



Résultats annuels 2018

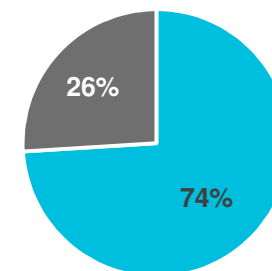
Paris : Hôtel Sofitel
Lyon : Banque de France

27 Mars 2019, 9h30
27 Mars 2019, 15h00

Un expert de l'énergie autonome

- + **Notre métier** : Concepteur, assembleur et distributeur de tous types de piles, batteries, chargeurs, adaptateurs, produits d'éclairage portatifs, ...
- + **Six marques** pour différentes typologies de clients

BtoC	BtoB		
	Client final	OEM	Revendeurs
 	 		 <small>Accessories Equipment Manufacturer since 1981</small> 
24 000 références dont 10 000 en stock / 1 800 nouvelles références par an			



■ BtoB ■ BtoC
Répartition des ventes 2018

- + **Nos clients BtoB** : Grands Groupes (EDF, SNCF, Veolia,...), Marchés de collectivités (Police, Armée, Mairies, Hôpitaux,...), PME et ETI, Artisans et TPE, revendeurs (Rexel, Sonepar, Yess, RS Components,...), fabricants de matériels électriques (Somfy, ...)

Une très grande largeur et profondeur de gamme

+ Quelques exemples de gammes de produits

Eclairage	Packs Industriels	Rechargeables	Batteries au plomb
			
Batteries et chargeurs PMR	Solaire	Piles	
			

+ Sourcing :

52% des achats en Chine (cellules ou produits finis)

+ 4 unités de conception/assemblage :

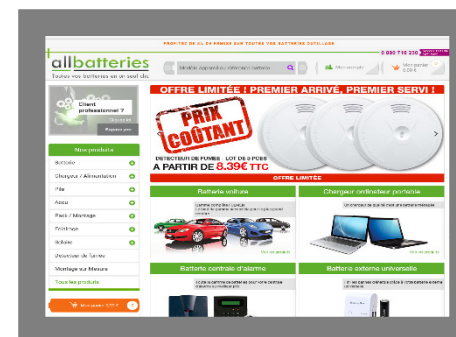
- Saint Egrève : petites séries
- UK : grandes séries (lithium)
- Tunisie : piles salines, alcalines, ...
- Chine : via un partenaire

Une stratégie multi-canal et une ambition européenne

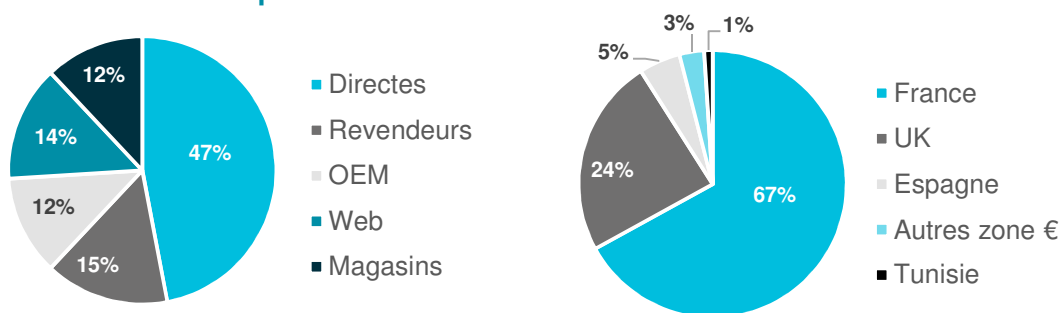
+ Vente à distance : plus de 70 vendeurs/télévendeurs chargés de démarcher et gérer un portefeuille clients en appui de catalogues produits. Chaque vendeur est spécialisé sur un secteur.

+ E-commerce : Sites internet à destination des particuliers et professionnels : Allbatteries.fr/uk/de/es/it. et sites réservés aux revendeurs et/ou au BtoB : Enix Energies.

+ Réseau de magasins : 75 points de ventes en France, Espagne, Belgique (succursales ou et franchises).



Répartition des ventes 2018



Une concurrence très atomisée :

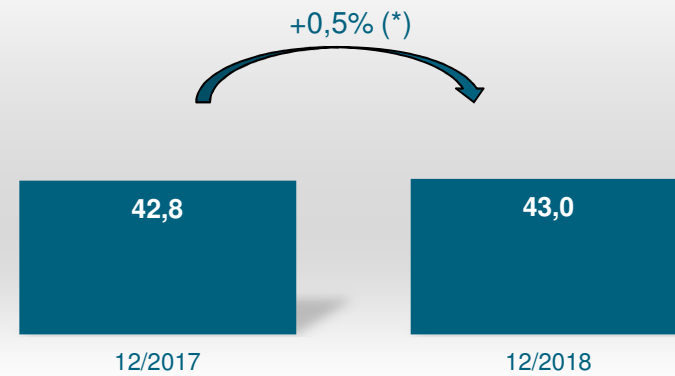
- + fabricants/distributeurs
- + distributeurs généralistes grands publics ou BtoB (e-commerce ou magasins)
- + quelques acteurs distributeurs spécialisés dont Upergy

Evolution du CA

Chiffre d'Affaires Publié
(en M€)



Chiffre d'affaires Proforma
(en M€)



Le CA du 2017 incluait 700 K€ de CA Prorisk / GME et 500 K€ de facturations de fees à ces entités
(*) A taux de change constant, la progression des facturations est de +0,9%

Evolution de la marge brute

Taux de marge brute
(en % du CA)

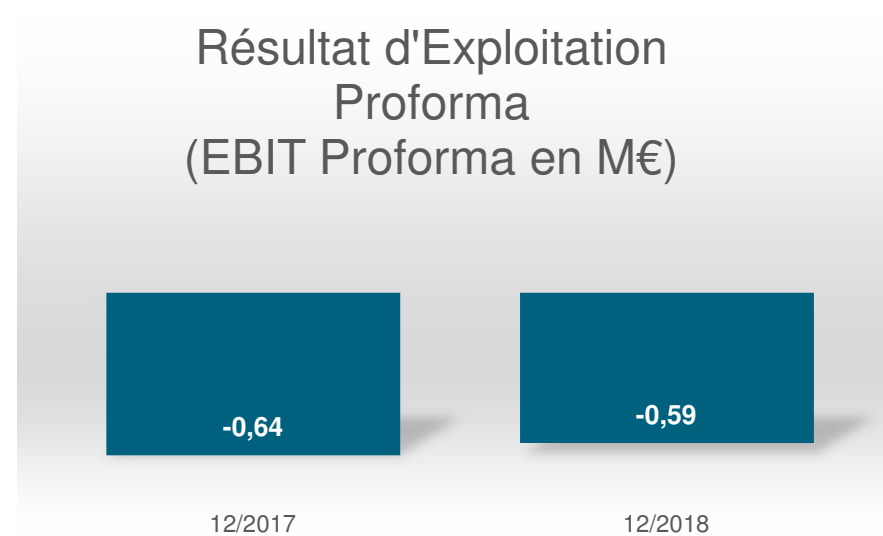
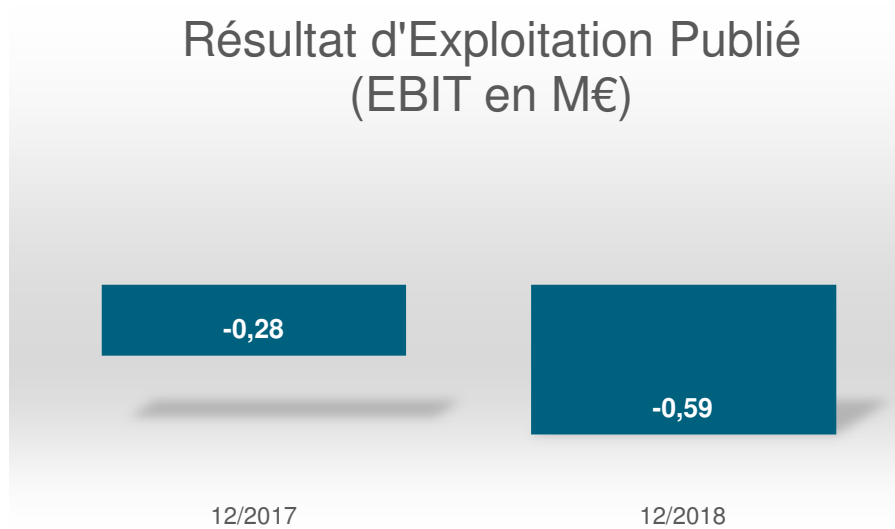


Taux de marge brute proforma
(en % du CA)



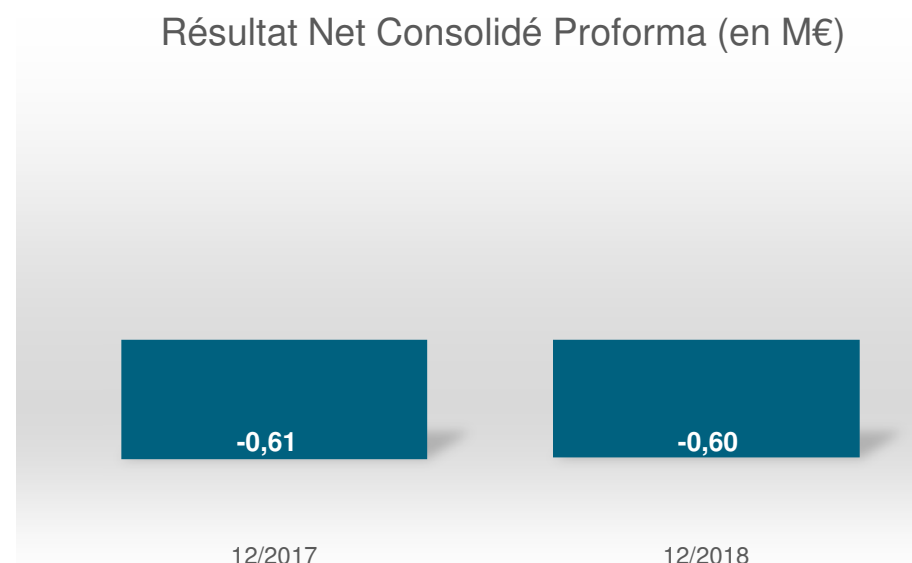
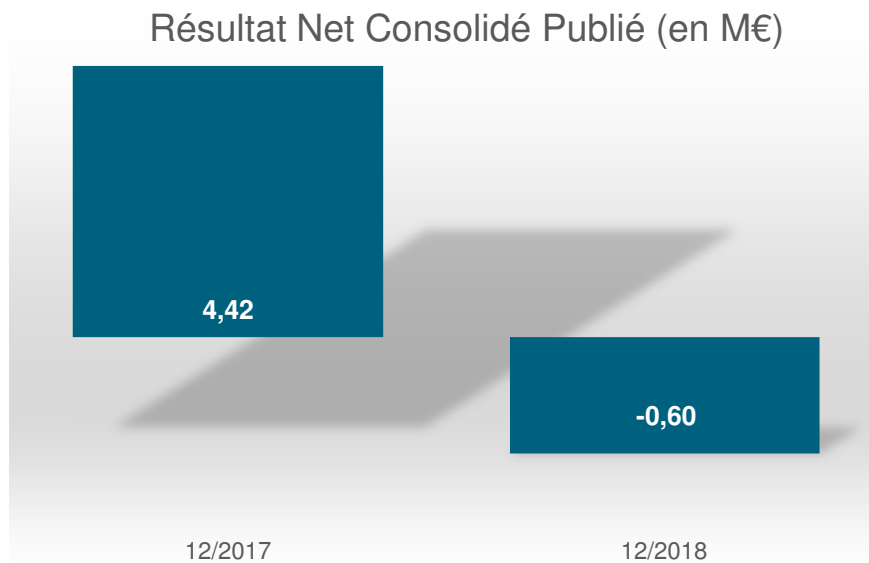
Le taux de marge brute de Prorisk / GME était plus élevé que celui de l'activité Battery et les facturations de fees à ces entités avaient un taux de marge de 100% (prestations de services)

Evolution REX



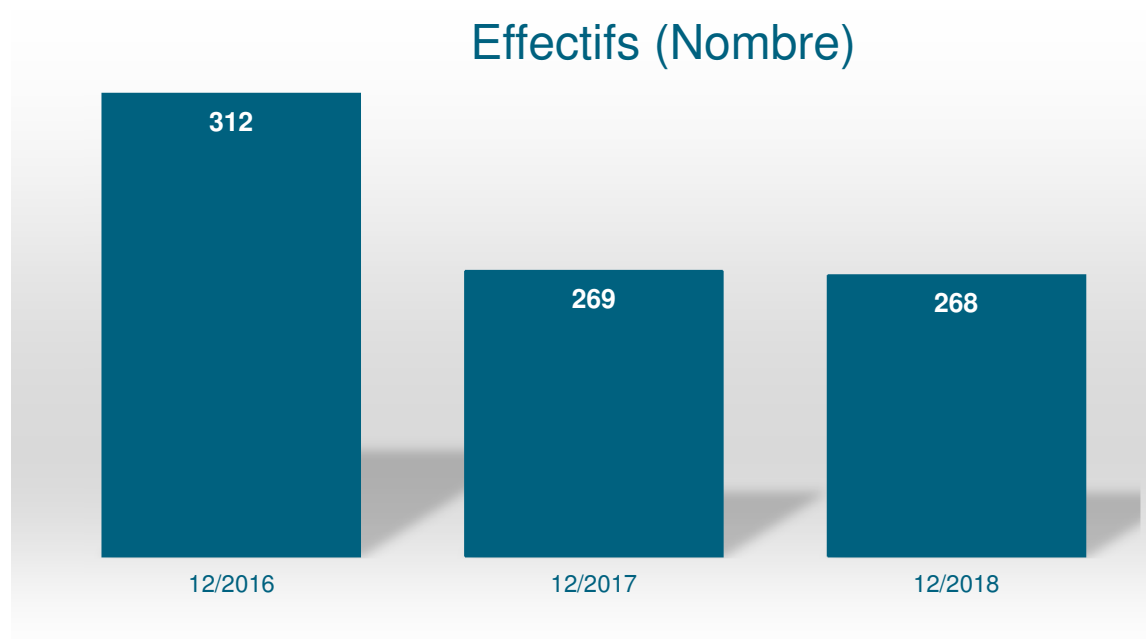
2018 : Année de transition stratégique

Evolution RN Consolidé



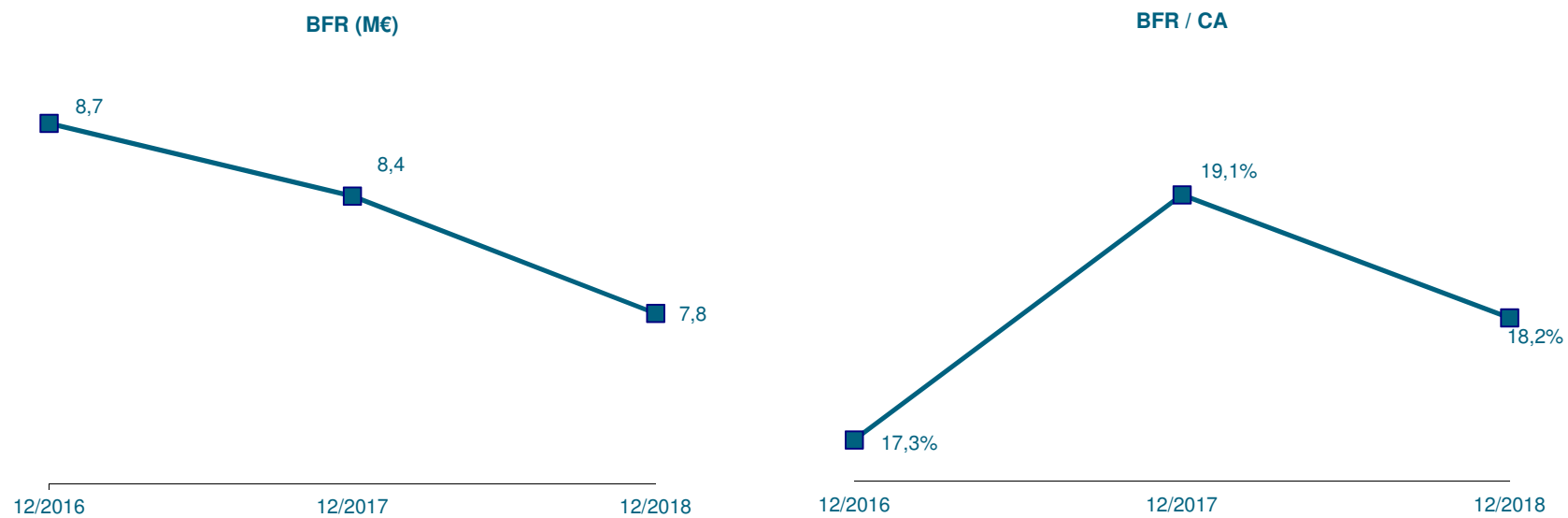
Le résultat 2017 incluait la plus-value de cession des filiales Prorisk et GME pour 5 M€

Effectifs

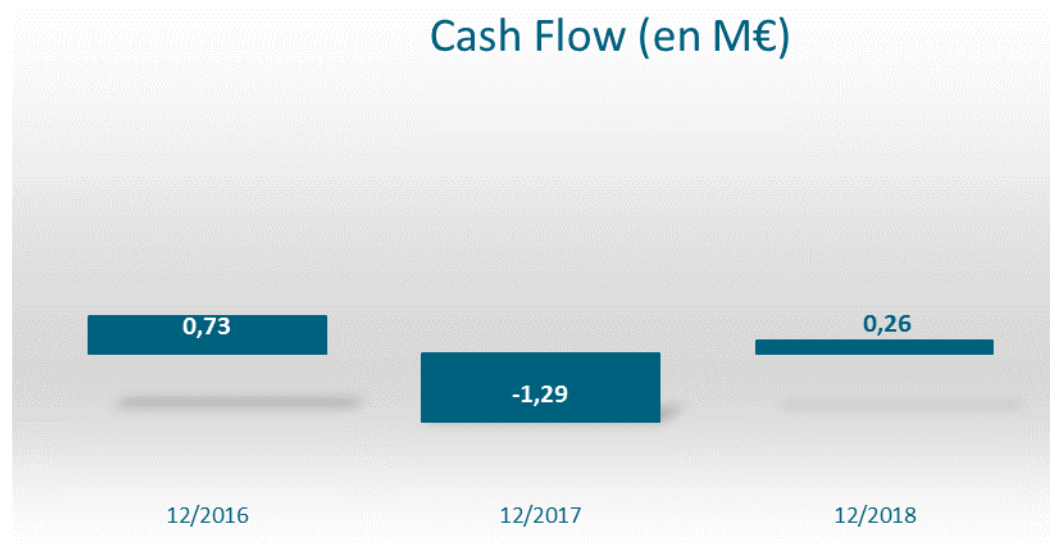


L'effectif 2016 incluait les effectifs Prorisk – GME

Evolution du BFR

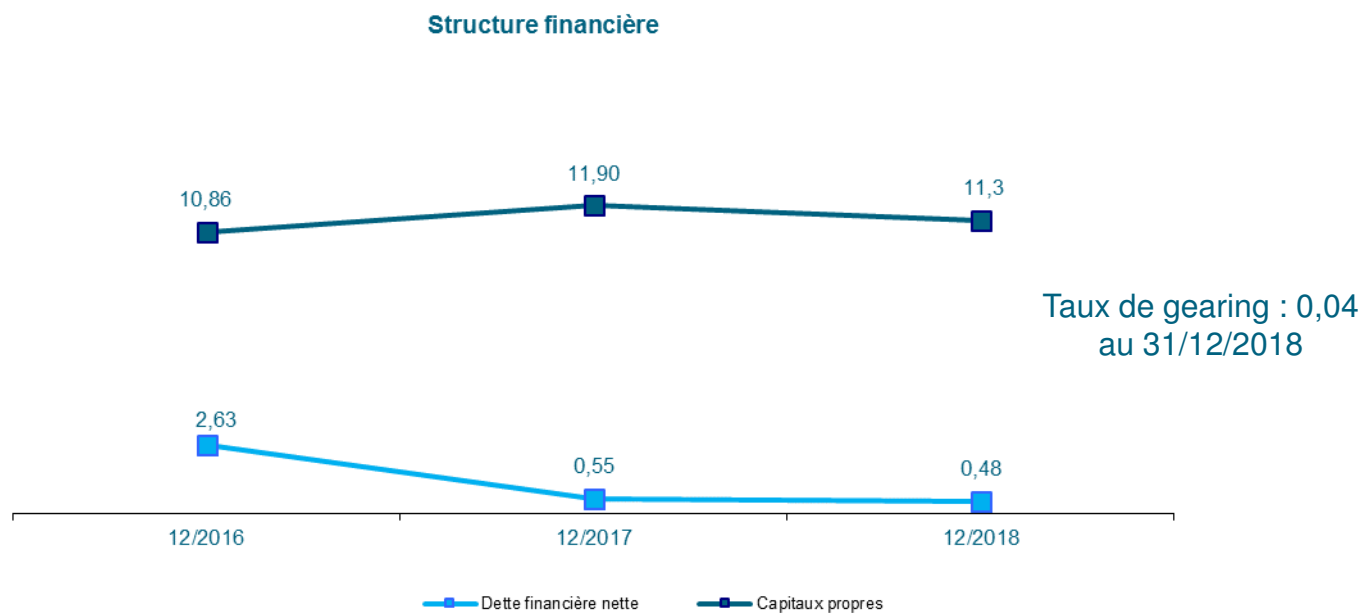


Evolution du cash flow



Le cash flow 2018 intègre la partie marge brute d'autofinancement pour -0,27K€ en lien avec la perte de l'année et une partie variation positive de BFR pour +0,53K€ (en synthèse baisse des clients)

Evolution de la structure financière



Compte de résultat publié

Données financières

En M€	31/12/2018	31/12/2017 pro forma (*)	31/12/2017
Chiffre d'affaires	43,02	42,79	43,98
EBITDA	0,36	0,37	0,72
EBIT	-0,59	-0,64	-0,28
Résultat financier	-0,09	0,22	0,23
Résultat courant avant impôt	-0,68	-0,41	-0,06
Résultat exceptionnel	0,02	-0,04	4,89
Impôt sur le résultat	-0,07	-0,09	0,18
Résultat des sociétés intégrées	-0,59	-0,37	4,65
Résultat des sociétés mises en équivalence	-0,01	-0,01	-0,01
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisitions	0,00	-0,23	-0,23
Résultat d'ensemble consolidé	-0,60	-0,61	4,42

* Les comptes 2017 pro forma sont présentés pour une meilleure comparabilité compte tenu de la cession en janvier 2017 des activités restantes de la division Hygiène & Sécurité, qui avait eu pour effet un résultat exceptionnel de 4,8 M€ au 31 décembre 2017

Bilan publié

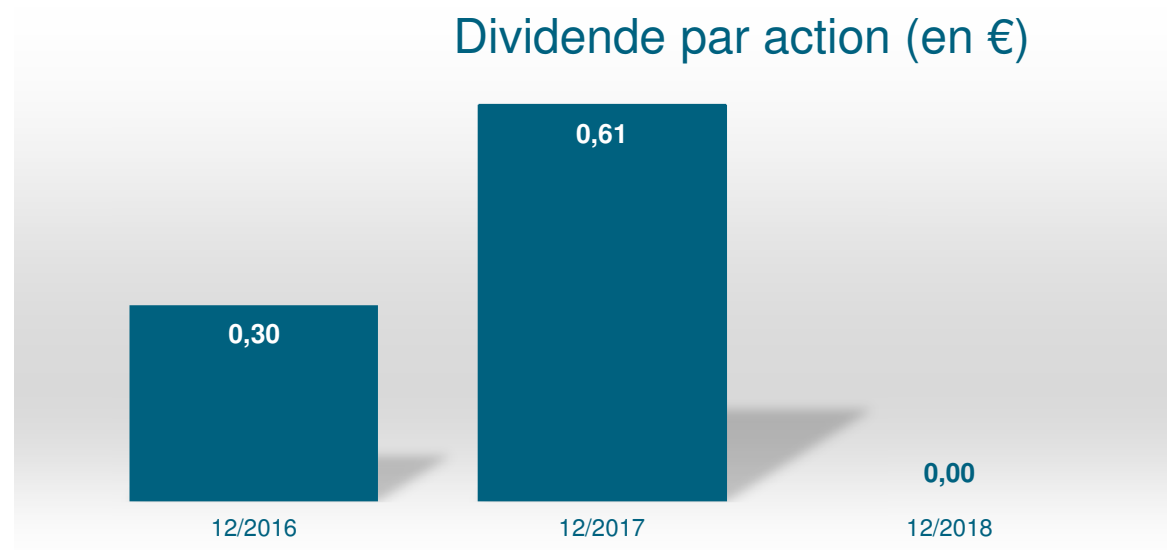
Données financières

En M€	Actif 31/12/2018	Actif 31/12/2017		Passif 31/12/2018	Passif 31/12/2017
Actif immobilisé	3,78	4,00	Capitaux propres	11,32	11,90
Stocks et en-cours	8,85	8,38	Provisions	0,12	0,13
Créances clients et comptes rattachés	5,46	5,95	Dettes financières	6,24	3,43
Autres créances	2,00	2,01	Dettes fournisseurs	5,69	4,80
Disponibilités	5,77	2,88	Autres dettes	2,49	2,96
Total	25,86	23,22	Total	25,86	23,22

Tableau de flux de trésorerie publié

En M€	31/12/2018	31/12/2017
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	-0,27	0,29
Variation du besoin en fonds de roulement net lié à l'activité	0,53	-1,58
Flux net de trésorerie généré par l'activité	0,26	-1,29
Acquisition et cession d'immobilisations	-0,26	-0,39
Incidence des variations de périmètres	0,00	6,92
Mouvements d'actions propres	-0,09	0,00
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-0,35	6,53
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	0,00	-2,90
Emissions et remboursements d'emprunts	-0,62	1,89
Augmentation ou diminution de capital	0,17	0,00
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	-0,45	-1,01
Incidence des variations de cours des devises	-0,01	-0,27
Trésorerie d'ouverture	1,88	-2,08
Trésorerie de clôture	1,33	1,88
Variations de trésorerie	-0,55	3,96

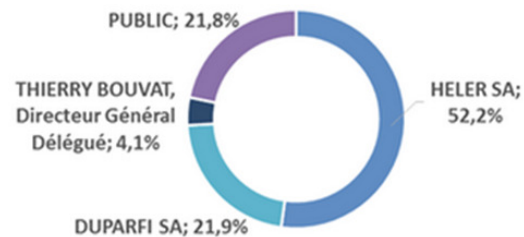
Dividende par action (en €)



2 distributions de dividende en 2017, l'une en mai et l'autre en décembre

Les faits marquants de 2018

- + Définition d'un plan stratégique 2019-2023 : **AMBITION 71-23 -> 71M€ de CA en 2023 avec un EBITDA de 9%.**
- + **Changement de nom : VDI Group est devenu UPERGY. Remise à plat des valeurs du groupe.**
Nos valeurs : Ensemble / Respect / Convivialité / Ambition / Excellence / Créativité
- + **Réorganisation juridique avec augmentation de capital et absorption de la holding de contrôle BDR.**



Les faits marquants de 2018

- + **Poursuite des chantiers de transformation de l'entreprise dans le cadre du plan stratégique 71-23.**
- + **Ces chantiers visent à :**
 - + **Augmenter le CA**
 - + **Augmenter la marge brute**
 - + **Fermer les centres de perte**
 - + **Réduire les coûts de structure**

Faits marquants et perspectives à venir

1. Augmenter le CA :

- + **Redynamiser les ventes dans le réseau de magasins 1001 Piles Batteries :**
 - **Mise en place du cross-canal magasins / web (en cours).**
 - **Création de nouveaux services (en test, à déployer).**
 - **Prospection BtoB de proximité autour des magasins (en place).**

- + **Création d'un service ADV (Administration Des Ventes) sur notre site de Tunis en support des équipes commerciales pour qu'elles consacrent plus de temps à la prospection et au suivi clients (terminé).**

- + **Réorganisation du service achats pour mieux travailler sur les gammes produits (en cours).**

Faits marquants et perspectives à venir

+ Croissance en Europe

1. Acquisition de la société anglaise

Hawk-Woods

Basée à Ashford dans le sud de l'Angleterre, Hawk-Woods est spécialisée depuis près de 30 ans, dans la fabrication de systèmes de batteries avancés pour l'industrie mondiale du cinéma et de la télévision.

Hawk-Woods s'appuie sur une vingtaine de collaborateurs et devrait réaliser sur l'exercice clos au 31 mars 2019, un chiffre d'affaires supérieur à 2,5M£ (2,8M€), en forte croissance de plus de 35%, dont plus d'un tiers réalisé à l'export. La société est très rentable, avec une marge opérationnelle qui se situe autour de 40%, grâce à son positionnement à très forte valeur ajoutée.

Year Ending	Turn Over	Estimate P-Bit
2014	£1,320,200.00	£460,100.00
2015	£1,538,000.00	£569,000.00
2016	£1,806,000.00	£703,000.00
2017	£1,984,000.00	£792,000.00
2018	£1,851,000.00	£725,500.00
2019	£2,754,000.00	£1,177,000.00

Faits marquants et perspectives à venir

+ **Croissance en Europe**

2. **Etude d'autres cibles en Europe : en négociation exclusive avec une société en Allemagne.**
3. **Projet de création en Europe : démarrage du Portugal en juin.**



Ambition 2023 :

Etre présent dans 10 pays : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Tunisie et UK
et réaliser 35% du C.A. hors de France

Faits marquants et perspectives à venir

2. Augmenter la marge brute commerciale :

- + **Mise en place de facturations additionnelles (en 2019) :**
 - **Frais d'études techniques.**
 - **Frais de dossier.**

- + **Analyse plus fine de nos marchés pour mettre plus de moyens sur les marchés à plus forte marge (en cours).**

- + **Mettre plus d'innovation dans nos produits (à venir).**

Faits marquants et perspectives à venir

3. Fermer certains centres de perte :

- + **Nous avons fermé 4 magasins entre 2016 et 2018 : Cologne / Pontault-Combault / Milan / Paris 10.**
- + **Nous allons franchiser le magasin de Bruxelles.**

Faits marquants et perspectives à venir

4. Réduire les coûts de structure :

(Nous le faisons quand c'est possible sans que cela ne donne une image négative en interne. Nous ne touchons pas aux effectifs car nos équipes sont la clé de l'accompagnement de la croissance de demain).

- + Digitalisation de l'entreprise et excellence opérationnelle.
- + Mise en sommeil de la filiale Italienne et réalisation des ventes web depuis la France (terminé).
- + Autres actions : renégociations des loyers, transports, ...

Faits marquants et perspectives à venir

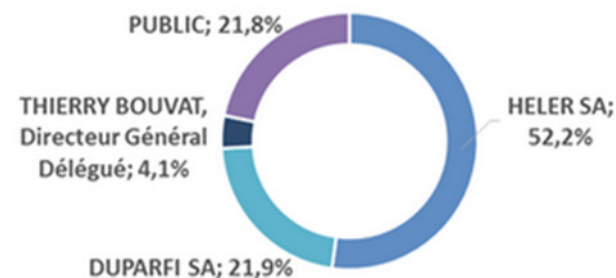
En ligne avec le plan stratégique AMBITION 71-23

2019 marquera le retour à la rentabilité

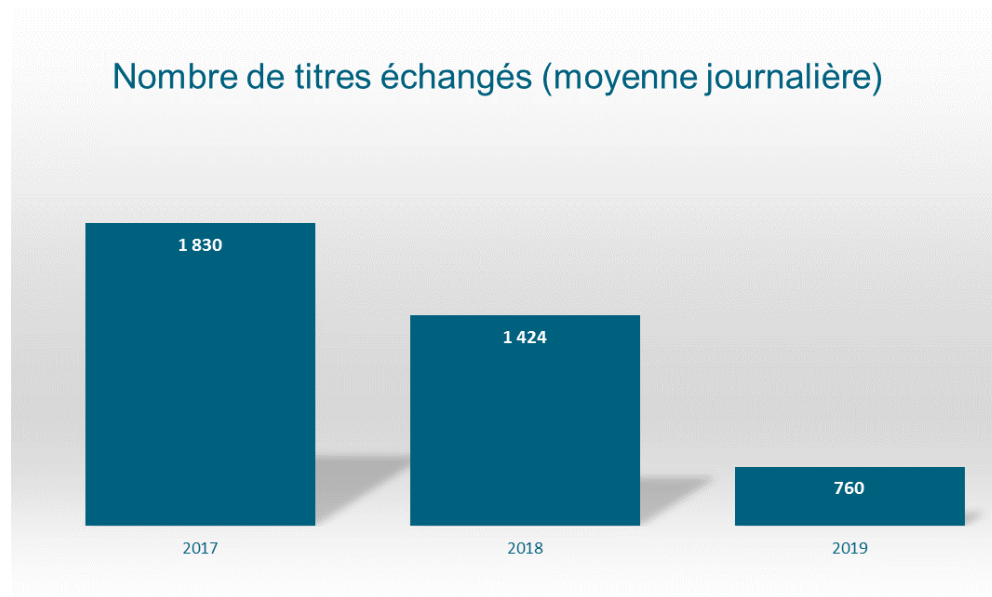
Informations titres

Date d'introduction	22/01/2007
Prix d'introduction	5,60 €
Cours au 31/12/2018	4,84 €
Cours le plus haut sur 2016	6,37 €
Cours le plus bas sur 2016	4,50 €
Cours le plus haut sur 2017	6,40 €
Cours le plus bas sur 2017	5,11 €
Cours le plus haut sur 2018	6,50 €
Cours le plus bas sur 2018	4,70 €
Cours au 18/03/19	5,10 €
Capitalisation boursière au 18/03/2019	24 129 186 €
Nombre de titres	4 731 213
Nombre de titres au flottant	1 019 679
Flottant au 31/12/2018	21,6%
Capital au 31/12/2018	2 886 039,93 €
Nominal	0,61 €

Code ISIN	FR0010337865
Code Reuters	ALUPG.PA1
Marché	Euronext Growth
Type de cotation	Continue
Listing sponsor	Crédit du Nord
Contrat de liquidité	Gilbert Dupont



Evolution des volumes d'échanges



Programme de rachat d'actions initié le 08/06/2012 et géré par Gilbert Dupont

Agenda

Assemblée générale : 29/05/2015 à 9h00 au siège de la société 11C Rue des Aulnes – 69410 Champagne-Au-Mont-d 'Or

Facturations T1 2019 : 15/04/2019

Facturations T2 2019 : 08/07/2019

Résultats semestriels 2019 : 25/09/2019

Facturations T3 2019 : 14/10/2019

Facturations T4 2019 : 13/01/2020



Questions / Réponses
