



MUSIC LIGHTING



SMART LIGHTING



WELLNESS LIGHTING



SECURITY LIGHTING



HIGH-FIDELITY AUDIO STREAMING



SMART HOME TECHNOLOGIES

Montpellier, le 14 avril 2016

## Résultats annuels 2015

- Croissance de 49% du chiffre d'affaires annuel consolidé
- Point haut des investissements, conformément au plan de développement
- 11,1 M€ de trésorerie brute
- Plus de 20% de croissance visée en 2016

**AwoX (Euronext – FR0011800218 – AWOX)**, pure-player des technologies et des objets connectés dédiés à l'univers du *Smart Home* (maison intelligente), publie ses comptes annuels 2015, arrêtés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 13 avril 2016. Pour rappel, la société Cabasse est consolidée depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2014. Les procédures d'audit des comptes sont effectuées et le rapport d'audit relatif à leur certification est en cours d'émission par les commissaires aux comptes.

En K€ - Données IFRS auditées	2014 consolidé	2015 consolidé	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>7 529</b>	<b>11 224</b>	<b>+49%</b>
<b>Marge brute</b>	<b>4 318</b>	<b>5 629</b>	<b>+30%</b>
% de marge brute	57,4%	50,1%	
Frais d'ingénierie	(2 659)	(3 742)	+41%
Frais commerciaux & marketing	(2 676)	(4 424)	+65%
Frais généraux	(2 022)	(2 588)	+28%
<b>EBITDA</b>	<b>(1 552)</b>	<b>(3 608)</b>	<b>+132%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(3 039)</b>	<b>(5 124)</b>	<b>+69%</b>
Autres produits et charges opérationnelles	1 132	(760)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(1 907)</b>	<b>(5 885)</b>	
<b>Résultat financier</b>	<b>205</b>	<b>20</b>	
IS	(26)	3	
<b>Résultat net</b>	<b>(1 728)</b>	<b>(5 862)</b>	

L'EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization) correspond au résultat opérationnel courant retraité des dotations nettes aux amortissements et provisions, s'élevant à 1 371 K€ en 2015 et à 1 143 K€ en 2014, et hors charges calculées liées aux plans de paiement en actions s'élevant à 145 K€ en 2015 et à 344 K€ en 2014.

## Analyse des chiffres-clés de l'exercice 2015

A l'issue de l'exercice clos le 31 décembre 2015, AwoX a réalisé un chiffre d'affaires total consolidé de 11,22 M€, en progression de 49% par rapport à l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires 2015 intègre 6,29 M€ de contribution de la société Cabasse, à comparer à un chiffre d'affaires de 2,39 M€ en 2014 (consolidation de la société Cabasse à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2014). Hors prise en compte des Objets connectés en co-branding,





ligne d'activité non stratégique arrêtée en début d'année dernière, le chiffre d'affaires consolidé des activités stratégiques ressort en croissance annuelle de 65% en 2015.

L'exercice 2015 témoigne d'une solide progression de +70% de la ligne business **AwoX Home** (Objets connectés de marque AwoX). Plus de 87 000 unités ont été vendues en 2015, représentant une progression de +123% en volume par rapport à l'année 2014. Le chiffre d'affaires de **Cabasse Audio** (Produits audio de marque Cabasse) s'est élevé à 6,29 M€ en 2015, contre 6,67 M€ sur l'ensemble de l'année 2014. Après une érosion de l'activité en début d'année, le chiffre d'affaires s'est inscrit en progression de 12% sur la période de mai à décembre grâce aux premiers effets de la nouvelle politique commerciale, et ce en l'absence de nouveaux produits prévus à partir du 2<sup>ème</sup> trimestre 2016. **AwoX Technologies** (Licences technologies de connectivité) a vu son chiffre d'affaires diminuer de 16% sur l'exercice, sous l'effet du recul des licences des clients historiques en Asie, et ce malgré une montée en puissance progressive des standards du *SmartHome*.

La marge brute annuelle s'est établie à 5,63 M€. Le taux de marge brute ressort ainsi à 50,1% du chiffre d'affaires, contre 49,5% en données proforma en 2014 (57,4% en données consolidés en 2014). La marge brute de Cabasse s'est inscrite à 44% en 2015, en progression de +7 points par rapport au niveau de l'exercice 2014 (37%). La phase de rapprochement et d'intégration avec l'outil industriel d'AwoX est désormais achevée, permettant d'optimiser les synergies industrielles et de se consacrer désormais pleinement à l'accélération du déploiement commercial. Le groupe confirme ainsi son objectif, communiqué lors de l'acquisition, visant à redresser de +10 points la marge brute de Cabasse. A périmètre comparable, la marge brute d'AwoX s'est établie à 58%, contre 63% un an plus tôt, principalement sous l'effet du mix-activités.

L'EBITDA s'est élevé à (3,61) M€ en 2015, contre (1,55) M€ un an plus tôt. Cette évolution témoigne de l'intégration en année pleine de Cabasse et de la hausse des investissements en matière d'ingénierie et commerciaux & marketing, conformément au plan de développement du groupe.

- **Les frais d'ingénierie** progressent de +41% sur l'exercice (+8% en données proforma), hausse principalement liée à Cabasse pour accompagner le développement des nouveaux produits. En données proforma, les frais d'ingénierie de Cabasse ont ainsi progressé de +0,41 M€ en 2015 (+40%). A l'inverse, ils sont restés stables (-0,13 M€) sur le périmètre historique AwoX.
- **Les frais commerciaux & marketing** sont passés de 2,67 M€ en 2014 à 4,42 M€ en 2015, représentant une hausse de 65% (+13% en données proforma), principalement sur le périmètre AwoX. Le groupe a poursuivi sa politique d'investissements marketing et de recrutements commerciaux pour conforter sa position de leader européen du marché de l'éclairage hybride et intelligent (*Smart & Hybrid Lighting*). AwoX a notamment renforcé sa présence en Allemagne, Royaume-Uni, Pologne et Italie. Le groupe a également continué d'asseoir son réseau de distribution, en étant désormais présent fin 2015 au sein de 130 enseignes, représentant près de 28 000 points de vente potentiels, dans plus de 30 pays.
- **Les frais généraux** ont progressé de +28%, principalement sous l'effet de la consolidation en année pleine de Cabasse. En données proforma, ils s'inscrivent en repli de 4% grâce à la matérialisation de premières synergies sur les fonctions support.

Après prise en compte des dotations nettes aux amortissements et provisions et charges calculées liées au plan de paiement en actions, le résultat opérationnel courant s'est établi à (5,12) M€. En 2015, le groupe a enregistré (0,76) M€ d'autres produits et charges opérationnels, dont (0,36) M€ liés aux opérations de restructuration de Cabasse et (0,40) M€ liés à AwoX au titre de pertes exceptionnelles sur stocks. Pour rappel, en 2014 le groupe avait enregistré un écart d'acquisition négatif (badwill) de 1,3 M€ au titre de l'acquisition de Cabasse. Au final, le résultat net part du groupe s'est élevé à (5,86) M€ en 2015.

### Situation financière au 31 décembre 2015 : 11,1 M€ de trésorerie brute

L'amélioration du poste clients de 0,8 M€ en 2015, à la fois chez AwoX et Cabasse, conjuguée à l'augmentation du crédit fournisseur a permis d'améliorer sensiblement le BFR du groupe, et son cash-flow opérationnel, à (3,76) M€ contre (3,86) M€ en 2014.



Après prise en compte des flux d'investissements, réduits grâce notamment aux économies d'échelle sur les investissements industriels, et des flux de financement, la variation de trésorerie s'est élevée à (6,33) M€ en 2015.

Au 31 décembre 2015, les capitaux propres s'élevaient à 14,6 M€, pour une trésorerie disponible de 11,1 M€ et un endettement bancaire stable de 5,0 M€.

ACTIF - En K€ Données auditées	31/12/ 2014	31/12/ 2015	PASSIF - En K€ Données auditées	31/12/ 2014	31/12/ 2015
Actif immobilisé	5 530	5 830	Capitaux propres	20 854	14 637
Stocks	4 343	4 193	Avances conditionnées	1 522	1 070
Créances clients	3 048	2 258	Dettes bancaires	5 017	5 019
Autres créances	2 847	3 385	Dettes fournisseurs	2 073	2 814
Trésorerie	17 459	11 129	Autres passifs	3 761	3 255
<b>Total</b>	<b>33 227</b>	<b>26 795</b>	<b>Total</b>	<b>33 227</b>	<b>26 795</b>

## Perspectives

L'exercice 2015 témoigne d'une année particulièrement intense pour le groupe, illustrée par un point haut en termes d'investissements R&D et industriels.

En ce qui concerne **Cabasse Audio**, l'exercice 2015 a été marqué par la finalisation du rapprochement industriel avec le groupe AwoX. Les synergies se sont matérialisées à travers le redressement de la marge brute de Cabasse (+7 points en 2015). L'intégration industrielle étant désormais achevée, tous les efforts seront portés en 2016 sur l'accélération du développement commercial sous l'impulsion de Patrick Perrin, nouveau Directeur général de Cabasse (ex-Directeur général de la région France & Benelux chez Bose). Ce dernier a poursuivi la réorganisation de la force commerciale, désormais constituée de 10 collaborateurs. Il accélère également la nouvelle stratégie commerciale initiée en 2015 : multiplication des *Cabasse Acoustic Center* (*shop-in-shop* au sein de magasins spécialisés), partenariats spécifiques avec de grandes enseignes afin d'améliorer la pénétration *retail* et ouverture de nouveaux canaux de vente à l'international.

La dynamique commerciale de Cabasse en 2016 sera également soutenue par le lancement de deux nouveaux produits majeurs dans la gamme Stream : la Stream BASE, un plateau sonore haute-fidélité connecté, et la Stream BAR, une barre de son home cinéma et haute-fidélité connectée, produits jusqu'alors absents de l'offre Cabasse.

Pour **AwoX Home**, l'année 2015 constituait une année particulièrement intense en matière d'investissements commerciaux & marketing pour asseoir la marque du groupe dans l'univers du *Smart Home*, segment le plus en croissance de l'univers des objets connectés.

Fort de la plus large gamme de lighting connecté (39 références à fin 2015), AwoX est désormais implanté dans 2 050 points de vente à travers le monde, et représente notamment 35% de part de marché du Smart Lighting en France (source : GFK – données en volume).

En 2016, le groupe se fixe ainsi pour objectif de réaliser un chiffre d'affaires annuel consolidé en progression supérieure à 20%. Parallèlement, sous l'effet des synergies industrielles et des économies d'échelles, et tout en poursuivant ses investissements commerciaux & marketing, le groupe vise une réduction significative de ses pertes en 2016.

A plus long-terme, AwoX confirme son objectif de 30 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2018.





## Agenda financier 2015

- Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2016 **11 mai 2016**
- Assemblée générale annuelle **16 juin 2016**
- Chiffre d'affaires semestriel 2016 **27 juillet 2016**
- Résultats semestriels 2016 **13 septembre 2016**
- Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2016 **16 novembre 2016**
- Chiffre d'affaires annuel 2016 **21 février 2017**

Toutes les publications interviendront après la clôture des marchés d'Euronext.

## Contacts

<b>AwoX</b> Alain Molinié - PDG Tél. + 33 (0)4 67 47 10 00 <a href="mailto:invest@awox.com">invest@awox.com</a>	<b>ACTUS</b> - Relation investisseurs Mathieu Omnes Tél. : + 33 (0)1 53 67 36 92 <a href="mailto:momnes@actus.fr">momnes@actus.fr</a>	<b>ACTUS</b> - Relation presse Nicolas Bouchez Tél. +33(0)1 53 67 36 74 <a href="mailto:nbouchez@actus.fr">nbouchez@actus.fr</a>
--	--	---

## A propos d'AwoX

AwoX est un pure-player des technologies et des objets connectés dédiés à l'univers du *Smart Home* (Maison intelligente). Le groupe est un acteur majeur du lighting connecté, avec la plus large gamme d'ampoules LED intelligentes et d'accessoires connectés pour la maison, et de l'audio connecté multi-room. Ces deux univers constituent les segments les plus dynamiques du marché du *Smart Home*.

Première société sur les objets connectés cotée en Bourse en Europe en 2014, AwoX a fait l'acquisition de la société Cabasse, leader technologique en électroacoustique, principalement au travers de sa gamme d'enceintes haut de gamme, de produits acoustiques intégrés pour la maison et d'enceintes haute-fidélité connectées. AwoX et Cabasse ont ainsi donné naissance à un leader du streaming audio haut de gamme dédié à l'univers du *Smart Home*.

AwoX s'est également imposé comme l'acteur de référence des technologies de connectivité sans fil autour du standard mondial d'échange de contenu à la maison DLNA (*Digital Living Network Alliance*), et est aujourd'hui membre à vie du Conseil d'administration de l'Alliance DLNA, et à la tête du Comité de certification.

AwoX commercialise ses produits dans plus de 30 pays, et bénéficie d'une organisation mondiale établie, avec une filiale industrielle et commerciale à Singapour ainsi que des bureaux commerciaux aux Etats-Unis (Palo Alto), en Europe (Montpellier) et à Taiwan (Taipei).

**AWOX** Libellé : AwoX  
**LISTED** Code ISIN : FR0011800218  
**EURONEXT** Code mnémonique : AWOX  
Nombre d'actions composant le capital social : 3 591 767

Plus d'informations sur [AwoX.com](http://AwoX.com)  @AwoX  /AwoXStriim

