



Chiffre d'affaires de l'exercice
2011 – 2012
15 mai 2012

Présentation générale

Chiffre d'affaires et marge brute de l'exercice 2011 – 2012

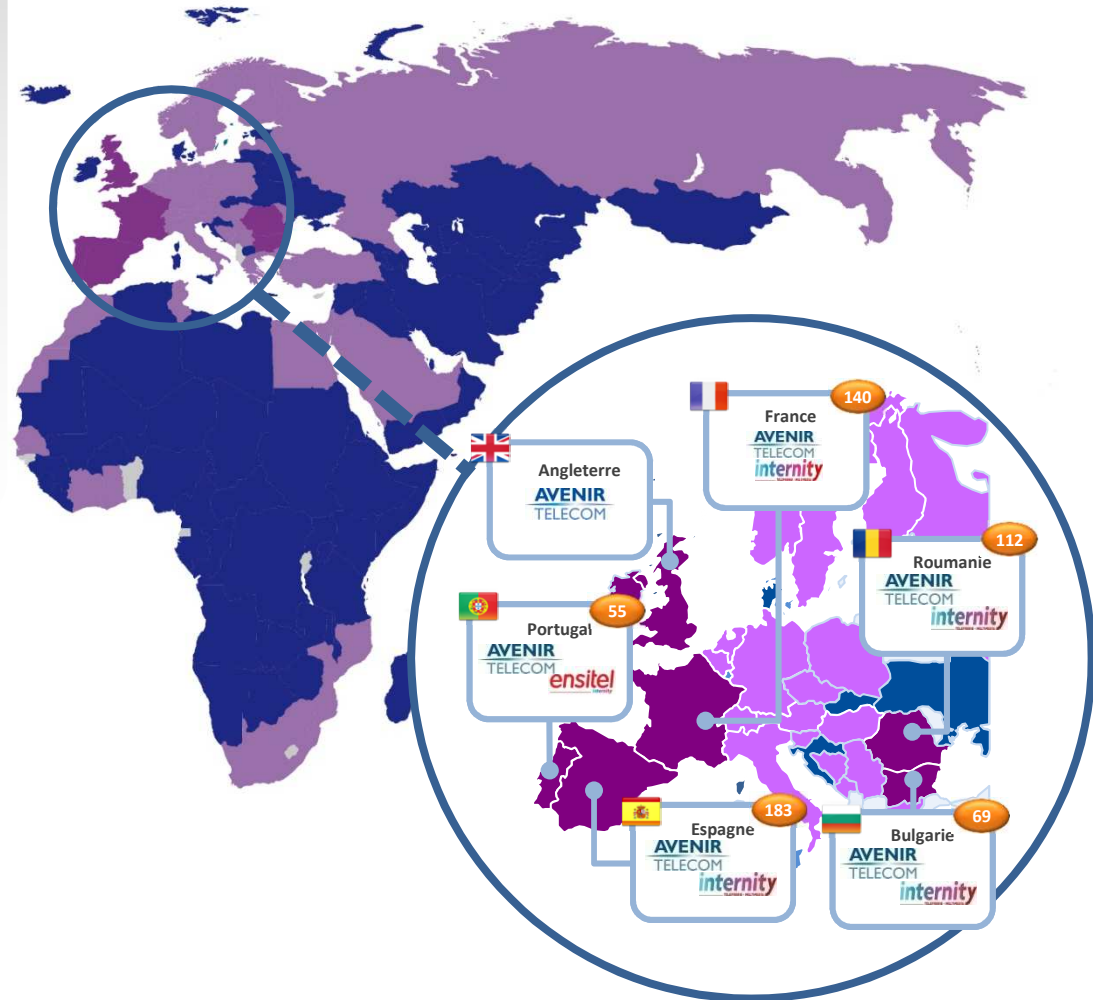
Perspectives

Annexes

Acteur clé de la distribution de produits et services télécom avec un réseau en propre en Europe

- Présent dans 33 pays dont 6 filiales en Europe
- Partenaire des principaux constructeurs et opérateurs télécom européens
- Présent sur plusieurs canaux de distribution (retail, web, GSA, GSS, convenient stores)
- 2 300 collaborateurs
- 559 magasins Internity en propre dans 5 pays

Au 31 mars 2012



Partenaire incontournable des opérateurs en période de forte concurrence

Des volumes élevés, notamment sur le réseau indirect, point crucial en période de plus forte concurrence entre opérateurs

Un positionnement stratégique auprès des opérateurs et des constructeurs:

- Prise d'abonnements qui constitue un moyen efficace de développer un parc de clients de qualité
- Vente de mobiles nus qui positionne Avenir Telecom comme un partenaire privilégié des grands constructeurs de terminaux
- Distribution d'accessoires et de services associés

Des relations de longue date avec les grands opérateurs européens :

- Orange (20 ans), SFR (23 ans), Vodafone (12 ans)

8,4 millions

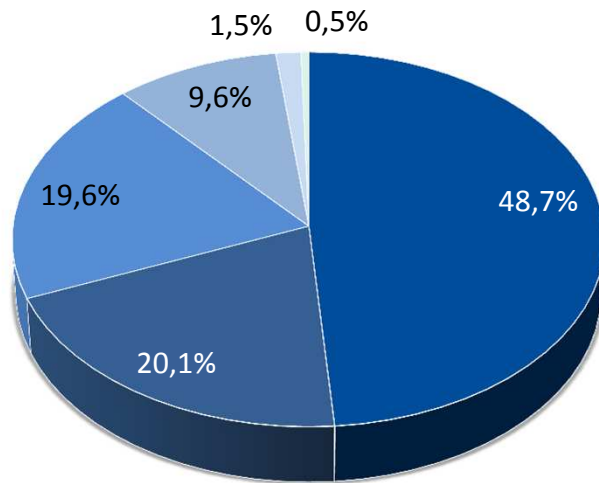
Nombre d'abonnements, de mobiles et d'accessoires distribués par le Groupe sur l'exercice 2011 – 2012

61%

Proportion du chiffre d'affaires du Groupe généré hors de France sur l'exercice 2011 – 2012

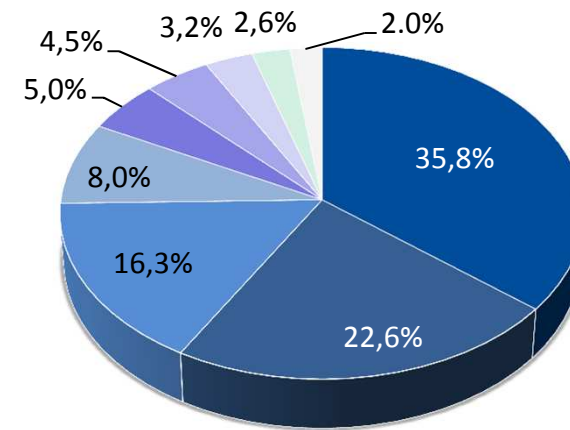
Partenaire privilégié des opérateurs télécom et des constructeurs de terminaux

Répartition du CA Groupe par canal de vente (Exercice 2011 - 2012)



- Réseau en propre
- Grands comptes
- Revendeurs
- Affiliés
- Web
- BtoB

Répartition du CA par opérateur (Exercice 2011 – 2012)



Avenir Telecom, partenaire de :



et d'autres....

Orientation vers la distribution d'accessoires, marché mondial en croissance

Un marché en croissance tiré par le développement des Smartphones qui génère de nouveaux besoins :

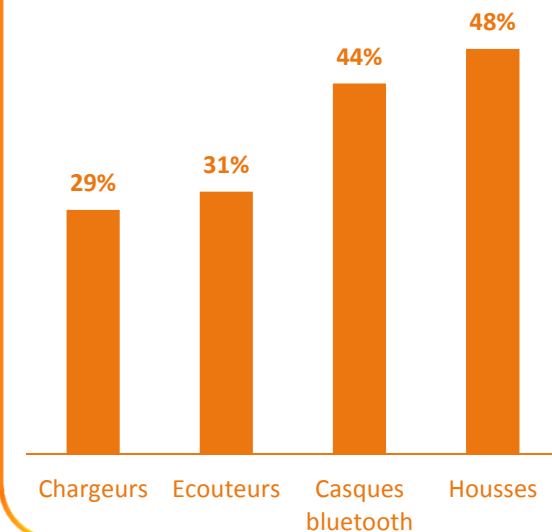
- Plus d'autonomie, plus de protection, plus de son et plus de connections

Une présence sur les 3 types de business model avec une parfaite maîtrise de la chaîne de valeur :

- Conception de produits en marque propre et sous licence
- Activité de distribution
- Gestion complète de linéaires pour le compte des enseignes

+40%

Croissance prévue du marché des accessoires en valeur entre 2011 et 2015 (source : ABI Research)



Partenariat structurant avec Energizer, le leader mondial de la batterie

Accord de licence lancé en 2011 :

- Conception et développement des produits par le département R&D d'Avenir Telecom
- Qualification des usines pour la fabrication des produits
- Synergies pour la distribution dans la zone EMEA

13%

Part de marché d'Energizer en volume des chargeurs en France en juin 2011 (source : GFK)

Produits de première nécessité dans la téléphonie mobile et les produits multimédia :

- Chargeurs pour l'ensemble des terminaux mobiles et multimédia de marque Apple, Nokia, Blackberry, Samsung, HP et Acer
- Connectique et câbles multimédia
- Adaptateurs CPL

Energizer[®]



Portefeuille de marques bien implantées sur le marché des accessoires



BeeWi récompensé par le prix de l'innovation Bluetooth pour son hélicoptère Storm Bee à la cérémonie des « Best of CES », premier salon mondial de l'électronique grand public

Présentation générale

Chiffre d'affaires et marge brute de l'exercice 2011 – 2012

Perspectives

Annexes

Bonne résistance de la marge brute, principal indicateur de performance du Groupe

€ millions	Exercice 2011 – 2012	Exercice 2010 – 2011	Var. %
Chiffre d'affaires	469,7	564,2	-16,7%
Dont International	286,5	331,6	-13,6%
Marge brute ¹	128,7	135,1	-4,7%
% marge brute	27,4%	23,9%	+3,5 points

- Le chiffre d'affaires prend en compte la politique tarifaire des opérateurs et des constructeurs :
 - Subventions des mobiles sans incidence sur la marge commerciale du Groupe
 - Politique tarifaire des constructeurs sur les mobiles en fonction de leur date de mise sur le marché
- Dans un contexte hyper concurrentiel, amélioration sensible de la marge brute rapportée au chiffre d'affaires grâce à la poursuite de l'amélioration du :
 - Mix réseaux en faveur de la distribution directe
 - Mix produits en faveur d'articles à valeur ajoutée

1. Après prise en compte de la variation nette des dépréciations sur actifs courants (-1,0 million d'euros en 2011-2012 et -0,4 million d'euros en 2010-2011)

Distribution directe : bonne résistance en France et à l'étranger dans un environnement de marché difficile

€ millions	Exercice 2011 – 2012	Exercice 2010 – 2011	Var. %
Chiffre d'affaires	237,6	268,0	-11,3%
Dont International	162,1	185,3	-12,5%
Marge brute ¹	94,5	103,8	-9,0%
% marge brute	39,8%	38,7%	+1,1 point

- Chiffre d'affaires à l'international affecté en particulier par la situation économique dégradée en Espagne
- Chiffre d'affaires impacté par la fermeture de 51 magasins Internity sur l'ensemble de l'exercice 2011 – 2012 ramenant le parc à 559 magasins au 31 mars 2012
- Résistance de la marge brute en lien avec la gestion des ventes de mobiles, des contrats d'assurance et des accessoires

1. Après prise en compte de la variation nette des dépréciations sur actifs courants (-0,8 million d'euros en 2011-2012 et -1,1 million d'euros en 2010-2011)

Distribution indirecte : marge brute en progression de 9,1%

€ millions	Exercice 2011 – 2012	Exercice 2010 – 2011	Var. %
Chiffre d'affaires	232,1	296,1	-21,6%
Dont International	124,3	146,3	-15,0%
Marge brute ¹	34,2	31,3	9,1%
% marge brute	14,7%	10,6%	+4,1 points

- Amélioration de la tendance grâce à la progression des ventes (+ 3,4 %) et de la marge brute au quatrième trimestre (+51 %)
- Amélioration de la marge brute en raison de la progression des ventes d'accessoires et de mobiles

1. Après prise en compte de la variation nette des dépréciations sur actifs courants (-0,1 millions d'euros en 2011-2012 et 0,7 million d'euros en 2010-2011)

Situation financière au 31 mars 2012

- Dette nette de 15,4 millions d'euros, dont 36,3 millions de trésorerie positive, soit 0,9 x l'EBITDA 2011 – 2012
- Covenants bancaires très largement respectés¹
- Poursuite des discussions avec son pool bancaire pour le refinancement de 35 millions d'euros de dette arrivant à échéance en juillet 2012 ²

1. La dette est soumise au respect de covenants semestriels (au 30 septembre et au 31 mars) de dette nette sur EBITDA et de dette nette sur capitaux propres

2. Dette in fine remboursable en juillet 2012


Présentation générale

Chiffre d'affaires et marge brute de l'exercice 2011 – 2012

Perspectives

Annexes

Des perspectives de marché favorables au développement d'une stratégie offensive

- Des opportunités de marché liées au renouvellement des équipements avec l'avènement de la 4G et des usages très haut débit
 - Tendance lourde des grandes marques à profiter de la croissance du marché autour de la convergence numérique via des licences de marque pour les accessoires
- 
- Renforcement de la position du Groupe auprès des opérateurs et des constructeurs
 - Développement de la présence géographique du Groupe sur des marchés émergents
 - Elargissement et croissance du portefeuille de marques sous licence ou en propre pour profiter de l'essor du marché

Un marché tiré par la convergence numérique autour du mobile

Présentation générale

Chiffre d'affaires et marge brute de l'exercice 2011 – 2012

Perspectives

Annexes

Fiche investisseurs

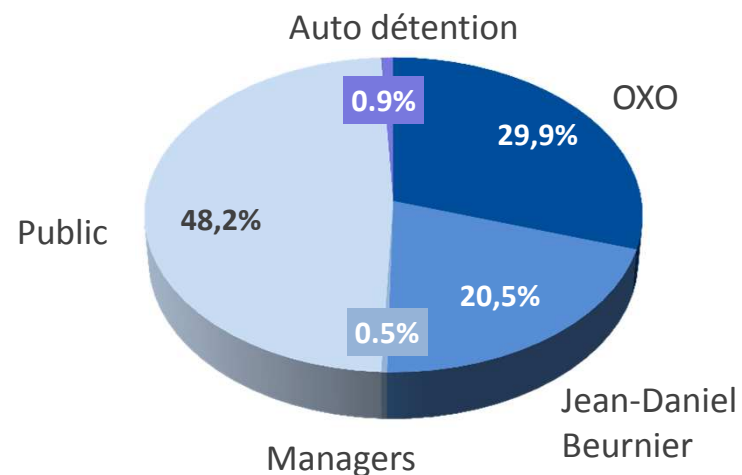
Calendrier 2011-2012 ¹

Résultats annuels 20 juin 2012

Données de marché au 14 mai 2012

Place de cotation	Euronext Paris
Code	FR0000066052
Nombre d'actions	93 440 895
Capitalisation (m€)	53

Actionnariat au 31 mars 2012



Contact Investisseurs
Agnès Tixier
+33 4 88 00 63 21
atixier@avenir-telecom.fr

1. En règle générale, les communiqués de presse seront diffusés après la clôture du marché

Distribution indirecte :concerne la distribution professionnelle auprès de clients de la Grande Distribution (GSA, GSS), de revendeurs spécialisés indépendants, d'affiliés et d'opérateurs télécoms

Distribution directe :concerne la distribution grand public via des réseaux de magasins détenus en propre et sur les sites Internet

Contrats signés : contrats signés pour le compte des opérateurs télécoms partenaires du Groupe Avenir Telecom

Matériel multimédia : produits autres que téléphones mobiles, smartphone, à savoir matériels informatiques, e-books, MP3, tablettes, imprimantes, etc.

Adaptateur CPL : permet de connecter des appareils électriques (TV et boîtier ADSL par exemple) uniquement en utilisant le réseau électrique domestique, sans passage de câble

Avertissement

Le présent document contient des déclarations concernant l'avenir. Le Groupe Avenir Telecom considère que ses attentes sont fondées sur des suppositions raisonnables, mais lesdites déclarations sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner un écart substantiel entre les résultats effectifs et les résultats attendus exprimés par les déclarations concernant l'avenir, comprennent entre autres : les effets de la concurrence ; les évolutions technologiques ; le succès des investissements du Groupe Avenir Telecom en France et à l'étranger ; les effets de la conjoncture économique.

Une description des risques du Groupe Avenir Telecom figure à la section « Identification et gestion des principaux facteurs de risque » du document de référence du Groupe Avenir Telecom déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 11 juillet 2011 (le « Document de Référence »). Les déclarations concernant l'avenir contenues dans le présent document s'appliquent uniquement à compter de la date de celui-ci, et le Groupe Avenir Telecom ne s'engage à mettre à jour aucune de ces déclarations pour tenir compte des événements ou circonstances qui se produiraient après la date dudit document ou pour tenir compte de la survenance d'événements non prévus.