

Grenoble, le 7 mai 2014

Une année 2013 de structuration conformément au plan stratégique de développement

Données consolidées (en K€)	2012	2013	2013 proforma
Chiffre d'affaires	6	342	696
Autres produits d'exploitation	2 134	3 300	3 327
Produits d'exploitation	2 140	3 642	4 023
Achats et variation de stock	1 725	2 795	2 889
Autres charges d'exploitation	939	2 712	2 893
Dotations aux amortissements	204	960	1 010
Charges d'exploitation	2 868	6 467	6 792
Résultat d'exploitation	-728	-2 825	-2 769
Résultat financier	-15	-31	-34
Résultat exceptionnel	-6	4	4
Impôt sur les sociétés (Crédit Impôt Recherche)	-268	-339	-330
Impôts différés	-	-1 096	-1 096
Résultat net	-482	-1 416	-1 374
Résultat net part Groupe	-449	-1 416	-1 374
Capitaux propres	1 679	7 716	8 461
Autres fonds propres	600	750	750
Dettes financières	786	1 876	1 939
Disponibilités & VMP	269	2 934	2 972

Les comptes 2013 ont été arrêtés par le directoire du 28 mars 2014. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont donné lieu à un rapport de certification des commissaires aux comptes en date du 30 avril 2014. L'acquisition de MTSI et Hydrogéosphère n'ayant été finalisée que fin janvier 2014, les comptes de ces 2 sociétés, intégrées aux comptes proforma, n'ont pas été auditées par les commissaires aux comptes.

1 - Le profil du Groupe Delta Drone

Depuis sa création en février 2011, le Groupe Delta Drone poursuit une ambitieuse stratégie de développement afin de constituer une offre unique dans le secteur émergent des drones civils à usage professionnel, dont les cinq principaux déterminants sont :

- La primauté du respect de la sécurité des personnes et des biens, qui conditionne impérativement la manière de réaliser toutes missions,
- un modèle économique fondé sur la vente de contrats de services intégrés, orientés grands comptes, incluant toutes les phases d'une mission : gestion des démarches administratives et réglementaires, mise en œuvre des moyens d'acquisition (vecteurs aériens et pilotes), traitement et analyse des données, restitution des résultats dans le format défini avec le client, archivage et historisation,
- une approche commerciale verticale, privilégiant l'identification de marchés de taille mondiale (agriculture, mines et carrières, énergie, etc.) et s'appuyant sur des partenariats et/ou sur l'intégration au sein du Groupe d'experts métiers de haut niveau. Cette approche permet de mettre au point des solutions techniques spécifiques pour chaque secteur adressé, comme déjà réalisé dans le secteur mines et carrières grâce à l'acquisition de MTSI / Hydrogéosphère.
- la constitution d'un réseau d'opérateurs indépendants de proximité, maillant le territoire français et apte à réaliser localement les missions négociées au plan national par Delta Drone avec les grands donneurs d'ordre industriels,
- Une attention constante à toute opportunité de prendre pied sur des marchés hors de France.

La mise en œuvre de cette stratégie a conduit le Groupe à faire évoluer en plusieurs étapes son organisation juridique. Aujourd'hui, le Groupe est constitué de 5 sociétés :

- Delta Drone, société-mère du Groupe, qui regroupe les moyens de R&D, industriels, commerciaux et administratifs,
- Drone Services, filiale à 100%, qui héberge l'Ecole Française du Drone (EFD) destinée à former les télépilotes. A fin 2013, l'EFD comptait un site de formation, à Lyon,
- MTSI, filiale à 100%, spécialisée dans le secteur des mines & carrières grâce à une équipe de géologues de très haut niveau,
- Hydrogéosphère, filiale à 100%, spécialisée dans l'hydrologie,
- Delta Drone Maroc, filiale à 100%, destinée à déployer une offre de services au Maroc et en Afrique, plus spécialement dans les secteurs des mines & carrières et de l'agriculture.

Parallèlement, Delta Drone a fusionné en cours d'année avec la société holding J2E, permettant à tous les actionnaires historiques de détenir en direct des actions Delta Drone.

2 – Une année 2013 marquée par la construction de bases solides pour l'avenir

Pour chacun des 5 déterminants de la stratégie de développement listés ci-dessus, les actions menées en 2013 ont été fortes et multiples :

- **La sécurité** : au plan technique, tous les vecteurs aériens fabriqués par Delta Drone sont désormais équipés de parachutes de sécurité, quel que soit le scénario réglementaire opéré et l'identification préalable des pilotes est obligatoire pour démarrer les drones. En outre, la quasi-totalité des missions est opérée en mode automatique, sur la base d'un plan de vol pré-programmé et enregistré, incorporant toutes les exclusions de survol en fonction de critères de sécurité. Au niveau des assurances, le Groupe s'est doté d'un contrat d'assurance spécifiquement adapté aux drones, étendu aux membres de son réseau. D'un point de vue ressources humaines enfin, un Service Autorisations et Réglementation a été créé, composé exclusivement d'anciens fonctionnaires de la Police Nationale, et tous les pilotes opérant pour le compte de Delta Drone sont équipés de tenue EPI.
- **Le modèle économique** : afin de proposer une offre complète et totalement fluide, Delta Drone a investi dans la conception et la mise au point d'un système d'information sécurisé dédié aux clients, qui permet aux utilisateurs de gérer leur compte, depuis la demande de réalisation de missions, jusqu'au téléchargement des résultats finaux en passant par le lancement des procédures de traitement des données.
- **L'approche commerciale verticale** : En 2013, deux secteurs ont été les premiers à bénéficier de la volonté de Delta Drone de mettre au point des solutions métiers en étroite collaboration avec les professionnels du secteur. Dans le domaine des carrières, le Groupe Vicat, par l'intermédiaire de sa filiale Vicat Granulats, a favorisé un premier déploiement de solutions de relevés de mesure de stocks dans plusieurs carrières. Dans le secteur de l'énergie, ERDF a signé un contrat portant sur l'inventaire d'élagage dans 3 départements de la région Rhône-Alpes.
- **Le réseau d'opérateurs indépendants** : le déploiement opérationnel de contrats nationaux nécessite un maillage de proximité pour réaliser les missions. C'est dans ce cadre que Delta Drone a consacré la deuxième partie de l'année 2013 à formaliser un principe cohérent de constitution d'un réseau indépendant de proximité et à initier les premiers contacts.
- **Les opportunités hors de France** : l'année 2013 a été l'occasion de continuer à approfondir le partenariat noué dès janvier 2012 avec la société américaine Airware. Au Maroc, l'apport de MTSI a permis de mener plusieurs missions exploratoires dans le domaine des mines et carrières et de participer au salon professionnel du secteur qui s'est tenu en décembre à Casablanca.

Au plan technologique, il est important de souligner le caractère très innovant de la démarche R&D de Delta Drone, qui lui permet non seulement d'adresser de manière très « customisée » chacun des secteurs adressés en associant des experts métiers à la mise au point de la solution, mais également d'insérer l'usage des drones aux côtés des pratiques existantes (satellites, hélicoptères, etc.), évitant ainsi de se heurter à la « résistance au changement » inhérente à l'apparition de toute nouvelle technologie dite « de rupture ».

L'année 2013 a ainsi été l'aboutissement de la mise au point des vecteurs aériens (Delta H à voilure tournante, Delta Y à voilure fixe) qui sont des « plates-formes de base » multi-métiers.

Parallèlement, les gammes de capteurs spécifiques métiers (électro-optiques, infrarouge, etc.) ont été qualifiées et intégrées, tant pour leur pilotage embarqué que pour leur adaptation aux logiciels de traitement.

Aujourd'hui Delta Drone dispose de briques technologiques et du savoir-faire pour multiplier les combinaisons vecteurs aériens / capteurs / système de traitement qui accélèrent les phases de R&D pour déployer ces solutions pour de nouveaux métiers ou de nouvelles applications.

La politique de brevets applicatifs renforce cette dynamique d'innovation en préservant les avancées R&D du Groupe.

3 – Commentaires des principaux chiffres 2013

Au plan de l'activité commerciale, Delta Drone a réalisé en 2013 plusieurs centaines de missions, principalement de démonstration, et l'EFD a formé près de 100 télépilotes. Cette activité permet évidemment de prendre date pour l'avenir mais a, comme anticipé, généré un niveau modeste de chiffre d'affaires consolidé, à 342 K€. L'intégration à 100% des sociétés MTSI et Hydrogéosphère conduit à un chiffre d'affaires proforma de 696 K€, qui représente mieux le profil économique du Groupe à fin 2013.

Ces missions de démonstration s'inscrivent dans un processus long de qualification des solutions drones, préalable à la mise au point des solutions métiers associées (types de capteurs, algorithmes et logiciels de traitement de données, etc.). L'accroissement du montant des « autres produits d'exploitation » de 1.166 K€, qui correspond à la production immobilisée de R&D et de vecteurs aériens, traduit bien l'effort consenti pour mettre au point ces solutions.

Hors dotations aux amortissements, dont la progression traduit l'augmentation de systèmes fabriqués (50 Delta H à fin 2013), les charges d'exploitation ont doublé, sous l'effet du renforcement des moyens logistiques et surtout humains : à fin 2013, le Groupe compte un effectif de 57 personnes, contre 25 à fin 2012.

Compte tenu du Crédit d'Impôt Recherche et de l'impôt différé (déficits reportables), le résultat net consolidé s'établit à -1.416 K€, proche des attentes.

Le financement de ces premières années de fort investissement a été principalement assuré par le renforcement en plusieurs étapes des fonds propres, qui atteignent 7.716 K€ à fin 2013, 8.466 K€ si on ajoute les autres fonds propres de 750 K€ correspondant à une avance conditionnée octroyée par la Banque Publique d'Investissement et la Région Rhône-Alpes.

Les dettes financières s'élèvent à 1.876 K€ (essentiellement dette MT), alors que la trésorerie en fin d'exercice se monte à 2.934 K€

4 – Perspectives 2014 et moyen terme

Il est extrêmement difficile de quantifier des objectifs précis pour fin 2014, dans la mesure où le contexte du secteur évolue très vite : une accélération des contacts et des discussions avec de nombreux clients potentiels est un des principaux faits marquants de ce début d'année 2014, mais la prudence reste de mise tant le processus de décision finale est long quand il s'agit de contrats de grande ampleur.

A fin avril néanmoins, on peut estimer à environ 2 M€ le montant du volume d'activité certain pour les mois à venir. En tout état de cause, cette estimation s'est bâtie pour l'essentiel depuis le début de l'année, ce qui montre assez bien l'intérêt commercial croissant des solutions drones.

La poursuite du plan de développement R&D a permis de tester avec succès un nouveau vecteur aérien à voilure tournante, le Delta XL qui permet d'embarquer des charges utiles (capteurs) de masses plus importantes, notamment un capteur multi spectral qui complète la solution existante et offre des perspectives très importantes dans l'agriculture, la sylviculture et la viticulture pour la classification et l'identification des espèces végétales.

Plusieurs des 5 déterminants qui fondent la stratégie de développement de Delta Drone ont connu des développements significatifs en début d'année :

- **L'approche commerciale verticale** : Le partenariat technologique noué avec le Groupe Wipro offre à Delta Drone une capacité inégalée de ressources potentielles pour mener à bien les développements informatiques et technologiques de solutions métiers.
Dans le secteur agriculture, l'accord signé avec Airbus Defence & Space et Arvalis porte l'ambition d'intégrer des solutions drones au sein de l'offre Farmstar Expert, en complément des observations satellitaires actuelles. Dans le secteur de la sylviculture, le partenariat noué avec le Cabinet Coudert, parmi les premiers cabinets français d'experts forestiers ouvre de très vastes perspectives notamment pour la valorisation des forêts.
- **Le réseau d'opérateurs indépendants** : au terme d'un long processus de mise au point, le réseau devient une réalité avec 7 premiers membres, bien répartis sur le territoire français. 13 membres supplémentaires pourraient rejoindre le réseau d'ici à la fin de l'année 2014.
- **Les opportunités hors de France** :
 - o Le partenariat noué avec la société US Airware, spécialisée dans les autopilotes et accessoires associés, est destiné à prendre un essor commercial significatif sur le marché américain, dont le prochain salon AUVIS à Orlando (Floride) marquera le lancement effectif. D'ores et déjà, plusieurs réponses d'appels à devis sont en cours, émanant de grands groupes industriels US désireux de tester nos solutions communes,
 - o La création en début d'année 2014 de la filiale Delta Drone Maroc s'inscrit dans l'opportunité de développer des missions dans les secteurs mines & carrières et agriculture, tant pour des groupes privés que pour des services publics et gouvernementaux. Au delà du Maroc, la perspective de développer des missions sur le continent africain et au Moyen Orient à partir d'une base installée au Maroc commence à se faire jour.

Il ne fait aucun doute que le chiffre d'affaires consolidé 2014 connaîtra une très forte croissance par rapport à celui de 2013.

Enfin, au niveau bilantiel, un nouveau renforcement des capacités financières du Groupe est en cours.

Les comptes consolidés et le rapport annuel sont en ligne sur notre site www.deltadrone.fr. L'assemblée générale annuelle se tiendra le mercredi 28 mai au siège du Groupe.

A propos de Delta Drone :

Le Groupe Delta Drone conçoit et fabrique des drones civils (Delta H, drone à voilure tournante et Delta Y, drone à voilure fixe) qui sont intégrés à une offre de service global, depuis l'acquisition des données jusqu'à leur traitement informatique au moyen d'un système d'information développé spécifiquement et incluant la mise à disposition de pilotes professionnels. Ces pilotes sont formés et certifiés par l'Ecole Française du Drone, filiale du Groupe. Delta Drone adresse aujourd'hui 6 secteurs d'activité : mines & carrières, agriculture, énergie & réseaux, inspection industrielle, sports & loisirs, montagne.

Delta Drone est coté sur le marché Alternext d'Euronext Paris – code Isin FR0011522168 – Mnémo ALDR

Contacts presse :

Publicis Dialog RP : Charlotte Mariné - charlotte.marine@dialog.publicis.fr - Tél. : 01 44 43 79 25.

Delta Drone Service Communication : Alexandra Blanc - a.blanc@deltadrone.com - Tél. : 04 27 46 51 09.