



Chiffre d'affaires semestriel proforma en hausse à 18,9 M€

- Europe en croissance grâce au militaire et aux acquisitions
- Asie en progression portée par la nouvelle politique commerciale
- Etats-Unis en ligne avec le budget

27 novembre 2017.

CYBERGUN, acteur mondial du tir de loisir, publie son chiffre d'affaires du 1^{er} semestre de l'exercice 2017-2018 (période du 1^{er} avril au 30 septembre 2017).

Compte tenu des 3 acquisitions stratégiques annoncées le 27 octobre 2017 et afin de présenter une image fidèle du nouveau périmètre d'activité, CYBERGUN publie un chiffre d'affaires semestriel proforma intégrant l'apport net de :

- JM DEVELOPPEMENT (**Destockage-games.com**) ;
- Ton marquage.com (**Shop-Gun.fr**, **airsoft-horizon.fr**, **shopgun-defense.com** ainsi que le **réseau SHOPGUN composé de 6 boutiques en propre et franchisées**) ;
- Open Space SAS (**Shootgame.fr** ainsi que **2 boutiques en propre**).

Normes IFRS – en M€	S1 2016-2017 consolidé	S1 2017-2018 consolidé	S1 2017-2018 proforma ¹	Variation
Europe + Amérique Latine	7,6	8,0	10,0	+30%
Asie	1,1	2,1	2,1	+93%
Etats-Unis	10,0	6,8	6,8	-32%
Total	18,7	16,9	18,9	+1%

Hugo BRUGIERE, Vice-Président et Directeur Général de CYBERGUN, déclare : « Grâce à nos mouvements tactiques, aussi bien en interne que via des acquisitions ciblées en cours de finalisation, nous sommes désormais en mesure de remettre le Groupe CYBERGUN sur une trajectoire de croissance. C'est grâce à cette dynamique, au focus sur les segments de marché les plus rentables et à une profonde réduction de notre structure de coûts que nous gagnerons la partie. »

¹ Proforma intégrant le chiffre d'affaires de JM DEVELOPPEMENT, Ton marquage.com et Open Space SAS retraité des facturations intragroupe sur le 1^{er} semestre 2017-2018

Europe en croissance grâce au militaire et aux acquisitions et stable à périmètre constant.

Le Groupe CYBERGUN a réalisé un chiffre d'affaires proforma de 10 M€ sur la zone **Europe – Amérique Latine** au 1^{er} semestre 2017-2018, soit une croissance de +30% sur 1 an. Même à périmètre constant, les facturations sont en progression de +4%.

Le Groupe tire ainsi les fruits de ses importants investissements humains et technologiques pour développer des relais de croissance sur le segment militaire et de l'entraînement des forces. Aujourd'hui, la filiale **SPARTAN MILITARY**, pilotée par le Général 2S Emmanuel MAURIN, enregistre ses premiers succès commerciaux. Surtout, les ventes réalisées confirment des niveaux de rentabilité très nettement supérieurs à ceux des activités traditionnelles.

En parallèle, CYBERGUN a engagé son redéploiement sur le segment traditionnel de l'AirSoft civil avec une double stratégie de vente directe (B2C) et indirecte (B2B2C). Cette nouvelle politique de vente directe va permettre de tirer la croissance, grâce à une position renforcée (plus de 40% de part de marché en France), et d'intégrer la marge commerciale à deux chiffres jusqu'ici captée par les revendeurs. La marge sur l'activité B2C s'établit ainsi à plus de 50% sur le semestre pour un chiffre d'affaires total de 2,8 M€ (dont 500 K€ en intragroupe par les ventes réalisées par CYBERGUN à ses futures filiales).

Cette stratégie a été validée par la reprise avec succès du site Internet AD1 et accélérée avec les 3 acquisitions annoncées en octobre dernier.

Asie en progression portée par la nouvelle politique commerciale

En **Asie**, CYBERGUN a réalisé un chiffre d'affaires de 2,1 M€ sur le semestre contre 1,1 M€ un an plus tôt, soit une progression de +93%.

Le Groupe se concentre désormais sur la conclusion d'accords de distribution avec des partenaires asiatiques plutôt que de distribuer lui-même dans un environnement où la contrefaçon est la règle. Ces accords, qui octroient aux partenaires une exclusivité commerciale, permettent à CYBERGUN de générer une marge brute à deux chiffres sans coûts de distribution associés. Ainsi, à fin septembre 2017, la marge encaissée est supérieure en volume à celle réalisée à fin septembre 2016.

Etats-Unis en repli mais en ligne avec le budget

Aux **Etats-Unis**, marché qui reste aujourd'hui structurellement déflationniste – au même titre que le marché des armes à feux réelles qui connaît une profonde dépression – le Groupe a vu ses facturations se contracter d'environ 1/3 en raison du retrait ou de la chute de plusieurs grands distributeurs du segment de l'AirSoft civil. Ce niveau d'activité reste en ligne avec le budget puisque ce mouvement de reflux était anticipé.

Une réflexion est engagée sur l'adaptation du modèle européen de vente indirecte (production à la demande sur la base de planifications semestrielles permettant une gestion optimale des stocks et des flux de trésorerie) sur le marché américain tout en développant fortement des comptes Internet clefs comme AMAZON.COM qui devrait presque doubler cette année pour atteindre près de 3 M\$.

Pour mémoire, un ambitieux plan de restructuration avait été mené sur l'exercice précédent, notamment avec la centralisation de la logistique à DALLAS et la suppression de plus de 20 postes sur la zone. Ces économies devraient avoir un impact positif de 4 MEUR sur l'EBITDA en année pleine.

Avancement du plan de licenciement économique et collectif

Comme annoncé, la nouvelle politique commerciale du Groupe en Europe va entraîner une rationalisation des ressources engagées, notamment à travers la fermeture du site de BONDOUFLE (ESSONNE), pour implanter le nouveau siège social du groupe à SURESNES (HAUTS-DE-SEINE) tout en sous-traitant la logistique pour une économie annuelle estimée à près de 200 K€.

Un plan de licenciement économique et collectif est ainsi en cours de mise en œuvre afin d'accompagner dans les meilleures conditions la suppression d'une vingtaine de postes environ.

Claude SOLARZ, Président du Conseil d'administration de la société, conclut : « *La progression en Europe et en Asie, à la fois en périmètre constant et en proforma, démontre que la stratégie mise en place par Hugo BRUGIERE et nos équipes est la bonne et que nous devrions être en mesure d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés pour l'exercice 2017/18, y compris aux Etats-Unis où nous devrions être proches du budget. Le décollage, enfin, du marché militaire avec ses marges plus que conséquentes et l'intégration du B2C sont de belles réussites, signes que la reprise est bien là. Il était loin le temps où CYBERGUN pouvait annoncer une progression semestrielle de ses ventes. C'est désormais à nouveau le cas.* »

Recevez gratuitement toute l'information financière de Cybergun par e-mail en vous inscrivant sur : www.cybergun.com

A propos de CYBERGUN : www.cybergun.com

CYBERGUN est un acteur mondial du tir de loisir, qualifié « Entreprise Innovante » par Bpifrance. Lors de son exercice clos au 31 mars 2017, la société a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 30 MEUR. Les titres CYBERGUN (FR0004031839 – ALCYB) sont éligibles aux FCPI, au PEA et au PEA-PME.

Contacts :

ACTUS finance & communication

Relations Investisseurs : Jérôme FABREGUETTES-LEIB au +33 1 53 67 36 78

Relations Presse : Nicolas BOUCHEZ au +33 1 53 67 36 74

ATOOUT CAPITAL

Listing Sponsor : Rodolphe OSSOLA au +33 1 56 69 61 86