



# Introduction sur le marché réglementé d'Euronext Paris



Le pure player intégré du jeu vidéo

Février 2020

# AVERTISSEMENT

Ce document a été préparé par Nacon (la « **Société** ») et vous est communiqué exclusivement à titre d'information.

Les informations et avis contenus dans ce document sont susceptibles de faire l'objet de mise à jour, complément, révision, vérification et modification et ces informations peuvent être modifiées de manière substantielle.

Les informations contenues dans ce document n'ont pas été soumises à une vérification indépendante. Aucune déclaration, garantie ou engagement, exprès ou implicite, n'est fait et ne pourra servir de fondement à une réclamation quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou le caractère adéquat des informations et avis contenus dans le présent document. La Société, ses conseils ou ses représentants n'acceptent aucune responsabilité au titre de l'utilisation du présent document ou de son contenu, ou liée de quelque façon que ce soit à ce document.

Une description détaillée de l'activité et de la situation financière de la Société ainsi que des facteurs de risques liés à la Société et à l'introduction en bourse est incluse dans le prospectus de Nacon (le « **Prospectus** ») approuvé par l'AMF le 19 février 2020 sous le numéro 20-047, constitué du document d'enregistrement approuvé par l'AMF le 29 janvier 2020 sous le numéro I.20-003 et d'une note d'opération en date du 19 février 2020 (contenant notamment le résumé du Prospectus) auquel vous êtes invités à vous référer. Des exemplaires du Prospectus sont disponibles sur les sites Internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et de la Société (<https://ipo.nacongaming.com>).

Ce document contient des informations relatives aux marchés de la Société ainsi qu'à ses positions concurrentielles, notamment la taille de ses marchés. Ces informations sont tirées de diverses sources ou des propres estimations de la Société. Les investisseurs ne peuvent se fonder sur ces informations pour prendre leur décision d'investissement.

Certaines informations contenues dans ce document comportent des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces informations prospectives ont trait aux perspectives futures, à l'évolution et à la stratégie commerciale de la Société et sont fondées sur l'analyse de prévisions de résultats futurs et d'estimations de montants non encore déterminables. Par nature, les informations prospectives comportent des risques et incertitudes car elles sont relatives à des événements et dépendent de circonstances qui peuvent ou non se réaliser dans le futur. La Société attire votre attention sur le fait que les déclarations prospectives ne constituent en aucun cas une garantie de ses performances futures et que sa situation financière, ses résultats et cash-flows réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel la Société opère peuvent différer de manière significative de ceux proposés ou suggérés par les déclarations prospectives contenues dans ce document. De plus, même si la situation financière de la Société, ses résultats, ses cash-flows et l'évolution du secteur dans lequel la Société opère étaient conformes aux informations prospectives contenues dans ce document, ces résultats ou ces évolutions peuvent ne pas être une indication fiable des résultats ou évolutions futurs de la Société.

Le présent document ne constitue pas une, et ne fait partie d'aucune, offre ou invitation de vente ou d'émission ou sollicitation d'achat ou de souscription de valeurs mobilières de la Société dans quelque pays que ce soit. Le présent document, ou une quelconque partie de celui-ci, ne saurait constituer le fondement, et ne doit pas être utilisé à l'appui, d'un quelconque contrat, engagement ou décision d'investissement.

Ce document ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières ou une quelconque sollicitation d'achat de valeurs mobilières aux Etats-Unis d'Amérique (les « **Etats-Unis** »). Des valeurs mobilières ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du US Securities Act de 1933, tel que modifié (le « **US Securities Act** »), ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Les actions de la Société n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre de l'US Securities Act. La Société ni aucune autre personne n'a l'intention de procéder à une offre publique des valeurs mobilières de la Société aux Etats-Unis.

La diffusion de ce document peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui pourraient se trouver en possession de ce document doivent s'informer quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

# L'équipe nacon

## Présentateurs

**ALAIN  
FALC**

PRESIDENT  
DIRECTEUR  
GÉNÉRAL



**BENOIT  
CLERC**

DIRECTEUR DE  
L'EDITION



**ANNE BADOT  
JANSSEN**

DIRECTRICE  
FINANCIÈRE



**LAURENT  
HONORET**

DIRECTEUR  
GÉNÉRAL  
DÉLÉGUÉ



**YANNICK  
ALLAERT**

DIRECTEUR  
ACCESSOIRES



**DAVID  
TALMAT**

DIRECTEUR  
MARKETING



# La création de deux pure players dédiés

 **BIGBEN**  
INTERACTIVE

 **BIGBEN**  
MOBILE & AUDIO

CA au 31 mars 2019  
134 M€

Filiale  
à 100%

 **nacon**

CA au 31 mars 2019  
113 M€

- Filialisation en octobre 2019 au sein de NACON des activités Gaming
- historiques (Edition de jeux vidéo et Accessoires),
  - acquises nouvellement (Studios de développement)

# Pourquoi **nacon** ?

## La création d'un pure player du Gaming

**Regrouper l'édition et les accessoires** sous une même marque forte

**Saisir les opportunités de financement et de croissance** pour NACON

**Concentrer l'expertise et le talent** de professionnels évoluant dans la même industrie

**Créer de la valeur** en maximisant les synergies liées à l'intégration verticale des métiers

Développeur-Editeur de jeux vidéo  
sur des niches porteuses  
Spécialiste dans les genres Racing, Sports, Simulation, Aventure



Spécialiste de l'équipement du joueur :  
manettes, casques & accessoires  
avec la licence officielle Sony



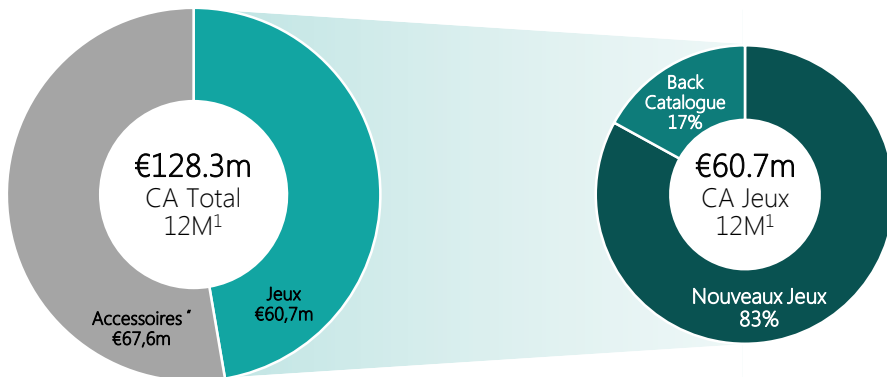
**SONY**



**AVEC UNE OFFRE A 360°**

# Un acteur de référence doté d'une présence à l'international

~128M€ CA 12M <sup>1</sup>	~22% Croissance Moyenne du CA 2016/17-2018/19
~15% Marge de ROC 12M <sup>1&amp;2</sup>	>20% Objectif Marge de ROC <sup>2</sup> Sans dilution unitaire de marge
~2M€ Coût de développement par jeu	~10-15 Nombre de nouveaux jeux par an



450 COLLABORATEURS DONT  
300 DEVELOPEURS TRAVAILLANT DANS 8 STUDIOS

<sup>1</sup> 12 mois glissants commençant en septembre 2019

<sup>2</sup> Marge Opérationnelle Courante = Taux de ROC = Résultat Opérationnel Courant rapporté au chiffre d'affaires

<sup>3</sup> Incluant le poste "Autres ventes"

# Sommaire

- 
- 01 MARCHÉ
  - 02 LEADERSHIP
  - 03 BUSINESS MODEL
  - 04 PROFIL FINANCIER
  - 05 STRATÉGIE
  - 06 MODALITÉS DE L'OPÉRATION





01

Un marché immense  
porté par des changements structurels profonds

02

03

04

05

06



# Le Gaming

## Un marché majeur du divertissement

**Musique**  
Spotify, Deezer, Apple Music, Amazon Music, Qobuz, Tidal...

**29 Md\$** en 2018

**Films VOD**  
Netflix, Amazon, HBO, Apple, Disney, CanalPlay...

**58 Md\$** en 2018

**Gaming**  
Sony, Nintendo, Microsoft, Steam, Google, EPIC, Amazon...

**164 Md\$** en 2018

X5,7 vs. Musique

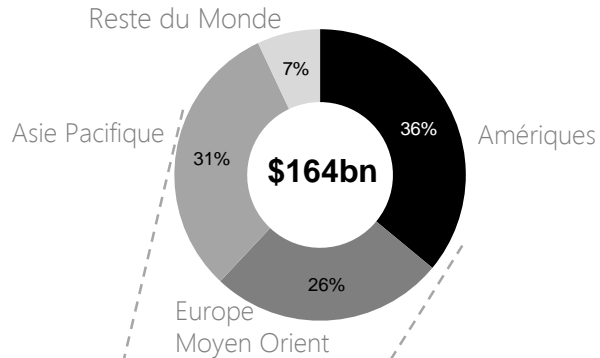
X2,8 vs. Films

Source: IDG

# Le Gaming

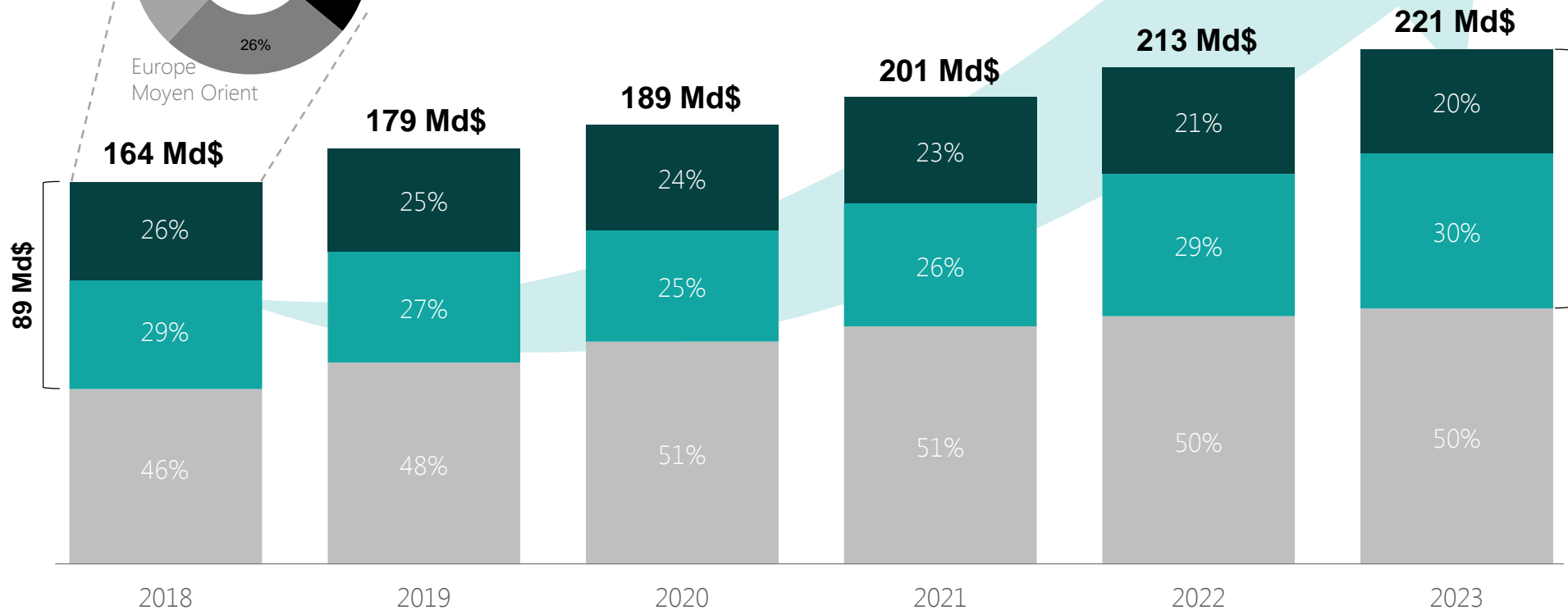
## Un marché en croissance à fort potentiel

Taille estimée du marché global



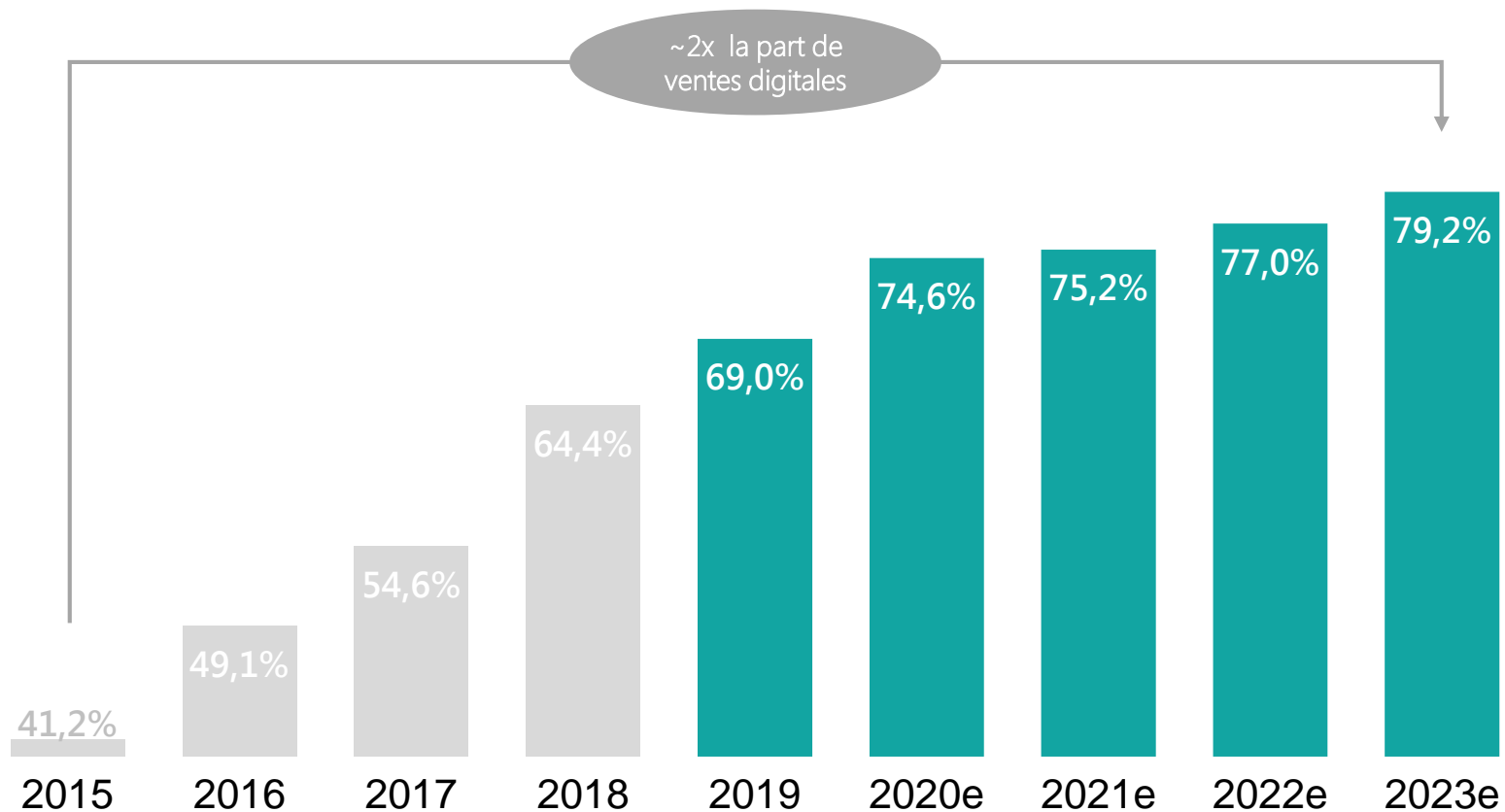
**+4.6% CAGR 2018-23**

du marché cible de NACON



# La révolution digitale

portée par l'innovation & les changements de mode de consommation



Part des ventes digitales dans le total des ventes de jeux vidéo Source : IDG 2019 – world sales

## Facteurs de croissance



Cloud gaming / 5G



Accès universel



Multiplication des canaux de distribution



Allongement de la durée de vie des produits



Renforcement de la sécurité



Modèle Paymium

01

02

Un acteur pure player du jeu vidéo  
positionné sur des niches porteuses de l'industrie

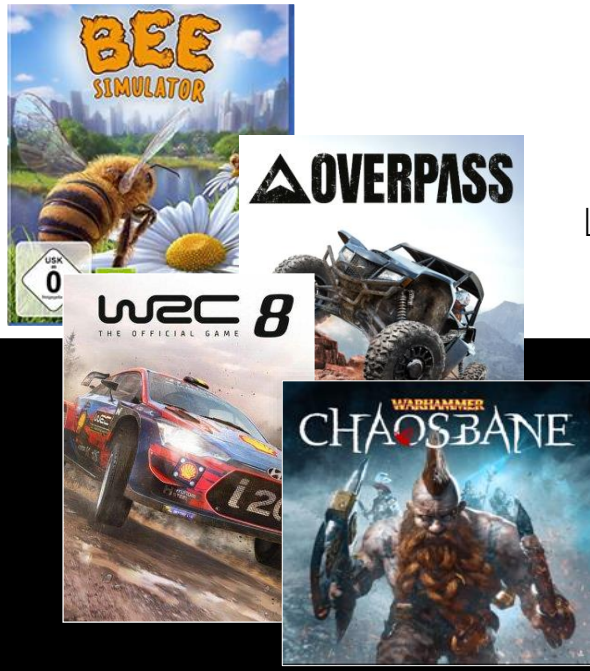
03

04

05

06

# NACON, acteur le mieux positionné sur les niches porteuses du Gaming



## Offre premium

Le rôle central du développeur de jeu

Demande croissante pour des contenus exclusifs

Négociation d'exclusivités avec les plateformes



# La qualité premium permet des prix élevés sur le segment AA

Segmentation du marché des jeux vidéo par catégorie  
Ventes consoles en valeur retail et digital - Monde 2018

	Exemples	Nombre de sorties par an	Budget
<b>AAA</b> MAJORS  63%		<20	20-200 M€
<b>AA</b> MID PUBLISHERS  34%		~100	1-20 M€
<b>A</b> ENTRY PUBLISHERS  4%		>200	<1 M€



Le AA, la niche de prédilection des **jeux de genres experts**



01  
02

# 03 JEUX

Un modèle économique de développeur-éditeur à fort potentiel reposant sur des spécialités de genres experts et des joueurs fidèles

04  
05  
06

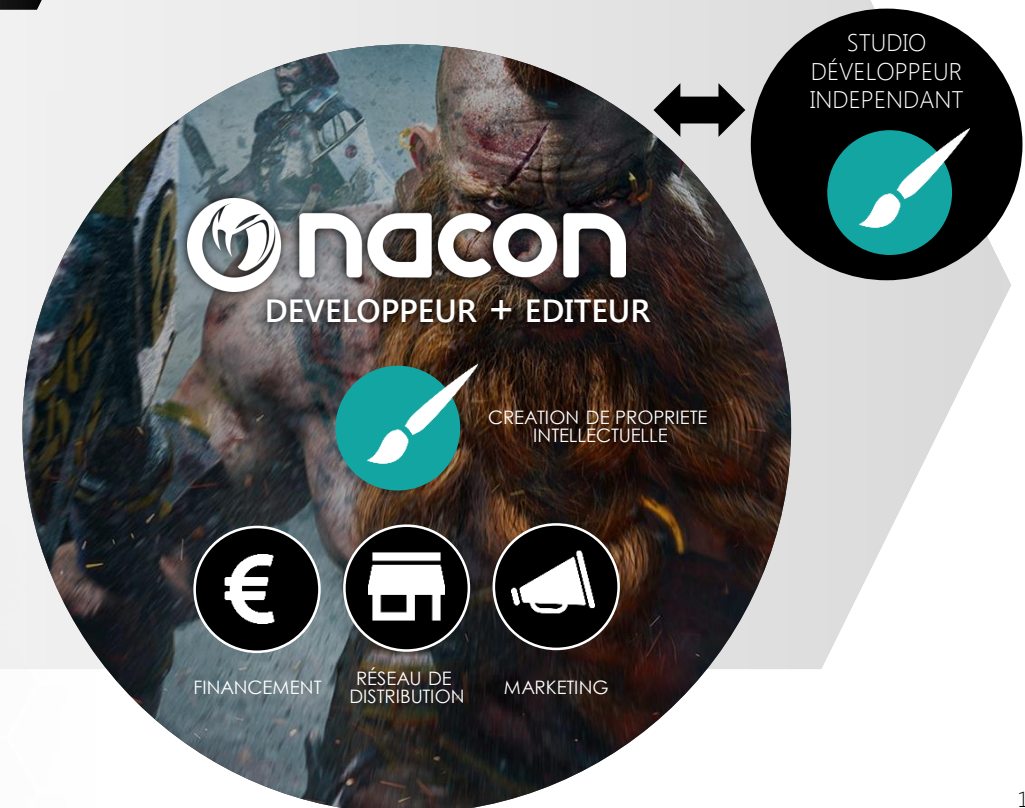
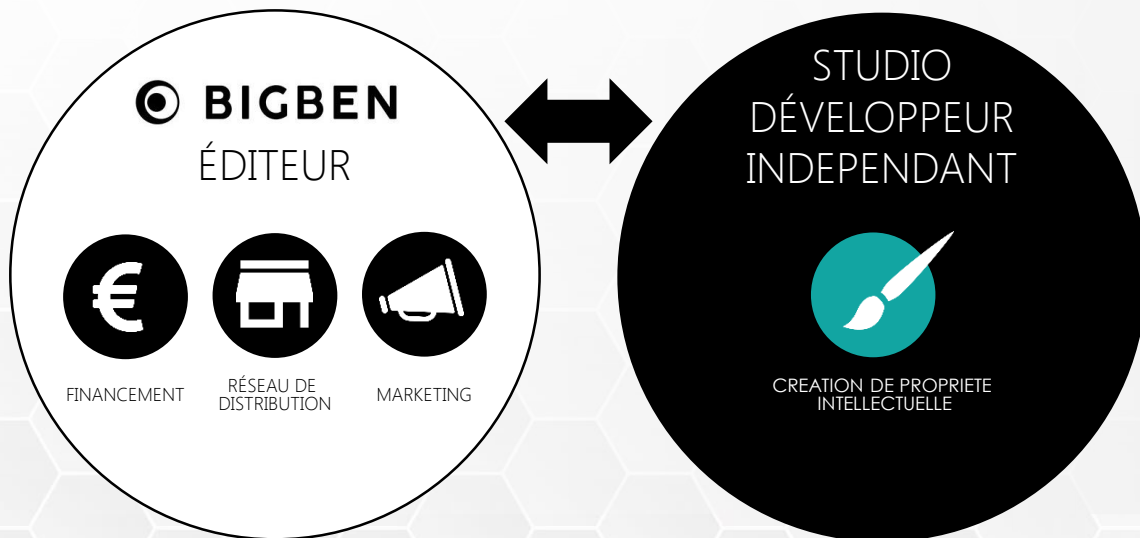
# Le modèle Développeur-Editeur

## Le meilleur positionnement sur le marché

2 métiers distincts

**DIGITALISATION**  
Tendance du marché

Intégration des 2 métiers





# Une stratégie basée sur l'acquisition de studios experts

## Intégration de compétences clés et d'actifs stratégiques



Créé en 2002 - 25 jeux  
100 salariés  
Paris - Lyon



Créé en 2000 - 50 jeux  
100 salariés  
Paris - Bordeaux - Montréal



Créé en 1999 - 30 jeux  
40 salariés  
Paris



Créé en 2019  
30 salariés à terme  
Milan



Créé en 2008 - 6 jeux  
30 salariés  
Paris

JUIL 2017 – OCT 2018

JUIN 2018

OCT 2018

JUIL 2019

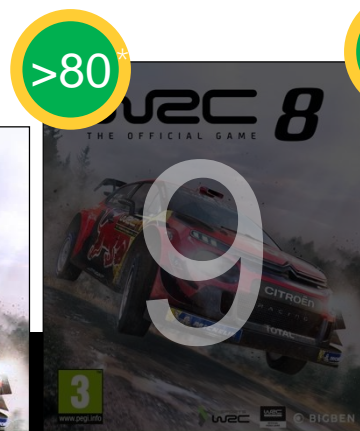
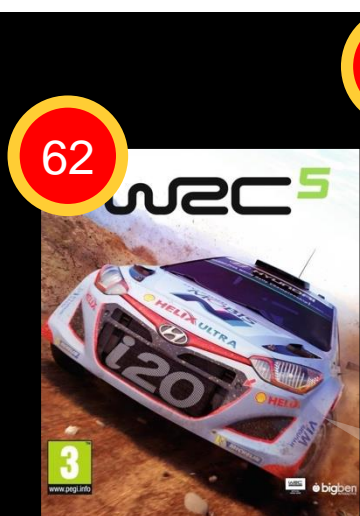
SEPT 2019

# Amélioration continue de l'expertise / satisfaction client



## metacritic

Moyenne des notes attribuées par les principaux médias Gaming



Investissements capitalisés sur les développements réussis

Création de barrières à l'entrée sur des segments de jeux porteurs

Amélioration continue grâce à l'optimisation du moteur technologique

# Une **capacité de production** taillée aujourd'hui pour répondre à la demande croissante de nouveaux contenus



**8 studios intégrés + 12 studios partenaires**



**10-15 jeux lancés/an & près de 30 jeux en développement continu**



**Expertise reconnue dans les genres cibles :**  
Racing, Sports, Simulation, Aventure,  
ainsi que Action, RPG (jeux de rôles) et Narratif.



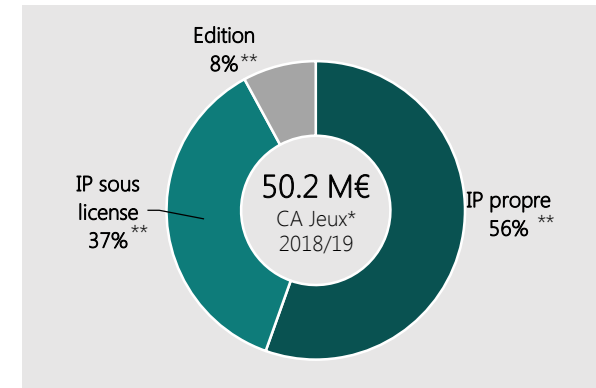
**Mise en commun de certaines ressources technologiques (KT Engine...)**



# L'un des plus grands portefeuilles de jeux vidéo AA premium

Plus de 100 JEUX développés POUR CONSOLES ET PC incluant :

- 10 jeux en IP propre (Pro Cycling Manager, Rugby, Styx, Tennis World Tour, V-Rally, Paranoia, ...)
- +200 contrats de licence signés par an (WRC, Tour de France, Warhammer...)



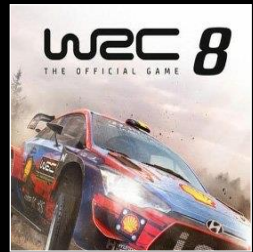
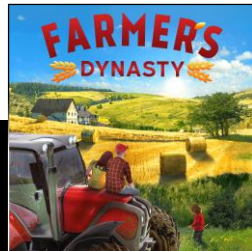
Autour de 4 gammes stratégiques :

Racing

Sport

Simulation

Adventure

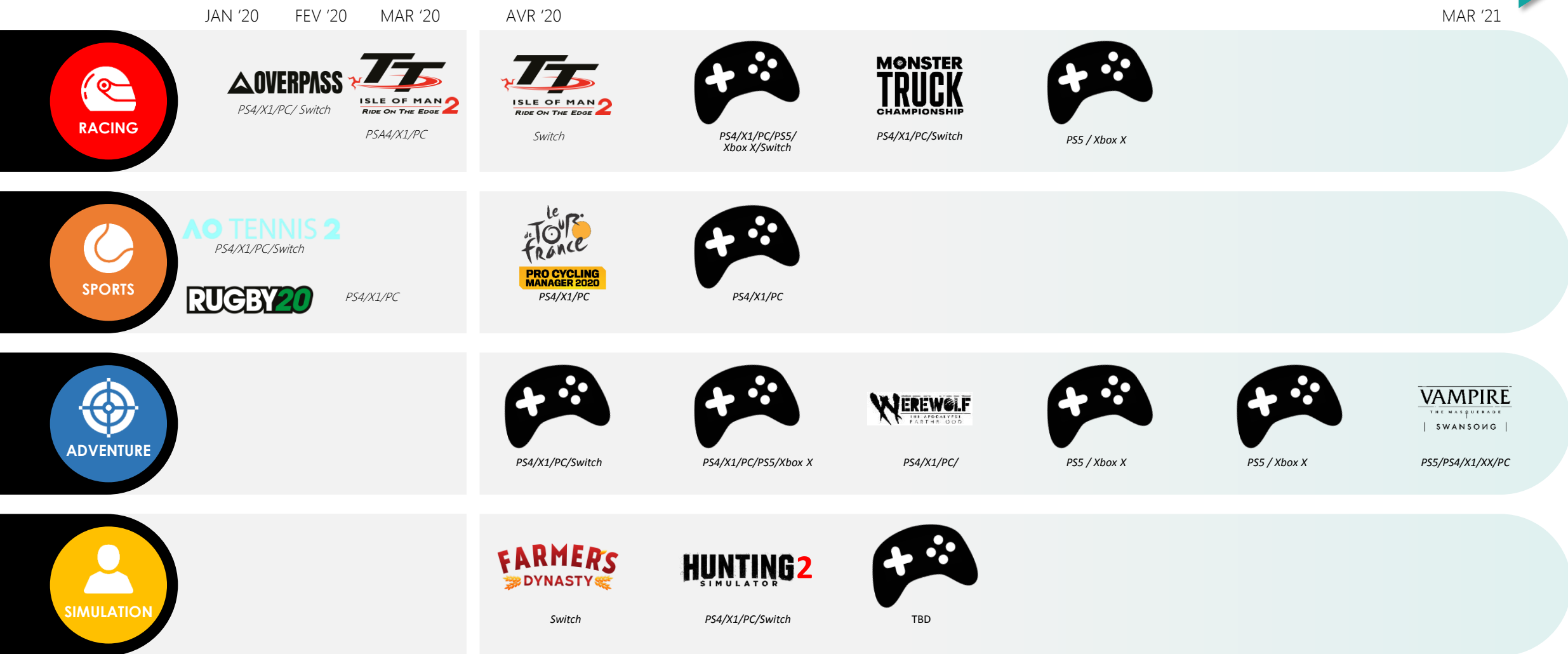


# Un portefeuille large et bien équilibré



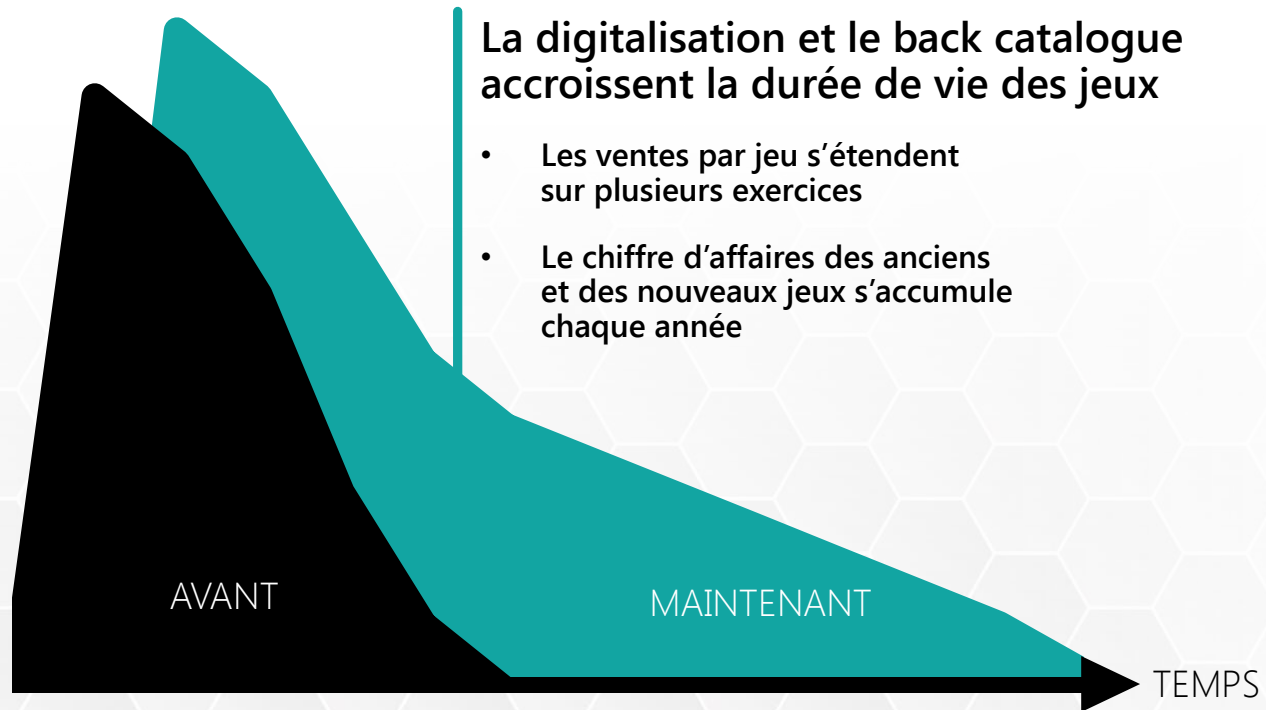
# Line-up Jan 2020 - Mar 2021

Des coûts de développement annuels de ~ 30 millions d'euros par an en moyenne ...qui devraient passer à environ 40 à 50 millions d'euros dans un avenir proche

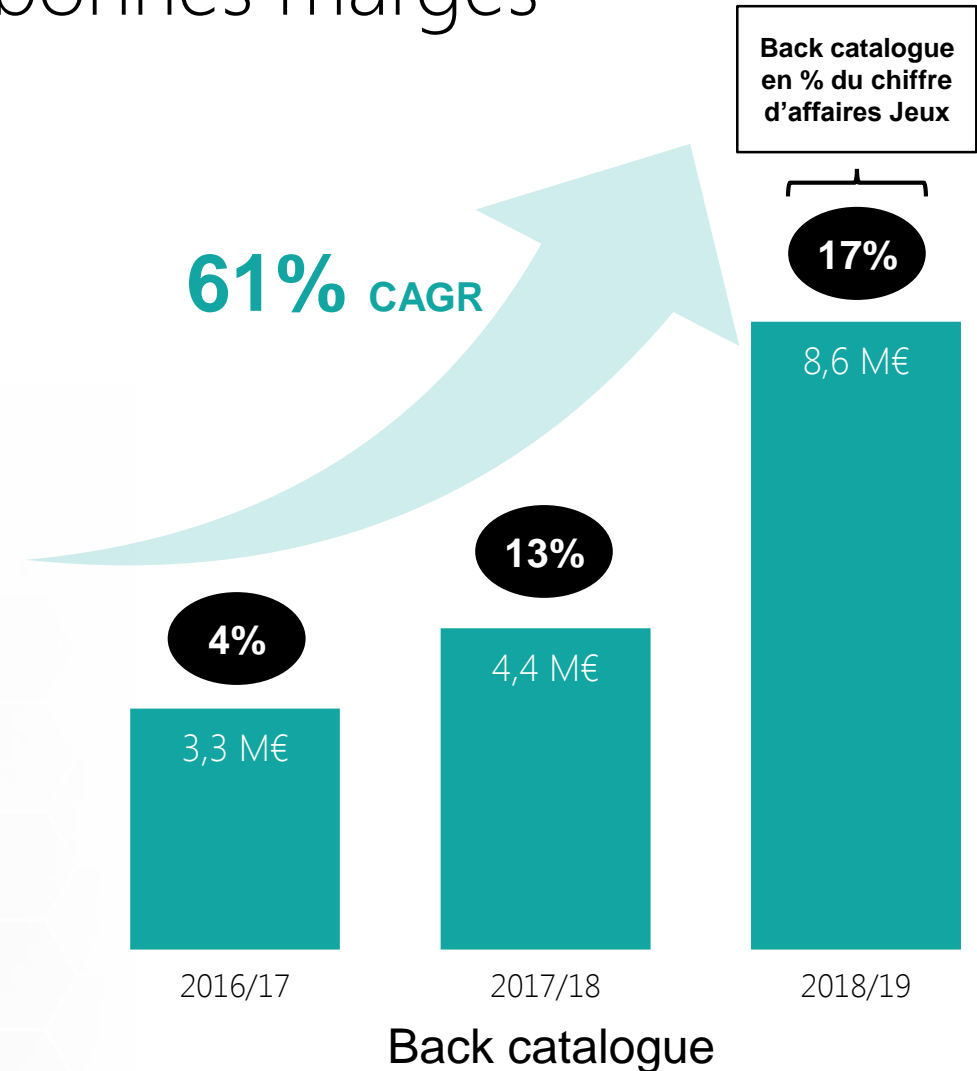


# Back catalogue solide

assurant des revenus récurrents & de bonnes marges



Profil de vente par jeu





**03** ACCESSOIRES

**Des accessoires premium**

à forte marge évoluant dans un contexte favorable de marché



# NACON, la référence premium des consoles de jeux

## DE FORTES BARRIERES A L'ENTREE

Au travers du savoir-faire et de l'expérience acquise

## UN RESEAU DE DISTRIBUTION INTERNATIONAL PUISSANT

Couvrant plus de 100 pays



**RIG**  
RECENTE ACQUISITION



UN MARCHE HAUT DE GAMME



35 brevets



UN NIVEAU DE SATISFACTION EN HAUSSE CONTINUE

Obtenu en prenant en compte de manière permanente les conseils reçus de la communauté des joueurs



UNE MARQUE REFERENTE

Acclamée par toute la communauté des joueurs des débutant au professionnel

Un partenariat prestigieux avec

# SONY

La référence du marché de la console eSports PS4



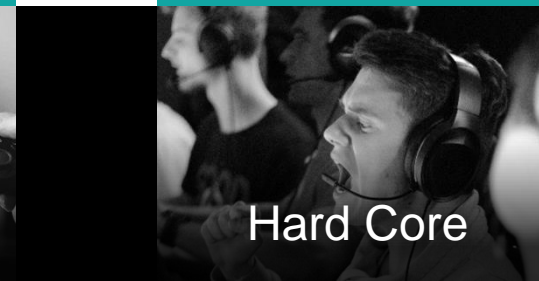
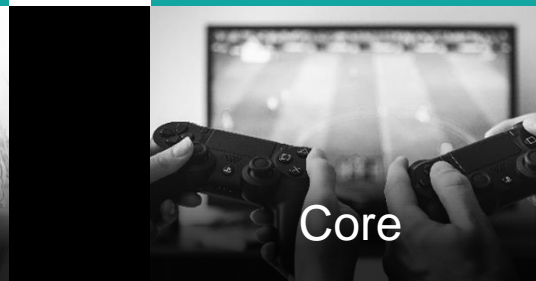
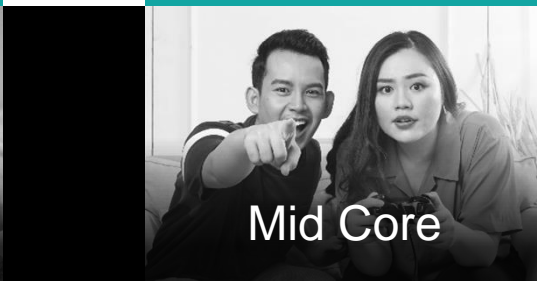
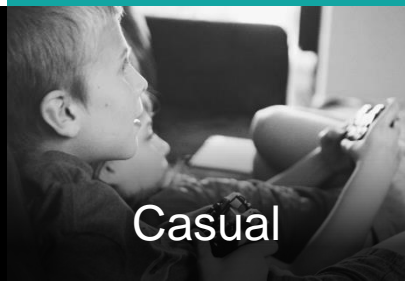
OFFICIALLY LICENSED BY SONY SINCE 2015



DISTRIBUE DANS PLUS DE 100 PAYS

# NACON, l'offre la mieux adaptée à chaque segment de manette

Plus de 2 M de manettes vendues depuis 2016\*



\*Données non auditées

# Partenaire des plus grands tournois de eSport

Un programme ambassadeur et influenceur pour renforcer la crédibilité et la prescription du gamer professionnel au joueur occasionnel



**CRIMSON**  
Membre du club eSport AS MONACO  
2<sup>ème</sup> joueur français sur Street Fighter V,



**JULIEN TELLOUCK**  
Animateur TV vedette  
sur la chaîne gaming GameOne,  
et chroniqueur sur Fun Radio



**SITIMENTYO**  
Joueur n°1 de  
Call of Duty au Japon



**KAYANE**  
Multiple championne  
du monde sur jeux de combat

01

02

03

**04**

**Un profil financier très attractif**

avec une génération de cash forte et régulière,  
et une croissance à 2 chiffres du CA & à 3 chiffres du ROC

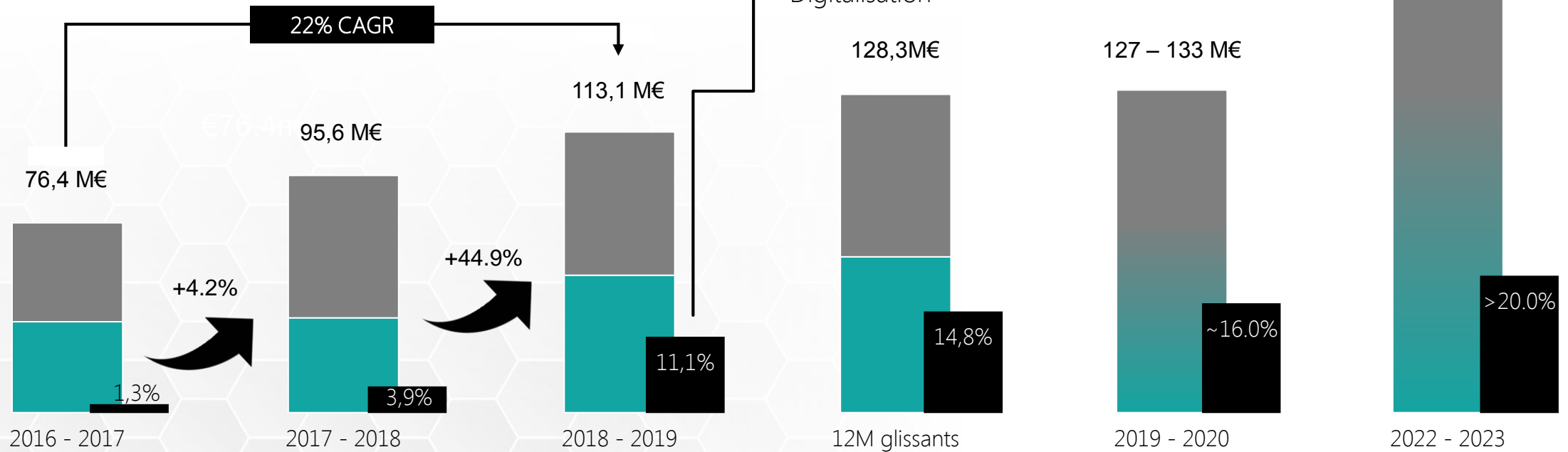
05

06

# Un track record de croissance forte et régulière

## CA (M€) et rentabilité (Marge ROC en %)\*

■ Jeux   ■ Accessoires   ■ Marge ROC



\* = Taux de ROC = Résultat Opérationnel Courant rapporté au chiffre d'affaires

01

02

03

04

05

**Une stratégie de croissance claire**  
soutenue par une équipe de direction à culture entrepreneuriale

06



# Bâtir les fondements de la croissance future

AUJOURD'HUI



DEMAIN



# 2020-2022 Devenir un des leaders du segment AA

## Accroissement de la rentabilité

Opportunités digitales : back catalogue, nouvelles plateformes, paymium et cloud gaming

## Capitalisation sur la marque

Faire bénéficier le pôle Edition de la notoriété de NACON en accessoires, de sa force de vente et de son réseau de distribution physique



## Accélération des investissements sur l'IP

Création de contenus propriétaires  
Acquisition de nouveaux studios  
Accroissement des budgets moyens pour certains jeux

## Spécialisation & diversification éditoriale

Recherche de nouveaux genres porteurs  
Développement de nouvelles niches



# 2020-2022 A la conquête de nouveaux marchés



## Partenariats technologiques

Renforcement du partenariat avec SONY  
Développement de nouveaux accords avec d'autres leaders technologiques (plateformes, consoles, ...)

## Expansion internationale

Ouverture de nouveaux marchés notamment en Amérique (US, LATAM...)

## Évolutivité de la gamme

Démocratisation de la marque Nacon à un plus grand nombre de gamers

# Cloud gaming un vrai changement de paradigme

Le MOBILE GAMING  
favorisé par la montée  
en puissance de la 5G

5G

L'accès à la  
DISTRIBUTION PHYSIQUE  
redevient un facteur de succès



Compatible avec  
TOUT TYPE  
D'ÉQUIPEMENT  
MOBILE



EST L'UN DES SEULS ACTEURS  
DU GAMING À POUVOIR FOURNIR  
SES MANETTES AVEC SON PROPRE CONTENU

# **nacon** Facteurs clés d'investissement

01

**MARCHÉ** immense porté par des changements structurels profonds

02

**LEADERSHIP**

Acteur pure player du jeu vidéo positionné sur des niches porteuses de l'industrie

03

**BUSINESS MODEL**

JEUX / Un modèle développeur-éditeur à fort potentiel reposant sur des spécialités de genres experts & des joueurs fidèles  
ACCESSOIRES / Accessoires premium à forte marge évoluant dans un contexte favorable de marché

04

**PROFIL FINANCIER** très attractif avec une génération de cash forte et régulière et une croissance à 2 chiffres du CA et à 3 chiffres du ROC

05

**STRATEGIE** de croissance claire soutenue par une équipe de direction à culture entrepreneuriale





01

02

03

04

05

06

Modalités de l'opération

# Caractéristiques de l'opération

## Emetteur

NACON  
ISIN : FR0013482791 – Code mnémorique : NACON

## Marché de cotation, éligibilité

Marché règlementé d'Euronext Paris  
Eligible PEA PME

## Structure de l'offre

Offre au public en France réalisée sous la forme d'une offre à prix ouvert, principalement destinée aux personnes physiques (« OPO »)  
Placement global principalement destiné aux investisseurs institutionnels («PG») comportant un placement privé en France et un placement privé international dans certains pays (à l'exception, notamment des Etats-Unis d'Amérique, du Canada, de l'Australie et du Japon).

## Ordres d'achat dans le cadre de l'OPO

Dans le cas de l'Offre à Prix Ouvert, deux catégories d'ordre sont susceptibles d'être émis :

- Ordres P : ordres prioritaires réservés aux actionnaires personnes physiques de Bigben Interactive ; chaque Ordre P a vocation à être servi au minimum deux fois mieux que les Ordres A dans la limite de 500 actions et par priorité aux Ordres A
- Ordres A : ordres autres que les ordres P, non prioritaires. Les ordres A seront eux-mêmes décomposés en fonction du nombre de titres demandés :
  - fraction d'ordre A1 : de 10 actions jusqu'à 500 actions incluses, et
  - fraction d'ordre A2 : au-delà de 500 actions

Les fractions d'ordre A1 bénéficient d'un traitement préférentiel par rapport aux ordres A2 dans le cas où tous les ordres A ne pourraient être entièrement satisfaits.

## Fourchette de prix

4,90 € - 5,80 € par action (point médian : 5,35 €)

## Volume de l'offre

Volume initial de l'offre : augmentation de capital d'environ 88,4 M€ (16 528 927 actions nouvelles émises) \*  
Après clause d'extension : environ 97,3 M€ incluant 1 652 892 actions nouvelles complémentaires\*  
Après option de surallocation : environ 107,0 M€ incluant 1 818 181 actions nouvelles supplémentaires\*

## Capitalisation après introduction en bourse

436,7 M€, jusqu'à 455,3 M€ en cas d'exercice de la clause d'extension et de l'option de surallocation\*


## Engagements de souscription

A la date d'approbation du Prospectus, la Société dispose d'engagements de souscription pour un montant total de 21,9 millions d'euros, y compris du fonds d'investissement Bpifrance Capital I (représenté par sa société de gestion Bpifrance Investissement) à hauteur de 10 millions d'euros (étant précisé que conformément aux termes d'un protocole d'investissement, la nomination en qualité d'administrateur de Bpifrance Investissement ou d'un représentant désigné par le fonds d'investissement Bpifrance Capital I sera proposée), soit environ 24,77 % du montant brut de l'Offre (hors exercice de la Clause d'Extension et de l'Option de Surallocation)\*.

## Syndicat

Coordinateurs globaux, chefs de file et teneurs de livre associés : Gilbert Dupont , Louis Capital Markets UK LLP et Berenberg

# Calendrier de l'opération

- 
- 19 février 2020** ● Approbation du Prospectus par l'AMF
  - 20 février 2020** ● Diffusion du communiqué annonçant l'Offre et la mise à disposition du Prospectus  
Publication par Euronext de l'avis d'ouverture de l'OPO / Ouverture de l'OPO et du Placement Global
  - 27 février 2020** ● Clôture de l'OPO à 17 heures (heure de Paris) pour les souscriptions aux guichets et à 20 heures (heure de Paris) pour les souscriptions par Internet
  - 28 février 2020** ● Clôture du Placement Global à 12 heures (heure de Paris)  
Fixation du Prix de l'Offre  
Signature du Contrat de Placement  
Publication par Euronext de l'avis de résultat de l'Offre / Diffusion du communiqué indiquant le Prix de l'Offre et le résultat de l'Offre
  - 3 mars 2020** ● Règlement-livraison de l'OPO et du Placement Global
  - 4 mars 2020** ● Début des négociations des actions de la Société sur Euronext Paris sur une ligne de cotation intitulée NACON  
Début de la période de stabilisation éventuelle
  - 27 mars 2020** ● Date limite d'exercice de l'option de surallocation



# Structure de l'actionnariat

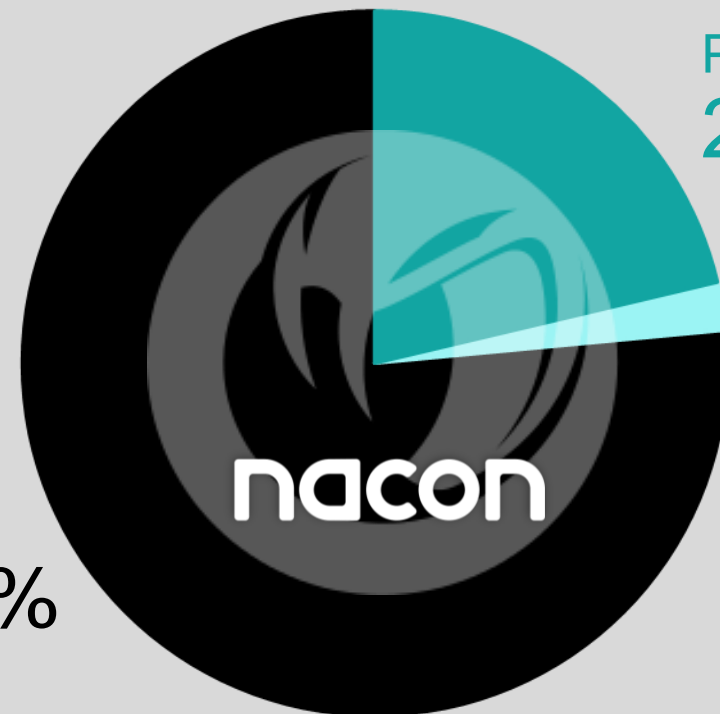
AVANT  
L'INTRODUCTION EN BOURSE

© **BIGBEN**  
INTERACTIVE  
100%



APRES  
L'INTRODUCTION EN BOURSE\*

© **BIGBEN**  
INTERACTIVE  
76,5%



Public  
21,3%

BPI France  
Capital I  
2,2%

\* Après exercice intégral de la clause d'extension et de l'option de surallocation, d'un service à 100% de la demande de BPI Capital France I et sur la base du point median de la fourchette indicative de prix

# Partenaires de l'opération

**Coordinateurs globaux,  
chefs de file et teneurs de livre associés**



**Commissaires aux comptes**



**FIDUCIAIRE  
METROPOLE  
AUDIT**

**Conseils juridiques**



**Communication financière**







# ANNEXES

# Compte de résultat

(en M€)	2016/17	2017/18	2018/19	S1 2018/19	S1 2019/20
Chiffre d'affaires	76,448	95,568	113,101	48,537	63,708
Achats consommés	(45,889)	(55,697)	(50,691)	(20,745)	(24,497)
<b>Marge brute</b>	<b>30,559</b>	<b>39,872</b>	<b>62,410</b>	<b>27,792</b>	<b>39,211</b>
Autres produits opérationnels	692	320	546	115	287
Autres achats et charges externes	(14,113)	(15,267)	(18,319)	(9,016)	(10,002)
Impôts & taxes	(499)	(539)	(899)	(271)	(442)
Charges de personnel	(8,536)	(9,299)	(9,834)	(4,530)	(5,047)
Autres charges opérationnelles	(97)	(496)	(544)	(188)	(466)
Amortissements des immobilisations	(6,976)	(10,864)	(20,817)	(9,574)	(12,867)
<b>Résultat Opérationnel courant</b>	<b>1,031</b>	<b>3,728</b>	<b>12,542</b>	<b>4,328</b>	<b>10,674</b>
Plans d'actions gratuites et stock-options	(212)	(632)	(1,321)	(477)	(971)
Autres éléments opérationnels non récurrents			2,243	496	
QP des sociétés MEE	(20)	57	(87)	(86)	(1)
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>798</b>	<b>3,152</b>	<b>13,377</b>	<b>4,260</b>	<b>9,703</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>332</b>	<b>(855)</b>	<b>(383)</b>	<b>105</b>	<b>(452)</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>1,130</b>	<b>2,297</b>	<b>12,995</b>	<b>4,365</b>	<b>9,251</b>
Impôts sur les bénéfices	(146)	(128)	(2,289)	(1,099)	(2,741)
<b>Résultat net</b>	<b>984</b>	<b>2,169</b>	<b>10,706</b>	<b>3,266</b>	<b>6,510</b>

## Commentaires

En 2018/19, les ventes de NACON se sont élevées à 113,1 M€, en hausse de 18,3% par rapport à 2017/18 et de 47,9% par rapport à 2016/17, tirées notamment par les fortes ventes des activités Edition et Accessoires:

- Les jeux ont généré un chiffre d'affaires de 50,3 M €, en hausse de 44,4%. Le succès de Tennis World Tour® et de Warhammer Inquisitor Martyr a compensé l'impact causé par le retard de la sortie de Warhammer Chaosbane et de Sinking City jusqu'au premier trimestre 2019/20
- Le chiffre d'affaires Accessoires s'élève à 55,2 M €, en hausse de 5,8%, grâce au succès des manettes sous licence PlayStation® 4 conçues par le Groupe

Marges bénéficiaires brutes élevées en augmentation à partir de 2016/17, tirées notamment par:

- Un effet mix produits positif, en partie dû à la hausse des ventes digitales
- Forte vente des produits *Revolution Pro Controller*

# Bilan

(en M€)	Mars 2017	Mars 2018	Mars 2019	S1 2018/19	S1 2019/20
Goodwill	1,088	1,088	23,454	17,397	28,931
Droit d'utilisation					3,611
Autres immobilisations incorporelles	14,606	21,815	52,139	49,562	63,879
Immobilisations corporelles	237	362	950	419	981
Titres mis en équivalence	47	535	44	43	44
Autres actifs financiers	53	257	514	429	786
Actifs d'impôts différés	1,687	2,734	3,269	2,134	2,736
<b>Actifs non courants</b>	<b>17,718</b>	<b>26,790</b>	<b>80,370</b>	<b>69,983</b>	<b>100,968</b>
Stocks	17,822	20,135	20,449	21,939	25,354
Créances clients	24,333	27,202	32,970	30,177	33,282
Autres débiteurs	4,461	4,083	6,787	8,158	10,173
Actifs d'impôts exigibles			1,096		591
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6,702	6,580	6,769	13,686	12,922
<b>Actifs courants</b>	<b>53,318</b>	<b>58,000</b>	<b>68,071</b>	<b>73,960</b>	<b>82,321</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>71,036</b>	<b>84,790</b>	<b>148,441</b>	<b>143,943</b>	<b>183,289</b>

(en M€)	Mars 2017	Mars 2018	Mars 2019	S1 2018/19	S1 2019/20
Capital	0	0	0	0	10
Contribution de Bigben	39,776	40,408	53,675	50,259	54,636
Réserves combinées	0	984	3,153	3,153	13,859
Résultat net de la période	984	2,169	10,706	3,266	6,510
Ecart de conversion	5	(2)	10	10	26
<b>Capitaux propres part du groupe</b>	<b>40,765</b>	<b>43,559</b>	<b>67,544</b>	<b>56,688</b>	<b>75,041</b>
Intérêts minoritaires					(31)
<b>Total capitaux propres</b>	<b>40,765</b>	<b>43,559</b>	<b>67,544</b>	<b>56,688</b>	<b>75,009</b>
Provisions à long terme	133	145	542	302	718
Passifs financiers à long terme	700	11,719	32,236	29,235	43,594
Dettes sur loyer à long terme					2,140
Passifs d'impôts différés			76		
<b>Passifs non courants</b>	<b>833</b>	<b>11,864</b>	<b>32,855</b>	<b>29,537</b>	<b>46,451</b>
Provisions à court terme	530	530	530	536	530
Passifs financiers à court terme	9,334	5,439	12,717	11,942	17,711
Dettes sur loyer à court terme					1,533
Fournisseurs	13,434	16,055	18,598	19,348	26,162
Autres créditeurs	5,719	6,744	15,703	25,079	14,700
Passifs d'impôts exigibles	422	600	494	812	1,194
<b>Passifs courants</b>	<b>29,439</b>	<b>29,367</b>	<b>48,042</b>	<b>57,718</b>	<b>61,829</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>71,036</b>	<b>84,790</b>	<b>148,441</b>	<b>143,943</b>	<b>183,289</b>

# Tableau des flux de trésorerie (1/2)

Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles (en M€)	2016/17	2017/18	2018/19	S1 2018/19	S1 2019/20
Résultat net de la période	984	2,169	10,706	3,266	6,510
<i>Elimination of des produits et charges sans impact sur la trésorerie ou non liés à l'exploitation</i>					
Quote-part des sociétés mises en équivalence	20	(57)	87	86	1
Dotations aux amortissements et pertes de valeur	6,976	10,864	20,817	9,574	12,867
Variation des provisions	(25)	12	83	14	354
Plus et moins values de cession	7	(2)	(6)		
Résultat net du financement	380	478	706	263	488
Autres produits et charges sans incidence financière	212	632	(922)	(19)	971
Charge d'impôt	146	128	2,289	1,099	2,741
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>8,700</b>	<b>14,224</b>	<b>33,759</b>	<b>14,283</b>	<b>23,933</b>
Stocks	1,922	(2,313)	(314)	(1,653)	(4,906)
Créances clients	(6,546)	(2,228)	(3,883)	(3,440)	(2,579)
Dettes d'exploitation	1,499	3,379	(8,072)	2,576	1,070
<b>Variation du Besoin en Fonds de Roulement</b>	<b>(3,126)</b>	<b>(1,161)</b>	<b>(12,268)</b>	<b>(2,518)</b>	<b>(6,415)</b>
Trésorerie liée aux activités opérationnelles	5,574	13,062	21,491	11,766	17,518
Impôts sur le résultat payé	(308)	(998)	(1,643)	(219)	(300)
<b>TRESORERIE PROVENANT DES ACTIVITES OPERATIONNELLES</b>	<b>5,266</b>	<b>12,064</b>	<b>19,848</b>	<b>11,547</b>	<b>17,218</b>

## Commentaires

Le cash flow net des activités opérationnelles est passé de 5,3 M€ à 19,9 M€ en 2018/19, principalement en raison de:

- **Des flux d'exploitation en augmentation constante**, qui continuent de bénéficier de l'amélioration du résultat d'exploitation. La CAF de NACON s'est élevée à 33,8 M€ en 2018/19 contre 14,2 M€ en 2017/18 et 8,7 M€ en 2016/17,
- **Les variations du besoin en fonds de roulement**, qui ont entraîné une baisse du cash-flow de 12,3 M€ en 2018/19, 1,2 M€ en 2017/18 et 3,1 M€ en 2016/17, du fait par exemple:
  - en 2018/19, évolution des dettes fournisseurs (forte baisse du poste fournisseurs et dettes liée suite à l'internalisation des studios acquis) et des créances clients (sortie de deux contrôleurs de marque NACON® à la fin de l'exercice),
  - en 2017/18, une augmentation des créances clients (sortie d'un jeu majeur en fin d'exercice)
  - en 2017/18, une augmentation des créances clients (sorties de jeux en fin d'exercice)

# Tableau des flux de trésorerie (2/2)

(en M€)	2016/17	2017/18	2018/19	S1 2018/19	S1 2019/20
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>					
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(13,658)	(17,957)	(29,423)	(15,179)	(18,653)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(120)	(241)	(484)	(93)	(294)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	11	3	38		
Acquisitions d'immobilisations financières	(0)	(430)	(10)	(9)	(256)
Cessions d'immobilisations financières	0	2	87	3	3
Décaissements relatifs aux acquisitions de filiales nets de la trésorerie nette acquise			(13,786)	(10,763)	(7,039)
<b>Cash-flows nets des activités d'investissement</b>	<b>(13,767)</b>	<b>(18,624)</b>	<b>(43,579)</b>	<b>(26,040)</b>	<b>(26,239)</b>
<b>Trésorerie provenant des activités de financement</b>					
Augmentation des capitaux propres Bigben Interactive <sup>1</sup>	7,237				
Intérêts payés	(380)	(478)	(706)	(264)	(486)
Encaissements provenant d'emprunts	961	13,801	28,940	22,281	19,354
Remboursements des emprunts ou dettes financières	(130)	(822)	(5,798)	(1,474)	(4,880)
<b>Trésorerie provenant des activités de financement</b>	<b>7,688</b>	<b>12,501</b>	<b>22,436</b>	<b>20,544</b>	<b>13,988</b>
Incidence des variations de cours des devises			1	1	1
<b>Variation nette de trésorerie ou équivalent de trésorerie</b>	<b>(813)</b>	<b>5,941</b>	<b>(1,294)</b>	<b>6,053</b>	<b>4,968</b>
Trésorerie à l'ouverture	(1,546)	(2,358)	3,583	3,583	2,289
<b>Trésorerie à la clôture</b>	<b>(2,358)</b>	<b>3,583</b>	<b>2,289</b>	<b>9,636</b>	<b>7,256</b>

## Commentaires

Le cash-flow net des activités d'investissement est passé de 13,8 M€ à 43,6 M€ en 2018/19, principalement grâce à :

- L'activité croissante de NACON, notamment dans l'édition et le développement (29,4 M€ investis en 2018/19, plus du double du chiffre de 13,7 M€ pour 2016/17),
- Les montants nets décaissés sur l'acquisition de trois studios de développement, à savoir Cyanide, Kylotonn et Eko Software (13,8 M€ en 2018/19)

Le cash-flow net des activités de financement est passé de 0,8 M€ à 22,7 M€ en 2018/19, principalement à cause de :

- De nouveaux emprunts pour 28,9 M€ en 2018/19 (28 M€ de plus qu'en 2016/17) pour financer les frais de développement de jeux et l'acquisition des studios de développement Cyanide, Eko Software et Kylotonn,
- Remboursements d'emprunts totalisant 5,8 M€ en 2018/19, 0,8 M€ en 2017/18 et 0,1 M€ en 2016/17, les écarts entre ces années étant liés au fait qu'aucun remboursement n'était dû sur de nombreux prêts pour les deux premières années

<sup>1</sup> A noter que l'augmentation de capital de Bigben Interactive réalisée en juin 2016, résultant de l'exercice des BSA (Bons de Souscription d'Actions) détenus par les actionnaires de Bigben, ayant été en son temps destinée au développement de l'activité Gaming et notamment au financement des jeux vidéo, le flux de trésorerie lié à cette augmentation de capital (7,2 M€) a été affecté à NACON sur l'exercice 2016/2017.



# merci



Relations Investisseurs  
[infofin@nacon.fr](mailto:infofin@nacon.fr)  
03 20 90 72 00



Communication Financière  
[info@capvalue.fr](mailto:info@capvalue.fr)  
01 80 81 50 00