



## **Naissance d'un nouveau leader de l'AirSoft en France et plan de licenciement économique sur l'activité « B2B2C »**

- 3 acquisitions stratégiques
- Plus de 40% de part de marché en vente directe (B2C) et indirecte (B2B2C)
- Rationalisation de la structure de coûts

27 octobre 2017.

CYBERGUN annonce 3 acquisitions structurantes de sociétés de distribution pour créer un nouveau leader sur le marché français de l'AirSoft. Ce mouvement stratégique s'accompagne d'une profonde réorganisation de la filiale française qui se traduira notamment par un plan de licenciement économique et collectif et la fermeture du site de Bondoufle (Essonne).

Hugo BRUGIERE, Vice-Président et Directeur Général de CYBERGUN, déclare : « *Nous avons un temps cru que la seule restructuration de la dette bancaire de CYBERGUN et la réduction des coûts suffiraient à pérenniser l'entreprise et à servir de base solide pour le volet offensif de notre plan de relance. Les résultats à fin septembre confirmeront que les graines que nous avons semées donnent de premiers fruits prometteurs, notamment sur des marges nettement supérieures à celles observées sur les autres activités, mais que la décroissance de notre activité historique reste importante.*

*Nous avons aujourd'hui la conviction qu'il faut aller beaucoup plus loin. Il faut impérativement aller directement toucher le consommateur final pour recréer une dynamique commerciale et capter plus de marge. C'est ce mouvement que nous opérons aujourd'hui en fédérant les acteurs les plus dynamiques du marché pour créer un nouveau leader en France qui pourra ensuite se déployer sur toute l'Europe et au delà. La porte est désormais ouverte à d'autres sociétés françaises qui souhaiteraient rejoindre le mouvement de concentration qui, seul, permettra de retrouver la voie d'une croissance durable.*

*Cette initiative majeure est menée en parallèle de nos développements sur le marché militaire qui constituera demain un autre puissant relais de croissance rentable. »*

### **Succès de la vente directe en France et création d'un nouveau leader grâce à 3 acquisitions**

CYBERGUN a donc décidé d'accélérer la vente directe aux consommateurs en s'attaquant en priorité au marché français. Cette politique désintermédiée a le double avantage de permettre l'animation d'une communauté d'utilisateurs pour entretenir une dynamique de croissance tout en intégrant la marge commerciale à deux chiffres jusqu'ici captée par les revendeurs. Cette stratégie a été validée par la reprise avec succès du site Internet AD1, intégré au sein de CYBERGUN en juin 2016 et qui réalise aujourd'hui une marge moyenne d'un peu plus de 50%.

Après une analyse profonde du marché français, CYBERGUN a décidé d'opérer un mouvement majeur de concentration en fédérant autour de lui 3 acteurs de référence de l'AirSoft, les sociétés :

- 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**).

Ces sociétés, rentables et en croissance, ont généré, sur leur dernier exercice, plus de 5 M€ de chiffre d'affaires cumulé au travers de ventes en ligne et en boutiques. CYBERGUN disposera ainsi d'une force de frappe nationale sans précédent alliant le web et la présence physique.

Ces acquisitions, dont les modalités financières restent confidentielles à ce stade, apportent à CYBERGUN, outre un effet de taille significatif, des expériences et des profils complémentaires. Les fondateurs de ces sociétés sont d'ailleurs pleinement engagés dans le nouveau projet CYBERGUN et, au-delà de prendre la Direction Générale de la filiale B2C du Groupe, intégreront chacun le Comité de Direction et le Conseil d'Administration de CYBERGUN SA où ils apporteront leurs expertises respectives.

Dans les mois à venir, le réseau des boutiques et franchises nouvellement acquis par le Groupe, s'ouvrira à de nouvelles candidatures françaises pour créer un réseau dense capable de résister au déclin du marché par la force de l'union. Avant le prochain salon IWA qui se tiendra à Nuremberg en mars 2018, une stratégie claire sera présentée pour permettre ainsi aux boutiques et sites Internet existants de rejoindre l'aventure.

### **Plus de 40% de part de marché en vente directe et indirecte**

En parallèle, le Groupe va adapter sa stratégie de vente indirecte (B2B2C) afin de favoriser les productions à la demande sur la base de planifications semestrielles, limitant de facto l'impact sur le BFR et permettant une gestion optimale des stocks et des flux de trésorerie.

Au global, cette double stratégie de vente directe (B2C) et indirecte (B2B2C), va permettre à CYBERGUN de contrôler plus de 40% du marché français de l'AirSoft avec un chiffre d'affaires de plus de 10 M€ et une marge en nette hausse par le fait de la désintermédiation.

### **Rationalisation des ressources humaines et logistiques**

Cette nouvelle politique va entraîner une rationalisation des ressources engagées et notamment la fermeture du site de Bondoufle avec une sous-traitance de la logistique permettant d'économiser environ 200 k€ par an. Un plan de licenciement économique et collectif va ainsi être mis en œuvre afin d'accompagner dans les meilleures conditions la suppression d'une vingtaine de postes environ (sur un effectif total de 80 personnes dont la moitié en France).

Au global, compte tenu des effectifs issus des acquisitions, l'effectif du Groupe en France devrait rester assez stable mais avec des profils de compétences très différents et un niveau global de masse salariale en baisse très sensible.

*« La concentration n'est pas qu'une simple nécessité, elle est un choix stratégique structurant, validé il y a plusieurs mois par le Conseil d'administration et qui a monopolisé les équipes de la*

*Direction générale, des finances et de la logistique, équipes que je tiens à saluer aujourd'hui. Après avoir restructuré la dette de la société lors de notre première année chez CYBERGUN, après avoir réorganisé et lancé un plan stratégique lors de notre deuxième année et après avoir testé différents marchés, dont le B2C et le militaire en année 3, il était temps pour CYBERGUN d'avancer et de rompre en partie avec un business modèle usé. Fort du soutien sans faille de ses actionnaires, le Groupe s'apprête aujourd'hui à écrire une nouvelle page structurante de son histoire. Tout le monde s'est battu depuis 3 ans avec talent chez nous et je remercie chacun et chacune de la passion et de l'énergie mise au décollage du Groupe. En rajoutant 6 M€ de chiffre d'affaires, nous assainissons par ailleurs un peu plus la situation financière du Groupe. » ajoute Hugo BRUGIERE.*

Recevez gratuitement toute l'information financière de Cybergun par e-mail en vous inscrivant sur : [www.cybergun.com](http://www.cybergun.com)

**A propos de Cybergun : [www.cybergun.com](http://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