



Chiffre d'affaires de l'exercice
2012 – 2013
15 mai 2013

Présentation générale

Poursuite du développement dans les accessoires

Présentation du chiffre d'affaires annuel

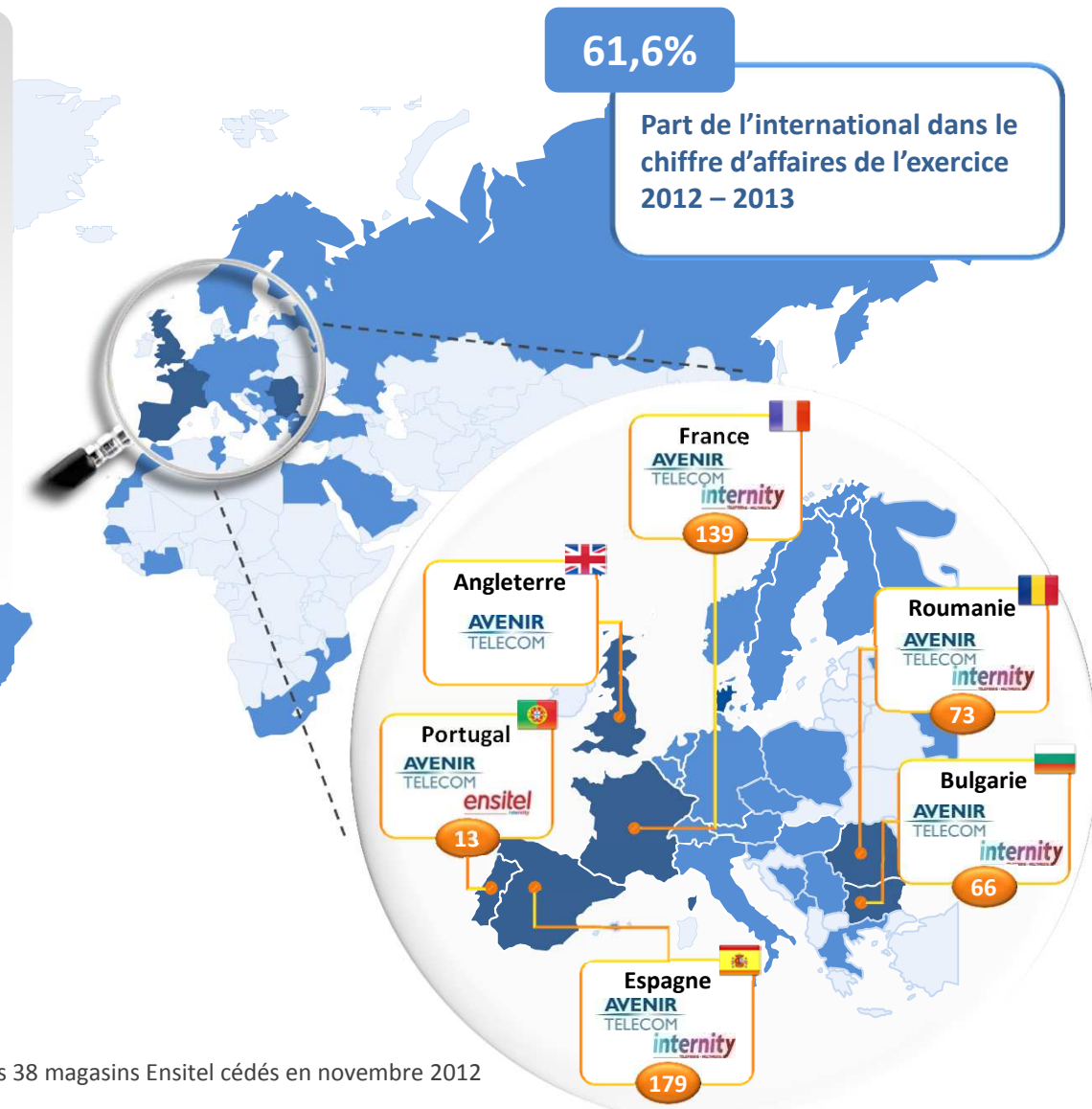
Annexes

Acteur de référence dans le métier des télécom en Europe

- Présent dans 37 pays
- Partenaire des principaux constructeurs et opérateurs télécom européens
- Acteur sur plusieurs canaux de distribution (retail, web, GSA, GSS, convenient stores)
- 1 982 collaborateurs
- Gestion externalisée de linéaires pour 1 500 points de vente en Europe
- 470 magasins Internity en propre dans 5 pays ¹

Au 31 mars 2013

- Filiales
- Distribution
- # Nombre de magasins



1. Plus 70 Mobile Hut et 27 franchises Internity en France, hors 38 magasins Ensitel cédés en novembre 2012

Présentation générale

Poursuite du développement dans les accessoires

Présentation du chiffre d'affaires annuel

Annexes

Expertise dans la conception et la distribution d'accessoires de téléphonie mobile

● Conception sous marque propre et sous licence

- Accord de licence
- Conception et R&D
- Qualification des sous traitants
- Contrôle Qualité
- Marketing Produits

50

Personnes dédiées à la conception



● Distribution mondiale multi-canaux

- Accords de distribution globaux
- Accords de distribution locaux
- Vendor Management Inventory/outsourcing
- Gestion de linéaires
- Gestion de site Web

6 000

Resellers servis

1500

Linéaires gérés pour la distribution des accessoires



Extension de la gamme de produits Beewi dans l'univers des objets connectés

Accompagnement de la tendance au développement des objets connectés dans la maison

Audio :

- Casques
- Stations d'accueil

Internet des objets :

- Car
- Hélicoptère

Mobotique :

- Beewi – My Home Everywhere



Distribution de plus en plus internationale grâce au renouvellement du contrat Energizer

Contrat renouvelé pour une période de 5 ans sous les marques Energizer et Eveready, couvrant l'Europe, le Middle East/ Africa, Latam et Asie

4 gammes de produits :

- Power
- Connectique
- CPL
- Surge Protector

Savoir-faire Avenir Telecom :

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



Ouverture à de nouveaux concepts de distribution auprès des clients opérateurs en Europe

Une parfaite maîtrise du Vendor Management Inventory (VMI) / Outsourcing

- Gestion de flux jusqu'aux magasins opérateurs
- Gestion de linéaires
- Merchandising
- Management des besoins du client final

Des solutions innovantes dans la gestion des sites Web

- Management du site
- Gestion du portefeuille produits
- Livraison directe au client final

Points de ventes

te()abla



1 500 points de vente en Europe principalement des magasins opérateur.

+270 nouveaux points de vente en contrat d'externalisation signés en 2012 – 2013 en Roumanie

Site Web



Signature d'un accord avec CIC au premier trimestre 2012-2013

Présentation générale

Poursuite du développement dans les accessoires

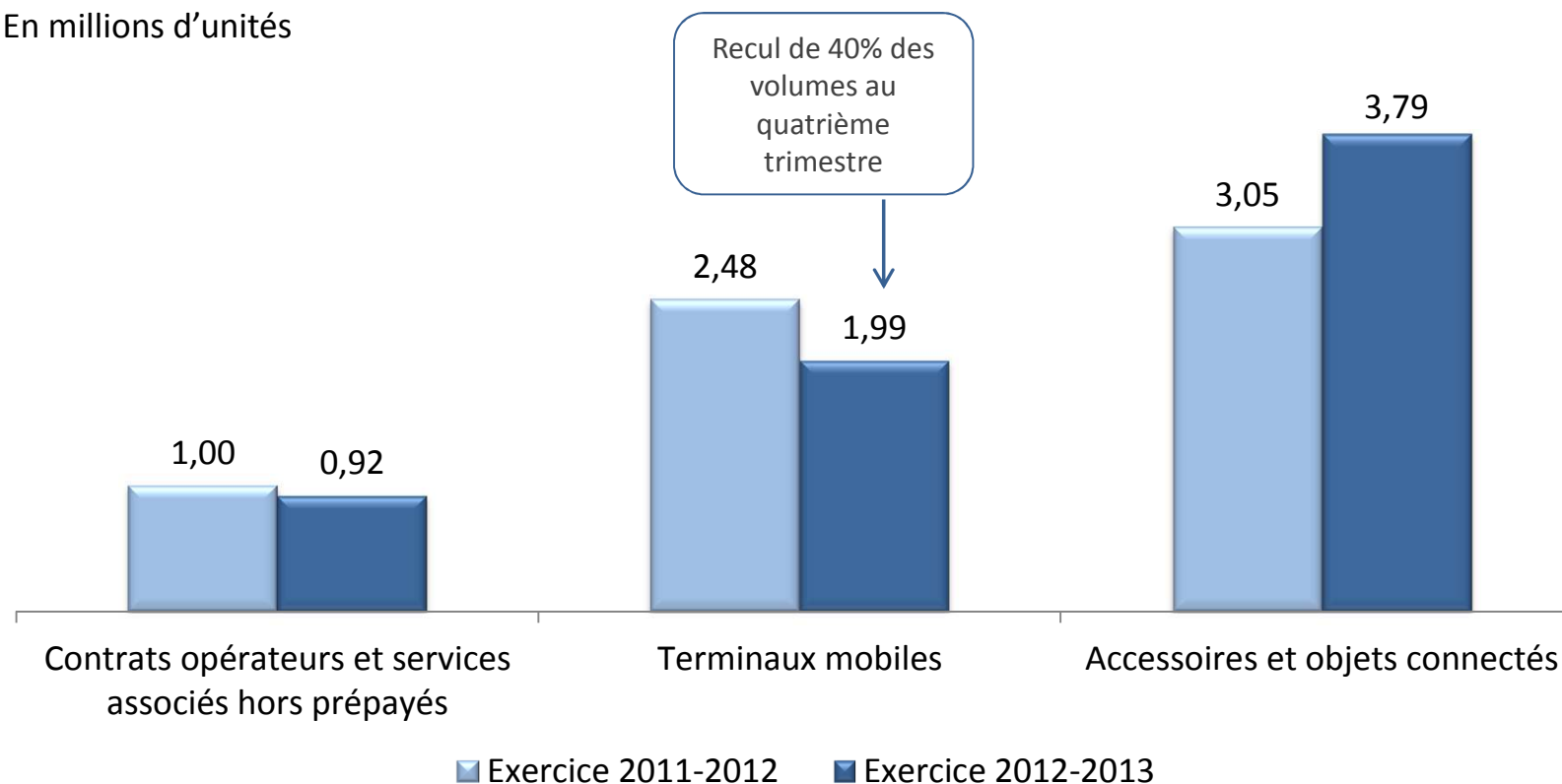
Présentation du chiffre d'affaires annuel

Annexes

Progression de 24,1% des ventes d'accessoires de téléphonie mobile et d'objets connectés

Evolution des volumes de vente

En millions d'unités



Chiffre d'affaires impacté par un environnement de marché difficile

CA consolidé - € millions	2012 – 2013	2011 – 2012	Var. %	Var. % hors Ensitel
Quatrième trimestre	87,1	113,9	-23,5%	-21,0%
Total	412,5	469,7	-12,2%	-11,5%

- Chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2012 – 2013 impacté par la cession en novembre 2012 des 38 fonds de commerce Ensitel au Portugal (14,6 M€ de chiffre d'affaires en année pleine)
- Gestion active du mix produits dans la distribution directe et baisse d'activité dans la distribution indirecte liée au recul des ventes de terminaux mobiles
- Poursuite de la stratégie de développement hors Europe pour la distribution d'accessoires (présence dans 37 pays dans le monde)

Distribution directe : gestion active du mix produits et baisse du CA contenue à -5,7% au T4 hors Ensitel

Distribution directe - € millions	2012 – 2013	2011 – 2012	Var. %	Var. % hors Ensitel
Quatrième trimestre	44,8	51,0	-11,8%	-5,7%
Total	195,9	237,9	-17,6%	-16,4%

- Baisse du chiffre d'affaires ramenée à -5,7% hors effet de la cession des magasins Ensitel au Portugal
- Situation économique toujours difficile en Espagne
- Poursuite de la politique active de recentrage des magasins Internity
- En dépit de la pression sur le chiffre d'affaires, le Groupe est parvenu à préserver sa marge brute grâce à la gestion active de son mix produits.

Distribution indirecte : baisse d'activité liée au recul des volumes de terminaux mobiles

Distribution indirecte - € millions	2012 – 2013	2011 – 2012	Var. %
Quatrième trimestre	42,3	62,9	-32,7%
Total	216,5	231,7	-6,6%

- Ralentissement marqué des ventes au quatrième trimestre 2012 – 2013 en raison d'une forte baisse des volumes de vente de terminaux mobiles faiblement rémunérateurs
- 57% des volumes vendus en 2012 – 2013 sont des accessoires mobiles et multimédia (contre 48% en 2011 – 2012)

Présentation générale

Poursuite du développement dans les accessoires

Présentation du chiffre d'affaires annuel

Annexes

Fiche investisseurs

Calendrier 2012 – 2013¹

Résultats annuels 20 juin 2013

Données de marché au 6 février 2013

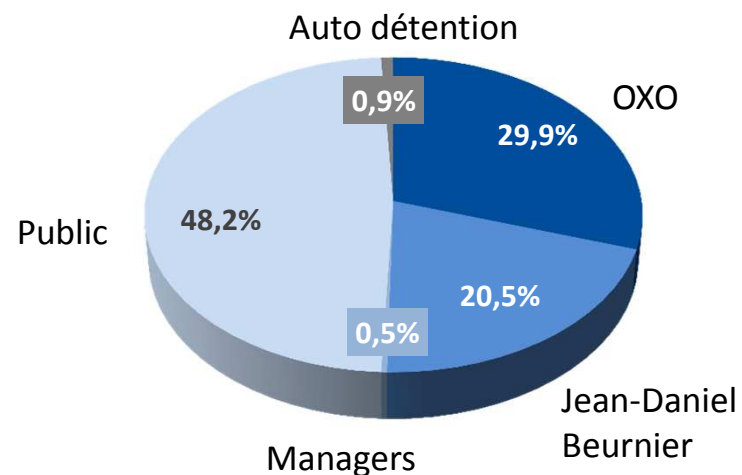
Place de cotation Euronext Paris

Code FR0000066052

Nombre d'actions 93 440 895

Capitalisation (m€) 35

Actionnariat au 31 mars 2013



Contact Investisseurs

Agnès Tixier

+33 (0)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 « Facteurs de risque » du document de référence du Groupe Avenir Telecom déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 19 juillet 2012 (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.