RÉSULTATS 2015

Parrot®

Mars 2016

Sommaire

Chapitres

1	Parrot en bref	3
2	Les drones : un nouveau marché avec des applications aussi bien grand public que commerciales	7
3	Parrot, pionnier et leader en matière d'innovation dans l'industrie des drones	13
4	4.1 Drones grand public 4.2 Drones commerciaux	16 20
5	Résultats 2015 & Perspectives 2016	25
6	Annexes	32

1

Parrot en bref

Un pure player des technologies de 22 ans…

Société de **technologie** française fondée en **1994** par **Henri Seydoux**, Président-directeur général et principal actionnaire

Depuis plus de 20 ans !

Modèle **sans usine**

Société axée sur l'innovation: +1000 salariés, dont **50 % affectés à la R&D**

Production sous-traitée auprès des meilleurs fournisseurs EMS asiatiques

Propose à la fois **des produits grand public** et **des solutions professionnelles**

Entreprise internationale, desservant **des clients dans le monde entier** au travers de **23 filiales**

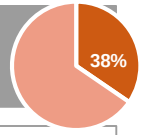
Bilan historiquement solide, soutenu par une **politique de financement prudente**

Free Cash Flow 2008 – 2014 : 98,8 m €

Source : Rapports annuels

…qui se positionne pour devenir un leader sur le marché des drones

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



Produits grand public : Systèmes connectés

Gamme Asteroid (info-divertissement)

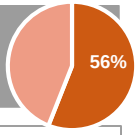
Kits voiture et systèmes audio

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

Chipsets & modules

Centres multimédia et systèmes d'info-divertissement

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



Gamme grand public

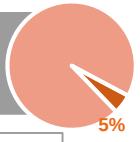
Collection MiniDrone
13 produits

AR.Drone 2.0

Systèmes de divertissement RSE Bebop Drone

Gamme commerciale

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



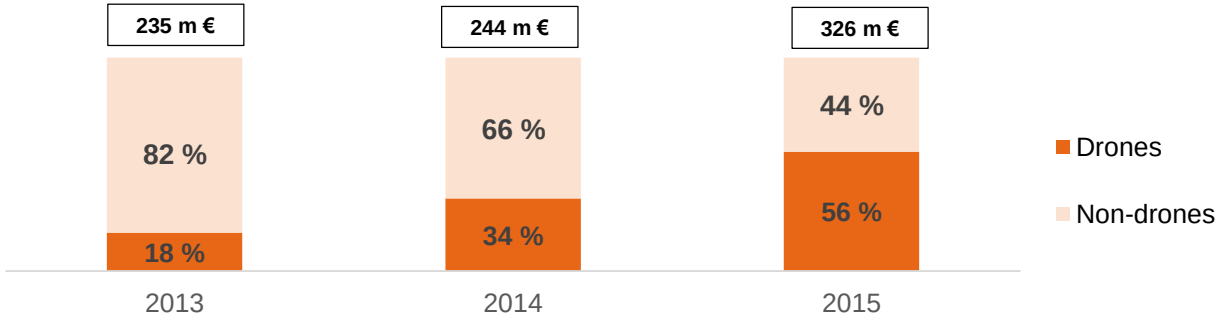
Casques Zik 2.0

Flower Power

Laboratoire d'innovation

3 à 4 équipes travaillent sur des projets à long terme

Répartition des ventes Parrot depuis 2013



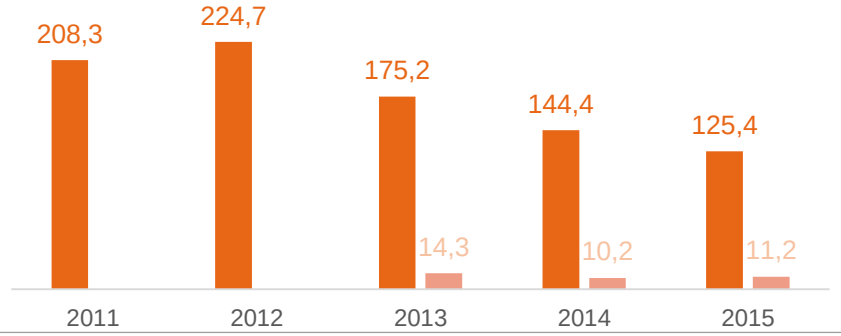
Source : Rapports annuels

Parrot

Repositionnement stratégique de l'activité automobile

- **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 9 contrats, dont :
    - 5 sont déjà en place
    - 4 sont en phase de personnalisation (nouveaux contrats)

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



McLaren · VOLVO · PORSCHE · HONDA · CHRYSLER

Source : Société

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

Parrot est pionnier sur le marché des drones de loisirs

1 Parrot est un fondateur du marché

- Une société **leader sur le marché, présentant l'offre la plus fournie** : Sur les 5 drones les plus vendus dans le commerce en Europe, 4 étaient de marque Parrot (GFK 01 – 09/2015 – 12 pays)
- Des **solutions bien adaptées** (accessibles, compactes, dotées d'une image de marque forte dans le domaine du divertissement et des technologies)
- Quelques **nouveaux acteurs** sur le marché (GoPro en 2016) mais **Parrot est bien positionnée** grâce à sa large gamme de produits, ses mises à jour FreeFlight toujours améliorées et sa feuille de route tournée vers l'avenir

2 Parrot dispose d'une expertise solide dans le commerce de détail

- **Expérience du marché de masse acquise** de par son intervention de longue date sur le secteur de l'automobile et les relations durables que la Société entretient avec les distributeurs et les détaillants
- **Pionnier sur le marché des drones du commerce de détail** avec le lancement des A.R. Drones en 2010
- **Nouvelle gestion**, apportant une expertise marketing et ventes de haut niveau axée sur le marché des nouvelles technologies

3 Parrot est un acteur flexible

- L'**amélioration des technologies et la baisse des prix** des composants permettent à la société de révolutionner le marché et de s'imposer en tant que chef de file
- La très large **adoption des smartphones et des tablettes** (utilisés pour piloter les drones Parrot) continue à booster notre croissance à long terme
- L'**importance des images et des vidéos** dans les tendances d'utilisation est largement reconnue et exploitée par la gamme BeBop2

Drones de loisirs les plus populaires actuellement sur le marché :

Hubsan Minidrones | Parrot Minidrones | Parrot AR.Drone 2 | Parrot Bebop | Yuneek Thyphoon | 3DR Solo | DJI Phantom 3

loisirs (à partir de 50 $) → *(jusqu'à 1 800 $) prosommateurs*

Couverture marché	Volume	Horizon temporel	Source
Grand public	1,7 md $ (4,3 m d'unités)	2015	KPMG
Grand public	1,6 md $ 3,3 md $ *(16 % TCAC)*	2015 2020	Goldman Sachs
Grand public États-Unis	1 md $	2018	IBISWorld
Prosommateurs et loisirs à petite échelle	1,1 md $	2019	ABI Research
Loisirs à l'échelle mondiale	4,4 md $	2020	Frost & Sullivan

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

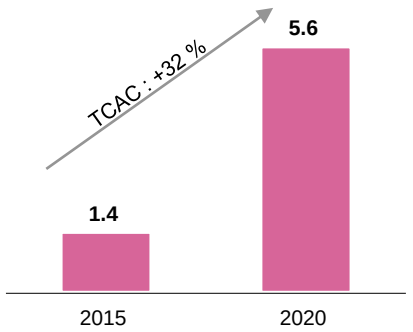
POUR LA PROTECTION ENVIRONNEMENTALE ET LA CONSERVATION DU TERRITOIRE

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

Parrot

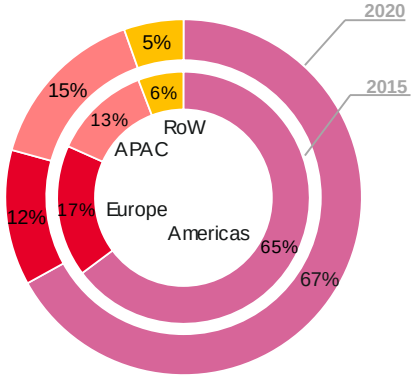
Le marché des UAV* destinés au créneau Commercial et 'Prosumer' devrait connaître une croissance soutenue à l'échelle mondiale

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



Marché très attractif avec **+32 % de TCAC entre 2015-20**

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



TCAC par région sur la période 2015-20:

- Amériques — *+33 %*
- Europe — *+24 %*
- Région APAC — *+38 %*
- Reste du monde — *+30 %*

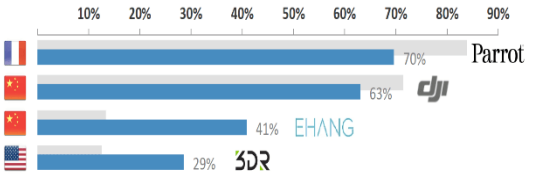
Source : Marketsandmarkets

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**

TOP20 Drone Company Ranking Q1 2016

Rank	Company	Category	Δ Q3/Q4
1	Parrot	Hardware	+/- 0
2	DJI	Hardware	+/- 0
3	Ehang	Hardware	+/- 0
4	3D Robotics	Hardware	+/- 0



Source : Droneii.com – Voir les Annexes pour obtenir la liste complète et la méthode

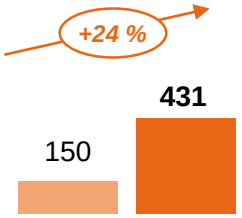
* Les drones ou UAV (Unmanned Aerial Vehicles) sont des véhicules aériens sans pilote qui pèsent moins de 25 kg, y compris leur charge utile, et sont commandés à distance

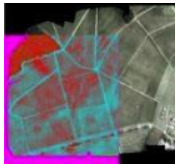
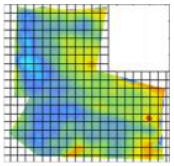
Parrot

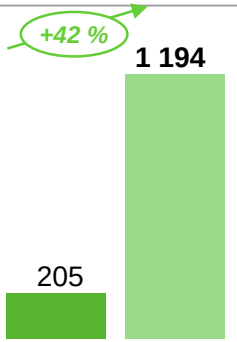
Parrot vise 3 marchés professionnels à forts potentiels

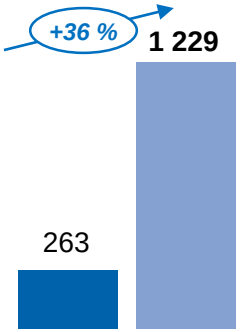
Cartographie	Agriculture de précision	Inspection et Surveillance

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, Airinov	senseFly, Pix4D, eos innovation

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

Contexte

Technologie révolutionnaire : cadre réglementaire pas encore stabilisé

Législation spécifique par pays / région

La société Parrot participe activement à l'aménagement du cadre réglementaire

Membre fondateur

Législation en vigueur à travers le monde

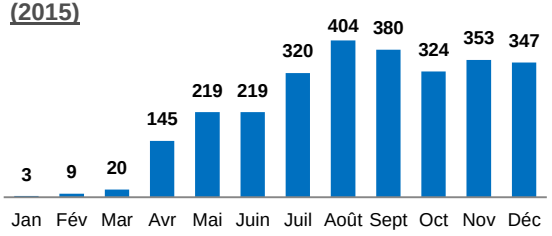
- **Europe** : réglementation plutôt favorable et clairement établie à l'échelle du pays. En mars 2015, l'UE a publié un document visant à harmoniser les règles entre les différents pays afin de créer un marché unique et stimuler l'industrie du drone civil
- **États-Unis** : ensemble de **règles devant être présentées mi 2016** et instaurant la réglementation inhérente aux drones civils fonctionnant, à ce stade, sur la base de dérogations
- **Amérique Latine** : activité principalement réglementée au travers des processus administratifs lourds et peu respectés
- **Chine** : aucune réglementation n'existe à ce jour. La réglementation de la gestion des drones a été initiée par le Conseil d'État et la Commission militaire centrale il y a plus de deux ans et devrait être finalisée sous peu. Des consultations sont en cours avec plus de 20 unités gouvernementales.

- **Les règles communes régissant les UAV couvrent :**
  - Poids du drone (< 250 gr / < 2 kg / < 25 kg)
  - Distance de vol par rapport à un aéroport (> 5 km)
  - Hauteur de vol : < 150 m
  - Restrictions en zone urbaine et propriété privée
  - Qualification / enregistrement du pilote
  - Finalité / enregistrement du drone (>250 gr / 2 kg / 25 kg)

Étude de cas pour la phase de transition aux États-Unis

- Utilisation de drones professionnels **interdite** sauf dérogation accordée par la FAA en vertu de la « Section 333 »*
- Montée en flèche du nombre de dérogations octroyées en 2015
- Le plus grand nombre de dérogations concerne les applications suivantes : **la prise de vues, l'inspection, l'agriculture**
- Parrot, via **senseFly, est le principal bénéficiaire de dérogations à destination de drones à voilure fixe pour l'agriculture** (environ 90 dérogations jusqu'à présent)

Cumul annuel des dérogations FAA à ce jour (2015)



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

Parrot, pionnier et leader en matière d'innovation dans l'industrie du drone

Parrot est positionné pour s'imposer en tant qu'accélérateur de l'écosystème des drones

*Améliorer les **technologies, les capacités en termes de composants** et les **coûts de production** pour créer des **use cases** haute performance, basés sur des **niveaux de précision de données inédits***

Drones grand public

- Faibles coûts de production, malgré un contenu high tech
- Gros volumes de vente qui contribuent à développer la base clients de demain et à asseoir la visibilité de la marque
- Cycles de vie des produits courts / innovation sur une base annuelle

Parrot « a flying software company »

Drones et capteurs commerciaux

- Développement de technologies propriétaires
- Cycles de vie des produits moyens
- Aborde l'écosystème des drones dans son intégralité

Applications et services commerciaux

- Création de « *use cases* » (cas d'utilisation)
- Traitement des données
- Au service des grands comptes et des plus petites entreprises
- Forte valeur ajoutée

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

		2010	2013	2014	2015	2016	....
Grand public	100 € < 500 €	Parrot AR.Drone 299 € - 380 g	Parrot AR.Drone 2 299 € - 380 g	Parrot Rolling spider 99 € – 65 g; Jumping Sumo 159 € – 180 g	Parrot Hydrofoil 169 € – 247 g; Gamme Jumping 199 € – 205 g; Gamme Airborne 99-129 € – 54 g	Parrot ...	
Prosommateurs	500 € < 2 500 €	DJI Phantom 1 & 2 549 € – 1 000 g; 3DR IRIS 549 € – 1 282 g	3DR SOLO 499-1 199 € – 1 500 g; DJI INSPIRE 1 et Pro €3 399-4 999 € 2 935 g	Parrot Bebop 1 499-899 € – 450 g	EHANG Ghost 2 650-1 100 € - 650-1 600 g; DJI Phantom 3 & Pro 819-1 399 € – 1 280 g	Parrot Bebop 2 499-899 € – 500 g; Yuneec Q500 699-1 399 € – 1 600 g; DJI Phantom 4 819-1 399 € – 1 380 g	Parrot ...
Commercial	> 2 500 €	senseFly Drones et Services 15 000 € – 30 000 €; PIX4D Logiciels et Services 500 € – 5 000 €	PRECISIONHAWK Drones et Services 25 000 €; Airware Logiciels et Services 2 500 € (/drone /an)	AIRINOV Capteurs, Logiciels et Services; eos innovation Drones et Services 30 000 €	MicaSense Capteurs, Logiciels et Services; iconem Logiciels et Services	aeryon Labs inc. Drones et Services 60 000-120 000 €	Parrot Capteur 3 200 €

Parrot = Principaux concurrents

Source : Sociétés

4.1

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 €

Gamme Jumping

Prix de base : 129-199 €

Airborne Cargo / Night

Prix de base : 99-129 €

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 €

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

Source : Société

Renforcer notre développement sur le créneau des drones grand public

Construire une marque solide	› **Accroître et tirer parti de la notoriété de la marque**, en soutenant notre vision « Parrot = un drone au sein de chaque foyer » › Valoriser le **contenu high tech** et notre capacité à constamment **enrichir l'expérience client** › Mettre l'accent sur les **dispositifs compacts et légers** qui **minimisent les risques liés à la sécurité**
Se concentrer sur les canaux de distribution	› Environ **14 000 magasins** et **300 sites Web** à travers le monde (Déc. 2015) › Développer une **approche *sell-through*** (suivi des ventes jusqu'au consommateur final) pour chaque pays, canal de distribution, marque et gamme de produits pour mieux servir la phase initiale d'expansion du marché
Capitaliser sur le pipeline des produits innovants	› Une **sélection plus rationalisée** des produits › Mettre l'accent sur **la facilité d'utilisation, la robustesse et la légèreté** des matériaux et veiller à ce qu'ils offrent une **durée de vie plus longue** › Renforcer nos capacités de **traitement de l'image** et de **vision par ordinateur** pour proposer des solutions innovantes en termes de fonctionnalités **vidéo** et de **pilotage automatique**

Positionnement sur le marché de masse favorable en termes d'échelle, de technologie et de chiffre d'affaires

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

FLEXTRONICS, Aztech, JABIL, UMC, Fujikon, tsmc, ASE GROUP

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

Détaillants clés / e-commerce

fnac, Parrot STORE, TARGET, MediaMarkt, Apple Store, at&t, amazon, redcoon, Brookstone, Cdiscount.com

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

4.2

Drones commerciaux

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

1

PIX4D

- Logiciel de cartographie (SaaS)
- Premier contact : juillet 2012
- Pays : Suisse
- Investissement : 3,9 m € – 56 %[1]
- Chiffre d'affaires : 7,2 m € en 2015 (3,9 m € en 2014)

2

senseFly

- Drones
- Premier contact : juillet 2012
- Pays : Suisse
- Investissement : 4,2 m € – 62 %[1]
- Chiffre d'affaires : 22,7 m € en 2015 (13,4 m € en 2014)

3

AIRINOV

- 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 : 2,5 m € en 2015 (1,6 m € en 2014)

4

MicaSense

- Plugs-in et logiciel de traitement des données
- Premier contact : septembre 2014
- Pays : États-Unis
- Investissement : 8,2 m € – 56 %[1]
- Chiffre d'affaires : 0,8 m € en 2015

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

Source : Société

Remarque : (1) Sur une base non diluée

Parrot : une stratégie unique de verticalisation par marchés

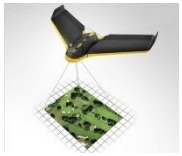
	Cartographie	Agriculture	Inspection
Matériel	senseFly eBee, eXom	senseFly eBee AG, eXom	senseFly eBee, eXom ; eos innovation E-Vigilante
Charge utile	senseFly ThermoMAP	AIRINOV MultiSpec 4 ; MicaSense RedEdge ; Parrot Sequoia	senseFly ThermoMAP
Logiciel	PIX4D mapper, PIX4D mapper, PIX4D mapper	PIX4D mapper, ATLAS imagery · analytics	PIX4D (en cours)
Services	ANALYSE DES DONNÉES SUPPORT SAAS CLOUD PIX4D	DRONES POUR L'AGRICULTURE *(FR, RU, AL, DA, É-U)* PRESCRIPTION AIRINOV MicaSense	DRONES CONNECTEURS senseFly

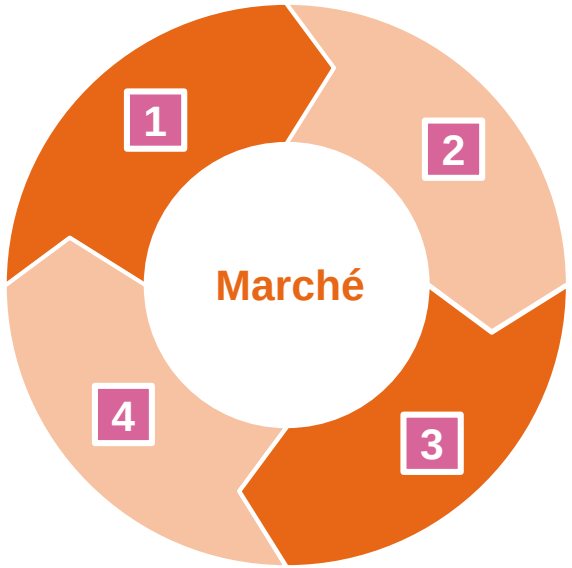
Parrot propose des solutions intégrées à destination des professionnels et des institutions, depuis la conception de drones jusqu'aux logiciels sur site et services basés sur le Cloud

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





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

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

Source : Société

5

RÉSULTATS 2015 & PERSPECTIVES 2016

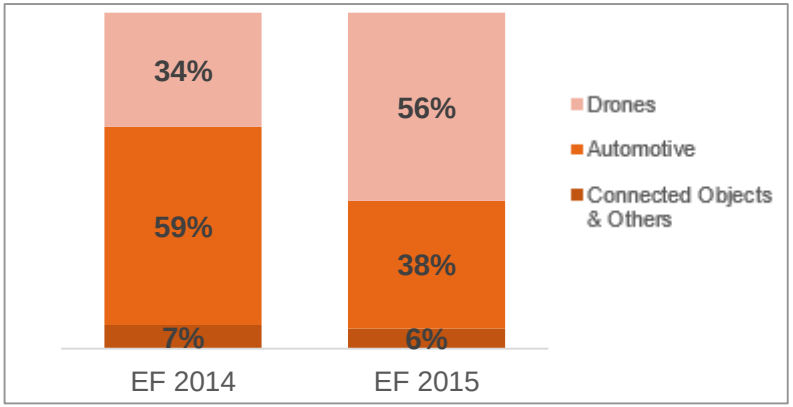
Focus sur la croissance

Compte de résultat (m €)

	EF 2014	EF 2015	Croissance 14-15
Chiffre d'affaires	**243,9**	**326,3**	**34 %**
Drones	*83,0*	*183,4*	121 %
Automobile	*144,4*	*125,4*	-13%
Dispositifs connectés et autres	*16,5*	*17,5*	6 %
Marge brute	**128,5**	**152,7**	**19 %**
% du chiffre d'affaires	*52,7 %*	*46,8 %*	
Coûts R&D	**-50,1**	**-57,7**	**15 %**
% du chiffre d'affaires	*-20,6 %*	*17,7 %*	
Coûts ventes et marketing	**-45,9**	**-59,3**	**29,1 %**
% du chiffre d'affaires	*-18,8 %*	*18,2 %*	
Frais généraux et administratifs	**-16,7**	**-19,5**	**16,7 %**
% du chiffre d'affaires	*-6,9 %*	*-6,0 %*	
Coûts de production et de qualité	**-14,6**	**-16,6**	**13,6 %**
% du chiffre d'affaires	*-6,0 %*	*-5,1 %*	
Total charges d'exploitation	**-127,3**	**-153,1**	**20,2 %**
% du chiffre d'affaires	*-52,2 %*	*-46,9 %*	
EBIT	**0,6**	**2,1**	**250 %**
% du chiffre d'affaires	*0,2 %*	*0,6 %*	
Résultat net	**-2,8**	**-1,6**	**NS**
% du chiffre d'affaires	*-1,1 %*	*0,2 %*	

Source : Société

Répartition du chiffre d'affaires (m €)

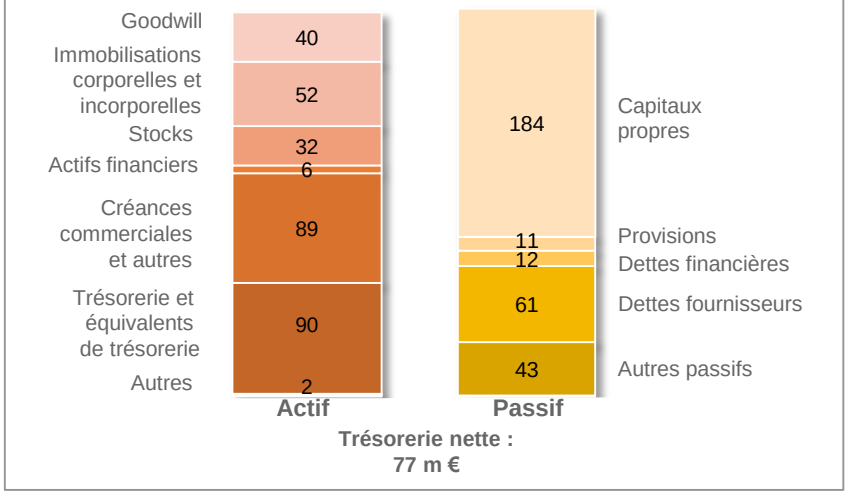


Commentaires

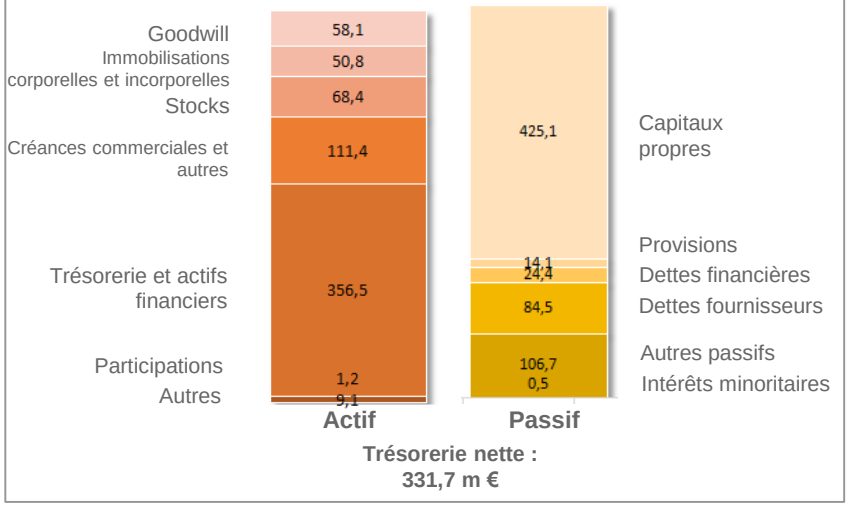
- Maximisation de la croissance du Groupe contrôlée sur la base de contraintes financières (résultat d'exploitation à l'équilibre)
- Accent mis sur les produits et solutions à forte marge de croissance
- Maximum de ressources affectées à la R&D, aux ventes et au marketing
- Suivi rigoureux des frais généraux et administratifs
- Finalisation de la réorganisation opérationnelle et juridique du Groupe

Un bilan sain

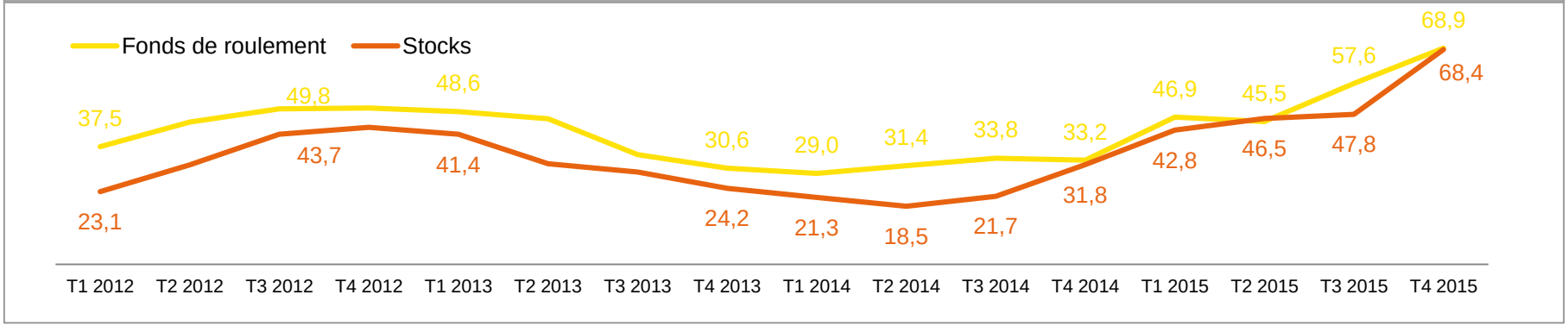
État de la situation financière – Décembre 2014



État de la situation financière – Décembre 2015



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



Source : Société

Parrot

Augmentation de capital de 300 m € en décembre 2015

Volume et conditions générales

- **Émission de droits de souscription pour une valeur de 299 m €**
  - Y compris 17 m € pour deux tranches de bons de souscription d'actions (BSA 1 / BSA 2) attachés aux actions ordinaires nouvelles
  - Chaque actionnaire existant a reçu 1 droit préférentiel de souscription pour chaque action détenue : ratio : 7 ABSA pour 5 actions existantes
  - Prix de souscription : 17,00 € (y compris 0,96 € pour les BSA)
  - Appel public à l'épargne en France / Placement privé au profit d'acheteurs institutionnels américains admissibles en vertu de la Règle 144A du Securities Act / Régl. S pour le reste du monde
- **Environ 35 % des droits émis ont été souscrits par Horizon** (société holding du fondateur, Henri Seydoux, qui a investi 90 m €) et 2 nouveaux investisseurs principaux (Bpifrance 5,00 %, IDG Capital Partners 1,43 %)
  - Période d'indisponibilité standard de 180 jours pour Horizon (la société holding d'Henri Seydoux) et les investisseurs principaux
- Dans le cadre de l'augmentation de capital et de la fenêtre de liquidité biannuelle, les souscripteurs peuvent vendre leurs BSA à Horizon / aux Directeurs du Groupe à leur valeur théorique telle qu'établie par un expert indépendant

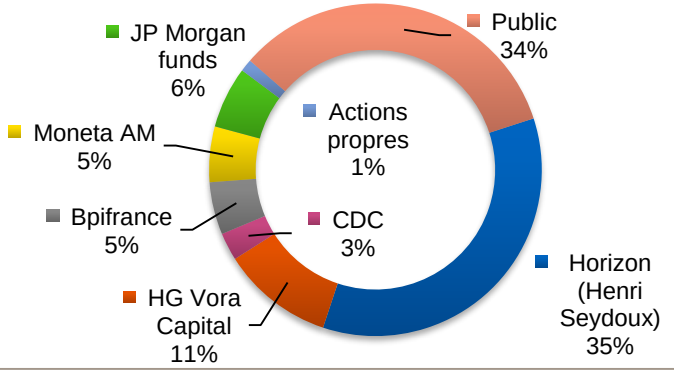
Résultats

- Le montant total des souscriptions s'est élevé à près de 426 million €, ce qui correspond à un taux de souscription d'environ 142 %
- 283 m € de trésorerie nette pour Parrot

Prochaines étapes

- Éduquer et informer le public au sujet de l'industrie du drone
- Raconter l'histoire de Parrot au plus grand nombre
- Augmenter la couverture des analystes
- Etude d'un ADR niveau II aux USA
- Exécuter notre stratégie à long terme

Actionnariat (31 décembre 2015)



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 70 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 : établir une forte croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants**
- **Automobile Parrot : poursuivre la transition vers l'info-divertissement en prévision de 2017**

Point de focalisation à court terme :

- Forte contraction du chiffre d'affaires drone au T1 suite à l'adoption d'une approche de type « *sell-through* »
- Ce créneau devrait renouer avec la croissance au T2 et bénéficier des lancements de produit récents et des avancées stratégiques liées à l'expansion du marché

Source : Société

Orientation 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

6

Annexes

Équipe de direction expérimentée, menée par des directeurs très motivés

Équipe de Direction

Henri Seydoux

- Fondateur, Président-directeur général
- *22 ans chez Parrot*

Jean Christophe Zufferey

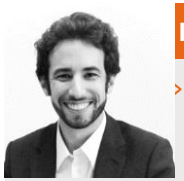
- Directeur général et cofondateur de senseFly depuis 2011
- *Ancien superviseur de thèse de doctorat au sein de l'École Polytechnique Fédérale de Zurich à Lausanne*

Christoph Strecha

- Directeur général et cofondateur de Pix4D depuis 2011
- *Ancien chercheur au sein de l'École Polytechnique Fédérale de Zurich à Lausanne*

Guillaume Pinto

- Directeur Technique, produits grand public
- *11 ans chez Parrot*



Florent Mainfroy

- Directeur général et cofondateur d'Airinov depuis 2012

Gabriel Torres

- Directeur général et cofondateur de MicaSense depuis 2014

Gilles Labossière

- Directeur Financier
- *8 ans chez Parrot*

Yannick Levy

- Vice-président Développement Corporate
- *Directeur général et cofondateur de DiBcom racheté par Parrot en 2011*
- *5 ans chez Parrot*

François Ruault

- Directeur Ventes et Marketing
- *Anciennement chez Apple et Microsoft en tant que Responsable Ventes et Marketing*
- *A rejoint Parrot en 2016*

Conseil d'Administration qualifié et indépendant

Conseil d'Administration

Henri Seydoux
Président-directeur général

Jean-Marie Painvin, *Administrateur*
Président-directeur général de Deutsch Group
Expertise industrielle mondiale

Edward Planchon, *Administrateur*
Comité d'Audit
Expertise mondiale dans le secteur de l'automobile

Olivier Legrain,
Administrateur indépendant
Président-directeur général de Materis
Expertise mondiale dans le secteur de la distribution

Geoffroy Roux de Bézieux
Administrateur indépendant, Comité de Rémunération
Président-directeur général de Virgin Mobile
Entrepreneur, leader d'opinion

Jean-Yves Helmer
Administrateur indépendant
Associé chez Banque Lazard
Expertise finance, M&A

Stéphane Marie
Administrateur indépendant
Associé chez RSM Paris
Expert-comptable

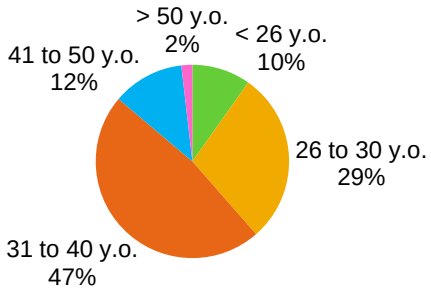
Natalie Rastoin
Administrateur indépendant
Directeur général d'Ogilvy France
Expertise marketing

Marie Ekeland
Administrateur indépendant
Fondatrice de France Digital
Expertise technique en capital-risque

6 Administrateurs indépendants sur un total de 9 Administrateurs, ce qui est conforme aux règles AFEP

Effectif jeune et qualifié, doté d'un savoir-faire reconnu en matière de développement logiciel

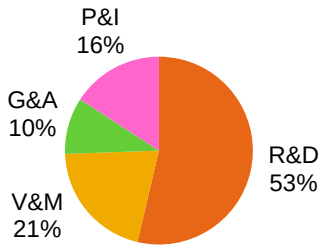
Salariés Parrot par âge



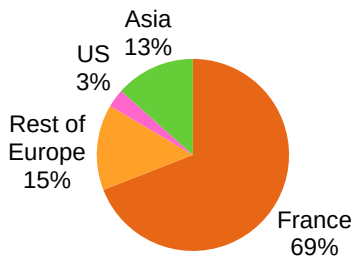
Classement « Happy at work » – France 2015

- 1. Blablacar
- 2. Google
- 3. Deezer
- 4. Extia
- **5. Parrot**

Salariés Parrot par secteur



Salariés Parrot par zone géographique



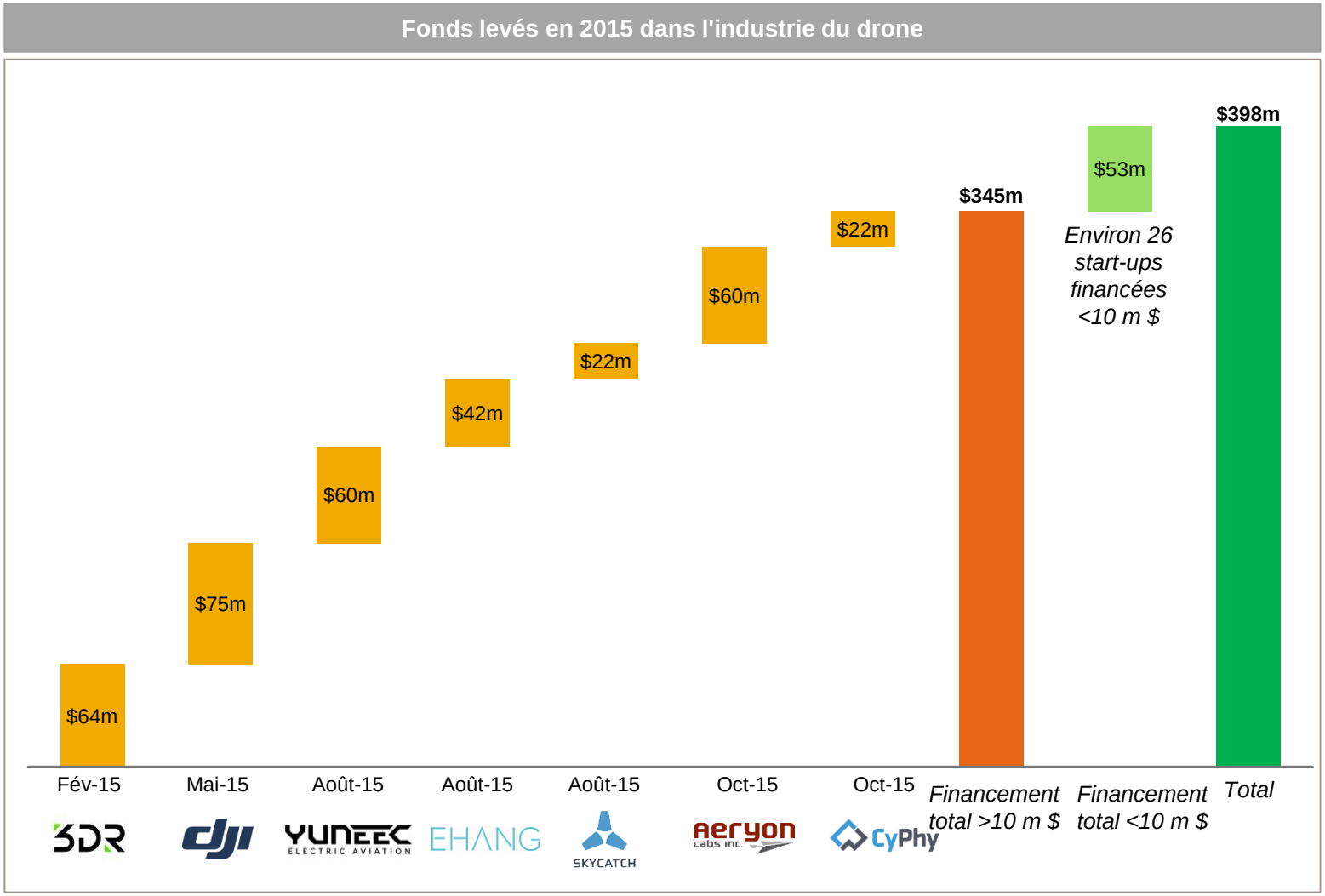
Source : Rapport annuel Parrot, site Web Meilleures-entreprises.com
Remarque
(1) Sociétés comptant entre 250 et 5 000 salariés

Environ 600 collaborateurs interopérables en R&D, capables de travailler sur plusieurs domaines d'activité

Récents financements intervenus dans l'industrie du drone

En 2014, les financements de capital-risque et les financements par capitaux privés ont représenté 107 m $

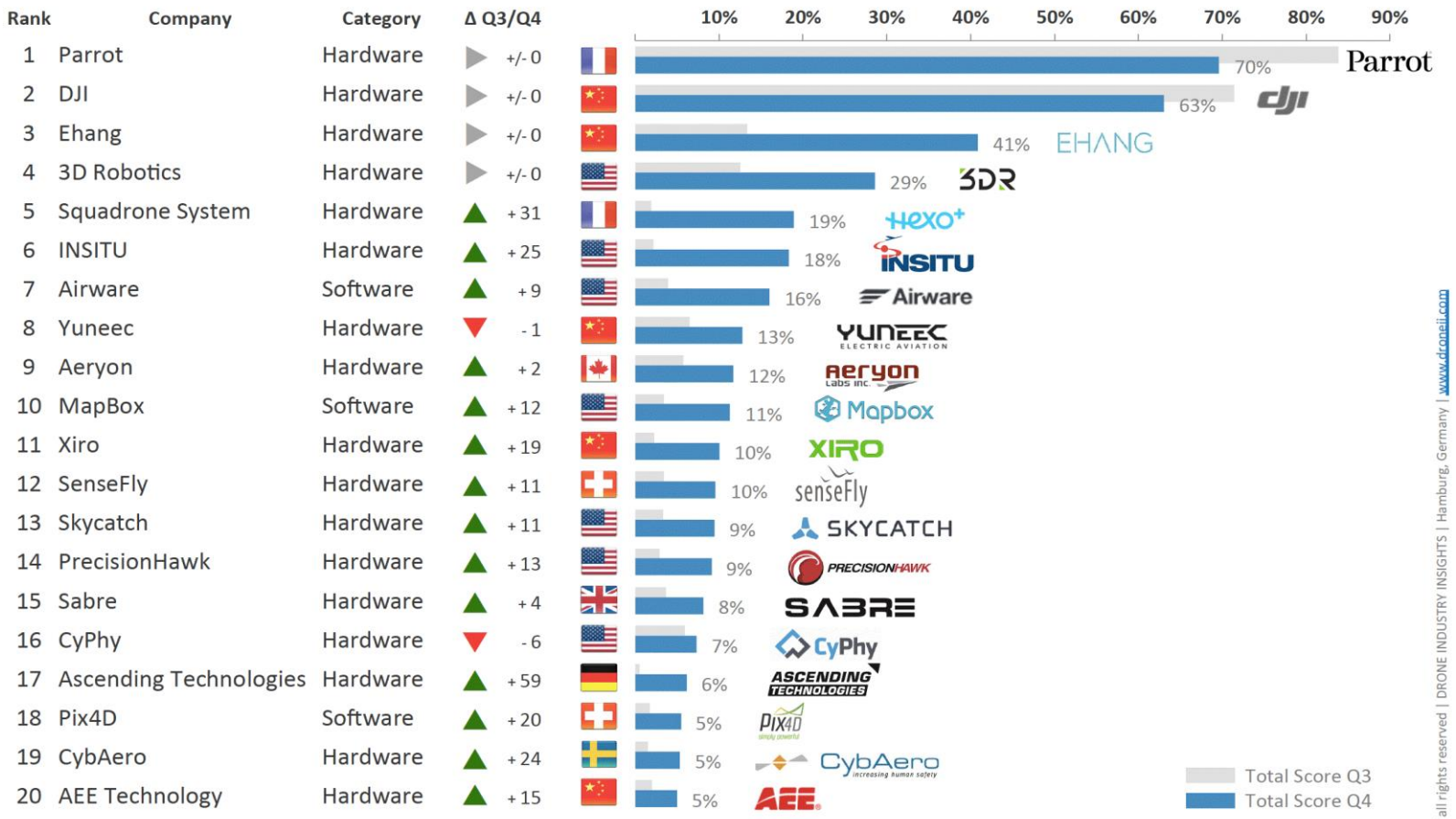
Il semblerait que DJI procède actuellement à une nouvelle levée de fonds pour un montant d'environ 500 m $



Source : CB Insights, CrunchBase, presse

Parrot

Top 20 des sociétés de commercialisation de drones au T1 2016



© 2015 all rights reserved | DRONE INDUSTRY INSIGHTS | Hamburg, Germany | www.droneii.com

Feb. 2016, Sources:
Number of Google searches: How often people search for the companies on Google in conjunction with “drone” and “UAV”;
Number of News items: How often newspapers and blogs mention the companies in conjunction with “drone” and “UAV”;
Number of Drone Company employees: How many company employees carry the tag “drone” or “UAS” on LinkedIn;
The highest scoring company in each dimension receives a rating of 100%, with all other drone companies receiving a lower percentage in linear relation to the score of the highest ranking company. The total score is an average of all four measured dimensions. A company can reach an index of 100% if he leads all considered sources.

DRONEII.COM
DRONE INDUSTRY INSIGHTS

Utilisation des produits

	Description	% sur l'ensemble des utilisations
1 S'imposer en matière d'innovation et dans la course aux technologies	› Recrutement d'ingénieurs dédiés afin de concevoir des produits grand public et destinés aux prosommateurs ▪ Objectif consistant à lancer un nouveau produit par an et par catégorie (grand public et commercial) › Recrutement d'ingénieurs dédiés pour développer de nouveaux services	*15-20 %*
2 Continuer à renforcer les capacités en termes de marketing et de distribution	› Multiplication par 2-3 des dépenses marketing inhérentes au lancement des produits grand public et prosommateurs (campagnes de publicité, etc.) › Renforcement des équipes marketing internes dédiées aux nouveaux produits › Stratégie Web ambitieuse avec une gestion des magasins en ligne une nouvelle fois internalisée et la création d'un site Web B2B à destination des professionnels › Renforcement des équipes ventes et services après-vente ▪ Continuer à tisser des relations directes avec les détaillants et asseoir notre positionnement au cœur des régions présentant un fort potentiel de croissance (Moyen-Orient, Amérique Latine, Asie, Europe de l'Est, Russie)	*Environ 30 %*
3 Bâtir l'écosystème du drone	› Accélération de l'intégration des start-ups et alignement avec les procédures internes du Groupe › Exploitation rapide de toute évolution favorable de la législation sur le segment commercial, nécessitant une augmentation importante de la production › Mise à l'échelle de l'offre de services commerciaux à travers le développement de plateformes d'applications basées sur le Cloud	*10-15 %*
4 Maintenir notre profil incubateur via une stratégie d'acquisition	› Finalisation des acquisitions en cours (Micasense, Airinov) via l'exerice d'options de vente et d'achat › Financement à moyen-terme des opportunités d'acquisition identifiées (sur la base d'une stratégie d'acquisition multi-étapes) › Maintien de réserves de trésorerie pour pouvoir agir rapidement au cas où une opportunité d'acquistion unique venait à se présenter sur le marché	*30-35 %*
5 Continuer à renforcer les fonctions support	› Renforcement des équipes support pour accompagner la croissance du Groupe et la diversification de ses activités (par exemple ressources humaines, finance et comptabilité, etc.)	*Environ 5 %*

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'assument 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.