

## Dix ans après la création de l'entreprise, Le résultat net part du Groupe est à l'équilibre (+87 K€)

- Le résultat net part du Groupe est à l'équilibre (+87 K€),
- Le carnet de commandes signées est proche de 25 M€, constitué essentiellement de clients qui sont des groupes industriels de premier rang au niveau mondial,
- Plus de 70% de l'activité repose sur des contrats pluriannuels (2 à 5 ans), ce qui procure une bonne assise pour le développement à moyen terme,
- L'endettement est très réduit, et le groupe dispose d'un potentiel de 17 M€ de ressources additionnelles en fonds propres, au-delà du niveau positif de trésorerie.
- La filiale Delta Drone International, cotée à la bourse ASX de Sydney (DLT :ASX), bénéficie d'un potentiel important de croissance et constitue un relais de croissance significatif dans l'hémisphère sud.

Dardilly, le 30 septembre 2021

(En K€)	1 <sup>er</sup> sem. 2021 IFRS	FY 2020 IFRS	FY 2020 French GAAP
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	6 987	13 417	13 417
Autres produits de l'activité	582	3 865	3 865
Achats et variation de stocks	3 533	8 305	8 305
Charges de personnel	6 994	12 726	12 726
Autres produits et charges de l'exploitation courante	268	549	549
<b>EBITDA</b>	<b>(3 226)</b>	<b>(4 298)</b>	<b>(4 298)</b>
Dotations nettes aux amortissements	1 040	1 618	3 398
Dotations nettes aux provisions et dépréciations	(42)	(139)	(139)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL COURANT</b>	<b>(4 224)</b>	<b>(5 778)</b>	<b>(7 558)</b>
Autres produits et charges opérationnels	(118)	(2 841)	(2 093)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>(4 342)</b>	<b>(8 619)</b>	<b>(9 651)</b>
Coût de l'endettement financier net	(101)	(147)	-
Autres produits et charges financiers	4 283	163	(582)
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>(160)</b>	<b>(8 604)</b>	<b>(10 233)</b>
<b>RESULTAT NET DES SOCIETES INTEGREES</b>	<b>(256)</b>	<b>(9 233)</b>	<b>(10 862)</b>
<b>RESULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>87</b>	<b>(9 956)</b>	<b>(10 697)</b>
<b>CAPITAUX PROPRES &amp; ASSIMILES</b>	<b>20 948</b>	<b>13 757</b>	<b>10 356</b>
<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>5 389</b>	<b>4 769</b>	<b>4 769</b>

### Avertissement :

Les comptes consolidés du Groupe Delta Drone sont désormais présentés suivant les normes IFRS. Ce changement se justifie par la dimension internationale du Groupe et par une homogénéisation des normes de présentation avec sa filiale australienne Delta Drone International, cotée à la bourse ASX de Sydney (DLT :ASX), dont les comptes sont présentés en normes IFRS. En outre, dans la mesure où toutes les sociétés cotées du secteur, y compris en France, présentent leurs comptes en normes IFRS, il est apparu souhaitable d'utiliser le même référentiel afin que la performance économique et financière du Groupe puisse être plus facilement comparée et évaluée.

## **1 – Le fait majeur du semestre : le résultat net part du groupe est positif**

Alors que Delta Drone a fêté en début d'année son 10<sup>ème</sup> anniversaire, le résultat part Groupe est bénéficiaire pour la première fois de son histoire. C'est un tournant historique pour l'entreprise, sans doute également pour le secteur tout entier. Tout laisse à penser en effet que les sociétés comparables relevant du secteur des drones civils, à l'échelle du monde entier, présentant des comptes bénéficiaires doivent au mieux se compter sur les doigts d'une main !

La performance est d'autant plus remarquable qu'elle s'appuie exclusivement sur des bases industrielles, sans incidence d'éléments de nature exceptionnelle.

Elle revêt donc un caractère structurel et pérenne, au-delà d'éventuels turbulences conjoncturelles possibles du fait de contraintes exogènes (crise sanitaire, tensions géopolitiques internationales, pénurie de composants, etc.).

Le modèle économique du Groupe est aujourd'hui très clair, il repose sur une stratégie de dronification progressive de secteurs ciblés de dimension mondiale, au moyen de solutions professionnelles complémentaires des usages traditionnels, notamment en matière de ressources humaines. C'est donc un modèle d'insertion progressive et non disruptive d'outils de haute technologie au service d'une efficacité plus grande et de conditions de travail plus sûres.

L'arrivée à maturité de ce modèle a nécessité plusieurs années de gestation, parfois de tâtonnements comme dans toute démarche très exploratoire issue de technologies innovantes. Les raisons de cette évolution sont simples :

- Le secteur des drones civils à usage professionnel est entièrement nouveau et il n'existait aucun modèle de référence pour définir aisément et immédiatement quels seraient les principaux vecteurs de succès,
- Une confusion a longtemps perduré entre drones de loisir et drones professionnels, entraînant l'illusion d'une mise en œuvre instantanée et « facile », pesant qui plus est sur les prix,
- Toute stratégie doit s'inscrire dans un contexte mondial, renchérissant d'autant les investissements indispensables à financer, non seulement commerciaux et marketing, mais également réglementaires, douaniers, technologiques, etc.
- L'industrie des drones civils à usage professionnel se révèle être une « industrie lourde », c'est-à-dire fortement capitalistique : elle nécessite obligatoirement un montant très élevé de ressources financières afin de prospérer et ce, compte tenu d'un processus long de R&D.

Le succès de la stratégie menée par Delta Drone repose sur des solutions professionnelles et les services associés, adaptées spécifiquement à des secteurs cible de dimension mondiale. Il ne repose pas, et ne pourrait pas reposer, sur la seule technologie des drones. En effet, le drone n'est qu'un outil qui doit s'insérer dans un ensemble beaucoup plus vaste, composé de robotique, d'électronique, d'informatique et d'intelligence artificielle.

A cet égard, le parallèle est saisissant si l'on observe le secteur informatique : nul ne songerait à imaginer un ordinateur (on parle ici du matériel, du hardware) vide de tout système d'exploitation, de logiciels, de connexion internet, ni sans formation et maintenance associées.

Elle repose sur le courage d'avoir su céder ou arrêter des activités qui correspondaient d'une certaine manière à la période des illusions du secteur, celle durant laquelle un simple drone associé à quelques traitements d'image faisait croire à une activité à valeur ajoutée, alors même que les clients potentiels eux-mêmes pouvaient aisément maîtriser le même processus à moindre coût.

Elle repose également sur les bénéfices nés d'une politique audacieuse de création d'un écosystème autour de Delta Drone, notamment par la voie de partenariats et de prises de participation dans des sociétés prometteuses du secteur. Ces opérations n'ont jamais eu de vocation exclusivement financière. Elles faisaient au contraire le pari de faire émerger progressivement des synergies industrielles, de combiner les talents et les savoir-faire.

Elle repose enfin sur la volonté constante de créer un groupe international, au prix parfois d'investissements sans lendemain dans des zones géographiques en forme de mirage (USA). Pour autant, la persévérance a permis de faire émerger à l'étranger deux pôles extrêmement porteurs de croissance, en Afrique et en Australie. Là encore, le modèle s'est établi sur la base d'une offre à valeur ajoutée, adressé à un marché spécifique, celui des mines.

## **2 – La poursuite du développement continuera de nécessiter des ressources financières**

Comme déjà mentionné plus haut, le secteur des drones civils à usage professionnel est très capitalistique. A cet égard, il ne s'agit plus, pour Delta Drone, de financer des pertes, mais bien d'accompagner, soutenir et amplifier le développement, tant technologique que géographique.

Outre la trésorerie disponible (elle s'élève à 2,6 M€ au 24/09/21), le Groupe dispose encore à ce jour d'un potentiel de 17 M€ de ressources additionnelles, du fait du contrat d'Ornan signé en octobre 2020 avec le fonds d'investissement américain Yorkville Advisors.

Il est vrai que ce type de financement entraîne inéluctablement un phénomène de dilution pour les actionnaires. Pour autant, nul ne sait aujourd'hui l'ampleur de cette dilution, dans la mesure où le nombre d'actions issu de ces mécanismes est directement lié au niveau du cours de bourse, et donc au montant de la capitalisation boursière : plus cette dernière est élevée, et moindre sera l'ampleur de la dilution.

Toutes les caractéristiques du contrat Ornan sont publiques et disponibles sur le site Internet de Delta Drone ([www.deltadrone.com](http://www.deltadrone.com)). De même un tableau de suivi constamment à jour, indiquant notamment le nombre d'actions créées et le nombre d'obligations restant à convertir, est également accessible sur le site Internet.

Dans le même temps, Delta Drone n'a quasiment pas de dettes bancaires. Le Groupe présente donc une structure bilancielle très solide au sein de laquelle les capitaux propres et la trésorerie représentent des parts significatives du total du bilan (respectivement 61% et 16%).

## **3 – Commentaire détaillé des comptes semestriels**

Simultanément à la diffusion du présent communiqué de presse, les comptes semestriels complets (bilan, compte de résultat et annexe) sont mis en ligne, en français et en anglais, à la disposition du public sur le site Internet de la société ([www.deltadrone.com](http://www.deltadrone.com)). Le lecteur y trouvera toutes les informations nécessaires à la compréhension complète des comptes semestriels. Ces comptes ont fait l'objet d'une revue limitée et d'un rapport de la part des Commissaires aux comptes.

Deux points-clés sont néanmoins à retenir :

- L'EBITDA est négatif de 3 226 K€, il se répartit entre trois pôles :

solutions professionnelles (-2 480 K€), formation (-170 K€) et Mining professional turnkey solutions (-576 K€). Pour les deux premiers pôles cités, la performance observée résulte essentiellement d'une insuffisance de chiffre d'affaires facturé, en lien direct avec les difficultés diverses nées de la crise sanitaire. Il est certain en effet que la situation a perturbé les projets de business pourtant bien avancés avant crise. Concernant le troisième pôle qui concerne la filiale australienne Delta Drone International, les effets de la pandémie sont également en cause, auxquels s'ajoutent les premiers coûts d'installation en Australie.

- Les autres produits et charges financières sont positifs de 4 283 K€. Ils résultent de la prise en compte à leur « juste valeur », comme imposé dans les normes IFRS, des participations composant le portefeuille d'investissement du Groupe. Loin d'être de simples placements financiers, ces investissements dans des start-up à haut potentiel résultent d'une démarche industrielle, visant à progressivement créer un écosystème autour de Delta Drone, source de multiples synergies très opérationnelles.

#### **4 – Perspectives à court terme : la sortie de crise sanitaire ne pourra être que progressive**

Du fait de son ancrage sur trois continents, Delta Drone se doit de raisonner avec une vision mondiale de la situation actuelle. Force est donc de constater que la pandémie n'évolue pas de manière identique dans toutes les régions du monde. Elle continue de fortement perturber les déplacements et les échanges internationaux, elle a également créé une situation préoccupante de pénurie de certains composants indispensables à la fabrication des systèmes.

Malgré ce contexte qui demeure sous tension,

- Quelques premières installations du système ISS Spotter (solution sécurité) ont pu être menées à bien en France. En revanche, des installations, pourtant programmées à l'étranger (une dizaine environ, notamment en Afrique), sont encore en suspens.
- Les premières missions Countbot (solution d'inventaire en entrepôt) ont démarré et le calendrier de missions s'accroît semaine après semaine, en France et en Europe. Elles demeurent toutefois tributaires des contraintes de production des systèmes, liées aux approvisionnements en composants.
- L'activité en Afrique dans le secteur des mines (Rocketmine) connaît un développement satisfaisant, avec notamment le renouvellement récent de plusieurs contrats pluriannuels majeurs (Afrique du Sud, Ghana) et l'ouverture de plusieurs nouveaux pays (Namibie, Zambie). En Australie, la récente acquisition de la société Arvista Pty Ltd constitue une étape décisive et indispensable pour se développer localement.
- La stratégie de dronification du secteur de la sécurité privée en France pourrait connaître une accélération importante, en lien avec la difficulté pour tout le secteur de recruter de nouveaux agents de sécurité. Face à cette pénurie de ressources humaines qui devient structurelle, l'offre qui consiste à proposer des équipes mixtes associant agents de sécurité physiques et « cyber-agents », c'est-à-dire des solutions technologiques de type ISS Spotter, trouve un nouvel écho dans l'esprit des clients.
- Le succès des premiers travaux communs réalisés par Delta Drone avec plusieurs de ces participations conduit à penser que ce mouvement de synergie va fortement s'amplifier au cours des prochains mois. Ils permettent en tout état de cause de renforcer considérablement la capacité d'offre du Groupe.

En conclusion de toutes ces considérations, le chiffre d'affaires consolidé devrait, pour l'ensemble de l'exercice 2021, s'inscrire en progression marquée par rapport à l'exercice précédent. En termes de résultat, tout est mis en œuvre pour que la tendance observée au premier semestre puisse se confirmer au second



semestre.

***A propos de Delta Drone :*** Le Groupe Delta Drone est un acteur international reconnu du secteur des drones civils à usage professionnel. Il développe une gamme de solutions professionnelles basées sur la technologie des drones ainsi que tous les services associés qui forment une chaîne de valeur complète.

*L'action Delta Drone est cotée sur le marché Euronext Growth Paris – Code ISIN : FR0011522168*

*Sont également cotés sur Euronext Growth des BSA Y – Code ISIN : FR 0013400991*

*[www.deltadrone.com](http://www.deltadrone.com)*

---

**Contact investisseurs :**



Jérôme Gacoin  
+33 1 75 77 54 65  
[jgacoin@aelium.fr](mailto:jgacoin@aelium.fr)

**Contacts presse :**



Marie-Laure Laville  
+33 1 55 02 15 13  
[ml.laville@open2europe.com](mailto:ml.laville@open2europe.com)

Sarah Ousahla  
+33 1 55 02 15 31  
[s.ousahla@open2europe.com](mailto:s.ousahla@open2europe.com)