

Résultats H1 2022

Notre stratégie porte ses fruits !

ALNTG
EURONEXT
GROWTH



Agenda

01. REVUE OPÉRATIONNELLE

02. RÉSULTATS FINANCIERS S1 2022

03. PERSPECTIVES 2022



Ce qui nous rend unique

Notre **technologie reconnue** depuis 25 ans sur le marché du divertissement numérique

Une **équipe d'experts** de la vidéo de plus de 70 personnes

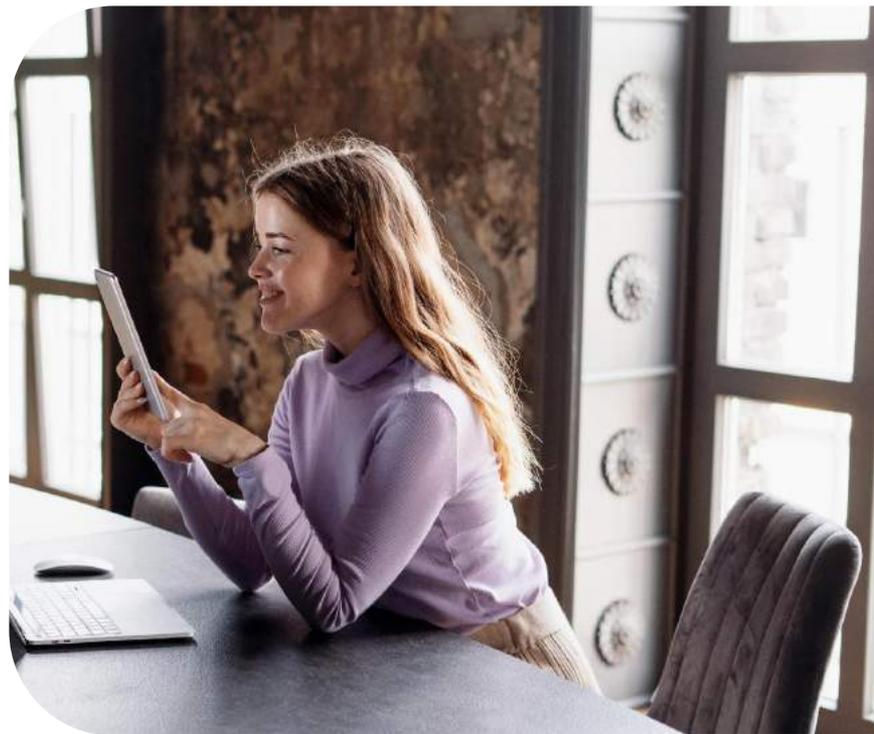
Notre modèle de développement « **content as a service** », flexible et récurrent, en B2B ou B2B2C

La **dimension européenne** de nos clients opérateurs
Des **partenaires de Contenu** locaux ou de dimension mondiale

une **démarche RSE** à chaque étape opérationnelle

411 000
abonnés

grâce à nos
partenaires
opérateurs et de
contenus
(à fin juin 2022)





Forte dynamique de croissance

**Mathias
Hautefort,**
CEO



Les faits marquants du semestre

Croissance annuelle du nombre d'abonnés de 28%

- **411 000 Abonnés** à fin Juin 2022 - fruit du déploiement des offres NetgemTV chez les clients opérateurs Télécoms et éditeurs de Services OTT.
- Au Royaume Uni, lancement commercial de l'**offre TalkTalk TV 4K powered by Netgem**, avec la première intégration du réseau social Tik Tok.
- En France, **lancement du service Gaumont CLASSIQUE** et signature avec le groupe Océide d'un accord de partenariat pour exploiter toute la composante « TV et contenus » de son offre **ZeopTV powered by Netgem**.
- Ce niveau d'activité se traduit dans la **croissance du chiffre d'affaires, de la marge brute et de l'EBITDA** par rapport à 2021.
- L'accélération attendue sur le second semestre permet de confirmer les objectifs annuels annoncés, avec l'atteinte du **demi-million d'abonnés à fin 2022**.

Les faits marquants du semestre

La rentabilité au rendez-vous

Un positionnement pertinent de l'offre "Content-as-a-service"

- une offre adaptée pour les opérateurs télécoms, en développement et reprise de parc
- une nouvelle dynamique vers les éditeurs de plateforme
- un modèle économique vertueux

Confirmé par une accélération d'un semestre à l'autre

- Chiffre d'affaires :
+19% vs S2 2021, +11% vs S1 2021
- Marge brute :
+12% vs S2 2021, +7% vs S1 2021

... et une amélioration continue de la rentabilité

- EBITDA S1 2022 :
+39% vs S2 2021, +60% vs S1 2021
- Bon niveau de Trésorerie : 5,1M€

Notre modèle de partenariat

Flexible pour les opérateurs et récurrent pour Netgem

Apporter
des solutions
de divertissement
innovantes
et de qualité

Une Mission

Simplifier la vie de nos
clients en leur permettant
de se consacrer à leur cœur de
métier : le très haut débit

Un objectif

« Content as
a service »

Un Métier

UN SAVOIR-FAIRE ET UNE EXPERTISE RECONNUS

Netgem, opérateur de service 'end-to-end'



30 partenaires opérateurs

Opérateurs qui nous font confiance

UK 

TalkTalk pure TELECOM braw band

inspire 3 JT

the smart club POP

wightfibre Community Fibre

Gigaclear Gibtelecom

Box Broadband Connecting communities

FRANCE 

VIDEOFUTUR à Vous la Fibre net+

.nordnet. Post

FRANCE channels Gaumont CLASSIQUE

zeop ozone

NORDICS  

elisa elisa

Viihde Elamus

ROW  

NETIA Telekom Slovenije

Sri Lanka Telecom fIP TV

100 partenaires éditeurs

Éditeurs qui nous font confiance

Partenaires locaux



Partenaires VOD



Partenaires internationaux



Gouvernance expérimentée

Comité exécutif

5
membres
40 %
femmes



Mathias Hautefort
Group CEO



Sandrine Alexandre
CFO



Caroline Gauthier
Legal and HR Director



Jean-Francois Galtier
CTO



Sylvain Thevenot
C3O



Marc Tessier
Censeur

Conseil d'administration

7
membres
43 %
indépendance
43 %
femmes



Joseph Haddad
Président du Conseil
d'administration



Christophe Aulnette
Administrateur



Virginie Banet
Administrateur
indépendant



Isabelle Bordy
Administrateur
indépendant



Olivier Guillaumin
Représentant
permanent
de Fast Forward
Administrateur



Vincent Grivet
Administrateur
indépendant



Catherine Haddad
Représentante permanente
de J.2.H.
Administrateur

Structure actionnariale

Un actionariat soutenant notre stratégie

45%

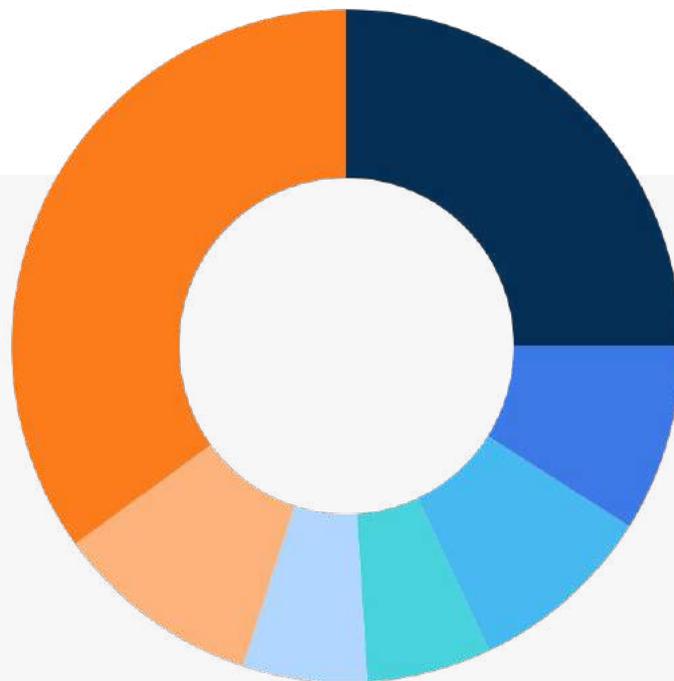
Flottant significatif

35%

Plusieurs milliers
d'actionnaires individuels
au service de la liquidité
du titre

10%

Part croissante des fonds
spécialisés dans les
small-caps



55%

Socle solide

25%

Joseph Haddad & family

09%

Olivier Guillaumin & family

09%

Mousse Partners

06%

Managers, employés et
FCPE (en augmentation)

06%

Autocontrôle et contrat
de liquidité

Une évolution positive du cours de bourse dans un contexte difficile



Sur les 12 derniers mois

- Cours + 11%
- vs CAC S +23 pts

Résultats financiers semestriels

(non audités)





Les Résultats au RDV

**Sandrine
Alexandre,**
CFO



2022 : notre stratégie porte ses fruits

Impact positif du changement de modèle du groupe sur le chiffre d'affaires

+11% H1 2022 vs H1 2021

80%
de marge récurrente

Croissance continue de la marge brute
+7% H1 2022 vs H1 2021

Amélioration de semestre en semestre de l'EBITDA :
+60% H1 2022 vs H1 2021

Trésorerie solide
+5,1 M € fin Juin 2022

Intégrant le versement d'un **dividende** en H1 2022

Indicateurs de rentabilité en amélioration

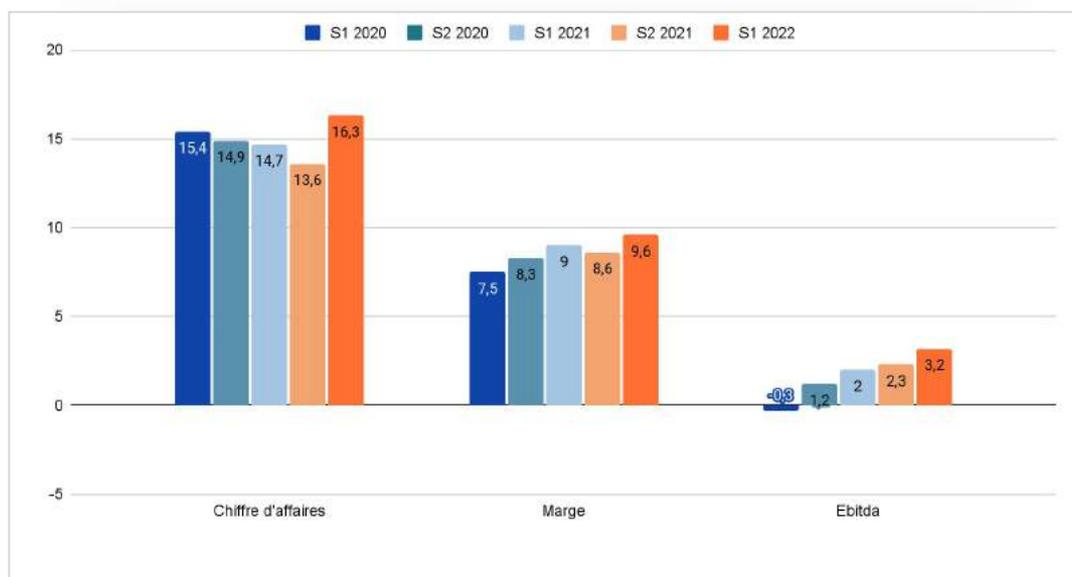
Du chiffre d'affaires au résultat opérationnel courant

DONNÉES IFRS en millions d'euros	2022 S1	2021 S1	ÉVOLUTION
Chiffre d'affaires	16.3	14.7	+11%
Marge brute	9.6	9.0	+7%
Opex	(6.5)	(7.0)	-7%
EBITDA	3.2	2.0	+60%
Résultat opérationnel courant	(1.3)*	(2.2)*	+41%

* intègre 1 M€ d'amortissements sur les actifs identifiés dans le cadre de l'entrée de Vitis dans le périmètre consolidé en janvier 2020.

Performance opérationnelle en forte progression

Amélioration continue de l'EBITDA



Croissance du CA et de la marge brute

+

Contrôle des coûts

=

Amélioration continue chaque semestre de l'EBITDA

3.2 M€ en S1 2022
vs **2.0 M€ en S1 2021**

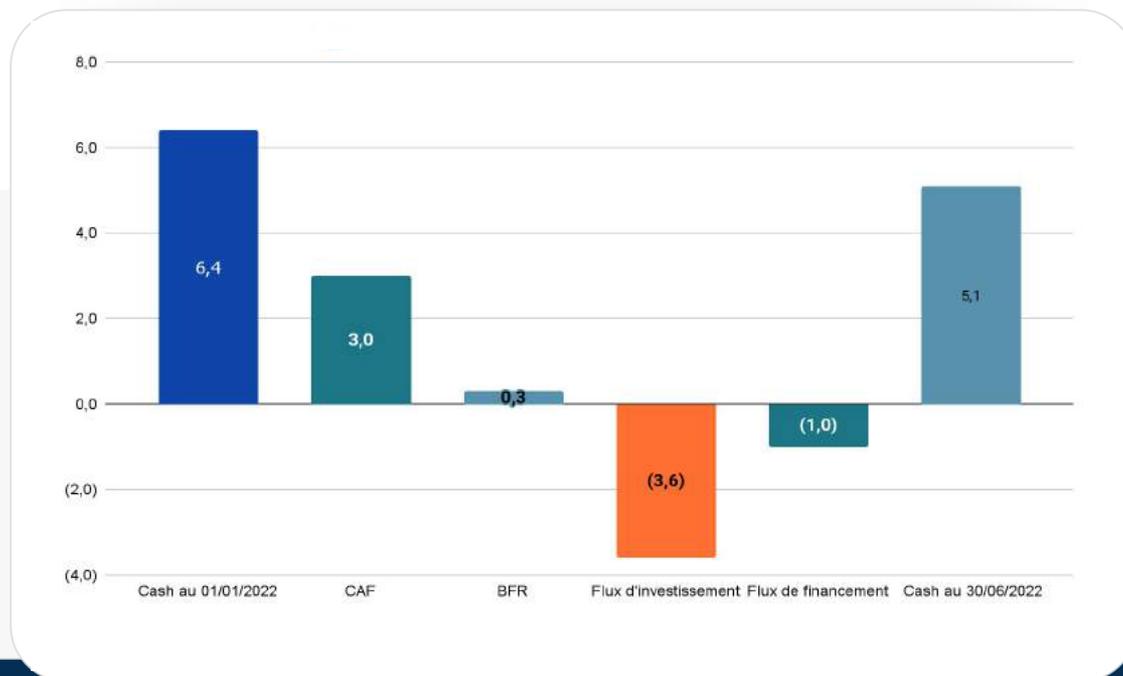
Résultat net du Groupe

IFRS en millions d'euros	2022 S1	2021 S1
Résultat opérationnel	(1.3)	(2.1)
Résultat financier	(0.1)	(0.0)
Impôts	0.0	0.0
Résultat net (part du Groupe)	(0.5)	(1.0)

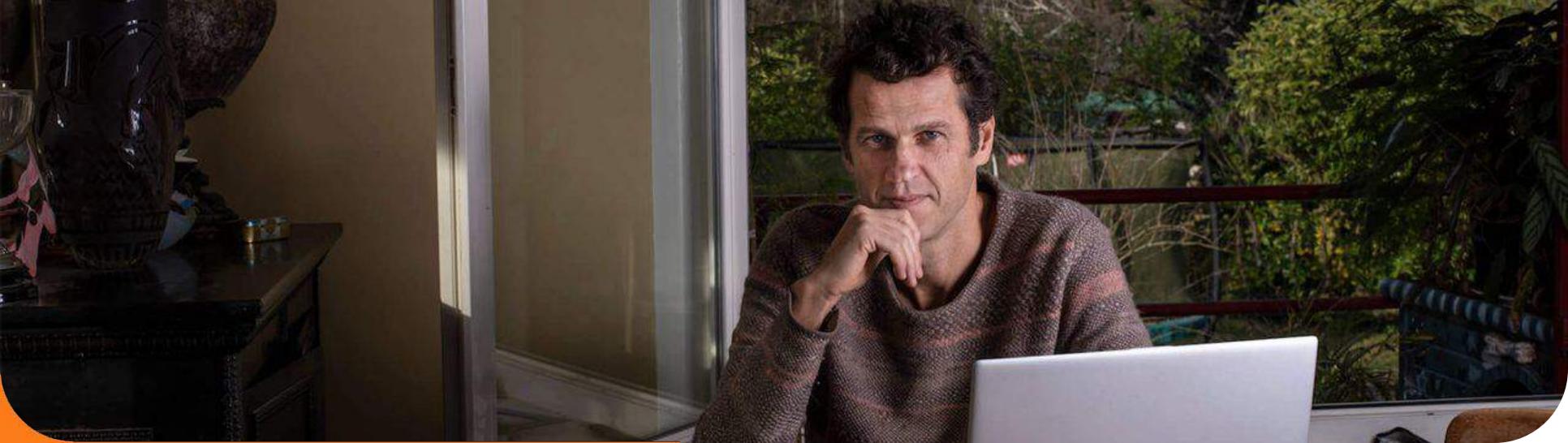
Le résultat net part du Groupe est en amélioration et s'élève à (0,5) M€ vs (1M€) sur le premier semestre 2021.

Une trésorerie brute solide

Trésorerie brute de 5,1M€ et une trésorerie nette de 3,2M€ à fin juin 2022



Les flux du 1er semestre 2022 intègre pour 1M€ l'avance de trésorerie effectuée pour le paiement de composants afin de sécuriser les livraisons du 3ème trimestre 2022.



Perspectives 2022

**Mathias
Hautefort,**
CEO



Nos marques : des actifs au service de notre stratégie

NETGEMgroup

LA MARQUE CORPORATE

CO-BRANDING

TalkTalk
by Netgem

 **Community Fibre**
by Netgem

zeopTV by Netgem

BRAND SERVICES TV UK

La marque de services TV
en propre au UK

Netgem TV

**BRAND VOD
FRANCOPHONIE
VIDEOFUTUR**

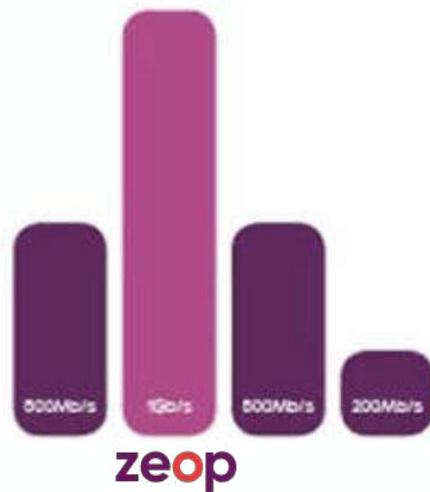


net+

PREMIERE MAX



France



**UNE VITESSE
INSOLENTE**

- Accord pour gestion globale des services **ZeopTV powered by Netgem**
- **Viva by VIDEOFUTUR**, vitrine technologique du groupe en mode OTT
- Nouveau développement auprès des éditeurs et plateformes tels que **Gaumont Classique**

Royaume Uni



- Lancement commercial du produit **Talk Talk TV 4K by Netgem** en Mars 2022

=> un des produits les plus complets du marché anglais, intégrant Sky NowTV, Amazon Prime Video, TikTok, Netflix, Britbox, Freeview Play

- 15 opérateurs alternatifs locaux lancés, tels que Community Fibre
- Lancement d'un service de nouvelle génération avec GibTel

Finlande



- Poursuite du développement avec notre partenaire de long terme Elisa, opérateur Tier 1 de référence en Finlande
- **Dynamique maintenue depuis 2 ans du produit Elisa Viihde Premium** avec un taux de satisfaction client à un niveau de référence en Europe (NPS +27!).

Netgem peu impactée par le contexte géopolitique

Aucun impact direct
identifié lié au conflit
russo-ukrainien

Mesures prises face aux risques indirects potentiels :

- ◆ Audit sécurité par un cabinet expert face au risque de cyber-attaques ;
- ◆ Augmentation des stocks de composants face aux tensions et pénuries sur les marchés des composants et la désorganisation des chaînes d'approvisionnement ;
- ◆ Réajustements de prix auprès des clients du fait du contexte inflationniste global.

Responsabilité sociale



UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS FIDÈLES

39 ans

moyenne d'âge

8 ans

ancienneté moyenne

90% de CDI

basés entre Paris, Montpellier et Londres
Embauches en cours



ACTIONS EN FAVEUR DE LA PARITÉ HOMME/FEMME

30%

part des femmes dans les effectifs

33%

objectif 2022

40%

part des femmes au sein du Comex



PARTAGE DES FRUITS DE LA CROISSANCE

Primes Macron versées en France et de façon similaire au Royaume-Uni

Plan d'attribution d'actions gratuites

100% des collaborateurs concernés par une des mesures
Mesure d'augmentation des salaires de 3% en moyenne



Responsabilité environnementale

Optimisation de la bande passante



possibilité de brider volontairement la bande passante

- Choix Solution hybride DTT  au Royaume-Uni
- Encodage optimisé avec les technologies les plus récentes pour réduire le stockage et la bande passante.

Boxes

- Recyclage systématique
- Transport maritime privilégié au transport aérien
- Recherche de solution de transport avec Bilan Carbone amélioré

Nos objectifs 2022



**Plus de
500.000 abonnés
à nos services**



**Accélération de la
Croissance
du chiffre d'affaires
et de la marge brute**



**Dynamique positive
pour l'EBITDA
et la génération
de trésorerie**



Perspectives de croissance

**Développement
de nos 3 marchés
de référence
en Europe auprès
des Opérateurs Télécoms
de notre modèle**

**Développement d'un
nouvel axe commercial
auprès des éditeurs**

**Prêt à saisir
de nouvelles opportunités
de développement
en organique ou en
croissance externe**

Déclinaison “Content-as-a-service”



Q&A

Merci



Annexes financières



Flux de trésorerie du 1er semestre 2022

DONNÉES IFRS en millions d'euros (non audités)	2022 S1	2021 S1
Cash Flow lié à l'activité (A) (*)	3,3	3,3
Dont :		
Capacité d'autofinancement avant versement de l'impôt	3,0	1,7
Impôt versé	-	-
Diminution (augmentation du BFR)	0,3	1,6
Cash Flow lié aux investissements (B)	(3,6)	(3,6)
Cash Flow opérationnel (A+B) (*)	(0,3)	(0,2)
Cash Flow lié aux financements (C) (*)	(1,0)	(2,3)
Dont :		
Dividendes	(0,9)	-
Achat net d'actions propres	0,2	-
Remboursement d'emprunts et de dettes financières	(0,3)	(2,4)
Variation nette de trésorerie (A+B+C)	(1,3)	(2,6)

L'activité du Groupe a généré **3,3 M€ de trésorerie sur S1 2022** (ce montant intègre pour 1 M€ d'avance de trésorerie effectuée pour le paiement de composants afin de sécuriser les livraisons de Q3 2022). **Les flux d'investissements de 3,6 M €** comprennent essentiellement les équipements immobilisés du fait de la croissance du parc d'abonnés et les flux de financement (1 M€) sont liés principalement au versement du dividende annuel en juin 2022.

Capitaux propres et endettement, trésorerie

DONNÉES IFRS en millions d'euros (non audités)	Au 30/06/2022	Au 31/12/2021
Capitaux propres et endettement		
Capitaux propres, part du Groupe	23,0	24,0
Passifs financiers courants et non courants	1,7	2,0
A- Liquidités	5,1	6,4
B- Passifs financiers courants	1,6	1,8
C- Trésorerie nette courante (A) - (B)	3,6	4,6
D- Passifs financiers non courants	0,2	0,2
E- Trésorerie nette courante (C)-(D) avant impact IFRS 16	3,4	4,4
F- Impact norme IFRS 16	0,2	0,4
G- Trésorerie nette (E)-(F)	3,2	4,0

Au 30 juin 2022, la trésorerie brute s'établit à 5,1 M€ et la trésorerie nette à 3,2 M€.