



# Résultats semestriels

## 2021

30 septembre 2021





**Roger Leclerc**

*Président & Fondateur*

---

# Vos interlocuteurs



**Véronique Pochet**

*Directrice Financière*

---

# Profil du Groupe

01



intratone

# Profil du Groupe



**cogelec®**



**6** pays  
Allemagne,  
Benelux, France,  
Royaume-Uni



**LEADER**  
de l'interphonie  
sans fil en Europe



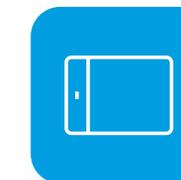
**40 M€**  
de CA en 2020



**1ÈRE** solution  
Saas pour l'habitat  
collectif



**311** salariés



**1ÈRE** offre  
globale pour les  
gestionnaires  
d'immeubles



**+2 millions**  
de badges  
vendus / an



**46** familles  
de brevets



**1,4 millions**  
de logements abonnés

# Leader du contrôle d'accès sur le marché de l'habitat collectif



**15,7** millions de logements collectifs en France<sup>(1)</sup>  
dont **4,8** millions de logements sociaux<sup>(2)</sup>



**515** bailleurs sociaux<sup>(3)</sup>  
en France dont **300** clients



**8 000** syndics<sup>(4)</sup>  
en France dont **4 800** clients



Sources :  
 (1) (2) : Etude Statista – janvier 2018  
 (3) : <http://www.semainehlm.fr/nous-les-hlm/les-hlm-en-chiffres>  
 (4) : Société

# intratone

AU CŒUR DE L'OFFRE DE SERVICES

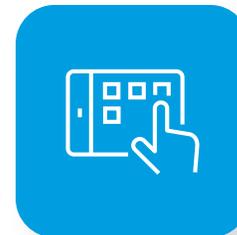
La création  
d'un écosystème propriétaire



Une **GESTION À DISTANCE**  
et en temps réel pour les  
gestionnaires



Une **INSTALLATION RAPIDE**  
sans gros travaux avec une mise en service  
immédiate



Un **CONFORT D'USAGE**  
pour les résidents



# intratone

AU CŒUR DE L'OFFRE DE SERVICES

Une mission simplifiée  
pour les gestionnaires d'immeubles



Plateforme de gestion gratuite et sécurisée

[www.intratone.info](http://www.intratone.info)

+



01

## CRÉER, MODIFIER, SUPPRIMER

- Un nom
- Un code, un badge ou un pass
- Des plages horaires d'accès libre



02

## GÉRER LES CLÉS DES LOCAUX TECHNIQUES

- Identification des clés
- Prêt ponctuel
- Appel gardien pour récupérer une clé



03

## ALERTE TECHNIQUE POUR SURVEILLER

- Une pompe de relevage
- Une VMC
- Une porte ouverte
- E-mail d'alerte

# intratone

AU CŒUR DE L'OFFRE DE SERVICES

**Une rupture**  
technologique majeure



◆ **LE BASCULEMENT  
DE L'INTERPHONIE  
FILAIRE VERS LE GSM**

+



**Marché filaire**

Une installation à **150€/logement**



**Marché GSM**

Abonnement **1€/mois/logement**

Basculement du marché vers le GSM :

▶ **92% DU PARC À REMPLACER**

# Faits marquants

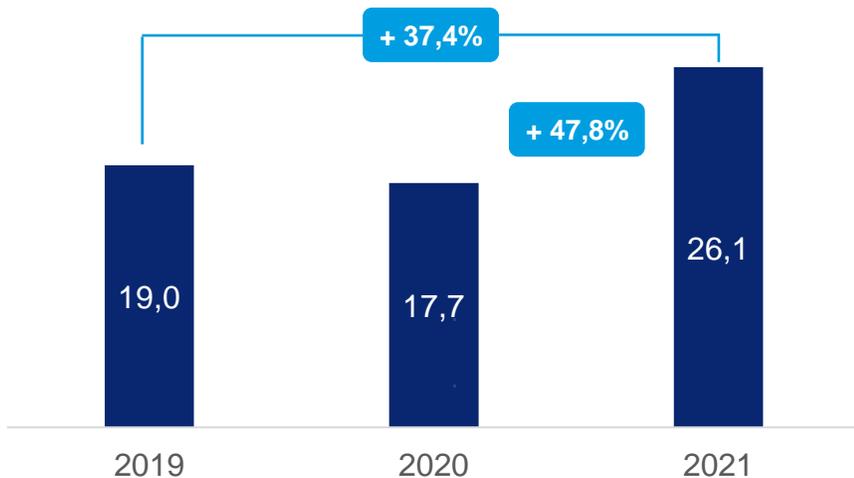
1<sup>er</sup> semestre 2021

02

# Accélération de la croissance

+

Évolution du chiffre d'affaires semestriel en M€



## DYNAMIQUE COMMERCIALE

- France et Europe
- Effets des investissements en Europe
- Engouement renouvelé des clients pour la solution Intratone

## SOLIDE REBOND DE L'ACTIVITÉ

- Redémarrage soutenu en France et en Europe malgré un contexte tendu lié :
  - au report des AG au sein des copropriétés,
  - des différentes vagues de confinement dans les pays européens,
  - des difficultés d'approvisionnement en composants électroniques.

# Une augmentation continue des abonnements



## UNE MONTÉE EN PUISSANCE

régulière du parc d'abonnés

- 164 343 nouveaux abonnés à fin août 2021
- Un total de 1 450 000 abonnés



## 25% DU CHIFFRE D'AFFAIRES

total du Groupe au 30/06/2021

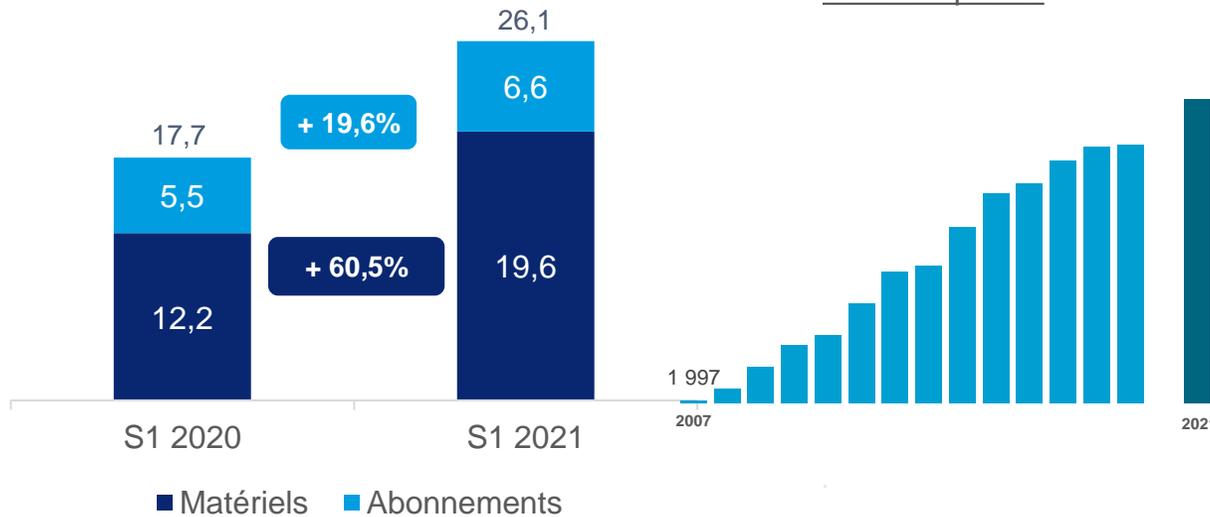


## UN TAUX DE RÉSILIATION

toujours inférieur à 0,5% du  
nombre de logements

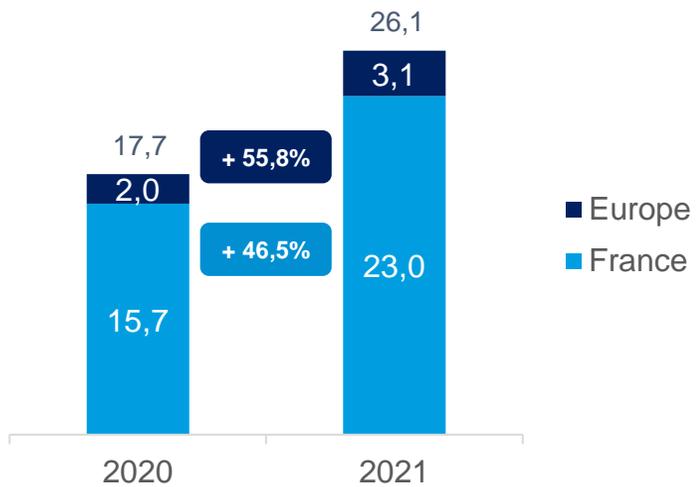
Évolution du chiffre d'affaires semestriel  
en M€

Nombre de nouveaux logements  
abonnés par an



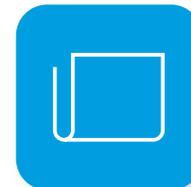
# Evolution positive de l'activité pour l'ensemble du Groupe

Évolution du chiffre d'affaires semestriel Groupe (M€)



## PERFORMANCE SOLIDE

dans un contexte inédit avec un produit plébiscité par les nouveaux clients



## DYNAMISME COMMERCIAL

(prise de rdvs, nombre de contacts commerciaux, suivi d'affaires...)



## ENRICHISSEMENT

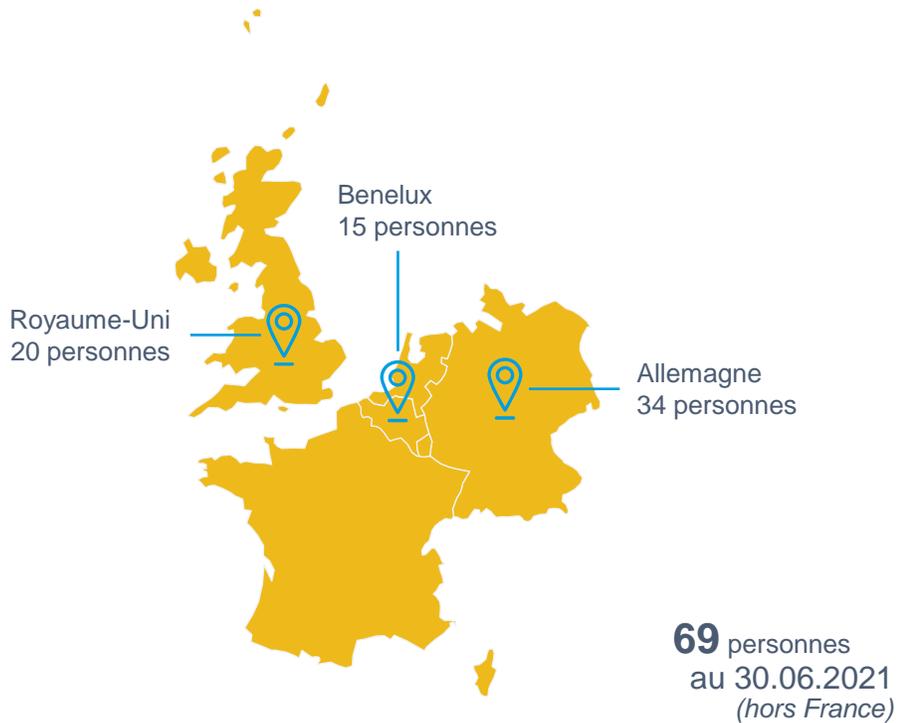
de la base de données clients



## RENFORCEMENT

de la communication sur les avantages du GSM

# Poursuite de la conquête commerciale



\*Offre active : opération identifiée, chiffrée et suivie



## Performances commerciales

**519** appels/jour au S1 2021  
**47** rdvs client/jour au S1 2021



## Offres actives\* par pays

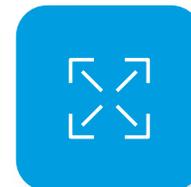
**2 372** en Allemagne c/c 2 207 au S1 2020  
**1 487** au Benelux c/c 840 au S1 2020  
**595** au Royaume-Uni avec un solide portefeuille de projets



## Portefeuille d'offres actives\*

**22 M€** de devis en Europe hors France c/c 15 M€ au S1 2020

Un taux de transformation en progression sur toutes les zones



**202** partenaires distributeurs et installateurs en Europe c/c 160 au S1 2020

# Résultats semestriels

2021

# Un 1<sup>er</sup> semestre de croissance



## CROISSANCE DE L'ACTIVITÉ DANS UN ENVIRONNEMENT COMPLEXE DE SORTIE DE CRISE

Une progression continue du chiffre d'affaires sur le semestre avec une accélération sur le T2 malgré le contexte

Un impact de la suspension de la 1<sup>ère</sup> génération de Kibolt à court terme pour laisser place à une nouvelle génération qui bénéficiera de développements technologiques plus poussés :

➔ Progression des charges opérationnelles non courantes intégrant la quasi-totalité des coûts afférents à cette décision (+ 3,4 M€ sur le semestre)

# Compte de résultat simplifié

IFRS (M€)	S1 2021 IFRS 16	S1 2020 IFRS 16	% Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>26,1</b>	<b>17,7</b>	47,8%
France	23,0	15,7	46,8%
Export	3,1	2,0	55,8%
<b>Marge brute</b>	<b>16,9</b>	<b>11,8</b>	<b>43,0%</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>64,8%</i>	<i>67,0%</i>	-3,3%
Charges de personnel	-9,1	-7,2	26,2%
Charges externes	-4,1	-3,4	20,2%
<b>EBITDA<sup>(1)</sup></b>	<b>3,8</b>	<b>1,0</b>	<b>272,2%</b>
Dotations/reprises amortissements	-2,6	-2,0	26,2%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,8</b>	<b>257,6%</b>
Autres produits et charges opérationnels non courants	-3,5	-0,2	1336,9%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,0</b>	<b>-117,3%</b>
Résultat financier	0,2	-0,2	215,6%
Charges d'impôts	-0,2	-0,6	-68,9%
<b>Résultat net</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,8</b>	<b>-20,8%</b>

- Volume d'activité en forte hausse
- Evolution à la baisse du Mix matériel/Service post COVID (25% vs 31% en S1 2020)
- Hausse effectif moyen, effet one-off indemnisation Covid, hausse variable
- Intérim, frais mission et frais de transport
- Impact dépréciations liées au projet Kibolt 3,44 M€
- Gain de change GBP sur avance de trésorerie

<sup>(1)</sup> L'EBITDA est défini par COGELEC comme le résultat opérationnel avant dotations aux amortissements et dépréciations d'actifs nettes des reprises.

# Bilan simplifié

	IFRS (M€)	S1 2021 IFRS 16	2020 IFRS 16	Variation	dont effet Kibolt		IFRS (M€)	S1 2021 IFRS 16	2020 IFRS 16	Variation	dont effet Kibolt
Amortissements de Kibolt →	Immobilisations incorporelles	6,8	7,6	-0,9	-1,0		<b>Total capitaux propres</b>	7,8	10,4	-2,6	
Extension bâtiment Mortagne & dépréciation des matériels relatifs au projet Kibolt →	Immobilisations corporelles	9,7	9,6	0,2	-0,8		Emprunts et dettes financières	11,1	10,6	0,5	
	Autres actifs non courants et financiers	6,2	5,1	1,1		PIDR/ SAV →	Provisions	2,7	1,7	0,9	-0,6
	<b>Total actif non courant</b>	<b>22,7</b>	<b>22,3</b>	<b>0,3</b>		PCA sur prépayés →	Autres passifs non courants	<b>24,7</b>	<b>22,3</b>	<b>2,4</b>	
Hausse VB stocks et dépréciation Kibolt →	Stocks et en-cours	13,3	13,2	0,1	-1,1		<b>Total passif non courant</b>	<b>38,5</b>	<b>34,7</b>	<b>3,8</b>	
	Créances clients	11,3	11,3	0,0		PGE + 9 M€ et new CBI (2,2 M€) →	Emprunts et dettes financières	12,8	3,9	8,9	
	Autres actifs courants	2,4	2,9	-0,5			Dettes fournisseurs	5,2	4,3	0,9	
	Actifs d'impôts courants	0,2	0,1	0,1			Autres passifs courants	8,5	8,5	0,0	
	Trésorerie et équivalents	23,0	12,1	10,9			Passifs d'impôts courants		0,0	0,0	
	<b>Total actif courant</b>	<b>50,1</b>	<b>39,5</b>	<b>10,6</b>			<b>Total passif courant</b>	<b>26,5</b>	<b>16,8</b>	<b>9,8</b>	
	<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>72,8</b>	<b>61,8</b>	<b>10,9</b>			<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>72,8</b>	<b>61,8</b>	<b>10,9</b>	

# Tableau des flux de trésorerie simplifié

IFRS (M€)	S1 2021	S1 2020	Variation	
	IFRS 16	IFRS 16		
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	-2,2	-1,8	-0,4	
CAF avt. coût de l'endettement financier net et impôt	0,8	0,0	0,8	
Impôts versés	-0,1	-1,9	1,8	
Variation du BFR lié à l'activité	4,5	3,0	1,5	
Flux de trésorerie liés à l'activité	5,2	1,1	4,1	→ Forte activité des prépayés vs S1 2020
Flux de trésorerie liés à l'investissement	-3,1	-2,2	-0,9	→ Travaux d'extension complémentaires
Flux de trésorerie liés au financement	8,8	-3,2	11,9	→ PGE et new CBI
<b>Trésorerie d'ouverture</b>	<b>12,1</b>	<b>17,4</b>	<b>-5,3</b>	
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>10,9</b>	<b>-4,3</b>	<b>15,1</b>	
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>23,0</b>	<b>13,0</b>	<b>9,9</b>	

# Cogelec en Bourse

## Données boursières

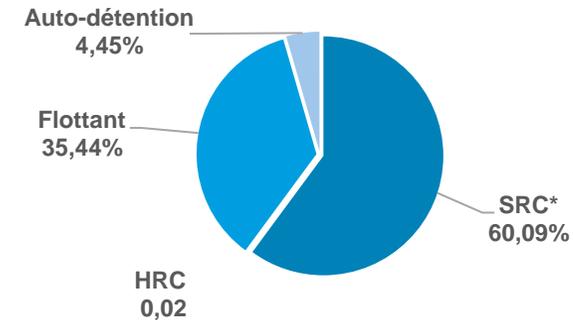
Code ISIN	FR0013335742
Code Reuters	COGEC.PA
Code Bloomberg	COGEC:FP
Compartiment	Euronext Growth
Nombre de titres	8 898 048
Volume moyen	2 330 titres/ jour
Cours au 27.09.21	9,42 €
Capitalisation au 27.09.21	83,82 M€
Plus haut sur 1 an	9,86 € (16/08/21)
Plus bas sur 1 an	6,06 € (28/09/20)
Listing Sponsor	TP ICAP
Couverture analystes	Gilbert Dupont, TP ICAP

## Agenda financier

Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2021 : 21 octobre 2021, après bourse



Capital au 22 juillet 2021



\*SRC : Actionnaire majoritaire de COGELEC regroupant 6 associés

# Une démarche RSE pour une entreprise responsable

**SOCIAL** : Baromètre de qualité de vie au travail, taux de formation de 46% de l'effectif total, 52% de l'effectif global composé de femmes.

**ENVIRONNEMENT** : Politique de R&D focalisée sur la diminution de consommation de matières, la gestion et la réduction des déchets.

**PARTIES PRENANTES EXTERNES** : Priorité à un approvisionnement local et développement d'une relation de proximité et de partenariat avec les fournisseurs et sous-traitants.

**Initiation d'une notation extra financière ESG (Ethifinance) sur la base du référentiel Gaïa**

Notation globale de **56/100**

# Entrée au capital de RAISE investissement



## UN PARTENAIRE FINANCIER PRESTIGIEUX POUR SOUTENIR LA CROISSANCE

Prise de participation de 35% dans Cogelec Développement, structure de contrôle de S.R.C., actionnaire majoritaire de Cogelec

Un fonds dédié à l'accompagnement des ETI françaises en croissance et à fort potentiel

Le bénéfice d'un écosystème vertueux associant grands groupes, institutionnels actionnaires, ETI et startups.

# Stratégie et Perspectives

# Leviers de croissance

1

RENFORCEMENT DU  
DÉVELOPPEMENT EN FRANCE

2

DÉPLOIEMENT EN EUROPE

+

3

KIBOLT

1

## Renforcement du développement en France



FRANCE

### UN MARCHÉ GLOBAL

de + de 15 millions de logements

### PLUS DE 1,5 MILLION

d'immeubles collectifs

### DÉJÀ 1,4 MILLION

de logements abonnés en 10 ans  
(pdm : env. 8%)

**INTRATONE, UNE TECHNOLOGIE DOMINANTE** sur un marché en basculement vers le GSM

### UN PRODUIT PARFAITEMENT ADAPTÉ AU CONTEXTE

- Économique
- Responsable
- Sans intervention dans le logement

**UNE MARQUE LEADER RECONNUE**

**FORTE REPRISE DE LA CROISSANCE ANTICIPÉE POUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE**

# 1 intratone

## Renforcement du développement en France



Jamais vos résidents ne vous auront autant remerciés !

**intratone**  
numéro 1 de l'interphonie sans fil et sans contact

Progresser Intratone pour le contrôle d'accès à vos résidents, c'est leur fournir des solutions innovantes :

- interphonies sans fil : les résidents réçoivent directement sur leur Smartphone
- technologie sans contact : la porte se déverrouille sans les mains
- RF et 0 contact à l'installation : tout le mieux responsable

Que ne serait pas bon d'un quotidien simplifié ? Découvrez les solutions intratone sur [www.rf-et-0-contact.fr](http://www.rf-et-0-contact.fr)

- interphone à boutons ou à paiement
- Clavier codé avec lecteur de proximité
- Bouton de sortie
- Boîtier vitrine

Campagne Intratone – septembre 2021



2

## Déploiement en Europe



**ALL/ UK/ BENELUX**

### **UN MARCHÉ GLOBAL**

de + de 30 millions de logements

### **PLUS DE 3 MILLIONS**

d'immeubles collectifs

### **DÉJÀ 51 700**

logements abonnés à fin août  
2021

### **DE NOUVEAUX CONTRATS**

Un produit adapté à la demande

### **UNE FIDELISATION CLIENTS**

Un fort taux de renouvellement

### **UN MARCHÉ FAVORABLE À L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE**

### **UN TAUX D'ABONNEMENT EN CROISSANCE CONTINUE**

### **UNE CROISSANCE CONFIRMÉE EN 2021**

3

## Kibolt, nouvelle génération



Nécessité d'ajuster certaines fonctionnalités de la première génération et de suspendre la commercialisation de l'actuelle génération

Seconde génération de Kibolt disponible au plus tard en septembre 2022

Un très large potentiel de marché avec un engouement toujours très fort sur Kibolt de la part de nos clients bailleurs en particulier

# Croissance en 2021 Accélération en 2022



2021

Croissance du chiffre d'affaires et EBITDA qui devrait se situer à environ 10% du chiffre d'affaires



2022

Forte croissance du chiffre d'affaires et hausse du ratio EBITDA/ chiffre d'affaires





30 septembre 2021