : « Smart lighting »
- ▶ Audio haute-fidélité et home-cinéma en streaming: « Multi-room hi-fi »
- ▶ Technologies logicielles d'interconnectivité des appareils de la maison (tablettes, TV, Smartphones, HiFi, ampoules, prises, interrupteurs...)



## ▶ Business modèle à la fois B2C et B2B

- ▶ AwoX Home (B2C et B2B) : Vente de produits Lighting & Smart Home et de modules connectés
- ▶ Cabasse Audio (B2C) : Vente de produits audio haute-fidélité et home-cinéma
- ▶ AwoX Technologies (B2B) : Vente de licences SW



# Un positionnement unique sur le marché de la Smart Home



## LIGHTING CONNECTE

- ▶ Top 3 du marché du lighting connecté en France

#1 et #2 sur les 3 Hit List d'ampoules connectées les plus vendues en France



Source : Hi List S1 2017

## AUDIO HAUTE-FIDELITE EN STREAMING

- ▶ Une marque leader en France



Segments Audio haute-fidélité & Home cinéma 2.1 & 5.1

Source : GFK - France

- ▶ Emergence d'une marque leader du streaming audio



Part des produits streaming dans l'activité en 2017

## TECHNOLOGIES DE CONNECTIVITE

- ▶ Seul acteur européen à siéger aux Boards d'OCF et Bluetooth SIG



# Les clés du succès : une offre différenciante



✓ AwoX Home : des produits référents aujourd'hui commercialisés dans toute la distribution en direct et via des leaders industriels mondiaux

✓ Cabasse Audio, une marque leader de l'audio haute-fidélité évoluant rapidement vers le streaming

✓ Une présence unique au sein des organes de direction des principaux standards technologiques de l'IoT

✓ Produits basés sur les standards technologiques « ouverts » et sans Box : Bluetooth SmartEnergy, Mesh et WiFi



**Primé à plusieurs reprises aux CES Innovation Awards**



**L'une des 12 références mondiales de l'audio, particulièrement reconnue dans l'acoustique**



**Une avance technologique de 18 mois constituant un véritable avantage concurrentiel**



**Démocratisant le déploiement de la Smart Home**



Midcap Event – 4 & 5 octubre 2017

# ACTIVITE & RESULTATS FINANCIERS S1 2017



# +32% de croissance au S1 2017



En K€ - Données consolidées auditées	2016	2017	Variation
1 <sup>er</sup> trimestre	2 047	2 629	+28%
2 <sup>ème</sup> trimestre	2 536	3 405	+34%
<b>Chiffre d'affaires semestriel total</b>	<b>4 583</b>	<b>6 035</b>	<b>+32%</b>
<i>AwoX Home</i>	828	1 716	+107%
<i>Cabasse Audio</i>	2 828	3 319	+17%
<i>AwoX Technologies</i>	927	1 000	+8%

- ▶ Sensible accélération de la croissance du Groupe au 1<sup>er</sup> semestre 2017
  - ▶ Inflexion de la croissance du marché de la Smart Home
  - ▶ Montée en puissance des accords industriels et commerciaux
- ▶ Doublement de l'activité d'AwoX Home : des prix stabilisés et des volumes en hausse significative avec les déploiement en Europe des accords commerciaux
- ▶ Croissance semestrielle de +17% de Cabasse
  - ▶ Succès des nouveaux produits de streaming et home-cinéma
  - ▶ Première facturations du contrat Orange

# AwoX Home : inflexion du marché de la Smart Home vers un marché de masse



▶ Montée en puissance des accords de distribution avec des industriels leaders du secteur

▶ Commande record de 150 000 ampoules LED et modules associés par Eglo en avril 2017 (vs. 145 000 unités vendues par AwoX sur l'ensemble de l'année 2016)



**keria**  
LUMINAIRES



AMPOULES LED CONNECTÉES  
CONTRÔLE BLUETOOTH

9W - E27 806 Lumens  
13W - E27 1300 Lumens  
5W - E14 350 Lumens  
5W - GU10 350 Lumens



**EGLO**  
my light | my style



White kit  
Gentle illumination

Color kit  
Inspiring sparkles

Aroma kit  
Enchanting accents



**Schneider**  
Electric

## Succès des Ampoules MESH



1<sup>ères</sup> ampoules dotées de la technologie Mesh facilitant la mise en place d'écosystèmes

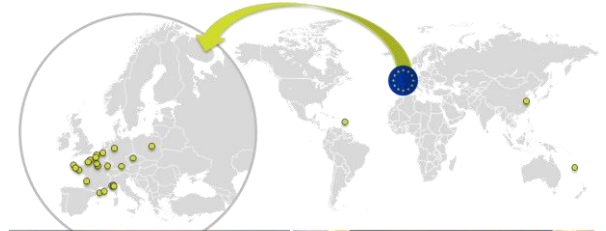
- ▶ Amélioration de la portée du Bluetooth
- ▶ Connexion sécurisée
- ▶ jusqu'à 50 ampoules en Mesh vs 8 en Bluetooth
- ▶ propagation d'ampoule à ampoule
- ▶ Commercialisées depuis T4 2016

## ACCELERATION DU MODELE DE DISTRIBUTION

# Cabasse Audio : poursuite du déploiement commercial



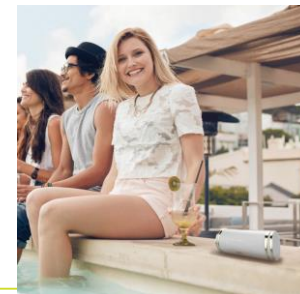
- ▶ Montée en volumes à 38 CAC et espaces Premium Cabasse ouverts à fin juin 2017
  - ▶ Inauguration en février 2017 du 1<sup>er</sup> Flagship à Paris (8<sup>ème</sup>) : Espace de 110 m<sup>2</sup> dédié à la marque Cabasse
  - ▶ 50% en France et 50% à l'étranger



- ▶ Pénétration de nouveaux marchés pour l'audio, une fonction indispensable de la Smart Home
  - ▶ Déploiement de l'accord avec Atlantic (produits de chauffage) pour la commercialisation du produit haut de gamme Sensium, avec système d'enceintes Cabasse intégré
  - ▶ Annonce d'un nouvel accord avec Orange (opérateur IP) pour le développement d'une barre de son Home-cinéma commercialisée au 4<sup>ème</sup> trimestre 2017



- ▶ SWELL : la 1<sup>ère</sup> enceinte Haute-Fidélité Bluetooth nomade de Cabasse



# Orange choisit Cabasse pour développer sa 1<sup>ère</sup> barre de son Home-cinéma Dolby Atmos



- ▶ Donner accès à tous les clients équipés d'un décodeur TV Orange un son de très haute qualité (180 watts) grâce à la spatialisation numérique du son
- ▶ Une expérience stéréo de haute qualité sur toutes les sources : Deezer, smartphone, lecteur Blu-Ray ou console de jeux
- ▶ Permettre aux clients Orange équipés de la fibre et du décodeur TV 4, ayant accès à des contenus Ultra HD, de profiter de l'expérience immersive d'un son Dolby Atmos



UNE BARRE DE SON EXCLUSIVE « CABASSE FOR ORANGE » COMMERCIALISEE  
AU 4<sup>ème</sup> TRIMESTRE 2017 : 1 000 POINTS DE VENTE SUPPLEMENTAIRES

# Compte de résultat semestriel simplifié (1/2)



En K€ - Données IFRS auditées	S1 2016	S1 2017	Var. %
Chiffre d'affaires	4 581	6 034	+32%
Marge brute	2 569	3 062	+19%
<i>% de marge brute</i>	56,1%	50,7%	
Frais d'ingénierie	(1 351)	(1 434)	+6%
<i>En % du CA</i>	29%	24%	
Frais commerciaux & marketing	(2 613)	(1 970)	-25%
<i>En % du CA</i>	57%	33%	
Frais généraux	(1 313)	(1 409)	+7%
<i>En % du CA</i>	29%	24%	
EBITDA	(1 785)	(431)	



- Evolution du mix produits vs. S1 2016 : forte croissance de la division AwoX Home, poids moindre d'AwoX Technologies
- MB S1 2017 stable vs. exercice 2016 (50,4%)



- Quasi stabilité des frais d'ingénierie S1 2017 vs. S1 2016



- Baisse plus marquée des frais commerciaux de la division AwoX Home (-36%) qui s'appuie désormais sur des réseaux de distribution indirecte



- Recul de -4% des frais généraux retraités des provisions liées aux plans de paiement en actions



**Incluant 690 K€ de charges de personnel et liées au plan de réduction des coûts non récurrents au S2 2017**

L'EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization) correspond au résultat opérationnel courant retraité des dotations nettes aux amortissements et provisions, s'élevant à 1 097 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017 et à 884 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016, et hors charges calculées liées aux plans de paiement en actions s'élevant à 223 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017 et à 39 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016 (les charges liées aux plans de paiement en actions n'avaient pas été retraités lors de la publication des comptes du 1<sup>er</sup> semestre 2016).

# Compte de résultat semestriel simplifié (2/2)



En K€ - Données IFRS auditées	S1 2016	S1 2017
EBITDA	(1 785)	(431)
Amortissements & provisions	(884)	(1 097)
Charges (provisions) liées aux plans de paiement en action	(39)	(223)
Résultat opérationnel courant	(2 708)	(1 751)
Autres produits et charges opérationnels	(207)	(591)
Résultat opérationnel	(2 915)	(2 342)
Résultat financier	(13)	(56)
IS	0	0
Résultat net	(2 928)	(2 398)

> **Incluant 690 K€ de charges de personnel et liées au plan de réduction des coûts non récurrents au S2 2017**

> ▪ En hausse du fait du pic d'investissements en 2016

> ▪ 0,40 M€ liés au plan de réduction des coûts  
▪ 0,19 M€ liés au projet de croissance externe

L'EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization) correspond au résultat opérationnel courant retraité des dotations nettes aux amortissements et provisions, s'élevant à 1 097 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017 et à 884 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016, et hors charges calculées liées aux plans de paiement en actions s'élevant à 223 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017 et à 39 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016 (les charges liées aux plans de paiement en actions n'avaient pas été retraités lors de la publication des comptes du 1<sup>er</sup> semestre 2016).

# Annexe - Bilan simplifié au 30 juin 2017



ACTIF - En K€ - Données IFRS auditées	31/12/2016	30/06/2017
Actif immobilisé	7 097	6 867
Stocks	4 495	4 158
Créances clients	2 588	2 491
Autres créances	2 379	2 727
Trésorerie	4 739	2 054

- > Amélioration de la rotation des stocks au S1 2017
- > Stabilisation du poste clients malgré la forte croissance de l'activité

PASSIF - En K€ - Données IFRS auditées	31/12/2016	30/06/2017
Capitaux propres	9 049	6 477
Avances conditionnées	844	772
Dettes bancaires	6 780	6 011
Dettes fournisseurs	2 215	2 367
Autres passifs	2 410	2 670

- > 1,69 M€ d'emprunts remboursés
- > 1,10 M€ de nouveaux emprunts bancaires contractés

**TOTAL BILAN** 21 298 18 297

# Annexe - Tableau des flux de trésorerie

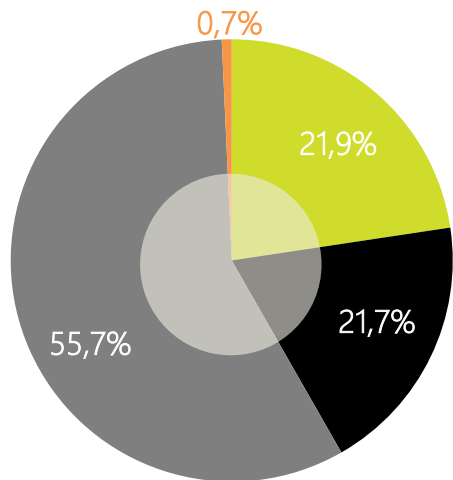


En K€ - Données IFRS auditées	S1 2016	S1 2017	
Cash-flow opérationnel avant BFR	(2 158)	(924)	> <b>Incluant 690 K€ de charges non récurrentes au S2 2017</b>
Variation du BFR	172	(99)	> Maîtrise du BFR malgré la croissance
<b>CASH-FLOW OPERATIONNEL</b>	<b>(1 986)</b>	<b>(1 023)</b>	> Amélioration du cash-flow opérationnel
<b>FLUX D'INVESTISSEMENTS</b>	<b>(2 321)</b>	<b>(724)</b>	> Diminution sensible des flux d'investissements après le pic de 2016
dont acquisition d'immobilisations corporelles	(1 142)	(978)	
dont acquisition et production d'immobilisations incorporelles	(362)	(272)	
dont acquisitions de filiales et autres	(765)	0	> 765 K€ au S1 2016 correspondent au versement du solde acquisition Cabasse
<b>FLUX DE FINANCEMENT</b>	<b>1 947</b>	<b>(637)</b>	
dont remboursements des emprunts échus	(53)	(1 688)	> 1,69 M€ de remboursement d'emprunts échus
dont souscription nouveaux emprunts bancaires	2 065	1 104	> 1,10 M€ de souscription de nouveaux emprunts bancaires
Variation taux de change	34	58	
<b>VARIATION DE TRESORERIE</b>	<b>(2 326)</b>	<b>(2 325)</b>	



## ▶ Répartition du capital

(3 663 428 actions au 29/09/2017)



■ VEOM Holding

■ Actionnaires historiques

■ Flottant

■ Auto-contrôle

VEOM Holding = Fondateurs (76,6%) + Isatis-Antin (8,4%) + BNP Développement (6%) + Soridec (9%)

## ▶ Données boursières

- ISIN : FR0011800218
- Mnémo : AWOX
- Indices : CAC Mid & Small, CAC Small, CAC All-Tradable
- Cours de Bourse : 2,06 € (au 29/09/2017)
- Capitalisation boursière : 7,5 M€ (au 29/09/2017)





Midcap Event – 4 & 5 octobre 2017  
PERSPECTIVES



## OBJECTIFS COMMUNIQUÉS DÉBUT 2017

- ▶ Croissance dynamique du chiffre d'affaires 2017, en particulier dans l'audio connecté et la Smart Home
- ▶ Abaissement significatif des charges opérationnelles sur l'exercice

## SITUATION À MI-EXERCICE



**+32% de  
croissance au  
S1 2017**

**(431) K€ d'EBITDA  
S1 2017 vs.  
(1 785) K€ au S1 2016**



**Incluant 690 K€ de  
charges S117 non  
récurrentes au S217**

DES OBJECTIFS ANNUELS CONFORTES A L'ISSUE DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

# Projet de rapprochement avec une société européenne de domotique



- ▶ Cible : acteur européen de la domotique sans-fil pour le confort et la sécurité de la maison
  - ▶ 20 M€ de chiffre d'affaires (TCAM de +10% sur 4 ans) - 5% de marge d'EBITA
- ▶ Constituer un groupe réalisant plus de 30 M€ de chiffre d'affaires pro forma
  - ▶ Créer l'offre de produits la plus large du marché de la Smart Home en associant les gammes lighting et audio connectés d'AwoX aux solutions de domotique, confort, sécurité et maîtrise d'énergie de cette société
  - ▶ 1 million de foyers européens équipés des solutions domotiques sans-fil viendrait compléter la base de plusieurs centaines de milliers de clients AwoX
- ▶ Un réseau de distribution en Europe de l'ouest considérablement élargi, avec des positions établies dans la grande distribution
- ▶ Principales modalités envisagées
  - ▶ Acquisition de 100% du capital en numéraire
  - ▶ Un montant de valorisation d'environ 0,5 fois le chiffre d'affaires de la cible
  - ▶ Poursuite des discussions jusqu'à la fin de l'année 2017

---

OBJECTIF : DONNER NAISSANCE A UN ACTEUR  
EUROPEEN DE REFERENCE DANS LA SMART HOME



Merci pour votre attention

---

AwoX S.A. - Société Anonyme au capital de 897 941,75 Euros  
SIRET 450 486 170 00027  
93, place Pierre Duhem  
34000 MONTPELLIER, FRANCE  
Phone : +33 4 67 47 10 00 - Fax : +33 4 67 47 10 15