

## Les comptes du S1 2018 marquent une très nette amélioration, conforme aux objectifs du plan 2018 – 2019.

### Dans ce contexte, lancement de la dernière phase du contrat OCABSA qui pourrait associer tous les actionnaires

- *Le CA du S1 2018 progresse de +164,4% (+220,1% en incluant le CA Pixiel)*
- *La réduction de charges sur une base annuelle atteint 2,2 M€*
- *Le Fonds de Roulement Net s'établit à 5 M€ (2,1 M€ au 31/12/17)*
- *Convocation d'une AGE pour approuver l'attribution gratuite de BSA à tous les actionnaires*

Dardilly, 16 octobre 2018.

En K€	FY 2017	S1 2017	S1 2018
Chiffre d'affaires (*)	5 748	1 608	4 252
Autres produits (*)	2 123	1 261	240
Charges d'exploitation (autres que DAP et charges de personnel) (*)	8 012	3 742	3 437
Frais de personnel	7 275	3 260	4 691
<b>EBE (*)</b>	<b>(7 416)</b>	<b>(4 133)</b>	<b>(3 636)</b>
<i>Retraitement des charges non récurrentes afférentes à l'application du plan 2018 - 2019</i>	0	0	1 105
<i>EBE retraité de ces charges non récurrentes</i>	(7 416)	(4 133)	(2 531)
Dotations aux amortissements (*)	1 828	626	1 066
<b>Résultat d'exploitation (*)</b>	<b>(9 244)</b>	<b>(4 759)</b>	<b>(4 702)</b>
Dotations aux amort. des écarts d'acquisition (*)	1 148	550	611
<b>Résultat net consolidé (*)</b>	<b>(10 427)</b>	<b>(5 494)</b>	<b>(6 131)</b>
<b>Capitaux propres et assimilés (*)</b>	<b>95 746</b>	<b>9 282</b>	<b>12 292</b>
<b>Trésorerie nette (*)</b>	<b>2 085</b>	<b>2 273</b>	<b>4 453</b>

(\*) Chiffres tels qu'apparaissant dans les comptes consolidés audités, sans retraitement des impacts des charges non récurrentes afférentes à la mise en place du plan 2018 - 2019

#### Rappel des 3 objectifs du plan 2018 – 2019 annoncé le 23 novembre 2017 :

- 1 - Poursuite d'une croissance soutenue du chiffre d'affaires
- 2 - Abaissement des charges de fonctionnement du Groupe
- 3 - Définition précise du besoin de financement complémentaire

#### 1 – Poursuite d'une croissance soutenue du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé du 1<sup>er</sup> semestre 2018 s'élève à 4 252 K€, en progression de +164,4% par rapport à la même période de 2017. En tenant compte du chiffre d'affaires S1 2018 apporté par Pixiel (entrée dans le périmètre de consolidation début juillet), il s'établirait à 5 148 K€.

Le rythme de développement est donc conforme aux objectifs fixés, d'autant qu'il se poursuit : au 30 septembre 2018, le chiffre d'affaires consolidé atteint 7,5 M€.

La répartition du CA au 30 juin (incluant Pixiel) est la suivante : Mines (15,1%), Carrières (5,1%), Neige (3,1%), Hydrologie (1,5%), Industrie (28,5%), Sécurité (24,4%), Événementiel (16,7%), Formation (4,4%), Agriculture (1,2%).

Au sein de cet ensemble, il convient de souligner la performance de l'activité mines, portée par la filiale Rocketmine : son chiffre d'affaires s'établit à 783 K€, soit quasiment autant que pour l'ensemble de l'année 2017. Cette activité de services, basée sur la présence permanente sur site d'opérateurs afin de réaliser quotidiennement des missions d'acquisitions de données, se déploie progressivement dans plusieurs pays : Afrique du Sud, Namibie, Ghana, Côte d'Ivoire et Mexique.

Le secteur des drones civils à usage professionnel semble enfin sortir de sa « préhistoire » : l'époque des pionniers touche à sa fin, souvent par manque de moyens financiers (Xamen Technologies en France), parfois par manque de vision stratégique claire (Airware aux Etats-Unis).

En tout état de cause, une raison est commune : avoir privilégié la technologie du vecteur aérien au détriment d'une véritable analyse des besoins « métiers » des clients finaux. A cela s'ajoute probablement une forme de démission (contrainte ? calculée ?) face à la confusion persistante entre drones de loisirs et drones à usage professionnel, précipitant toute l'industrie dans une image néfaste de solutions *low-cost* et ouvrant la voie aux industriels chinois qui aujourd'hui dominent sans partage le monde des constructeurs de drones multi-usages, produits en grande série.

En outre, et le phénomène est classique dans une industrie naissante à fort contenu technologique et « fantasmagique », peu d'acteurs ont véritablement pris en compte la base même d'une utilisation à grande échelle de systèmes autonomes évoluant à proximité immédiate et au-dessus des environnements, celle du souci primordial de la sécurité des personnes et des biens, et partant le respect le plus strict de procédures de contrôle et de traçabilité.

Enfin, tout modèle économique se heurte à la nécessité, pour mettre en œuvre un système de drone, d'une présence humaine, celle de télépilotes professionnels et formés, dont le coût représente une part importante du prix de revient d'une mission. Qui plus est, la formation permanente de ces pilotes représente une contrainte supplémentaire : la dextérité humaine repose en bonne partie sur la permanence de la pratique et l'insuffisance de missions nécessite des remises à niveau régulières et fréquentes, à l'instar de ce qui est la règle dans le monde aéronautique traditionnel.

Les trois piliers d'une stratégie gagnante de développement sont donc identifiés : une offre de « solutions métiers », une chaîne de valeur basée sur le contrôle et la sécurité des personnes et des biens, une capacité à former des opérateurs professionnels dans une logique d'employabilité.

Delta Drone adopte et respecte strictement aujourd'hui cette feuille de route :

- l'offre de solutions métiers se construit autour d'une gamme de systèmes spécifiquement adaptés aux besoins des clients adressés, bénéficiant d'une expertise à réelle valeur ajoutée qui les distingue de la concurrence, s'inscrivant dans une logique d'intégration de systèmes qui associe pertinence du système et savoir-faire de spécialistes métiers :
  - o Système ORION pour la sécurité : développé par la société Elistair dont le Groupe détient environ 13% du capital,
  - o Système NEOPTER pour l'événementiel : développé par la société Pixiel dont le Groupe est aujourd'hui le premier actionnaire aux côtés des fondateurs,
  - o Système NEOSAFE pour la sécurité : développé par la société Pixiel dont le Groupe est aujourd'hui le premier actionnaire aux côtés des fondateurs,
  - o Système GEODRONES pour l'inventaire en entrepôts : développé par Delta Drone en partenariat avec Geodis,
  - o Système AGROFLY pour l'épandage par drones,
  - o Système DONECLE pour l'inspection aéronautique : développé par la société Donecle dont le Groupe détient environ 17% du capital.
- La chaîne de valeurs s'appuie, d'une part sur l'expertise d'une équipe très tôt constituée et composée d'anciens gendarmes, policiers et militaires rompus aux process les plus rigoureux en matière de

sécurité, d'autre part sur la mise au point d'une plateforme informatique (Delta Drone Cloud Information System – DDCIS) permettant de gérer l'intégralité d'une mission sous tous ces aspects. A l'origine regroupée au sein d'une filiale (DSL – Drone Safety & Legal), l'équipe constitue désormais un service de Delta Drone, au service de l'ensemble des sociétés du Groupe.

- En créant dès 2012 l'Ecole Française du Drone – EFD, puis en prenant le contrôle successivement de Technidrone et de l'Ecole des Métiers du Drone - EMD (filiale de Pixiel), Delta Drone a constitué un pôle « formation de télépilotes » qui est très largement leader en France avec un chiffre d'affaires cumulé de près de 1 M€ en 2017. Pour autant, la formation limitée au seul enseignement du drone ne suffit pas et ne débouche pas sur une activité professionnelle pérenne. Elle doit s'insérer dans un cursus plus vaste, intégrant une formation à un métier (agent de sécurité, technicien agricole, topographe, etc.) pour lequel le drone représente un outil supplémentaire. C'est dans cette logique que le Groupe a récemment annoncé, en partenariat avec Mare Nostrum, la création d'un campus de formation axé sur les métiers « dronisables » (cf. communiqué du 8 octobre 2018).

## **2 – Abaissement des charges de fonctionnement du Groupe**

Il est par nature impossible d'espérer réaliser de fortes ambitions dans une industrie nouvelle, sans passer par une première phase très délicate de déficits. Pour mémoire, certaines compagnies américaines aujourd'hui parmi les plus valorisées dans le monde ont mis près de 10 ans avant de dégager des premiers bénéfices. Le secteur des drones civils à usage professionnel n'échappe pas à cette loi économique fondamentale, d'autant lorsque le choix stratégique est de privilégier un positionnement de prestataire de services plutôt que celui de fabricant de matériels ou de distributeur. A l'évidence, le fabricant et par conséquent le distributeur bénéficie d'un effet de volume immédiat, porté par l'appétence de quelques clients pour une technologie nouvelle, alors que le prestataire de services souffre d'une absence de solutions métiers et de la difficulté à modifier les usages de travail.

En revanche, et cela s'est vérifié durant les 20 dernières années du XXème siècle pour le secteur informatique, ce sont bien les prestataires (intégrateurs de solutions et éditeurs de progiciels) qui sont au final les grands gagnants, plutôt que les constructeurs et les distributeurs, balayés par une concurrence mondiale qui ne lutte pas avec les mêmes armes.

Dans tous les cas, c'est la formation progressive d'un chiffre d'affaires croissant qui est la première source de la voie vers une activité rentable, même si le développement de l'activité est consommatrice de dépenses nouvelles.

C'est fort de ce constat que le Groupe Delta Drone a engagé avec détermination le plan 2018 - 2019, avec un premier objectif d'abaisser en 2018 la base annuelle des charges de 1,5 à 2 M€.

Après 7 mois de mise en œuvre, l'objectif est dépassé : la base annuelle des charges est d'ores et déjà abaissée de 2,2 M€, et l'Excédent Brut d'Exploitation (résultat d'exploitation avant comptabilisation des dotations aux amortissements), retraité des coûts non récurrents liés au plan 2018 - 2019, est en amélioration très significative de 1,5 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre.

La ventilation des économies réalisées ou en cours de réalisation (2,2 M€) résultent pour l'essentiel de la fermeture de plusieurs sites et concernent les charges de personnel (1,5 M€), les locations immobilières et frais connexes (168 K€), les frais de déplacement (206 K€), les honoraires et divers (375 K€).

## **3 – Définition précise du besoin de financement complémentaire**

Le recours, durant le 1<sup>er</sup> semestre, à l'émission de 720 OCA dans le cadre du contrat OCABSA conclu avec le fonds Yorkville Advisors s'inscrit dans la volonté stratégique de conforter la solidité financière du Groupe tout en accompagnant son rythme désormais très soutenu de développement. Il a permis également de faciliter le financement du plan 2018 - 2019 (coûts liés aux départs de salariés notamment).

Grâce à ces ressources nouvelles, le bilan est fortement renforcé : le Fonds de Roulement Net (capitaux

permanents - actif immobilisé) s'établit à 5 M€ (contre 2,1 M€ au 31 décembre 2017) et la trésorerie s'élève à 4,5 M€ (contre 2 M€ au 31 décembre 2017).

Au cours des 6 premiers mois de l'exercice 2018, le besoin de financement s'est élevé à 6,3 M€ (13,2 M€ en 2017), décomposé comme suit :

- Investissements : 1,2 M€ (4 M€ en 2017)
- Remboursement des dettes financières : 0,3 M€ (0,8 M€ en 2017)
- Besoin en Fonds de Roulement (BFR) : 0,7 M€ (0,8 M€ en 2017)
- Financement de la structure : 3 M€ (7,6 M€ en 2017)
- Coûts liés au plan 2018 – 2019 : 1,1 M€

### Confirmation de l'objectif pour l'exercice 2018

Compte tenu du chiffre d'affaires réalisé au 30 septembre, le Groupe est en mesure de confirmer son objectif d'un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 M€.

Parallèlement, l'impact des réductions de coûts liées au plan 2018 - 2019 sera plus visible sur les comptes de la seconde partie de l'année. Cette évolution devrait contribuer à la poursuite de l'amélioration des performances du Groupe.

### Convocation d'une prochaine Assemblée Générale Extraordinaire

Au regard de l'évolution positive de la situation globale du Groupe Delta Drone, des perspectives de croissance et de l'exécution satisfaisante du plan 2018 – 2019, le Conseil d'Administration a décidé d'entamer la dernière étape de l'utilisation du contrat OCABSA III, le troisième et dernier encore en cours.

A cette occasion, le Conseil a souhaité proposer aux actionnaires la mise en place d'un dispositif d'attribution gratuite de BSA (Bons de Souscription d'Actions) qui leur sera réservé en totalité. Par ce mécanisme, tous les actionnaires se verront offrir la possibilité de renforcer leur position dans le capital de l'entreprise et ainsi participer à la poursuite du développement.

Les modalités précises de ce projet d'émission de BSA seront décrites dans un avis de convocation en AGE qui sera publié dans les prochains jours au BALO ainsi que sur le site Internet ([www.deltadrone.com](http://www.deltadrone.com)).

La participation du plus grand nombre d'actionnaires à cette AGE revêt une importance particulière puisqu'elle marquera une étape décisive dans la stratégie de construction d'un groupe international leader dans ses métiers.

***A propos de Delta Drone :*** Le Groupe Delta Drone est un acteur international reconnu du secteur des drones civils à usage professionnel. Il développe 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.

*L'action Delta Drone est cotée sur le marché Euronext Growth Paris - Code ISIN : FR0011522168*

*4 166 666 BSA sont également cotés sur Euronext Growth Paris - Code ISIN : FR001329977*

*[www.deltadrone.com](http://www.deltadrone.com)*

---

Contacts :



Jérôme Gacoin

01 75 77 54 65

[jgacoin@aelium.fr](mailto:jgacoin@aelium.fr)