



PRÉSENTATION INVESTISSEURS

Parrot[®]

T3 2016 – Novembre 2016

Sommaire

Chapitres

1	Parrot en bref	3
2	Les drones : un nouveau marché avec des applications aussi bien grand public que commerciales	8
3	Drones grand public	13
4	Drones commerciaux	21
5	Résultats T3 2016 & Perspectives	28
6	Annexes	36

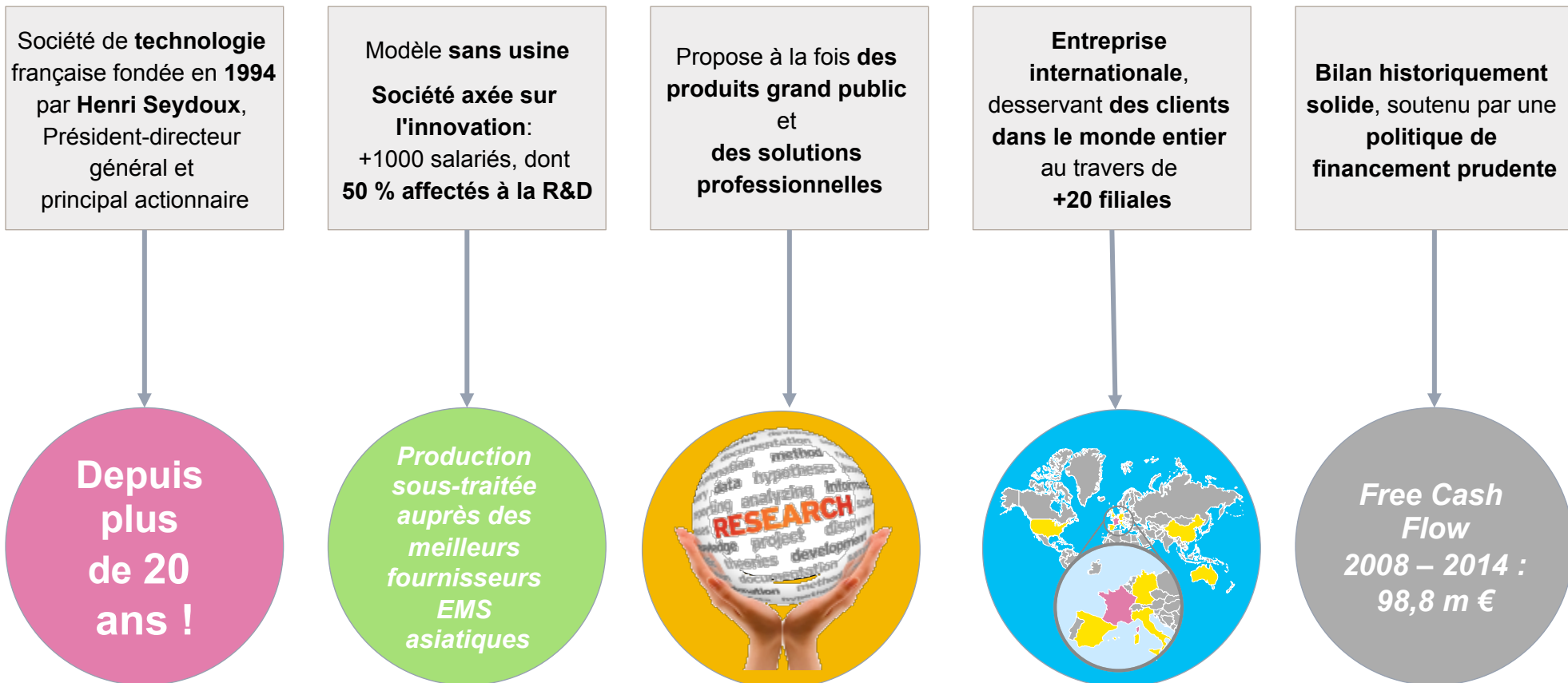




1

Parrot en bref

Un pure player des technologies de 22 ans...

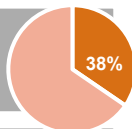


Source : Rapports annuels

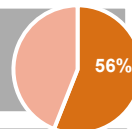


... pionnier des drones grand public et professionnels

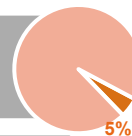
Automobile : 125 M€ (2015)
-13 % en 2015 vs. 2014



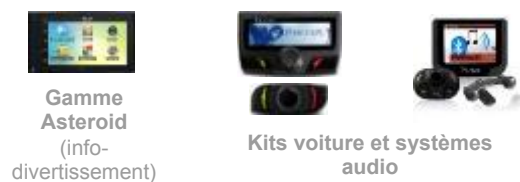
Drones : 183 M€ (2015)
+121 % en 2015 vs. 2014



Dispositifs connectés : 15 M€ (2015)
+6 % en 2015 vs. 2014



Produits grand public : Systèmes connectés



Solutions Grands comptes / OEM : acteur reconnu en matière d'innovation



Gamme grand public



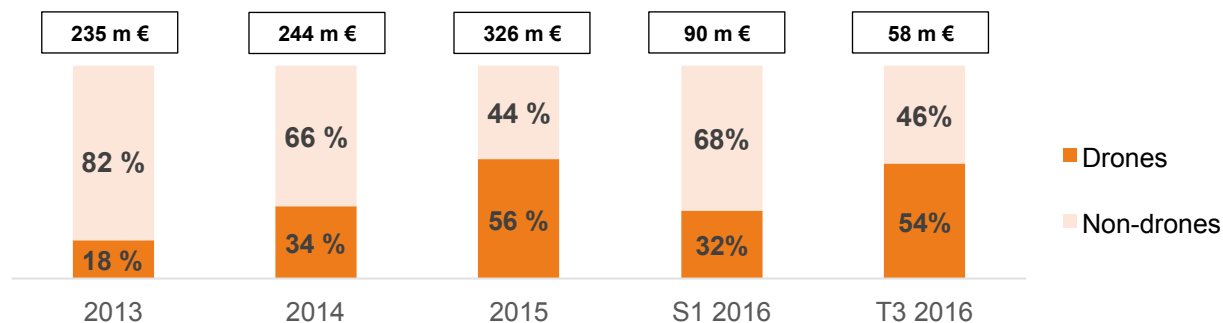
Gamme commerciale



Laboratoire d'innovation



Répartition des ventes Parrot depuis 2013



Source : Rapports annuels et Société



... doté d'une activité automobile historique à forte rentabilité

> La connectivité automobile, le cœur de métier historique de Parrot

- **Identification, à un stade très précoce, du potentiel commercial** présenté par les **technologies connectées** : développement initial au sein de l'écosystème de la téléphonie mobile, axé sur le **use case (cas d'utilisation)** de l'industrie automobile
- Capacité de Parrot à aborder les **différents cycles d'innovation**, en partant du produit grand public pour transiter vers un modèle commercial/professionnel, et depuis la téléphonie mobile jusqu'aux technologies de type smartphone

> Une activité mature, fortement orientée Grands Comptes / OEM

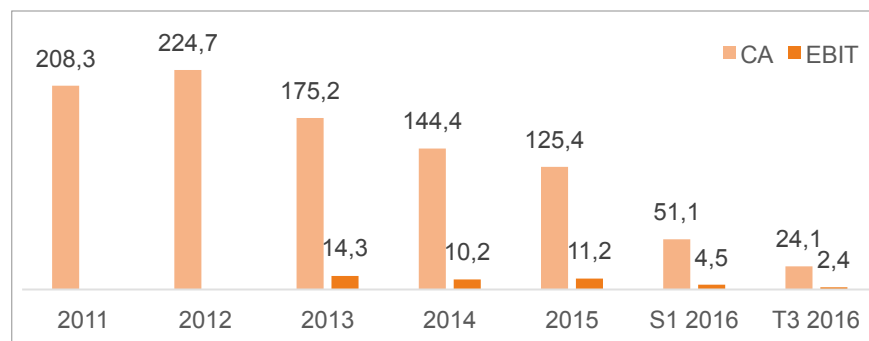
- Division autonome, autogérée
- **Rentabilité substantielle et récurrente**, malgré une baisse du chiffre d'affaires
- Valeur comptable de 81 m € (au 31 déc. 2015)

> Transition vers l'info-divertissement qui remplace peu à peu les solutions kit mains-libres auto

- Phase transitoire entamée en 2013 et qui devrait s'achever vers 2017
- Expertise reconnue, matérialisée par une clientèle exigeante
- Clause de « Rendez-vous » instaurée en 2017 après la signature de 10 contrats, dont :
 - 5 sont déjà en place
 - 5 sont en phase de personnalisation (nouveaux contrats)



Chiffre d'affaires secteur automobile et EBIT (m €)



Source : Société



... positionné pour s'imposer au cœur de l'écosystème des drones





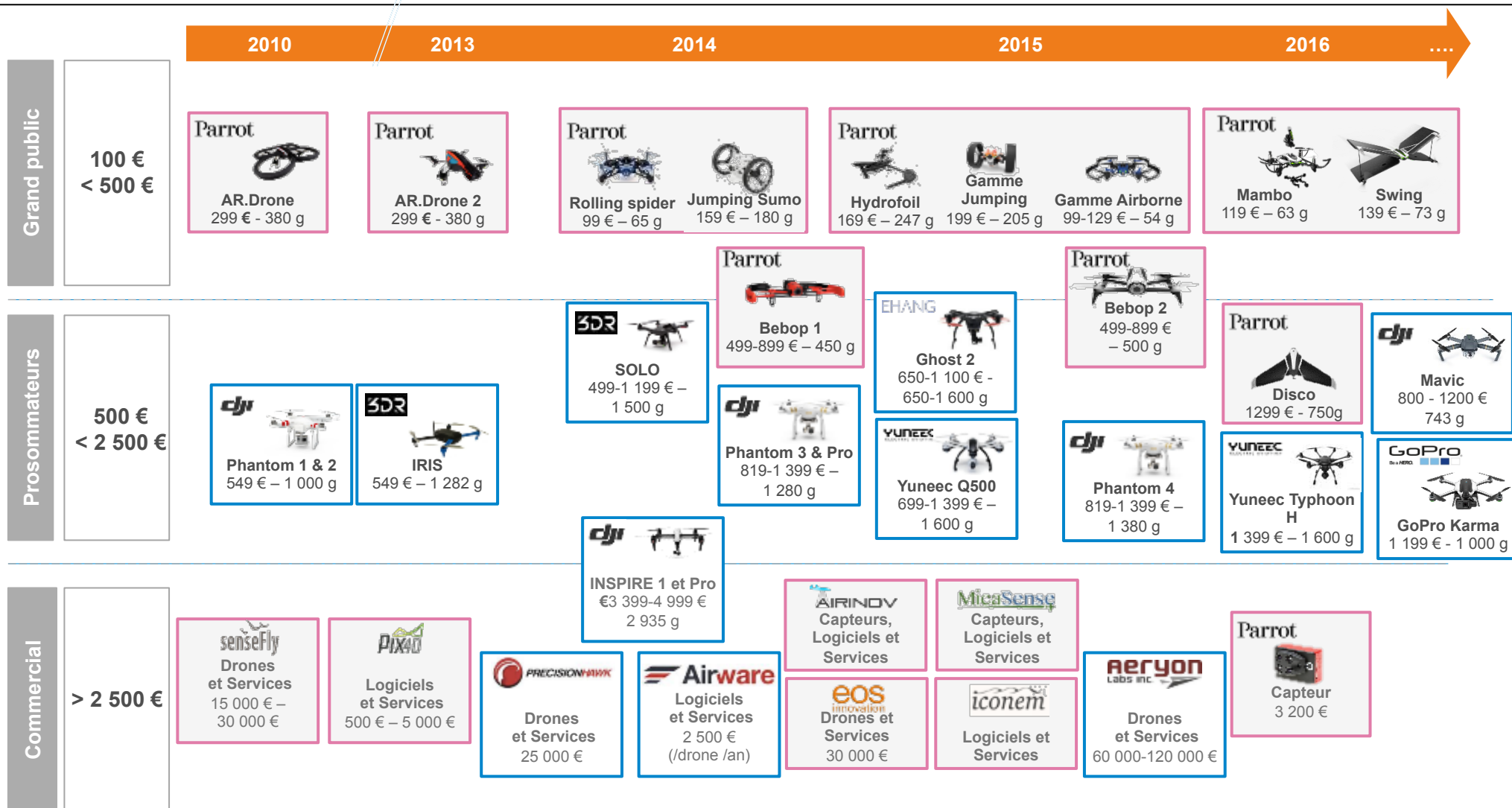
*Comme Internet et le GPS,
la technologie des drones évolue au-delà de la sphère militaire
pour offrir un large éventail d'applications commerciales.*

2

**Les drones : un nouveau marché avec des applications aussi
bien grand public que commerciales**

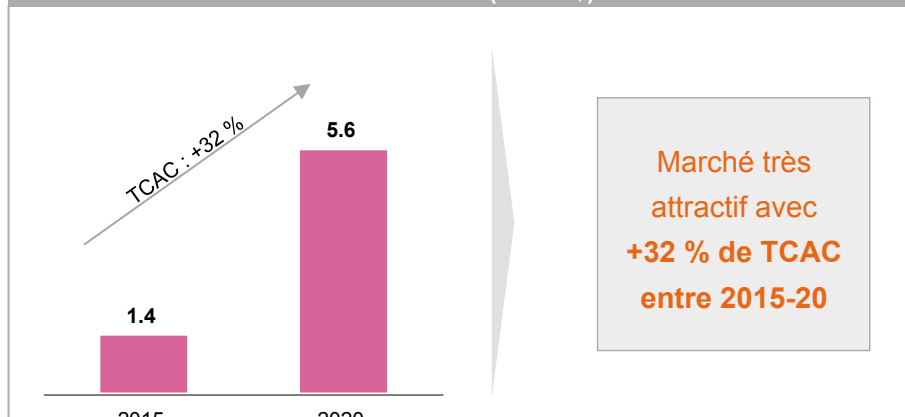


Société pionnière, occupant des positions stratégiques sur l'ensemble des segments du marché des drones civils

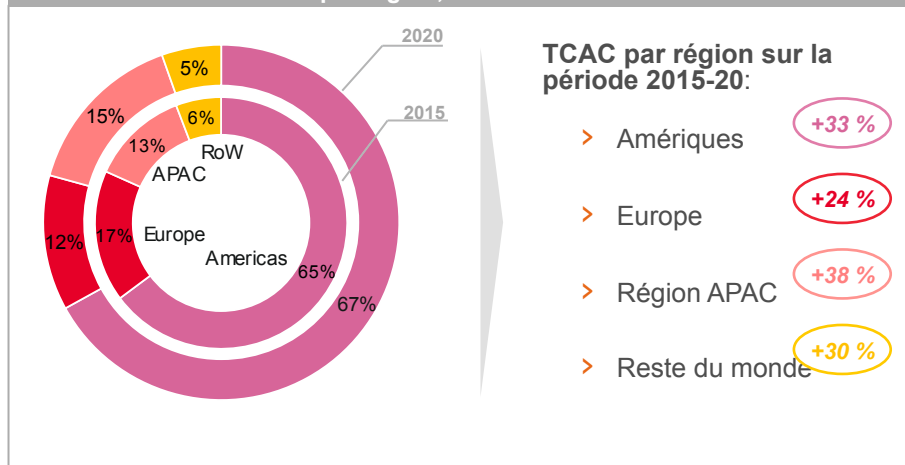


Le marché des UAV* destinés au créneau Commercial et 'Prosumer' devrait connaître une croissance soutenue à l'échelle mondiale

Marché des UAV – Créneau Commercial et Prosommateurs :
2015 vs. 2020 (en md \$)



Marché des UAV – Créneau Commercial et Prosommateurs :
par région, 2015 vs. 2020



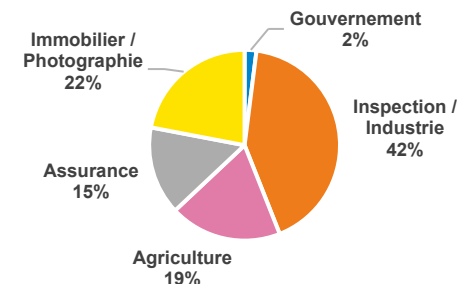
Source : Marketsandmarkets

* Les drones ou UAV (Unmanned Aerial Vehicles) sont des véhicules aériens sans pilote qui pèsent moins de 25 kg, y compris leur charge utile, et sont commandés à distance

Produits phares sur le marché

- > **Gains de productivité pour une large gamme d'applications commerciales et professionnelles**
 - L'écosystème des drones offre des données de haute précision et une efficacité améliorée à des coûts de fonctionnement et d'entretien réduits
- > **Évolution technologique rapide** favorisant les leaders dans le domaine
 - Convivialité optimisée via l'environnement smartphone
 - Nouvelle génération de caméras/capteurs
 - Systèmes de pilotage automatique et de contrôle avancés
 - Logiciel d'analyse des données dédié
- > **Écosystème grandissant** de distributeurs et de prestataires de services et **nouveaux modèles d'affaires** potentiels
- > **Parrot s'impose sur le marché commercial à valeur ajoutée à long terme**
 - Ne se concentre pas sur les produits phares actuellement sur le marché (caméras volantes pour le créneau Médias et Divertissement)

Marchés des UAV Commerciaux



Source : FAA



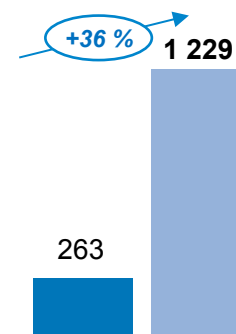
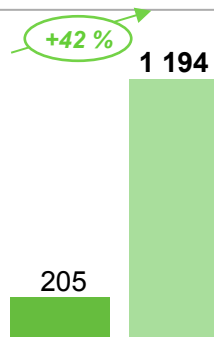
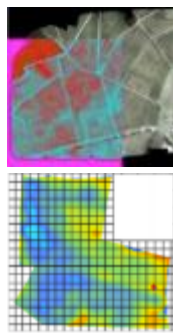
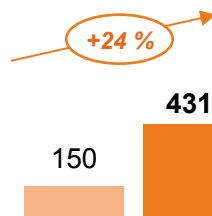
Parrot vise 3 marchés professionnels à forts potentiels

Cartographie

Agriculture de précision

Inspection et Surveillance

Perspectives de croissance entre 2015 et 2020 (en m \$ / TCAC – Source : Marketsandmarkets)



Points à retenir

- > La cartographie rapide, précise et particulièrement rentable apporte des connaissances approfondies et des données utiles à destination d'un grand nombre d'industries et de secteurs (construction, aménagement rural, immobilier, gestion des catastrophes, etc.)
 - 100 000 carrières à ciel ouvert dans le monde

- > Le nouveau degré de précision des données répond à la demande croissante de solutions économiques visant à accroître la productivité des cultures et améliorer le contrôle de l'épandage des engrais
 - 500 000 fermes sur plus de 1 000 ha dans le monde
 - 1,5 milliard ha de terres arables dans le monde

- > Grâce à leur trajectoire de vol autonome, leurs capacités d'imagerie et leur logiciel d'analyse de pointe, les produits Parrot offrent des solutions de surveillance efficaces, tout en réduisant les risques opérationnels et les délais
 - 2 millions de km de routes dans le monde
 - 1 million de structures de génie civil en Amérique

Filiales Parrot

senseFly

PIX4D

senseFly

PIX4D

MicaSense

AIRINOVA

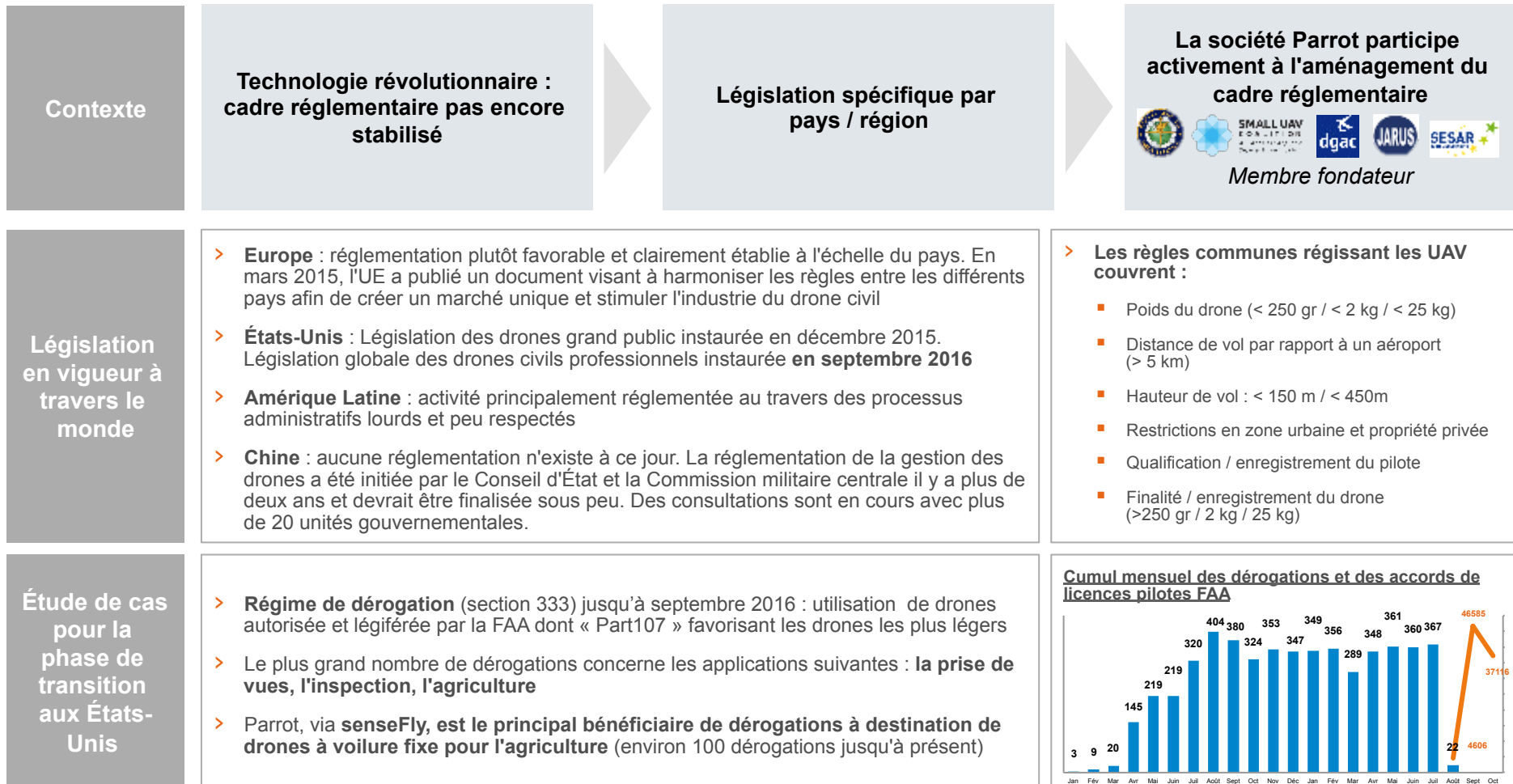
senseFly

PIX4D

EOS
innovation



Une évolution réglementaire à la hauteur des ambitions de cette nouvelle industrie



Source : Piper Jaffray, la FAA à compter d'octobre 2015, presse

(*) La Section 333 du Modernization and Reform Act de la FAA de 2012 confère au Secrétaire aux Transports l'autorité nécessaire afin de déterminer si un drone (UAS) requiert un certificat de navigabilité pour évoluer en toute sécurité dans le Système d'Espace Aérien National





3

Drones grand public

Une large gamme de produits au service d'une stratégie de marque et d'un *time to market* adapté

Facteurs clés de différenciation pour les produits Parrot

Concept tout-en-un et prêt à l'emploi

Prix abordable

Poids léger : inférieur à 500 g

Axé sur la qualité et excellentes caractéristiques

Design attractif

MiniDrones

Rolling spider



Prix de base : 69 €

Hydrofoil



Prix de base : 169 €

Mambo



Prix de base : 119 €

Gamme Jumping



Prix de base : 129-199 €

Airborne Cargo / Night



Prix de base : 99-129 €

Swing



Prix de base : 139 €

1,3 million d'unités vendues depuis le lancement au T3 2014

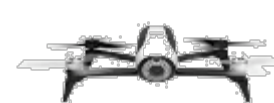
Caméras volantes

AR Drones 1 et 2



Prix de base : 299-349 €

Bebop 1 et 2 avec/sans commande à distance



Prix de base : 499-899 €

Bebop 2 FPV



Prix de base : 699 €

1,2 million d'unités vendues depuis le premier lancement en 2010

Source : Société



Tirer parti d'une organisation bien établie

Cycle de vie du produit = 18 mois

1

Conception

- > Les **meilleurs ingénieurs logiciel** qui soient
 - Augmenter à 500 le nombre de salariés affectés à la R&D Drone
 - Une marque reconnue et un segment de marché populaire aident au recrutement d'ingénieurs de haut niveau
 - Expertise autonome historique en matière de technologies DSP et ISP
- > Solides capacités **d'approvisionnement en composants**
- > **Nouvelles exigences liées au produit**
 - Marge brute moyenne de 45/50 % atteinte à l'issue de 12 mois de cycle de vie du produit
 - Sécurité avec une attention toute particulière sur le poids du produit
 - Composants largement disponibles et haut de gamme
 - Innovation / différenciation
 - Simple d'utilisation / adapté au marché de masse

2

Fabrication

- > **Modèle sans usine** avec une fabrication des produits sous-traitée auprès des meilleurs fournisseurs EMS asiatiques
 - Capacité à répondre à une forte demande si nécessaire
- > Approvisionnement et fabrication des composants en 12-16 semaines
 - Grande disponibilité surtout au niveau des composants pour smartphone

Fournisseurs / fabricants clés



3

Distribution

- > **Réseau de distribution** existant et **en plein essor**, exploitant à la fois les magasins de vente au détail et les solutions e-commerce
 - 14 000 magasins et 300 sites Web à travers le monde
 - +30% de PDV en 2015 et en 2016

Détaillants clés / e-commerce



Des processus industriels et logistiques ciblés aux fins d'assurer une couverture efficace du marché et un équilibre financier sur le long terme

Source : Société



Line up 2016 : La première aile volante pour les vols en immersion

Parrot DISCO

- > Vitesse de 80 km/h
- > Autonomie de 45 minutes de vol.
- > Expérience immersive
- > Ultra-compact (58cm x 115cm)
- > Autopilote : Parrot C.H.U.C.K
- > Décollage et atterrissage automatiques



Prix public : 1 299€



VOL IMMERSIF



FPV

PILOTAGE



PRÉCIS & ASSISTÉ

AUTONOMIE



45 MIN

PORTÉE



2 KM



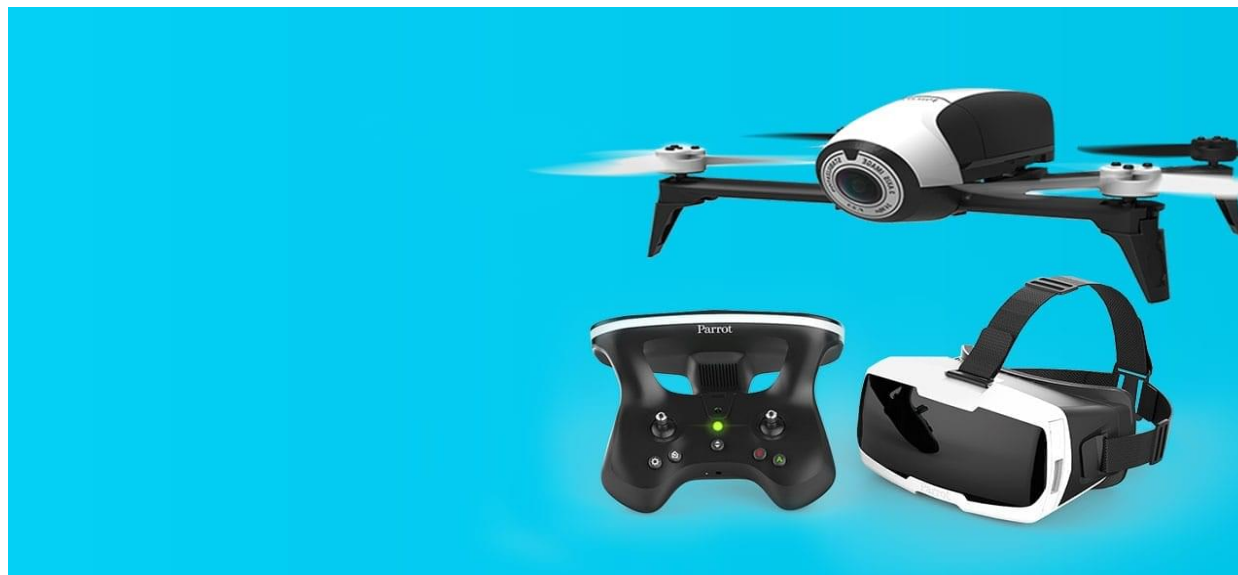
Line up 2016 : Piloter, photographier et filmer en full HD et en totale immersion

Parrot BEBOP 2

- > Jusqu'à 2km de portée
- > Autonomie de 25 minutes de vol.
- > Expérience immersive
- > Ultra-compact : moins de 500g
- > Caméra grand angle 14 mpx, vidéo full HD 1080p
- > Décollage et atterrissage automatiques



Prix public : 699€



VOL



IMMERSIF

PORTÉE



2 KM

AUTONOMIE



25 MIN

VIDÉO FULL HD



1080P

PILOTAGE



PRÉCIS



Line up 2016 : Les accessoires pour des vols immersifs

Parrot PACK FPV

Cockpit Glasses :

- > Vue immersive grâce au smartphone
- > Compatible avec tous les smartphones et avec le Parrot Bebop 2 et le Parrot Disco
- > Streaming HD en temps réel du vol
- > Affichage télémétrie et radar

Skycontroller 2 :

- > Télécommande ultralégère (<500g)
- > Deux joystick haute précision et contrôles personnalisable
- > Signal wifi amplifié



Prix public : 349€



PORTÉE



2 KM (SANS OBSTACLE & INTERFÉRENCES)

PILOTAGE



PRÉCIS

VOL



IMMERSIF

FOV



90°



Line up 2016 : Piloter et jouer

Parrot MAMBO

- > Autopilotage amélioré
- > Accessoires contrôlables grâce à la nouvelle application ou la télécommande :
 - > Cannon
 - > Grabber
 - > Illuminator
- > Jusqu'à 9 minutes d'autonomie
- > Compatible Parrot Flypad, la manette de pilotage haute précision des Minidrones



Prix public : 119€



FIGURES



FLIPS

LANCE



BILLES

ATTRAPE



DES PETITS OBJETS

PILOTAGE



SMARTPHONE



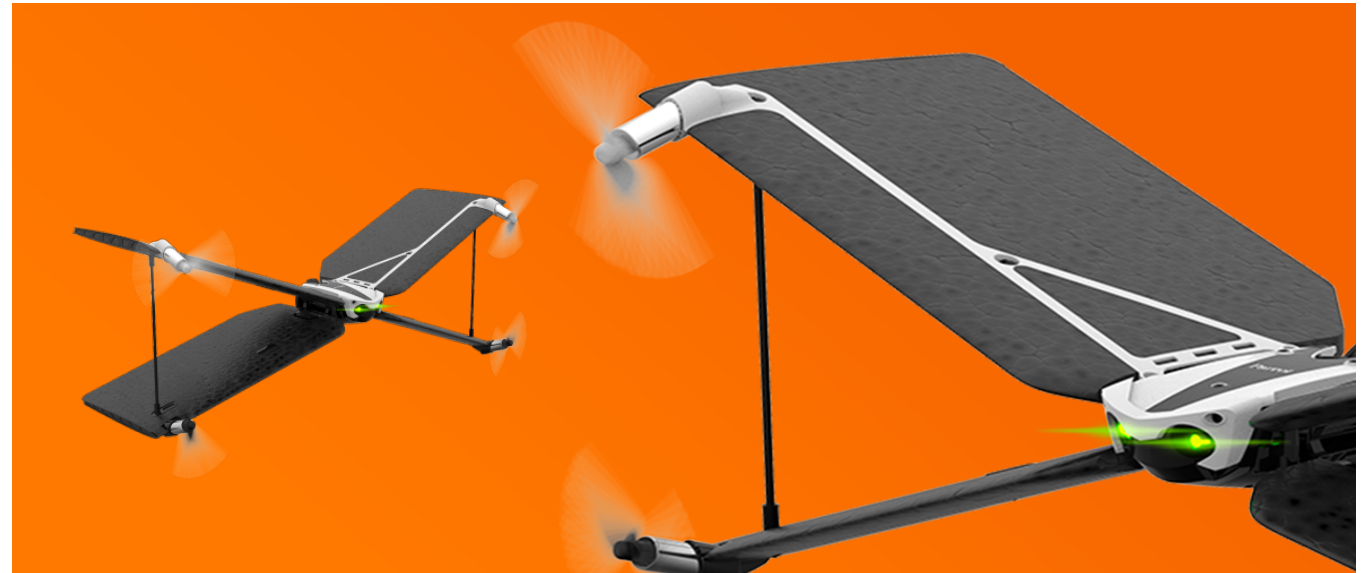
Line up 2016 : Le premier minidrone avion qui décolle et atterrit à la verticale

Parrot SWING

- > Ultra léger (73gr)
- > Swing bascule vers l'avant à 20°, 40° et 60°, vitesse de 30km/h
- > Jusqu'à 8 minutes d'autonomie
- > Compatible Parrot Flypad, la manette de pilotage haute précision des Minidrones



Prix public : 139€



DÉCOLLAGE & ATERRISSAGE



VERTICAL

VITESSE



30 KM/H

PILOTAGE & ACROBATIES



FLYPAD

PILOTE AUTOMATIQUE



MODE QUADRICOPTÈRE



4

Drones commerciaux



Parrot : focus sur la création de valeur à long terme sur le marché des drones commerciaux



POUR
L'EXPLOITATION
MINIÈRE

POUR
LES SIG



POUR
L'ARPENTAGE

POUR
L'AGRICULTURE



POUR
L'AIDE
HUMANITAIRE

POUR
LA PROTECTION
ENVIRONNEMENTAL
E ET LA
CONSERVATION DU
TERRITOIRE



Les drones fournissent les big data de nouvelle génération à une multitude de secteurs

Parrot

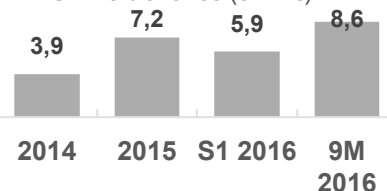


Stratégie de croissance externe gagnante pour un positionnement précoce en tant que leader sur le marché

1



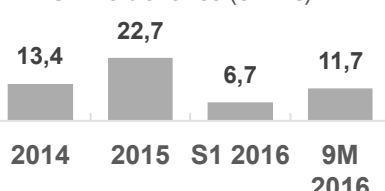
- > Logiciel de cartographie (SaaS)
- > Premier contact : juillet 2012
- > Pays : Suisse
- > Investissement : 3,9 m € - 100%²
- > Chiffre d'affaires (en m€) :



2



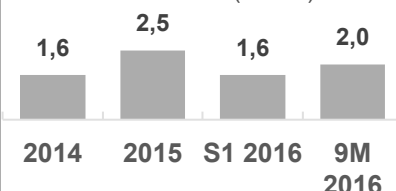
- > Drones
- > Premier contact : juillet 2012
- > Pays : Suisse
- > Investissement : 4,2 m € - 62 %¹
- > Chiffre d'affaires (en m€) :



3



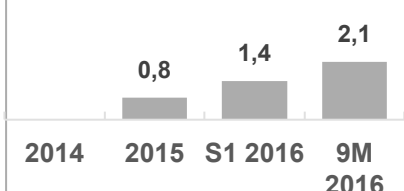
- > Plugs-in et logiciel de traitement des données (SaaS et services Cloud)
- > Premier contact : février 2014
- > Pays : France
- > Investissement : 9,1 m € - 59 %¹
- > Chiffre d'affaires (en m€) :



4



- > Plugs-in et logiciel de traitement des données
- > Premier contact : septembre 2014
- > Pays : États-Unis
- > Investissement : 8,2 m € - 56 %¹
- > Chiffre d'affaires (en m€) :



Parrot a su identifier tôt les start-ups les plus prometteuses et intégrer les technologies qui s'avéraient pertinentes au sein du Groupe



Parrot : une stratégie unique de verticalisation par marchés



Parrot propose des solutions intégrées à destination des professionnels et des institutions, depuis la conception de drones jusqu'aux logiciels sur site et services basés sur le Cloud



Étude de cas : Agriculture de précision



1

eBee : le drone dédié à l'agriculture

- > Drone de cartographie professionnel, utilisé pour collecter des données aériennes haute résolution, bien connu pour son niveau de performance, sa simplicité d'utilisation et sa fiabilité



4

Réseau de pilotes indépendants

- > Pilotes en agriculture de précision (environ 80 000 ha couverts depuis le début de l'année rien que pour la France)
- > Réseau regroupant quelques 800 opérateurs sur deux plateformes



Marché



2

Capteur : collecte de données

- > Un grand nombre de capteurs, adaptés aux différents types de cultures
- > Expertise reconnue en matière de rapidité et de performance



3

Logiciel : analyse de données

- > Service Cloud pour le stockage, le traitement, l'analyse et la présentation de données multispectrales
- > Calcul du besoin moyen en azote pour les pilotes
- > Carte de modulation automatique intraparcellaire
- > Calcul de l'indice



D'autres marchés sont à développer



Line up 2016 : eBee SQ, le drone agricole



- > Couverture de 200ha
- > Autonomie de 55 minutes de vol.
- > Intégration complète du capteur Sequoia
- > Ultra-compact : 1,1Kg
- > Plans de vol 3D prédéfinis
- > Décollage et atterrissage automatiques



- > Couverture de 220ha
- > Autonomie de 40 minutes de vol.
- > Système de mesure Haute Précision à la demande
- > Intégration complète du capteur Sequoia et des différents capteurs SenseFly
- > Ultra-compact : 1,1Kg
- > Plans de vol 3D prédéfinis
- > Décollage et atterrissage automatiques



- > **INSPECTION TECHNIQUE**
Inspectez votre bâtiment rapidement et en toute sécurité.



- > **RELEVÉ DE L'EXISTANT**
Découvrez votre bâtiment sous de nouvelles perspectives grâce aux modèles 3D à l'échelle.

- > **SUIVI DE CHANTIER**
Suivez les progrès de votre chantier avec des prises de vues régulières.

- > **VIDÉO PROMOTIONNELLE**
Vendez-mieux et plus vite votre bien immobilier

Air Support propose aux professionnels du bâtiment et de l'immobilier le premier catalogue de services aériens : du suivi de mission jusqu'à l'accès aux résultats livrés clés en main.





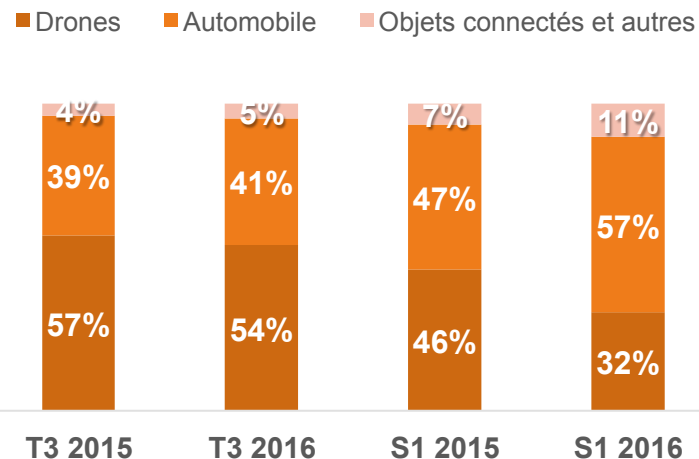
5

RÉSULTATS T3 2016 & PERSPECTIVES

Compte de résultats

Compte de résultat (M€)					
Comptes consolidés, IFRS en M€	T3 2015	T3 2016	Var. T3	S1 2015	S1 2016
Chiffre d'affaires	77,8	58,4	-25%	140,2	89,6
Marge brute	35,9	20,9	-42%	66,3	22,7
en % du chiffre d'affaires	46,1%	35,8%	-	47,3%	25,3%
Frais de R&D	-13,9	-15,0	8%	-29,8	-35,5
en % du chiffre d'affaires	-17,9%	-25,7%	-	-21,3%	-39,6%
Frais Marketing & Commerciaux	-11,3	-18,2	61%	-25,2	-31,4
en % du chiffre d'affaires	-14,5%	-31,2%	-	-18,0%	-35,0%
Frais Généraux & Administratifs	-5,0	-7,2	44%	-9,3	-14,6
en % du chiffre d'affaires	-3,6%	-12,4%	-	-6,7%	-16,4%
Frais de Production & Qualité	-3,7	-4,5	22%	-7,7	-8,9
en % du chiffre d'affaires	-2,6%	-7,7%	-	-5,5%	-9,9%
Résultat opérationnel courant	2,0	-24,0	-	-5,8	-67,7
en % du chiffre d'affaires	2,6%	-41,1%	-	-4,1%	-75,6%
Résultat opérationnel	4,9	-23,8	-	-7,8	-67,7
en % du chiffre d'affaires	6,2%	-40,8%	-	-5,6%	-75,6%
Résultat financier	-0,5	-1,1	120%	0,7	-0,3
Impôt sur le résultat	2,4	-1,8	-175%	1,4	-0,5
Quote part du résultat MEQ	-0,1	-0,3	200%	-	-0,4
Résultat net	6,5	-27,1	-517%	-9,5	-68,9
Intérêts minoritaires	0,4	-0,9	-325%	0,6	-1,9
Résultat net, part du Groupe	6,1	-26,3	-531%	-10,1	-67,0
en % du chiffre d'affaires	7,9%	-44,9%	-	-7,2%	-74,8%

Répartition du chiffre d'affaires (m €)



Commentaires

- > 2015 : maximisation de la croissance (+120% en 2015) contrôlée sur la base de contraintes financières (résultat d'exploitation à l'équilibre)
- > 2016 : forte croissance des ressources affectées à la R&D, aux ventes et au marketing. Suivi rigoureux des frais généraux et administratifs.
- > S1 2016 : réorganisation ventes et marketing
- > T3 2016 : pression des prix sur le milieu de gamme des drones grand public



2016 – Réorganisation Ventes & marketing

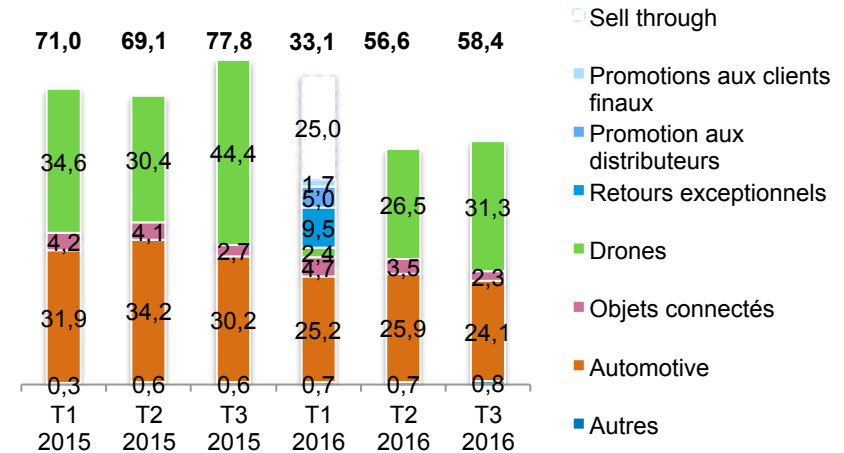
Un choix stratégique d'optimiser rapidement l'organisation des ventes et du marketing

- > Réduire le niveau de stock des distributeurs pour s'aligner aux standards des la *high tech*
- > Diminuer les délais deancements et adapter les process d'approvisionnement pour répondre à des cycles courts
- > Mettre en place des outils de suivi du *sell through* / aider les distributeurs a bien appréhendé ce nouveau marché
- > Etre prêt à répondre à un environnement compétitif croissant
- > Développer le marché de masse (vs. "*early adopters*")

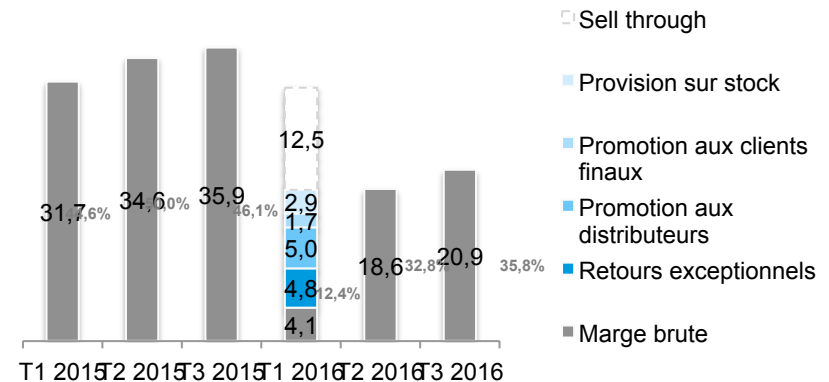
D'importants moyens déployés pour soutenir le développement

- > Embauche de ~100 personnes dédiées ventes & marketing (drones grand public et professionnels)
- > Capitaliser sur un portefeuille resserré de produits innovants et de qualité
- > Etablir l'identité, les différences et les atouts de la marque Parrot,
- > Diversifier l'approche marketing (pull/push, segmentation, en ligne)
- > Etendre la couverture : géographique (+30%), en ligne, BtoB

Chiffre d'affaires en M€



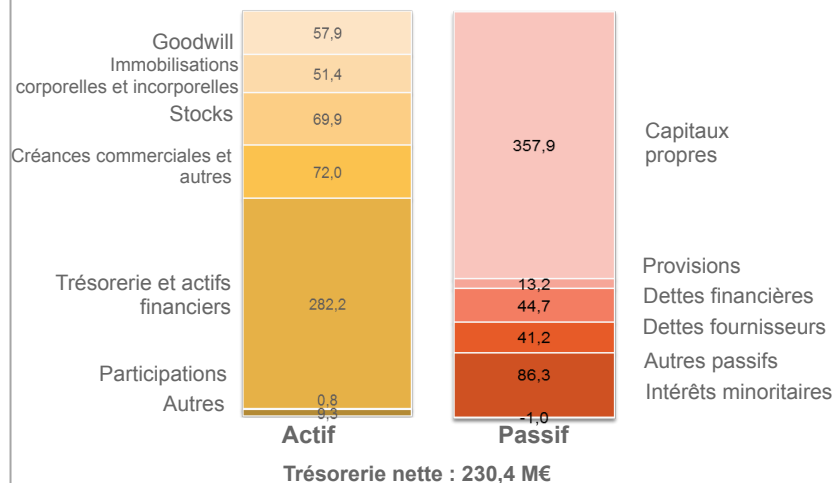
Marge brute en M€ et en % du CA



Un bilan sain

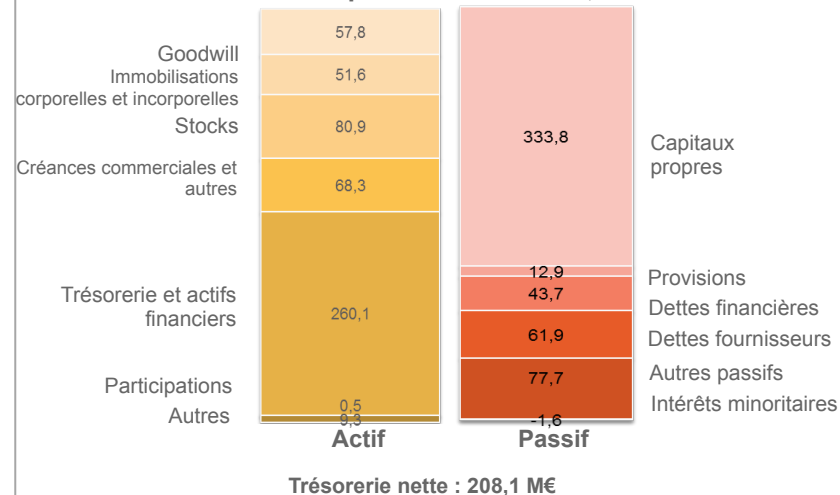
État de la situation financière – Juin 2016

Au 30 juin 2016 : 543,5 M€

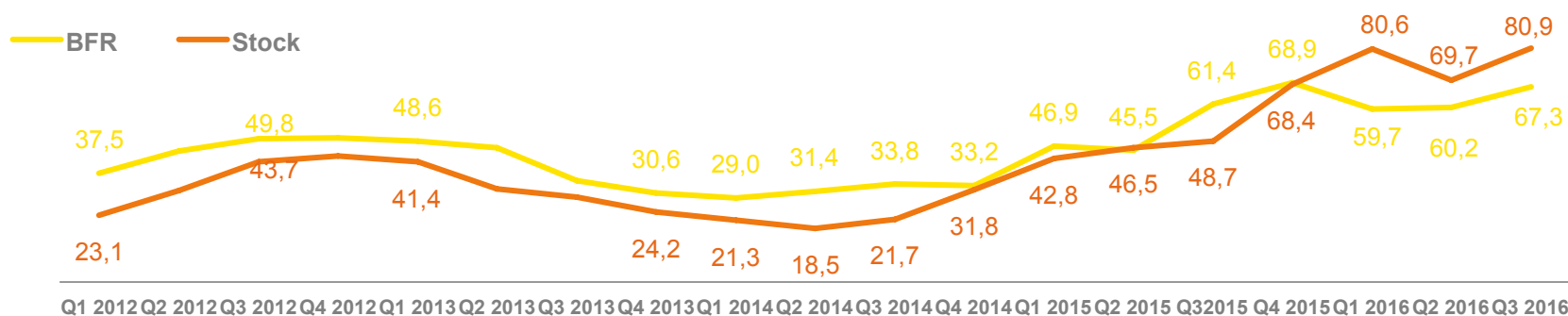


État de la situation financière – Septembre 2016

Au 30 septembre 2016 : 528,5 M€



Évolution des stocks et du fonds de roulement (M€)

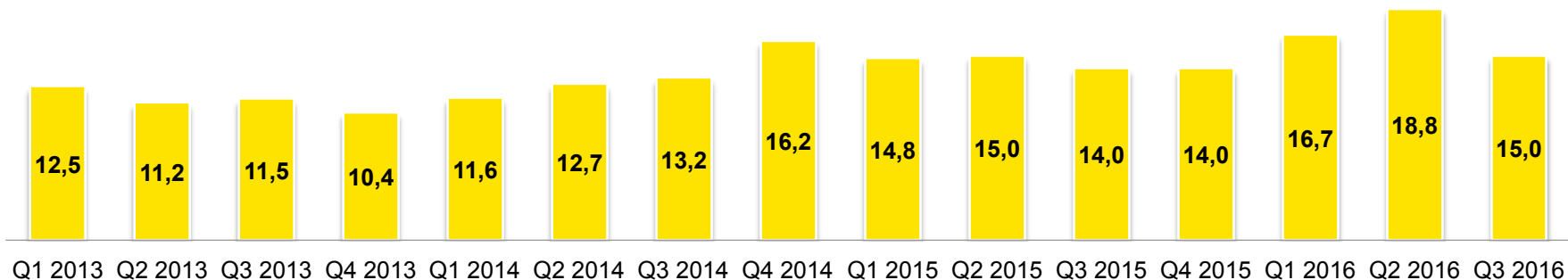


Source : Société

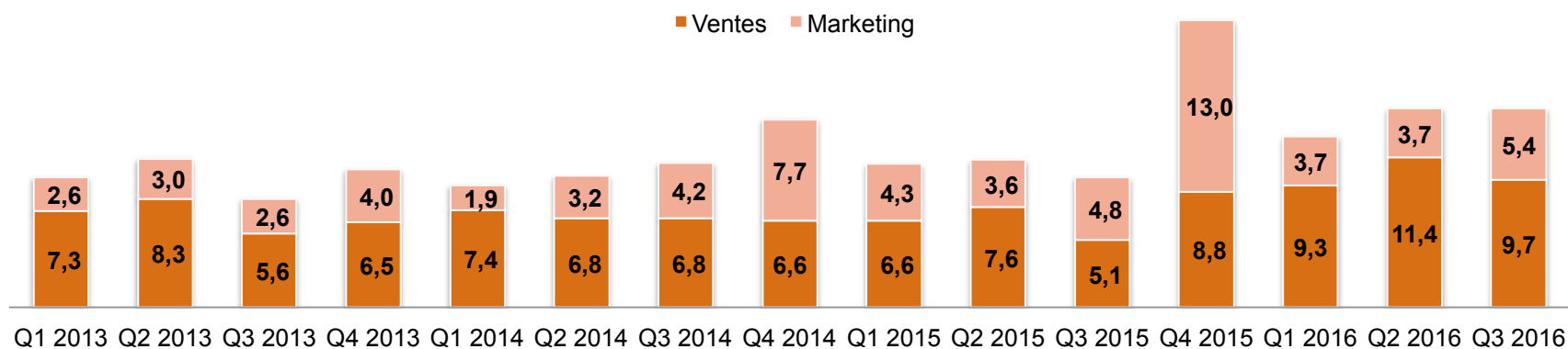


Evolution des dépenses

Dépenses de R&D (en M€)



Dépenses marketing et commerciales (en M€)



Perspectives 2016 : se concentrer sur l'innovation, établir les fondements d'une croissance rentable à long terme

Stratégie

- > Pour les drones commerciaux : **accélérer la stratégie de verticalisation** et la **pénétration du marché** sur les **trois industries de base de Parrot** (cartographie, agriculture de précision et inspection)
- > Pour les drones grand public : mettre davantage **l'accent sur l'innovation** et **optimiser les ventes et le marketing** afin de mieux accompagner la commercialisation d'une gamme de **drones courants et haut de gamme**
- > Pour l'automobile : maintenir un niveau pertinent de R&D et d'activités commerciales pour **aller vers une meilleure pénétration du créneau de l'info-divertissement**

Actions

- > Organiser une **campagne de recrutement continue et progressant rapidement** afin d'embaucher 200 ingénieurs et 100 personnes dédiées au secteur ventes et marketing, en affectant les ressources nécessaires à la fois à **l'expansion du marché grand public à court/moyen terme** et à la **pénétration du marché commercial à long terme**
- > Renforcer notre savoir-faire en **traitement de l'image et vision par ordinateur** pour développer des fonctionnalités **vidéo et pilotage automatique** originales
- > Déployer une **stratégie de distribution affinée** et plus ambitieuse
 - Consolidation des relations avec les principaux détaillants actuels et mise en place de nouveaux partenariats
 - Optimisation de l'approche multicanal (électronique grand public, grande distribution, ventes en ligne, circuits spécialisés, partenaires à valeur ajoutée)
 - Renforcement et optimisation des investissements marketing
 - Petit à petit, développement de notre présence à l'international dans le domaine des drones commerciaux, en Europe, aux États-Unis puis en Asie
- > Maintenir **un contrôle rigoureux sur l'organisation industrielle et opérationnelle** en collaborant avec de nouveaux EMS et en instaurant des processus logistiques plus courts
- > **Procéder à de nouvelles acquisitions** dans le secteur des drones commerciaux

Perspectives

- > **Drones Parrot** : Reconquête des parts de marchés dans le grand public suite aux lancements de produits et des moyens marketing renforcés
- > **Automobile Parrot** : poursuite de la transition vers l'infotainment en prévision d'un retour à la croissance en 2017, retournement conforté par la signature d'un important contrat de R&D avec un grand constructeur.
- > **Groupe** : environ 100 M€ de CA au 4^{ème} trimestre 2016

Point de focalisation à court terme :

- **Forte importance de la saisonnalité au T4 dans un contexte concurrentiel incertain**
 - Timing des lancements de produits et de la mise en rayon
 - Renforcement des moyens marketing
 - Exécution logistique, réassort et commandes
 - Gestion des opérations promotionnelles et des stocks



Orientations à 3 ans

Exploiter les points forts de Parrot pour générer une croissance rentable

- > Positionnement unique sur le segment grand public
- > Offre commerciale compétitive, bien adaptée aux besoins du client
- > Capacité à offrir des capteurs et des solutions logicielles à forte valeur ajoutée à destination d'autres acteurs de l'industrie du drone
- > Capacité à proposer de nouveaux services très rentables permettant de répondre aux besoins accrus du client (plateformes multifaces)



- > Assurer une croissance supérieure à celle du marché pour les drones civils, avec l'objectif que la division drone représente une large majorité du chiffre d'affaires de Parrot d'ici 2018
- > Rééquilibrer la répartition du chiffre d'affaires entre drones grand public et commerciaux

Veiller à **assurer la croissance** des activités du Groupe et à **renforcer son positionnement** en tant qu'**acteur majeur** dans le domaine des drones civils, avec l'ambition de rétablir, à horizon **2018**, **une marge opérationnelle** qui s'inscrive dans le modèle de développement historique du Groupe, en alliant **croissance et rentabilité durables**.

Source : Société



Parrot, des atouts clés pour réussir

- > Une société de technologie bien établie, créée il y a **22 ans**, et animée par une **forte culture de l'innovation**
- > Une société **pionnière et leader dans l'industrie en plein essor de l'UAV**, bénéficiant d'une bonne assise sur l'ensemble des segments du marché des drones civils
- > Un acteur intégré unique, **actif sur toute la chaîne de valeur** (matériels, logiciels, applications et services), présent dans le monde entier **à la fois dans le domaine des drones grand public et celui des drones commerciaux**
- > **Apte à gérer une croissance rapide**, grâce à une grande flexibilité au niveau de l'organisation industrielle et commerciale du Groupe (modèle sans usine)
- > **Savoir-faire exceptionnel** en termes d'identification des opportunités dans le secteur des drones commerciaux et d'intégration de start-ups spécialisées au sein du Groupe
- > **Équipe de Direction solide et expérimentée**, menée par un fondateur particulièrement motivé et composée de Directeurs affichant d'excellents antécédents



Avertissement

Remarque importante : en assistant à la réunion durant laquelle ce diaporama est présenté, ou en lisant les diapositives de présentation, vous acceptez de vous conformer aux restrictions et réserves énoncées ci-après.

Ce document et les informations qu'il contient ont été préparés par Parrot S.A. (la « **Société** ») uniquement à des fins de présentation lors de roadshow.

Cette présentation et les informations qu'elle contient sont strictement confidentielles. Il est interdit de copier, de reproduire, de distribuer, de publier ou de transmettre cette présentation, directement ou indirectement, en tout ou en partie, à une tierce partie (qu'elle soit interne ou externe à votre entreprise) pour quelle que raison que ce soit. Plus précisément, ni cette présentation, ni une partie ou une copie de celle-ci, ne pourront être prises, transmises ou distribuées, directement ou indirectement, au public dans un pays dans lequel une obligation d'enregistrement ou d'approbation est requise. Aucune action n'a été (ou ne sera) entreprise en dehors de la France, dans un quelconque pays dans lequel de telles démarches seraient requises. Le non-respect des présentes restrictions est susceptible de porter atteinte aux contraintes légales imposées dans les pays concernés. Les personnes qui entrent en possession du présent document sont tenues de s'informer sur les éventuelles restrictions applicables et de les respecter. La Société n'assume aucune responsabilité en cas de violation de telles restrictions par toute personne.

Cette présentation et les informations qu'elle contient n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante. Ce document n'a pas la prétention d'être exhaustif ou de contenir toutes les informations qu'un investisseur potentiel peut souhaiter ou requérir afin de décider s'il investit ou non dans les titres de la Société. Une description détaillée de l'activité et de la situation financière de la Société figure dans le prospectus approuvé par l'Autorité des Marchés Financiers (l'« **AMF** ») le 19 novembre 2015 qui comporte (i) le Document de Référence 2014 de la Société déposé auprès de l'AMF en date du 30 avril 2015 sous le numéro D.15-0468, (ii) une mise à jour du Document de Référence 2014 (Actualisation du Document de Référence) déposé auprès de l'AMF en date du 13 novembre 2015 sous le numéro D.15-0468-A01 et (iii) une Note d'Opération et une synthèse annexée, déposées auprès de l'AMF en date du [19] novembre 2015 (le « **Prospectus Français** »). Le Prospectus Français est disponible sur le site Web de la Société (www.parrot.com) et sur le site Web de l'AMF (www.amf-france.org). Les investisseurs situés hors de France doivent se référer à l'International Offering Circular (l'« **IOC** ») rédigée en anglais.

Tout investissement dans la Société comporte des risques. Les Documents de l'Offre proposent une synthèse des risques importants liés à la Société ou à tout investissement dans les titres de cette dernière. En outre, il peut exister d'autres risques importants qui sont considérés comme négligeables à ce stade ou dont la Société ne connaît pas l'existence.

Aucune garantie, expresse ou implicite, n'est donnée quant à (et aucune confiance excessive ne doit être accordée, quel qu'en soit l'objectif la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité des informations ou des opinions contenues dans le présent document. La Société n'assume aucune responsabilité, quelle qu'elle soit (pour négligence ou autre), en cas de perte liée à l'utilisation de cette présentation ou de son contenu ou autrement y associée.

En recevant cette présentation, vous reconnaissez être seul responsable de l'évaluation que vous ferez du marché et du positionnement de la Société, que vous procéderez à votre propre analyse et qu'il vous incombe de vous forger votre propre opinion quant aux performances futures des activités de la Société.

Cette présentation est valable à la date figurant sur la page de couverture. Ni la communication de cette présentation, ni les discussions que la Société pourrait avoir avec l'un quelconque des destinataires ne doit, en aucun cas, constituer une déclaration selon laquelle aucun changement n'est survenu dans les affaires de la Société depuis une telle date.





6

Annexes

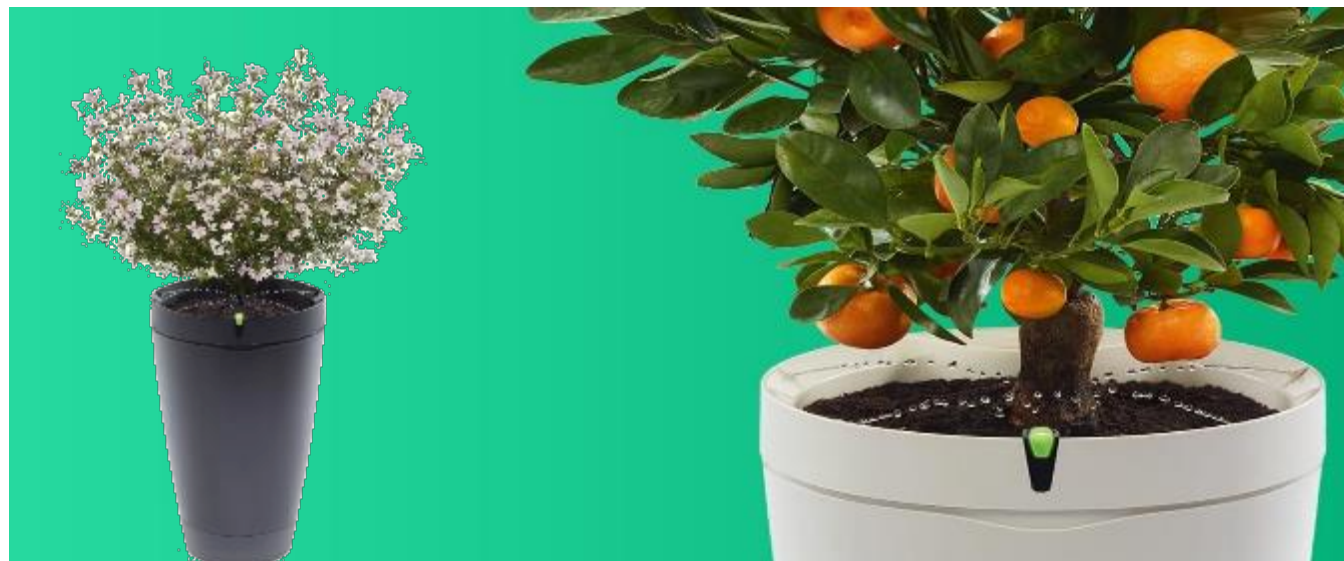
Parrot POT : Le pot intelligent qui arrose automatiquement vos plantes

Parrot POT

- > Parrot Pot arrose automatiquement vos plantes et mesure et analyse les paramètres indispensables à leur croissance.
- > Il régule sa consommation d'eau lorsque vous êtes absent.
- > Parrot Pot mesure en temps réel :
 - > taux d'humidité de la terre,
 - > taux d'engrais,
 - > température ambiante,
 - > et luminosité.



Prix public : 149€



PERFECT



DROP

PLANT



SITTER

PLANT



EXPERT

INTÉRIEUR &



EXTÉRIEUR

