

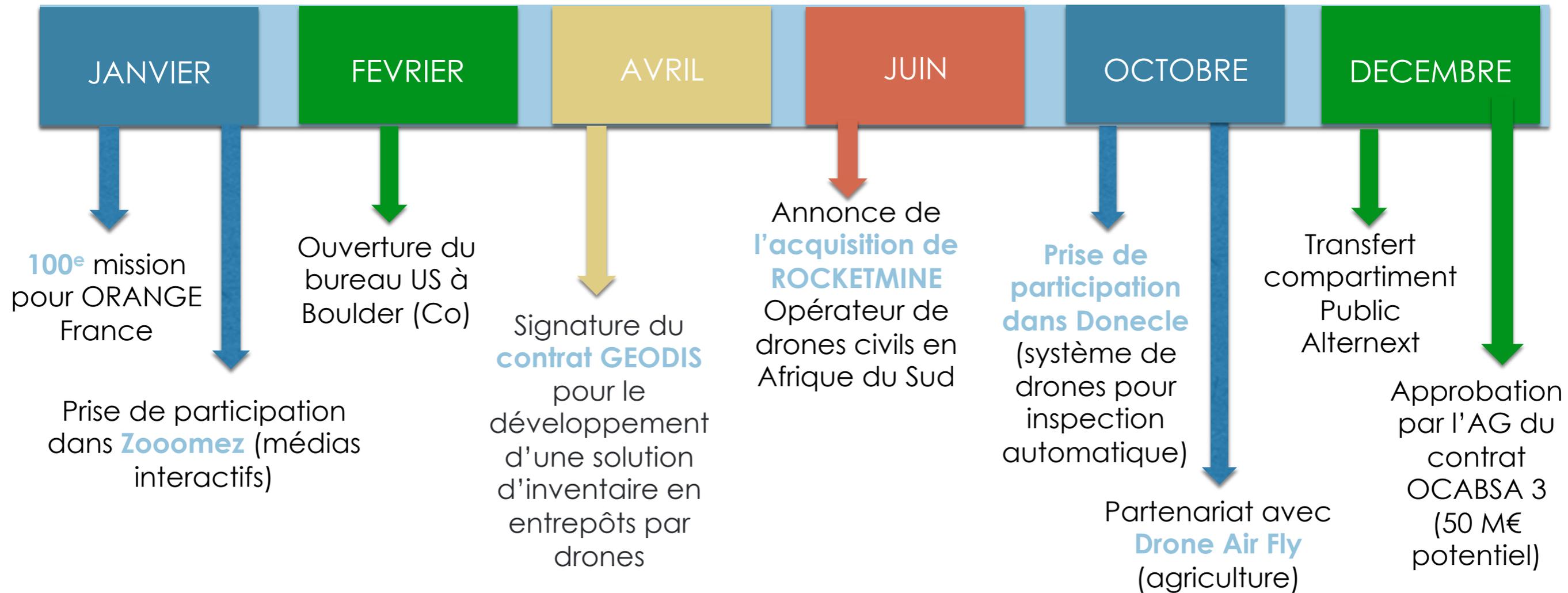
delta**drone**
DATA • PROCESS • EXPERTISE

LE 27 MARS 2017

DELTA DRONE

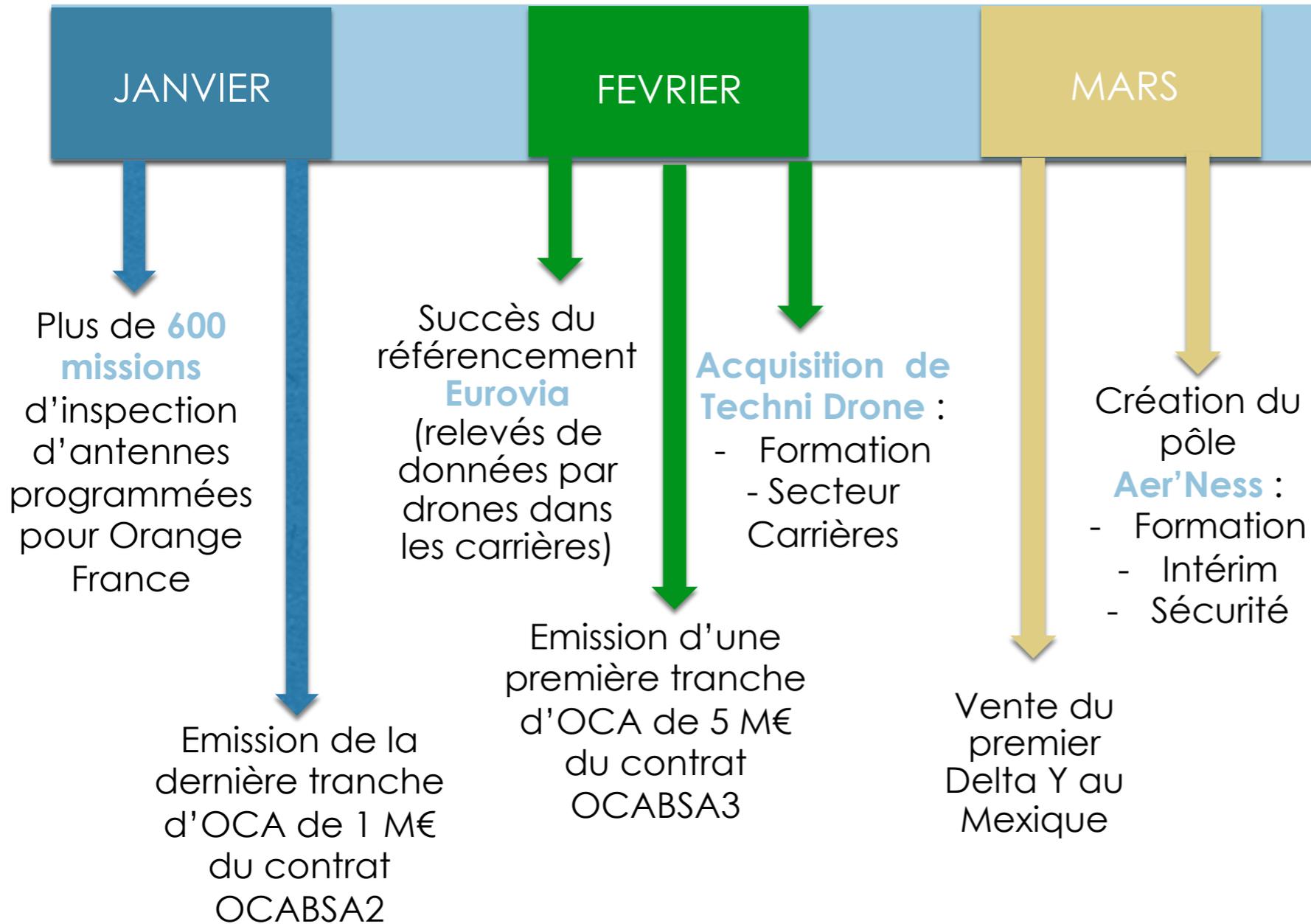
- ❖ Opérateur de drones civils à **usage professionnel**
- ❖ Une offre de service globale et intégrée
 - **Conception et fabrication** des systèmes de drone
 - **Traçabilité permanente** des missions et sécurité des personnes et des biens
 - **Formation des personnels** chargés des acquisitions de données
 - **Réseau de proximité d'opérateurs** pour l'acquisition des données
 - Solutions systématiquement basées sur des **expertises métiers**
 - **Traitement des données** sécurisées et archivées sur un système cloud
- ❖ Des secteurs cibles à **fort potentiel** : mines, carrières, agriculture, sylviculture, hydrologie, inspection industrielle, visites virtuelles, sécurité
- ❖ Une **stratégie de développement internationale** à partir de 3 zones clé : France, Etats-Unis, Afrique du Sud

UNE ANNÉE DE DÉVELOPPEMENT INTENSE

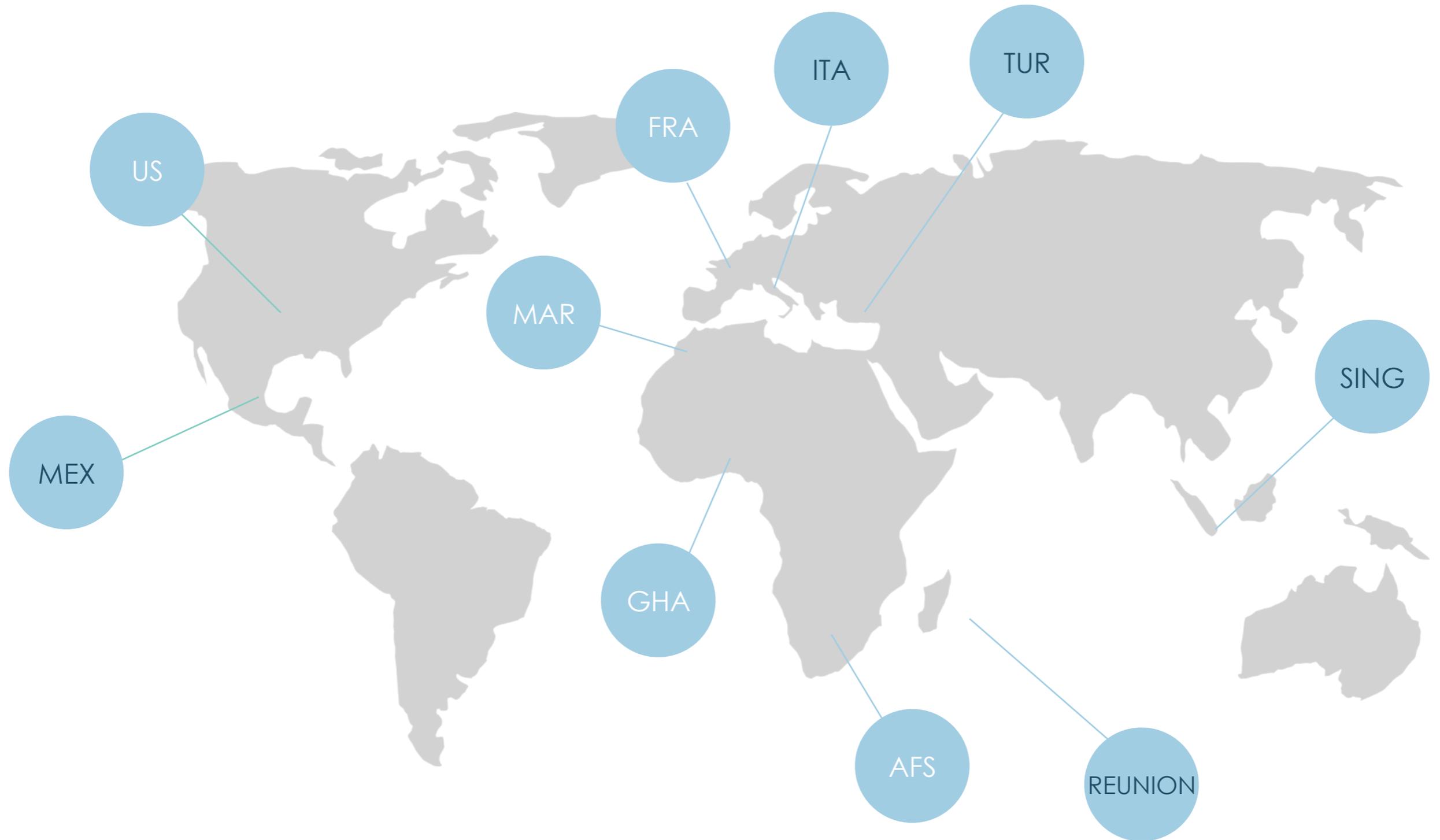


SUITE ...

LE RYTHME SE POURSUIT EN 2017



IMPLANTATIONS



EN CHIFFRES

En K€	2015	2016
Chiffre d'affaires	1 216	1 375
Autres produits	121	1 455
Charges d'exploitation	3 102	4 711
Charges de personnel	2 405	4 116
Dotation aux amortissements	1 478	2 073
Résultat d'exploitation	- 5 648	- 8 069
Résultat Courant Avant IS	- 5 704	- 8 109
Résultat net des sociétés intégrées	- 5 421	- 8 123
Dotation aux amortissement écarts d'acquisition	180	936
Résultat net	- 5 547	- 8 931

Comptes 2016 non audités

Une **structure de compte de résultat** qui traduit :

- Un niveau de CA encore insuffisant en regard du niveau de dépenses nécessaires pour structurer un Groupe de dimension internationale
- Un montant des « autres produits » en forte progression, en liaison avec le démarrage de la production des systèmes de drones qui seront nécessaires pour réaliser les futures missions
- La forte progression des charges de personnel résulte : de l'acquisition de Fly'n Sense, du démarrage des activités au Maroc, en Afrique du Sud et aux USA (108 personnes dans le Groupe à mi mars 2017)
- Au final, un résultat net déficitaire, mais en cohérence avec le plan de marche et les ressources financières du Groupe

EN CHIFFRES

En K€	2015	2016
Ecart d'acquisition	4 319	3 392
Immobilisations incorporelles	841	970
Immobilisations corporelles	975	930
Immobilisations financières	500	1 934
Actif immobilisé	6 635	7 236
Stocks et créances	2 229	1 800
Trésorerie	4 399	* 3 328
TOTAL ACTIF	13 263	12 364

Comptes 2016 non audités

En K€	2015	2016
Capital social	3 963	6 673
Réserves consolidées	9 779	9 770
Titres en auto-contrôle *		- 633
Résultat net	- 47	- 8 931
Autres fonds propres	1 392	1 627
Capitaux propres	9 587	* 8 506
Passif exigible	3 676	3 858
TOTAL PASSIF	13 263	12 364

- D'un point de vue économique, la trésorerie, et en parallèle les capitaux propres, sont minorés de 633 K€, conséquence de l'application stricte d'une règle comptable.

Indicateurs en %	2015	2016
Trésorerie / total bilan	33,2	32,0
Capitaux propres / total bilan	72,3	73,9
Dettes financières / total du bilan	8,9	9,3

EN CHIFFRES

En K€	2015	2016
Capacité d'autofinancement	- 4 147	- 6 166
Flux net de trésorerie / activité	- 4 718	- 6 055
Flux net de trésorerie / op. d'investissement	-923	- 2 755
Flux net de trésorerie / op. de financement	5 980	7 726
Dotations aux amortissements	1 478	2 073
Variation de la trésorerie	339	- 1 064
Var. trésorerie (hors impact des titres auto-contrôlés)	339	- 431
Trésorerie d'ouverture	4 050	4 389
Trésorerie de clôture	4 389	3 325
Trésorerie clôture (hors impact des titres auto-contrôlés)	4 389	3 958

Comptes 2016 non audités

Le **tableau de variation des flux de trésorerie** apporte un éclairage complémentaire et précis de l'évolution du Groupe :

- La dégradation du solde de flux net de trésorerie généré par l'activité est beaucoup moins marquée que celle des résultats comptables, ce qui traduit une maîtrise de la gestion du Groupe,
- La forte progression du solde de flux lié aux opérations d'investissement est la conséquence d'une stratégie de croissance dynamique dans un contexte de construction d'un groupe,
- La trésorerie « économique » est maintenue à un niveau relativement constant de 4 M€ en fin d'exercice.

L'EVOLUTION DU SECTEUR

LA GENESE

Attirés par la perspective de l'établissement de **réglementations favorables** et le **formidable potentiel de marché**, de très nombreux entrepreneurs se lancent dans l'aventure du drone civil :

- Focalisation sur l'aspect aéronautique
- Concentration sur le *hardware*
- Approche souvent artisanale par manque de moyens financiers

Quelques entreprises très actives dans le domaine du drone de loisir orientent leurs produits vers le monde de **l'usage professionnel**, dans le but de développer leurs ventes de systèmes, en :

- Profitant de leur surface financière déjà significative et de leur capacité à produire de manière industrialisée,
- Utilisant la même approche *low cost* que celle des marchés B to C,
- Faisant fi des règles internationales en matière de biens et produits à double usage,
- Bénéficiant de leur présence commerciale internationale et de leur réseau de distributeurs,
- Commercialisant le plupart des drones auprès d'une clientèle d'opérateurs indépendants.

L'EVOLUTION DU SECTEUR

LA GENESE

Conséquences :

- Le **marché des utilisateurs** est rapidement occupé par ces drones « détournés » (facteurs prix et facilité d'achat) et la plupart des clients sont des indépendants (peu de grands comptes).
- Les pionniers *hardware* du secteur ne trouvent pas leur marché et s'enfoncent dans les difficultés financières.
- L'image du secteur des drones professionnels est totalement brouillée : le drone est assimilé à un usage *low cost*, il n'existe pas de solutions vraiment professionnelles, la sécurité des personnes et des biens pose question, les premières utilisations délictueuses sont médiatisées.
- Pour autant, les réglementations nationales sont progressivement mises en place, et le drone civil en général bénéficie d'une très forte audience médiatique, malgré une grande confusion.

L'EVOLUTION DU SECTEUR

L'INFLEXION

Après une longue période d'observation, les grands comptes commencent à s'intéresser à la nouvelle technologie des drones civils, sans toutefois être prêts à débloquer des budgets conséquents.

Les pionniers du secteur n'ont d'autre choix que d'abandonner le *hardware* pour tenter de migrer vers le service, ou alors de disparaître. Certains distributeurs en profitent pour occuper le terrain en customisant des drones de loisir pour se prévaloir d'un statut de constructeur. Stratégie de leurre, tant les marges de distribution sont faibles et les produits non industrialisés ni industrialisables.

Des nouveaux acteurs apparaissent, fondés exclusivement sur des modèles de services (traitement des données, gestion de pilotes, etc.), notamment aux Etats-Unis.

Les « prédateurs » issus du monde du loisir semblent avoir gagné la bataille : leur part de marché devient prépondérante, proche parfois du quasi-monopole. Dans le même temps cependant, ils amplifient la concurrence entre eux dans le domaine du loisir, contraignant les plus faibles d'entre eux à migrer également (par nécessité et opportunisme) vers le secteur des drones professionnels et des services associés.

L'EVOLUTION DU SECTEUR

L'INFLEXION

Conséquences :

- Les nouveaux acteurs ayant focalisé leur business modèle sur le service se trouvent contraints d'utiliser les drones « détournés » du loisir : problématique de la réglementation des biens à double usage, inadaptation des charges utiles aux solutions professionnelles, fiabilité des systèmes face au respect de la sécurité des personnes et des biens.
- Un seul fabricant semble dominer le monde (DJI), mais :
 - ses produits demeurent « détournés » de leur usage et ne respectent pas les règlements sur les biens à double usage,
 - de fait, apparaît une multiplication d'exemples de ses produits utilisés comme armes (Syrie, Irak, Lybie, etc.),
 - le paramétrage « applicatif » des autopilotes reste limité, empêchant de véritables solutions professionnelles,
 - les normes de sécurité sont parfois insuffisantes dans un cadre d'utilisation professionnelle,
 - le soupçon de captation des données (*hacking*) est permanent,
 - certains grands comptes tentent d'internaliser des solutions « drones professionnels ».

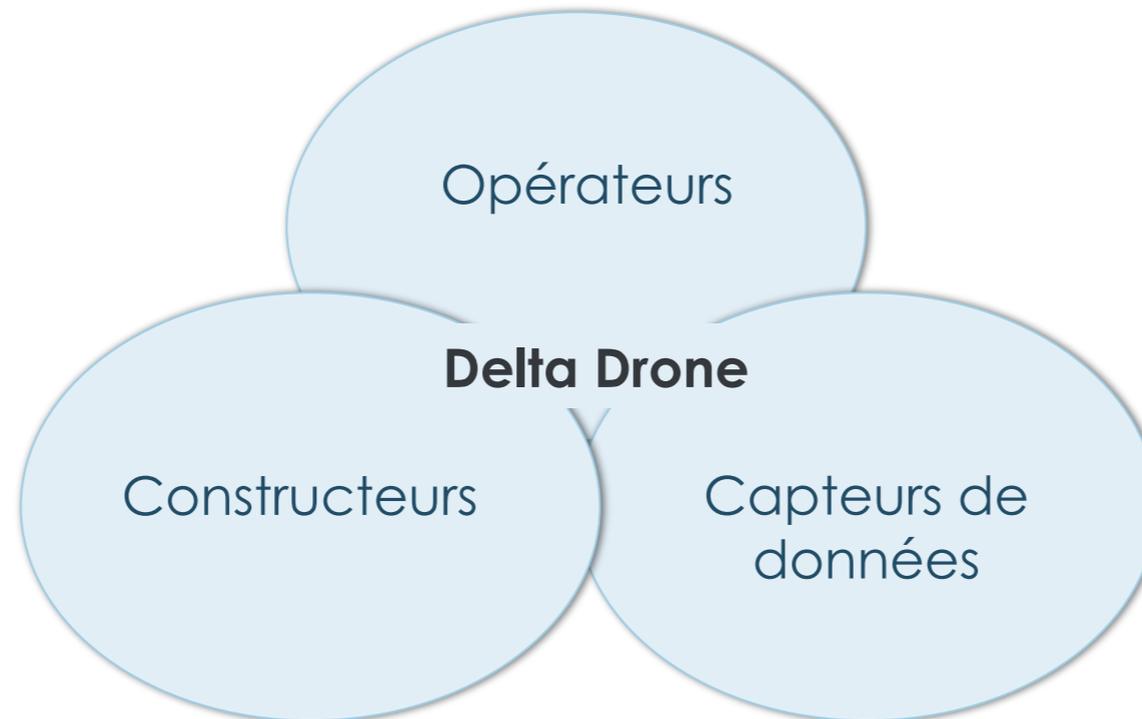
L'EVOLUTION DU SECTEUR

L'AVENIR

- D'un bout à l'autre de la chaîne de valeur, les futurs leaders du secteur ne devront utiliser que des composantes professionnelles :
 - Respectant les **lois et règlements**, notamment en matière de biens à double usage,
 - Intégrant un maximum de composants assurant la **sécurité des biens et des personnes**,
 - Utilisant une électronique (embarquée et au sol) garantissant la **confidentialité des données**,
 - Basées sur des **expertises métiers** issues des usages traditionnels,
 - Capables d'être utilisées dans de nombreux pays, donc adaptables aux usages locaux.
- Le secteur demeure capitalistique et nécessite des ressources financières importantes.
- Le secteur est nécessairement **mondial** : dans les grands secteurs d'intervention, les usages sont mondiaux et identiques, d'autant que les grands comptes sont eux mêmes multinationaux.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

- DELTA DRONE bénéficie d'un positionnement unique au centre de 3 métiers :



- Le Groupe est présent à toutes étapes de la chaîne de valeur : fabrication des systèmes, formation des pilotes, gestion de la réglementation, traitement des données, traçabilité et management IT des missions.
- DELTA DRONE est le **seul acteur du secteur** présent sur **plusieurs continents** : Europe, Afrique, Amérique du Nord.

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

Une combinaison de croissances :

- Organique auprès d'une **clientèle grands comptes** :
 - Vicat, Eurovia, LafargeHolcim, Colas, Cemex, Italcementi, Imerys
 - Orange, Geodis
 - Airbus DS, Institut Arvalis
 - EDF, Conseils, RTM et les collectivités territoriales
- Externes ciblées sur des savoir-faire et/ou des zones prioritaires :
 - Rocketmine (Afrique du Sud) : mines
 - Techni Drone (France) : formation et carrières
 - Aer'Ness (France) : formation, intérim, sécurité privée

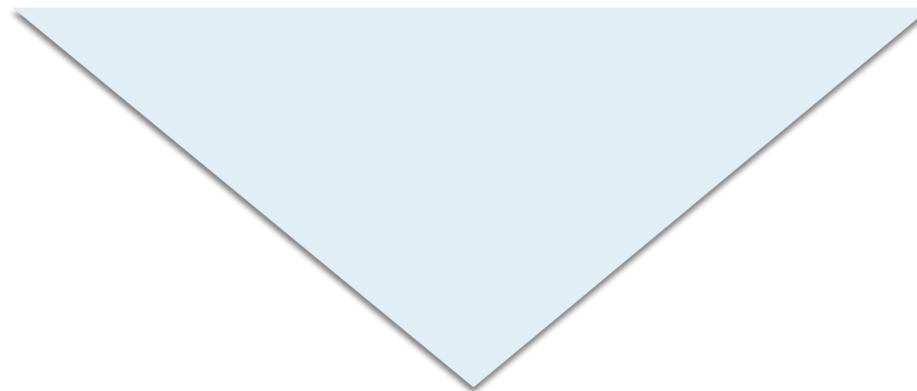
STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

- CA (e) en 2016 des entités du Groupe présentes à compter du 1^{er} janvier 2017 :

- Delta Drone :	1,4 M€
- Rocketmine :	0,75 M€
- Techni Drone :	0,75 M€
- Aer'Ness :	1,6 M€

TOTAL : 4,5 M€

- Le volume d'activité prévu nécessite la production de 180 systèmes de drones en 2017
- Toutes les entités nouvelles et les filiales seront à l'équilibre ou bénéficiaires
- Les volumes de drones produits induisent une meilleure couverture des charges



**Un socle d'activités acquis qui crédibilise
l'objectif de 7 M€ de CA en 2017**