



Résultats semestriels 2007

29 Novembre 2007

**Gestion intégrée
des ventes et des stocks**

Filiales étrangères rentables

Performance des accessoires



Les bases solides d'une croissance régulière

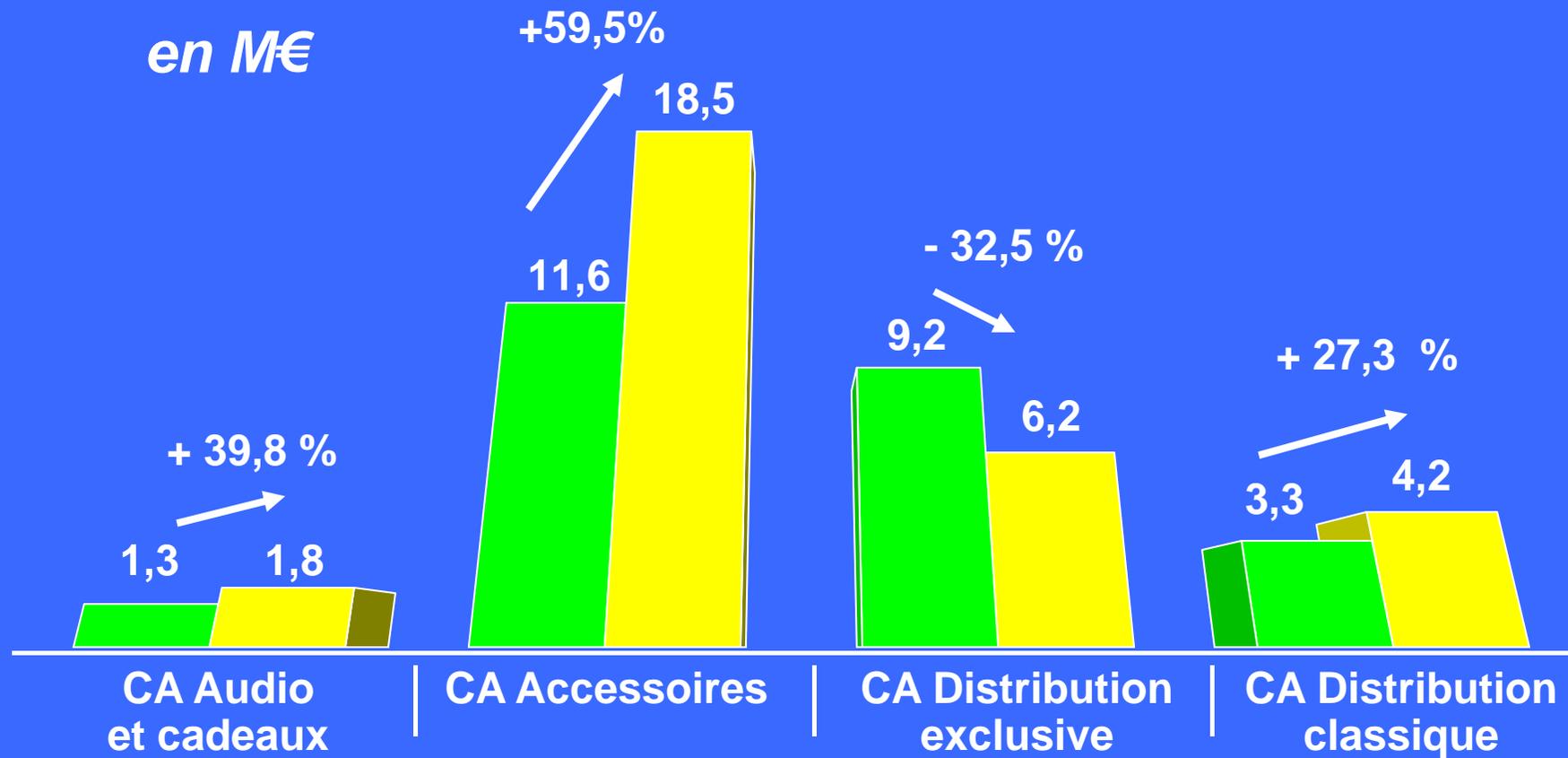
Les éléments financiers

Chiffres consolidés (en M€)	09/06	09/07
Chiffre d'affaires	25,4	30,6
Résultat opérationnel courant	- 0,5	+ 2,1
Résultat opérationnel	- 0,5	+ 2,1
Résultat financier	- 0,3	- 1,0
Impôt *	-	+ 0,6
Résultat Groupe	- 0,8	+ 1,7

* activation d'impôt différé

 → S1 06/07 * → S1 07/08 *

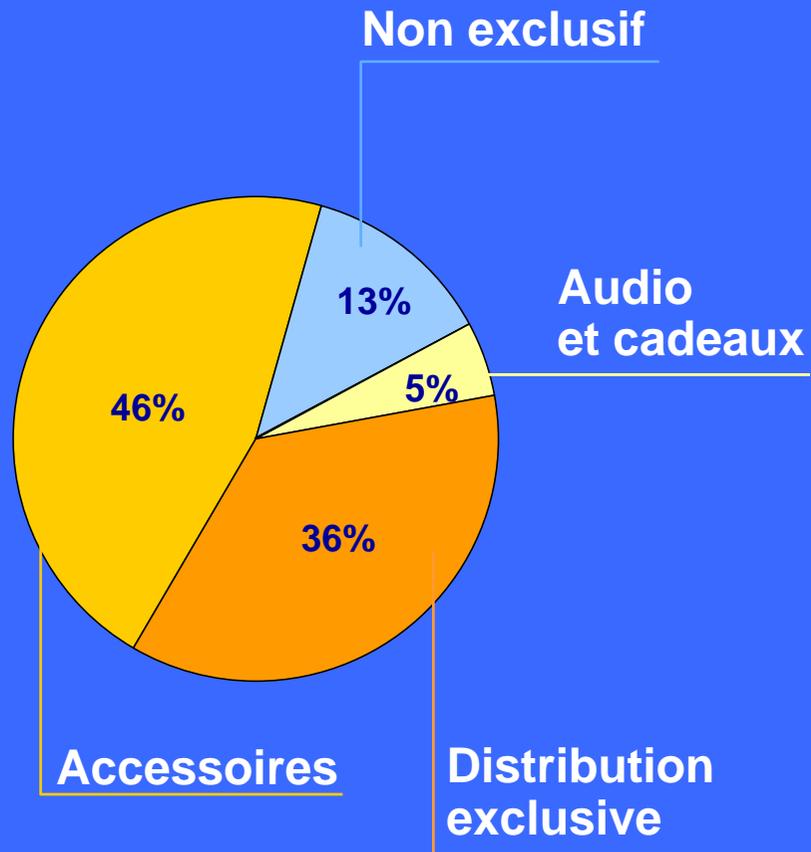
en M€



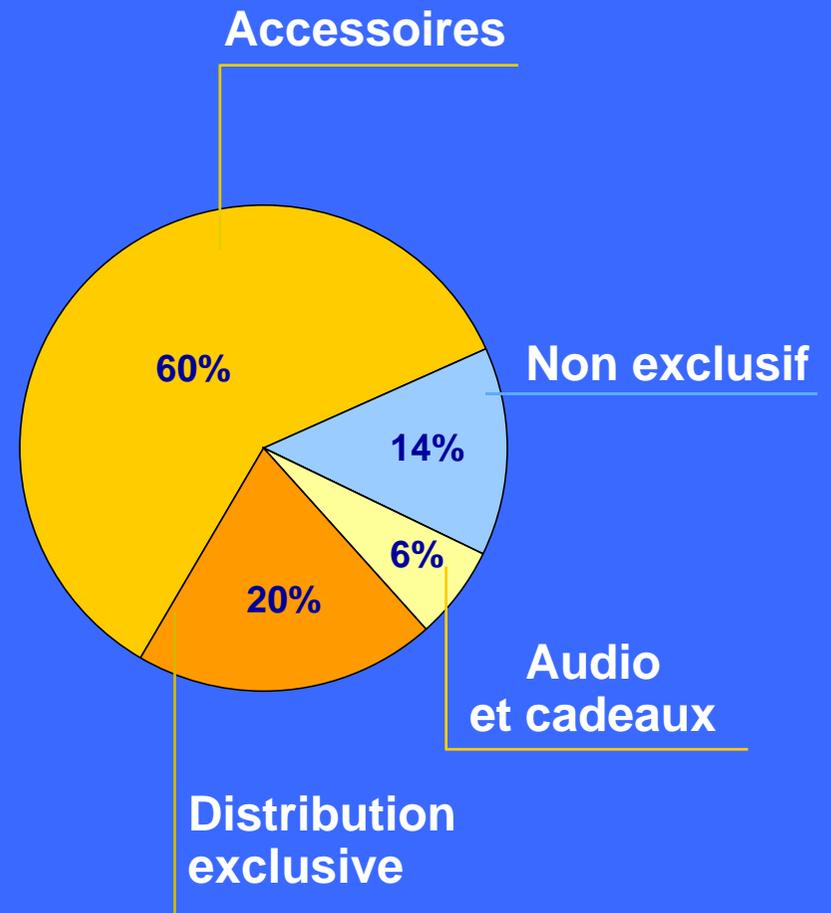
* Données financières arrondies

Répartition du CA par métiers

S1 2006-07

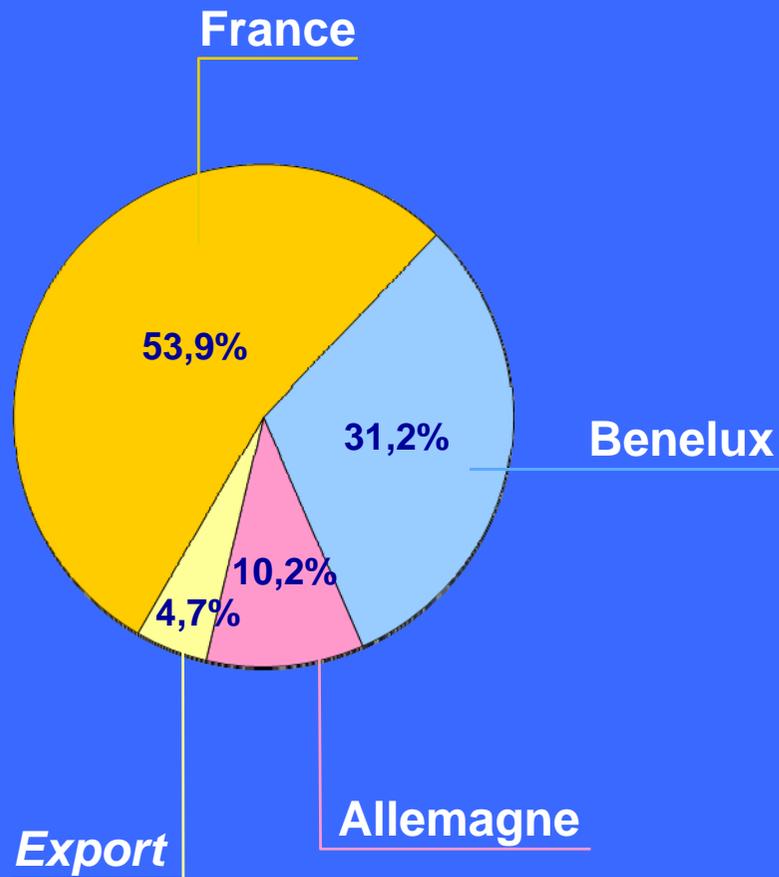


S1 2007-08

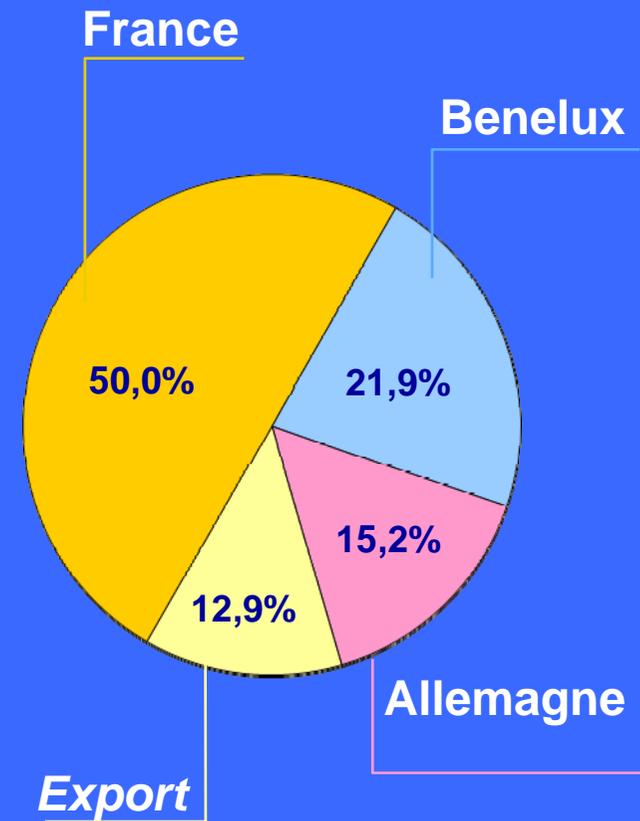


Répartition du CA par marché de destination

S1 2006-07



S1 2007-08

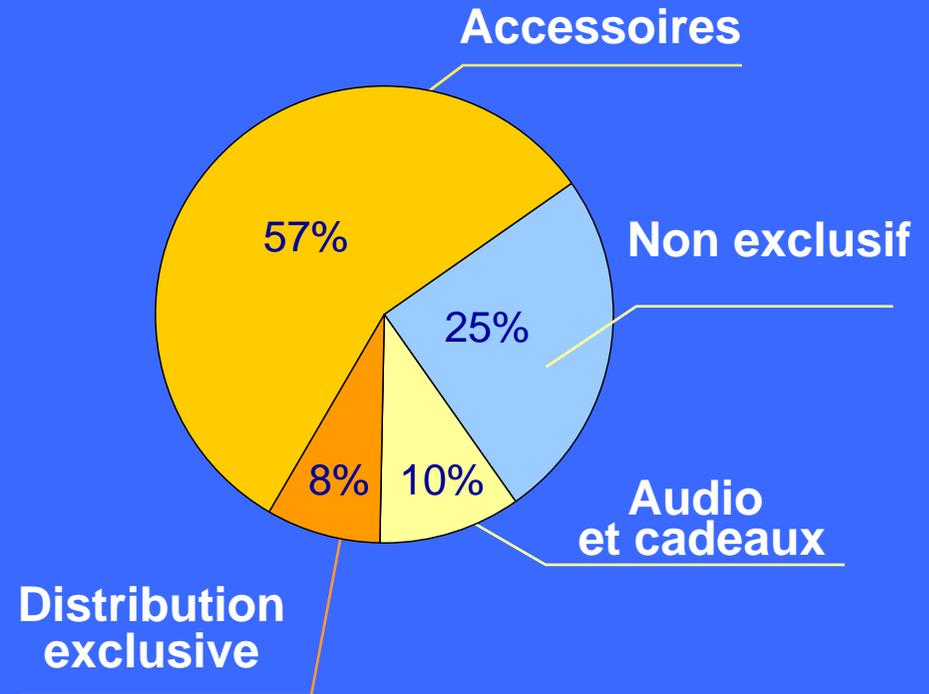
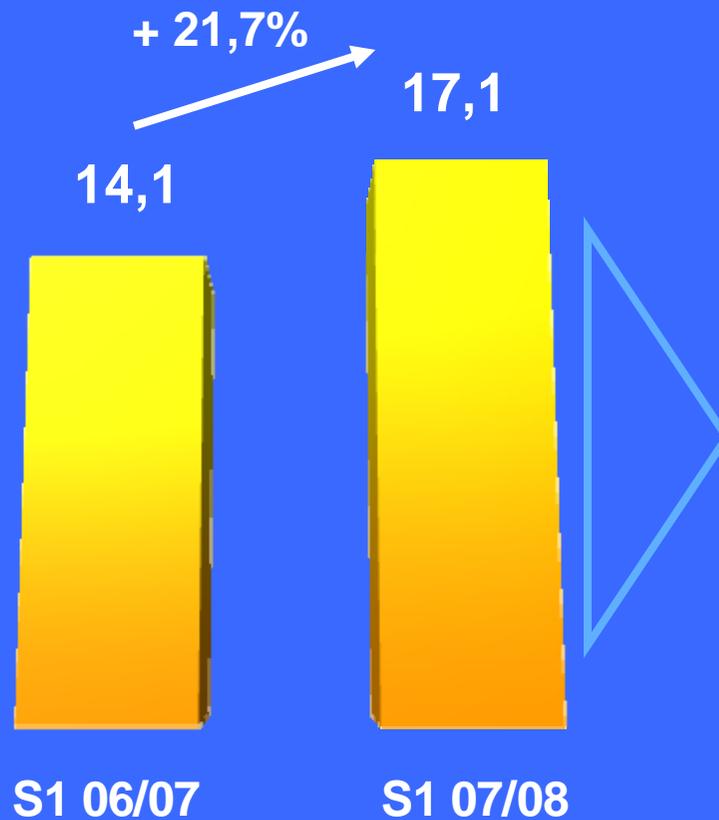


- **Position de n°1 Européen en Accessoires confortée**
 - Nouvelle progression en France
 - Forte croissance au Benelux et en Allemagne
 - Dynamisme à l'export
- **Redressement des activités complémentaires (France)**
 - Distribution non exclusive (Grossiste)
 - Audio-cadeaux
- **Baisse significative de la distribution exclusive**

Les bases d'un 2^{ème} semestre fort



■ Evolution du chiffre d'affaires semestriel en M€*

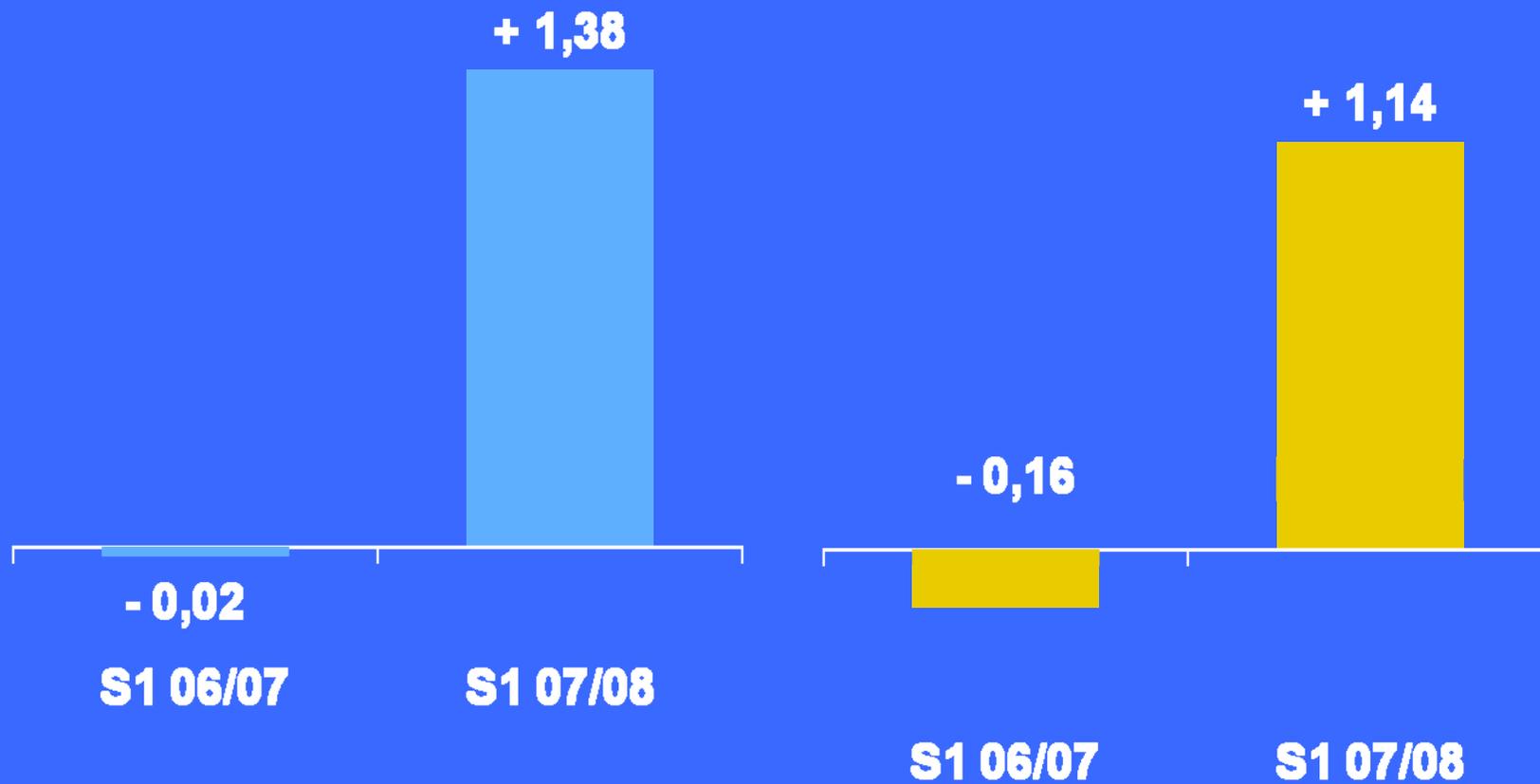


* Données financières arrondies



■ Résultat opérationnel
en M€

■ Résultat net
en M€

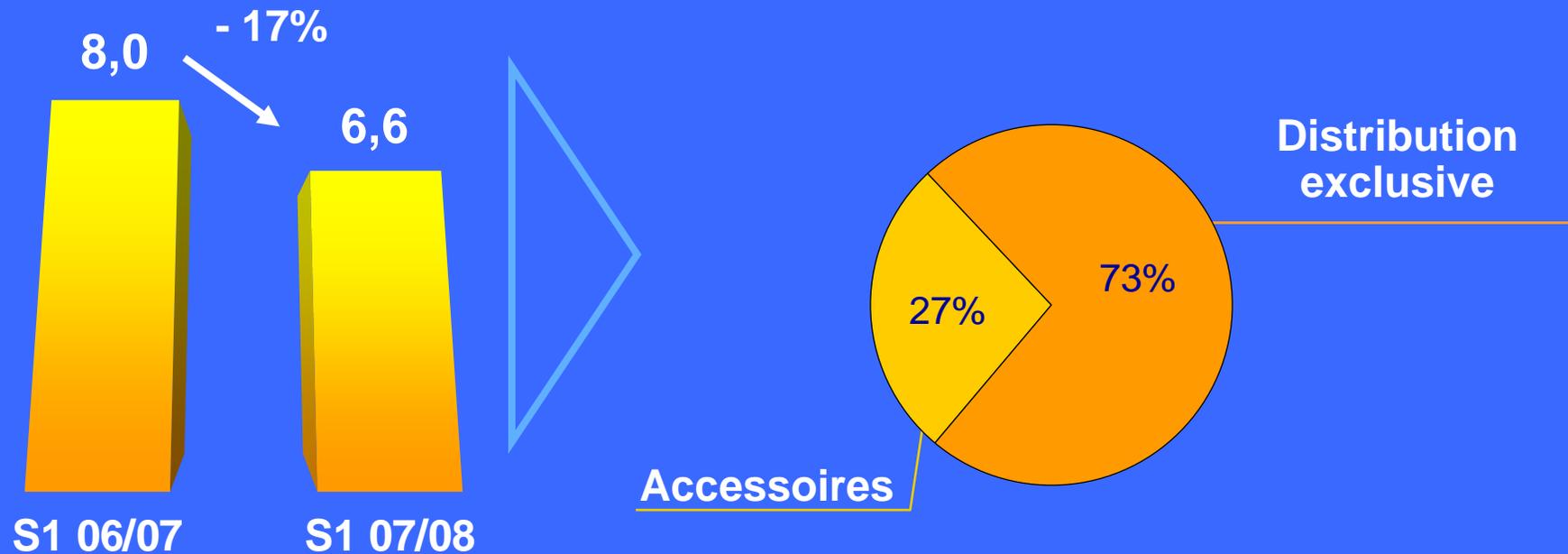




- **Succès des accessoires** : gammes DS, Wii et PSP (+30%)
- **Contraction du catalogue de distribution exclusive** (-31%) : stratégie de niches et de prix modérés
- **Redressement des activités complémentaires**
 - Audio et cadeaux : nouvelle progression (+40%)
 - Renouveau de l'activité grossiste (+27%)
- **Automatisation de la logistique**



■ Evolution du chiffre d'affaires semestriel en M€

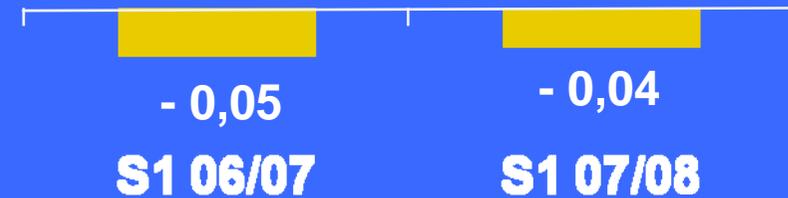


* Données financières arrondies



■ Résultat opérationnel
en M€

■ Résultat net en M€





- **Adaptation à une nouvelle donne en Software**
 - **Sélectivité accrue**
 - **Priorité à la rentabilité**
- **Nouvelle organisation commerciale Accessoires**
- **Forte progression de l'accessoire (+154%)**

Vers un résultat annuel positif



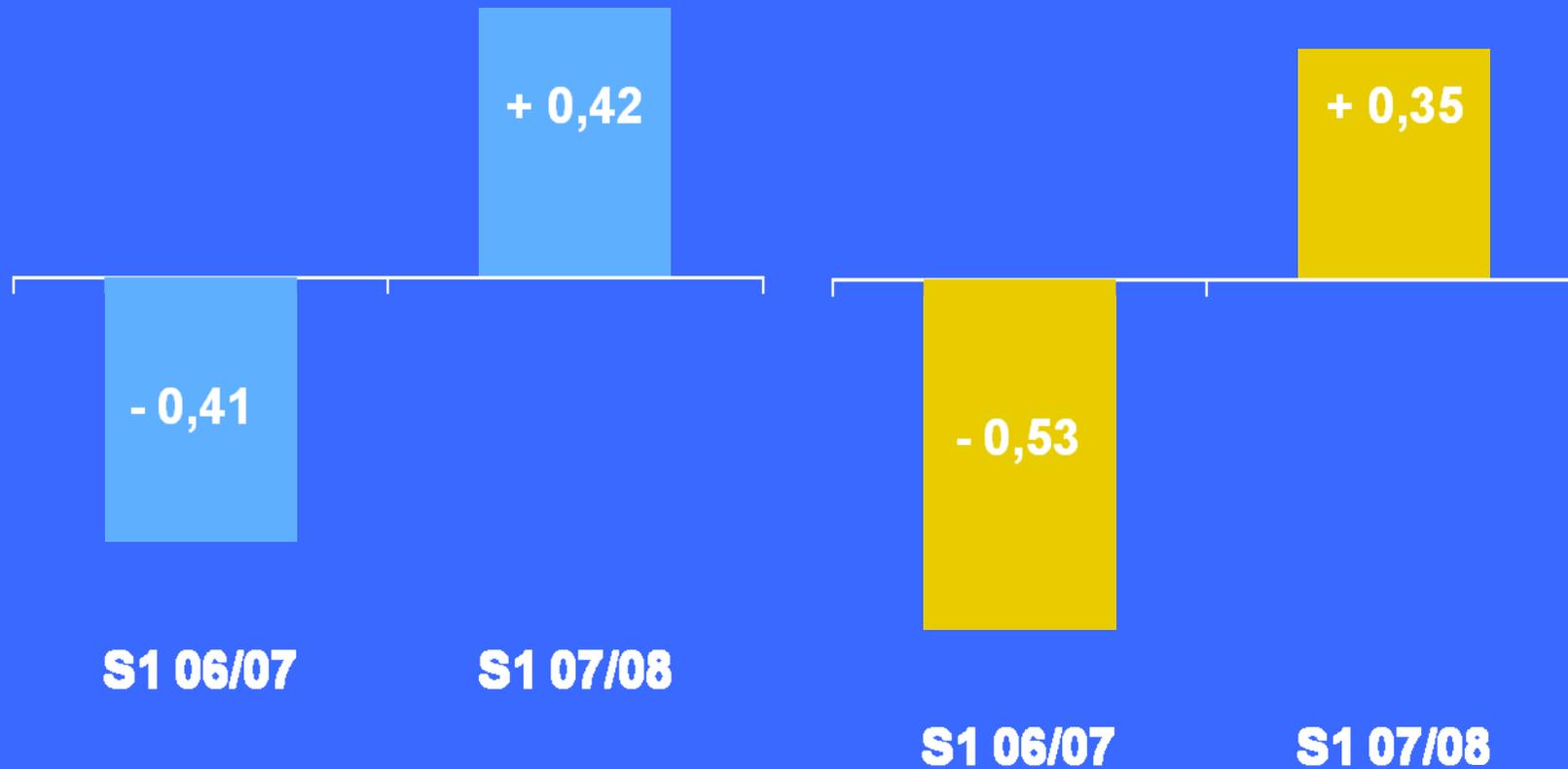
■ Evolution du chiffre d'affaires semestriel en M€





■ Résultat opérationnel
en M€

■ Résultat net
en M€





- Leadership et notoriété sur le marché
- Un nouvel élan commercial
- Elargissement de la clientèle en Allemagne et Autriche

Une profitabilité retrouvée

Bilan simplifié consolidé (IFRS)

Actif

Passif

en M€	09/06	09/07	09/06	09/07	
Actif non courant	14,4	15,5	- 1,9	2,6	Capitaux propres et assimilés
Stock et en-cours	9,9	12,2	1,6	2,4	Non courant
Créances clients	15,1	18,9	17,3	14,9	Non courant financier
Disponibilités	1,1	1,2	11,7	13,7	Courant financier
Autres actifs courant	7,6	7,2	19,4	21,4	Autre Courant
Total actif	48,1	55,0	48,1	55,0	Total passif

Le marché*

TOTAL MARCHE Ventes & Evolutions

TOTAL PANEL MARKET Janvier - Septembre 2007

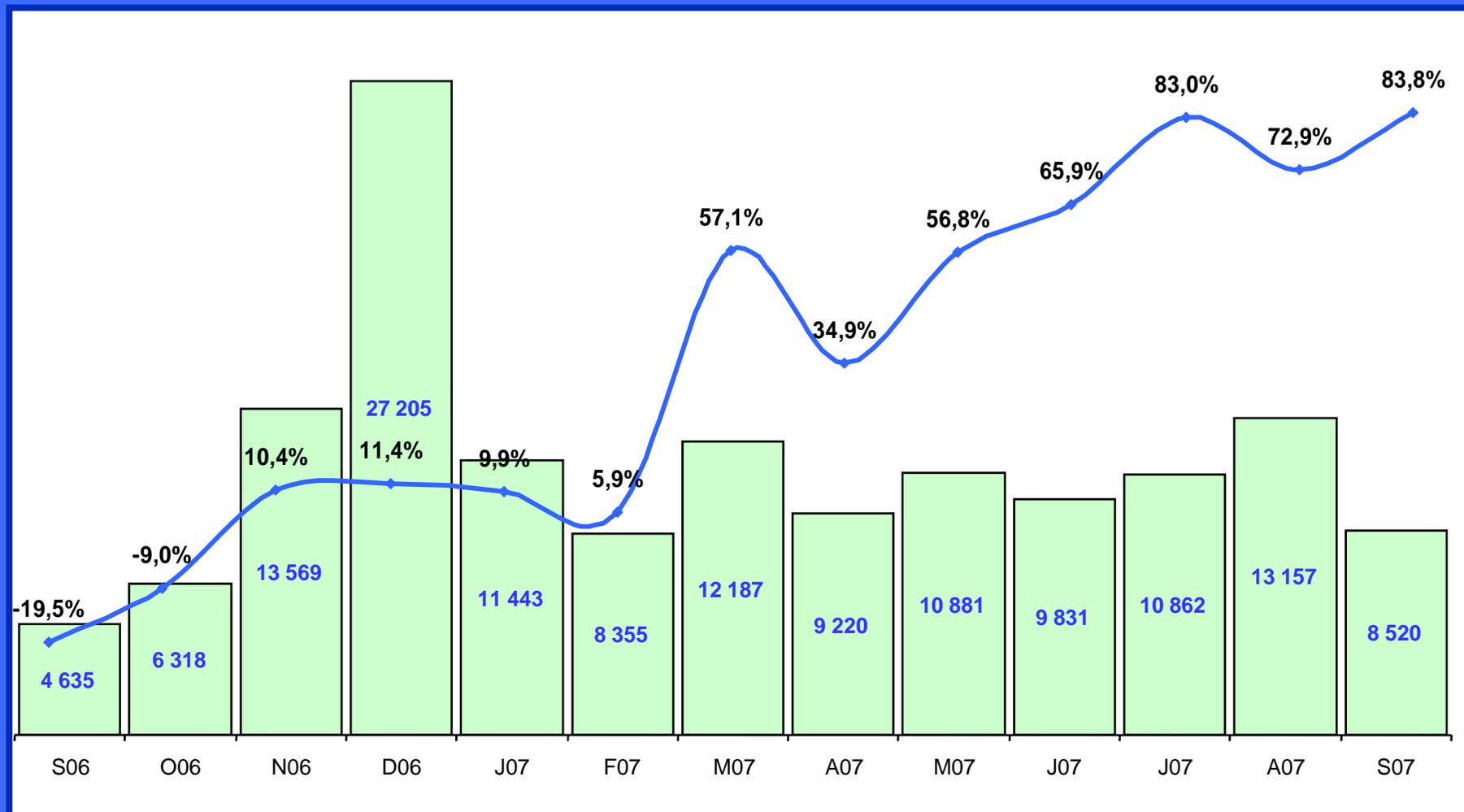


	Volume (Milliers d'Unités)		Valeur (Millions d'Euros)	
	YTD 07	Evol %	YTD 07	Evol %
Total Logiciels	26 044	+ 18%	768,6	+ 25%
CD-Roms de Loisirs	9 379	- 6%	185,2	- 3%
Logiciels pour consoles	16 666	+ 39%	582,7	+ 37%
Accessoires	4 979	+ 61%	94,4	+ 48%

Consoles de Salon – Consoles Portables

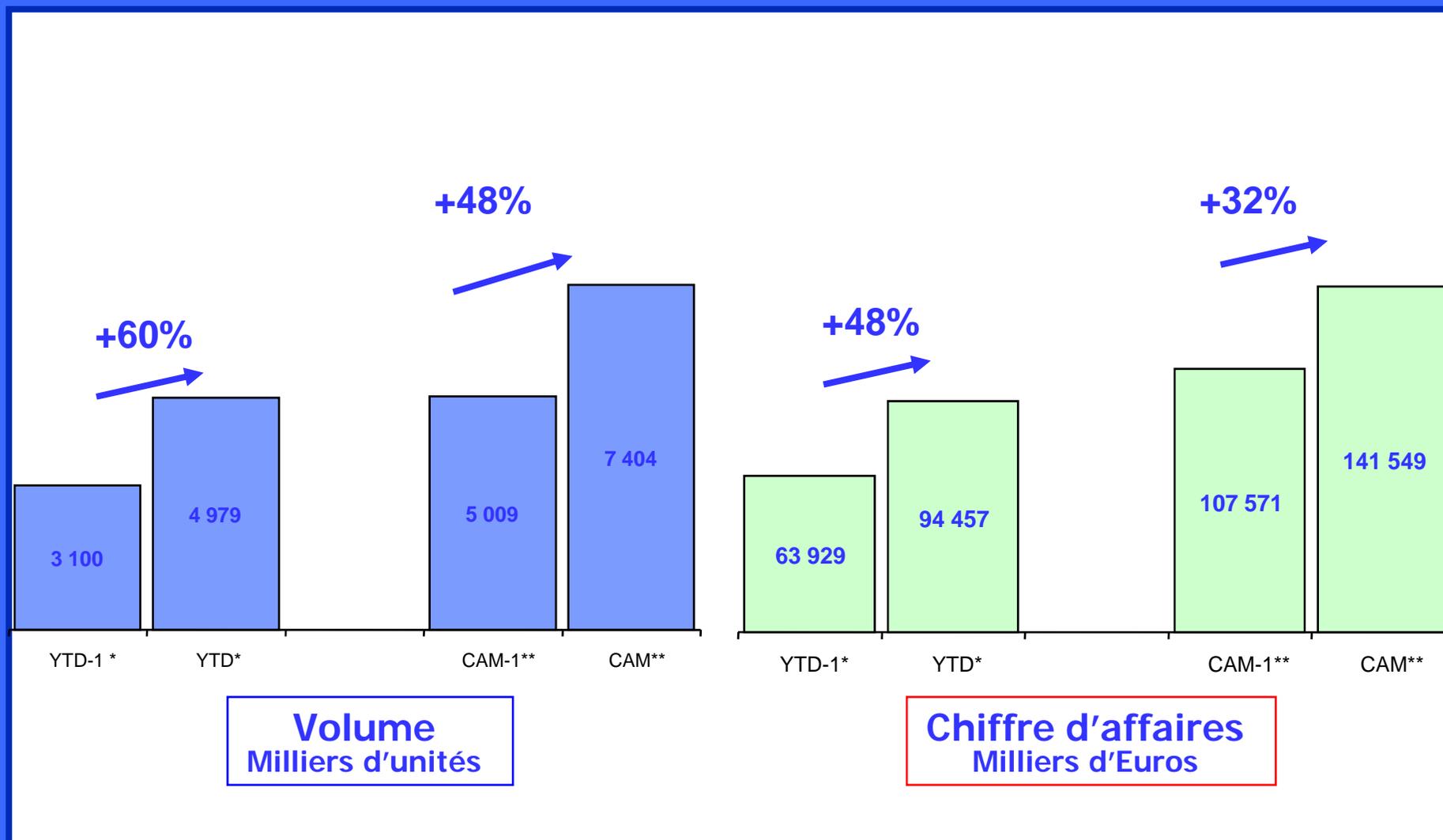


Accessoires pour consoles: Ventas en Valeur (milliers d'Euros) et évolution versus 2006



Accessoires pour Consoles

Ventes en Volume et en Valeur et Evolutions



YTD*: Janvier à Septembre

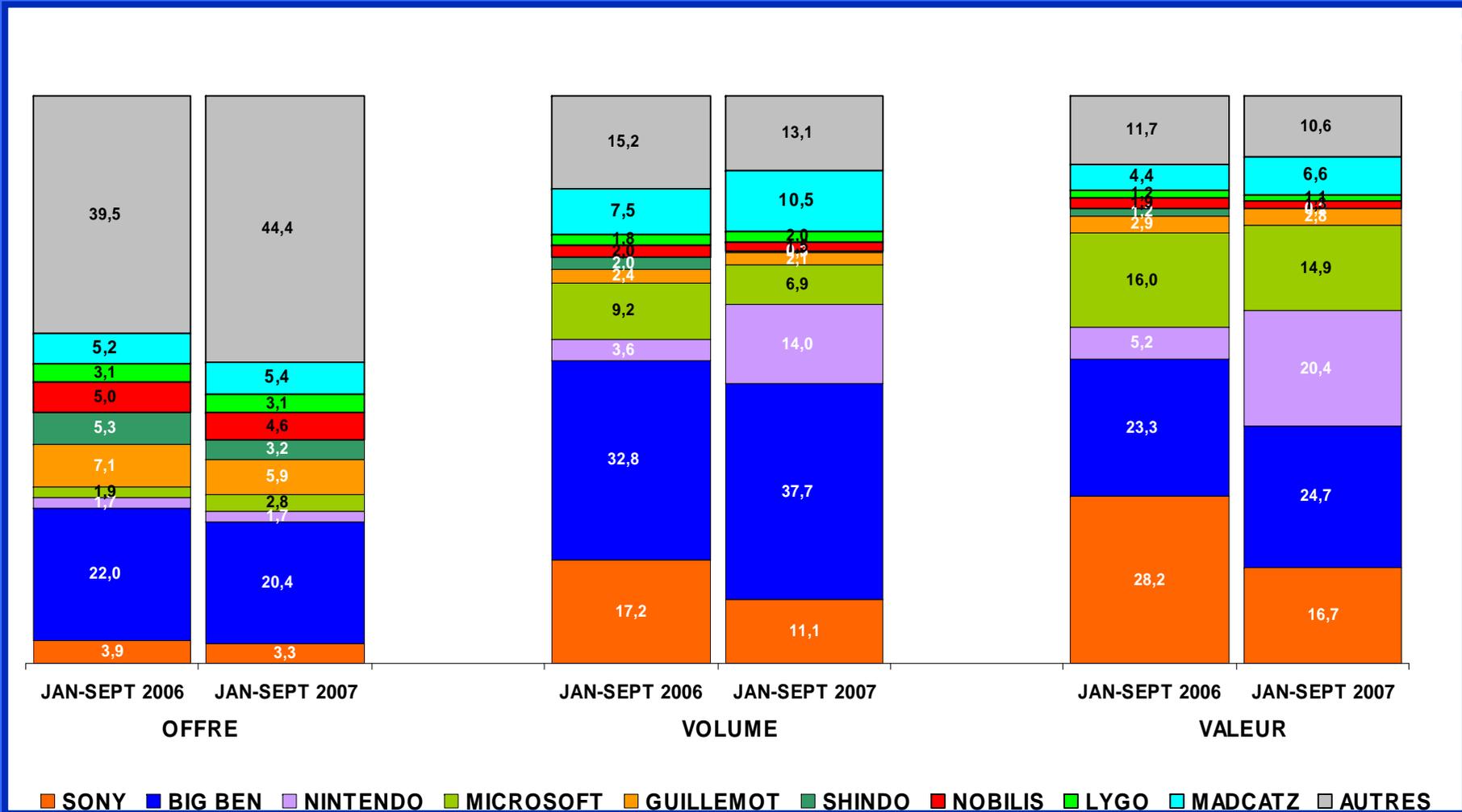
CAM**: Octobre à Septembre

Source : Panel France GfK

Septembre 2007

Accessoires

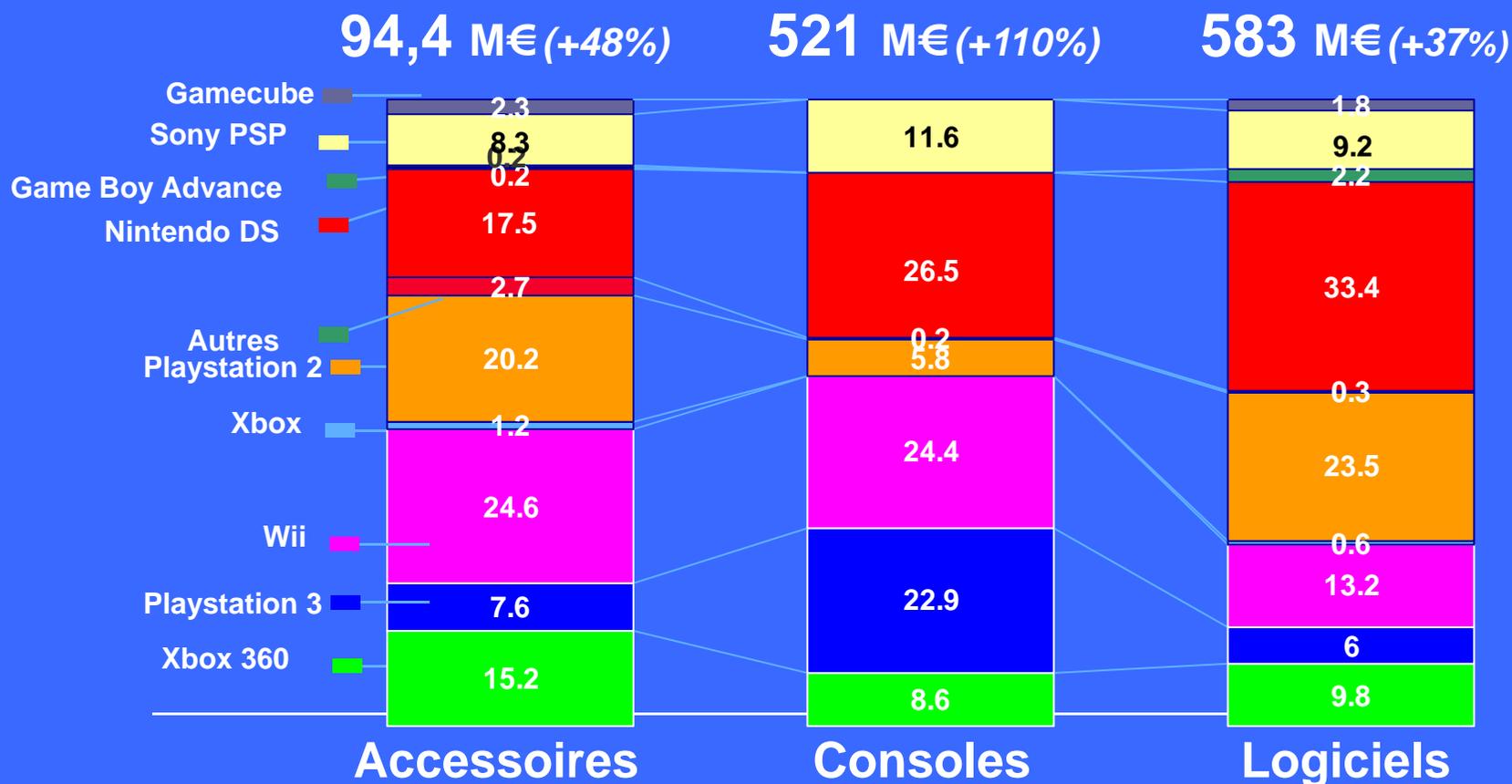
Comparaison Offre/Volume/ Valeur des distributeurs Janvier à Septembre 2007



Le cycle produits : le poids des accessoires et des logiciels

Ventes par format en milliers d'euros

Janvier – Septembre 2007 (vs. Janvier – Septembre 06)

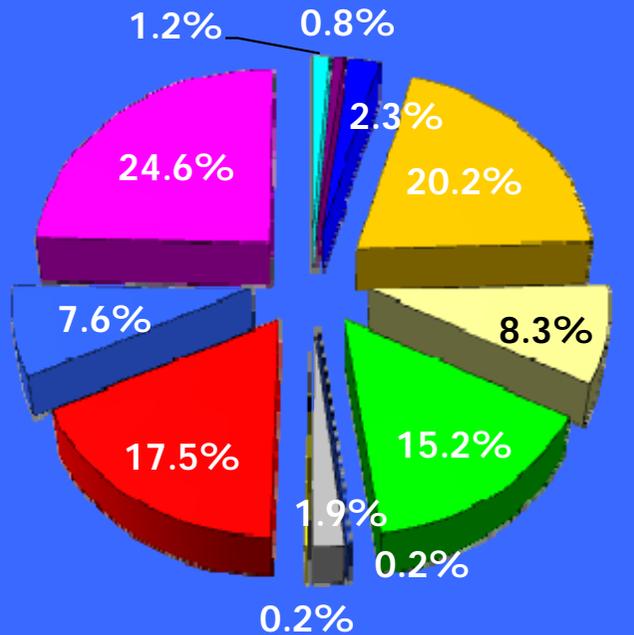


ACCESSOIRES POUR CONSOLES

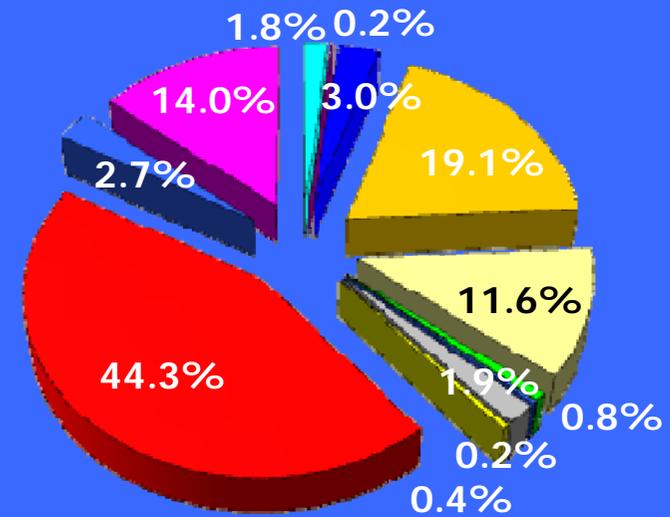
Répartition des Formats – VALEUR

Janvier – Septembre 2007

TOTAL MARCHÉ



BIGBEN DISTRIBUTION



ACCESSOIRES POUR CONSOLES

Estimations & Évolutions

TOTAL ACCESSOIRES POUR CONSOLES

Janvier – Septembre 2007

Total Market

bigben
interactive

Distribution

PDM

VOLUME

Millions d'Unités

4 979

+ 61 % ▲

1 883

+87% ▲

Distribution :
37,8 %

VALEUR

Millions d'Euros

94,4

+ 48 % ▲

23,5

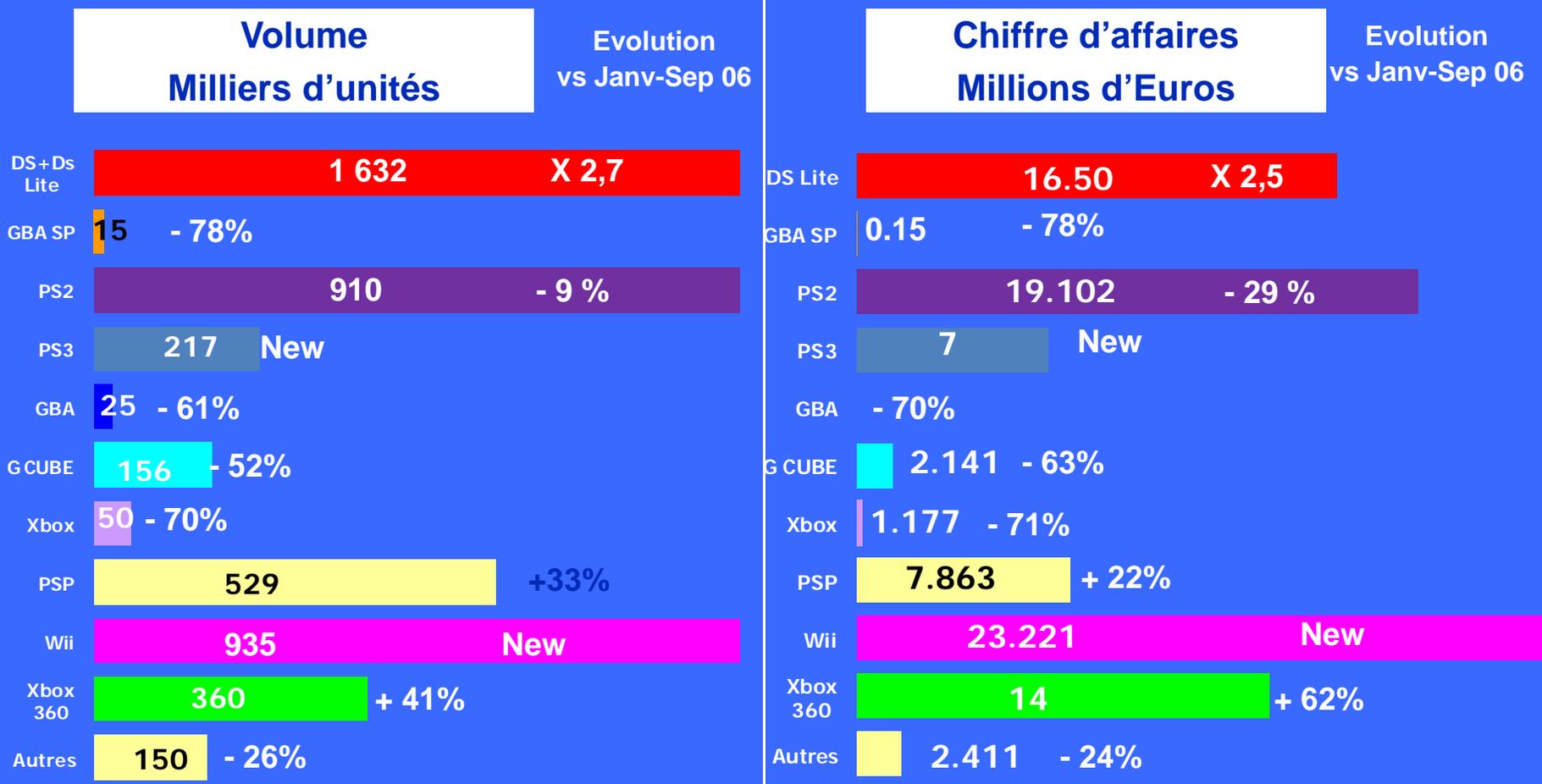
+ 62% ▲

Distribution :
24,9 %

ACCESSOIRES POUR CONSOLES

Ventes & Évolutions par formats

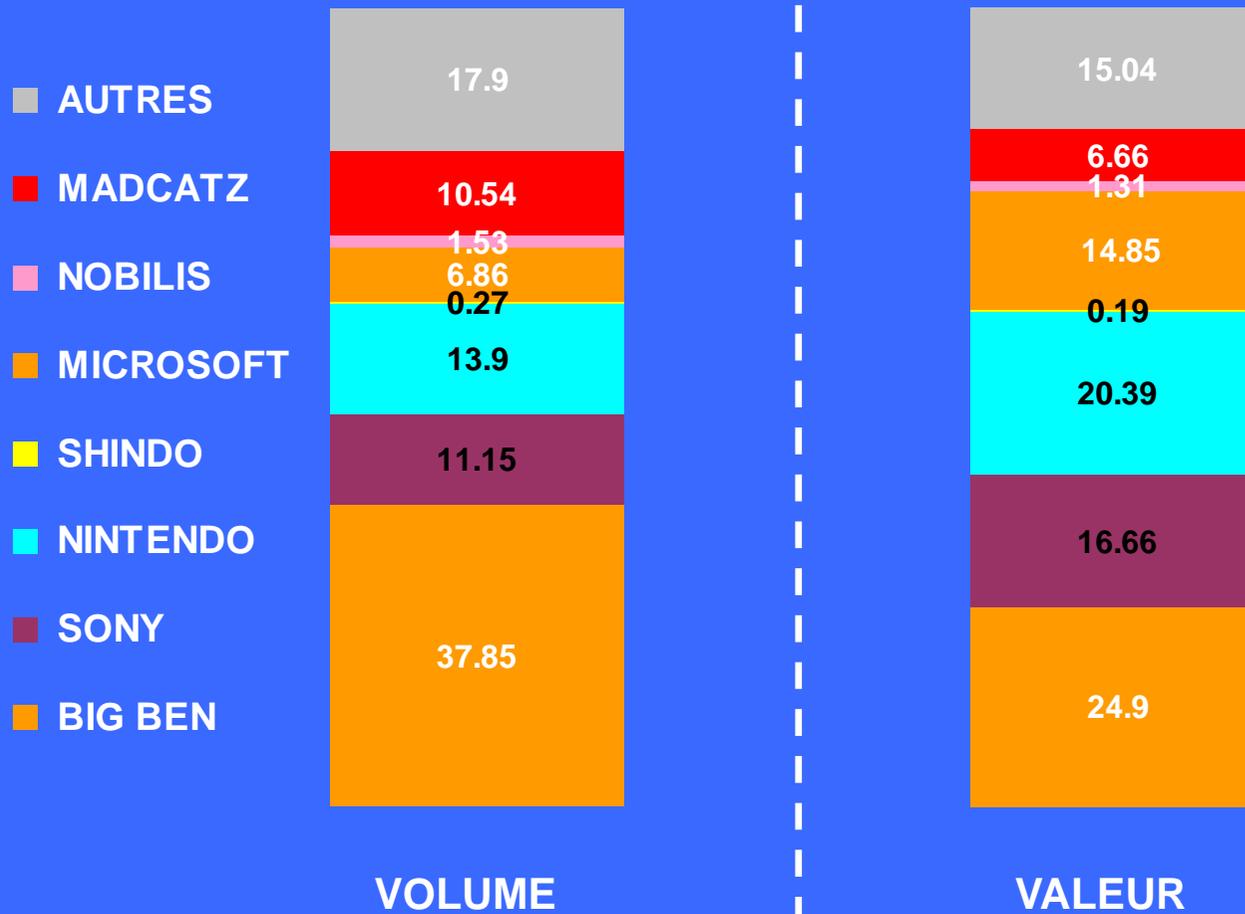
Janvier – Septembre 2007



ACCESSOIRES POUR CONSOLES

Part de Marché Distributeurs Accessoires

Janvier – Septembre 2007



Perspectives 2007-08

- **Une croissance sans précédent dans tous les segments**
- **Marché des consoles de salon en mutation**
 - Bouleversement des positions de marché constructeurs
 - Segment tiré par le dynamisme de la console Wii
- **Place croissante des consoles nomades**
 - Développement rapide du parc DS et PSP
 - Consommation d'accessoires en forte progression

- **Forte croissance en Accessoires**
 - France, Benelux, Allemagne, export
 - Poussée par le dynamisme des gammes DS et Wii
- **Renforcement des gammes d'accessoires licenciés**
- **Une structure intégrée (commercial et logistique)**
 - Centralisation logistique

Résultat en forte amélioration dans tous les territoires

Produits licenciés



bigben
Interactive

Produits licenciés





SHOOTPAD NEXT GEN

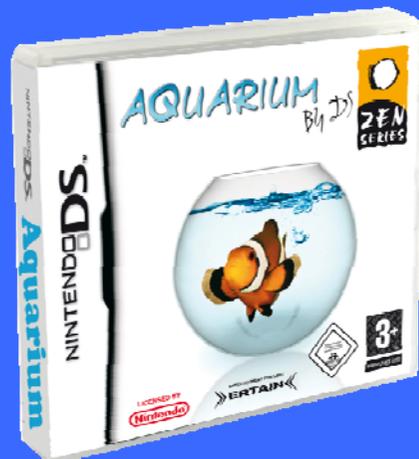




Softwares Distribution Exclusive



Sortie Q1 - 2008



■ Des fondamentaux sains:

- Le taux d'équipement des ménages en Europe continentale devrait rejoindre à terme celui des Etats-Unis (> à 50%).
- L'enrichissement des classes moyennes de certains pays émergents (Asie, Amérique latine...) devrait permettre l'ouverture de nouveaux marchés.
- Le succès des consoles portables est favorable aux accessoiristes.

■ Perspectives propres à BigBen Interactive

- La couverture des pays européens peut encore être complétée.
- Le développement des licences entraîne celui de la clientèle et permet de multiplier les accessoires.
- Le succès des partenariats et des produits licenciés pourrait amener BigBen Interactive à distribuer ses produits hors Europe.

BigBen Interactive va travailler sur un « projet d'entreprise » pour aborder ce défi de la croissance dans les meilleures conditions.

- **Un chiffre d'affaires annuel en croissance supérieure à 10%**
 - Croissance forte en Accessoires
 - Recul de la Distribution Exclusive (post David Douillet Judo)
 - Progression des activités Grossiste et Audio&Cadeaux

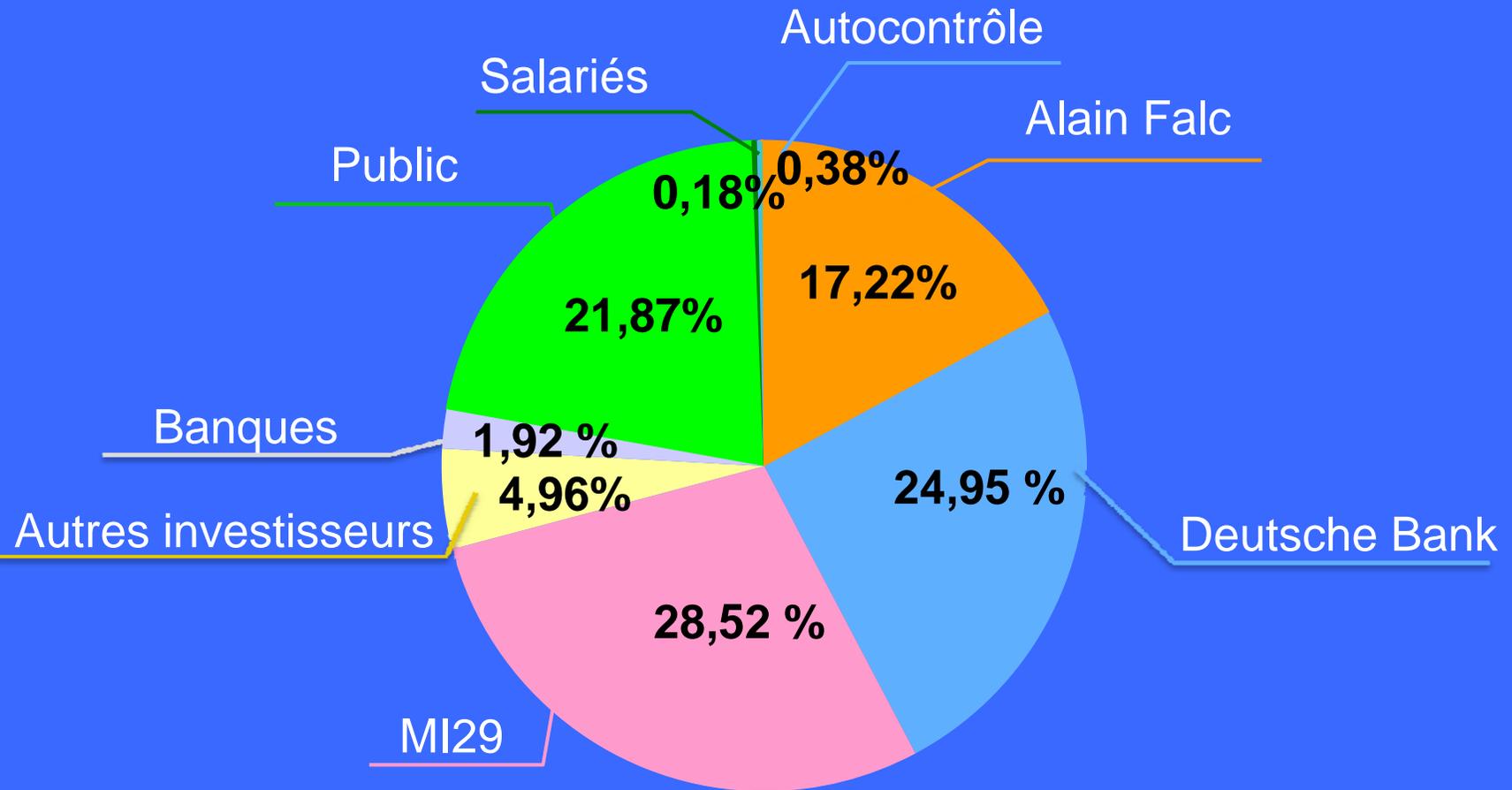
- **Des accessoires représentant plus de 60% du C.A.**

Une exploitation assainie

- Marge et frais généraux optimisés

Résultat opérationnel :

Objectif relevé à 10 %



Dates-butoir pour l'information financière

■ Exercice 2007-2008

→ CA 1^{er} trimestre : le 30 juillet 2007

→ CA 2^{ème} trimestre : le 06 novembre 2007

→ Résultats semestriels : le 29 novembre 2007

→ CA 3^{ème} trimestre : le 6 février 2008

→ CA 4^{ème} trimestre : le 13 mai 2008

→ Résultats annuels : le 5 juin 2008