

## RESULTATS SEMESTRIELS 2018/19 EN NETTE PROGRESSION

**ROC : + 45,4% (8,7 M€, soit 8,2% DU CA)**

**RESULTAT NET : +45,6% (6,1 M€, soit 5,8% DU CA)**

BIGBEN INTERACTIVE (ISIN FR0000074072) annonce aujourd'hui ses résultats consolidés et audités du 1<sup>er</sup> semestre 2018/19 tels qu'arrêtés par le conseil d'administration qui s'est tenu en date du 26 novembre 2018.

Consolidés en M€ IFRS	09/2018	09/2017	Var.
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>106,0</b>	<b>110,0</b>	-3,7%
<b>EBITDA</b> <i>En % du CA</i>	<b>19,5</b> <i>18,4%</i>	<b>12,1</b> <i>11,0%</i>	+60,9%
<b>Résultat opérationnel courant</b> <i>En % du CA</i>	<b>8,7</b> <i>8,2%</i>	<b>6,0</b> <i>5,5%</i>	+45,4%
<b>Résultat opérationnel</b> <i>En % du CA</i>	<b>7,9</b> <i>7,5%</i>	<b>5,6</b> <i>5,1%</i>	+40,7%
Résultat financier <i>Dont gain (perte) de change</i>	0,8 1,2	(1,4) (0,9)	
<b>Résultat avant impôt</b> <i>En % du CA</i>	<b>8,7</b> <i>8,2%</i>	<b>4,3</b> <i>3,9%</i>	+103,7%
Impôt	(2,6)	(0,1)	
<b>Résultat net de la période</b> <i>En % du CA</i>	<b>6,1</b> <i>5,8%</i>	<b>4,2</b> <i>3,8%</i>	+45,6%

### Progression de l'activité dans les produits à forte valeur ajoutée

Sur l'ensemble du 1<sup>er</sup> semestre 2018/19 (du 1<sup>er</sup> avril au 30 septembre 2018), le chiffre d'affaires consolidé du Groupe Bigben s'élève à 106,0 M€, soit une baisse de 3,7% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice précédent.

Cette activité contrastée s'explique d'une part par le développement du métier à fort potentiel qu'est l'édition de jeux vidéo et des produits innovants en marques premium du Groupe et d'autre part par la tendance baissière des produits classiques des segments « Mobile » ou « Audio ».

Dans ce contexte, le segment Gaming a cru de 27,5% à 47,5M€ tandis que celui du Mobile a baissé de 17,7% à 48,0 M€ et celui de l'Audio a diminué de 27,7% à 10,5 M€.

### Poursuite de l'amélioration des indicateurs opérationnels

Au 1<sup>er</sup> semestre 2018/19, le groupe Bigben affiche une performance d'exploitation en nette hausse grâce à un meilleur mix produits et à une politique volontariste de maîtrise des coûts.

L'EBITDA s'élève ainsi à 19,5 M€, soit une hausse de 60,9% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2017/18. Le taux d'EBITDA ressort ainsi à 18,4% du chiffre d'affaires soit une augmentation de 7,4 points. Cette performance a été rendue possible par une forte appréciation de la marge brute provenant de l'activité Edition, un mix produits plus favorable dans les autres segments et une diminution relative des charges opérationnelles.

Le Résultat Net, incluant un résultat financier excédentaire de 0,8 M€ (contre un déficit de 1,4 M€ imputable à des pertes nettes de change lors de l'exercice précédent) et une charge d'impôt de 2,6 M€ s'établit au 1<sup>er</sup> semestre 2018/19 à 6,1 M€ (5,8% du chiffre d'affaires), en hausse de 45,6%.

## Structure bilancielle solide

Au 30 septembre 2018, la structure bilancielle de Bigben présente des capitaux propres à 149,2 M€ contre 130,3 M€ au 30 septembre 2017, soit une hausse de 18,9 M€, provenant essentiellement de l'augmentation de capital relative à l'acquisition de Cyanide pour 10 M€ et de la génération de résultat des douze derniers mois.

L'endettement net rapporté aux capitaux propres s'élève à 24,4% soit 36,3 M€ contre 12,4% au 30 septembre 2017, soit une hausse de 20,2M€. Cette augmentation s'explique principalement par l'obtention de nouveaux emprunts sur la période afin de financer les dernières acquisitions et les coûts de développement des nouveaux jeux.

## Stratégie et Perspectives :

Pour les 3 prochains exercices, le Groupe a fixé les objectifs de son plan « BIGBEN 2022 » :

- Segment Gaming : « *Full Gaming experience* »
  - Capitaliser sur les dernières acquisitions permettant au Groupe de devenir un Développeur-Editeur important sur le marché AA et de suivre ainsi le business model déjà choisi par les acteurs AAA il y a 10 ans.
  - Développer en interne 50 à 60 % des futurs jeux de Bigben grâce au talent des quelques 285 collaborateurs et de ceux qui les rejoindront.
  - Utiliser l'ensemble des canaux de distribution, physiques et surtout digitaux.
  - Tirer parti des partenariats stratégiques déjà conclus et à venir avec des acteurs de premier plan pour les accessoires Gaming.
- Segment Mobile : « *Accessory as a service* »
  - Consolider et développer nos marques premium
  - Accélérer l'internationalisation comme un des vecteurs de croissance
  - Conquérir et fidéliser les clients en leur proposant une gamme étendue de services générateurs de revenus.
- Segment Audio : « *Innovation for all* »
  - Valoriser l'innovation et la différenciation pour un large public.

Le Groupe anticipe ainsi au 31 mars 2022 un chiffre d'affaires de 350 M€ et cible une Marge Opérationnelle Courante de 12%.

Pour le reste de l'exercice en cours, Bigben va poursuivre sa stratégie de transformation vers le métier de Développeur Editeur tout en continuant de renforcer les parts de marché sur les marques propres de ses autres métiers.

Dans cette optique, le Groupe est confiant dans ses perspectives et précise ses objectifs annuels 2018/19, à savoir :

- Chiffre d'affaires compris entre 240 et 255 M€
- Marge Opérationnelle Courante comprise entre 8,7% et 9%

## Prochaine publication :

**Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2018/19 : 21 janvier 2019**

*Communiqué après Bourse*

---

### A PROPOS DE BIGBEN INTERACTIVE

**CHIFFRE D'AFFAIRES 2017-18**  
245,4 M€

**EFFECTIF**  
Plus de 600 collaborateurs

**INTERNATIONAL**  
12 filiales et un réseau de distribution dans 100 pays  
[www.bigben-group.com](http://www.bigben-group.com)

Bigben est un acteur européen de l'édition de jeux vidéo, de la conception et de la distribution d'accessoires mobiles et gaming, ainsi que de produits audio. Reconnu pour ses capacités d'innovation et sa créativité, le groupe ambitionne de devenir l'un des leaders européens dans chacun de ses métiers.

Société cotée sur Euronext Paris, compartiment B – Indice : CAC SMALL – Éligible SRD long  
ISN : FR0000074072 ; Reuters : BIGPA ; Bloomberg : BIGFP

**CONTACT PRESSE**  
Cap Value – Gilles Broquelet [gbroquelet@capvalue.fr](mailto:gbroquelet@capvalue.fr) - +33 1 80 81 50 01