



# Résultats semestriels 2006

14 décembre 2006

**Mise en place d'une gestion intégrée  
des ventes et des stocks au niveau du Groupe**

**Rationalisation des filiales étrangères**

**France: la performance des accessoires  
Contraction des frais généraux**



**Les bases solides d'une croissance régulière  
Les opportunités d'un nouveau cycle**



# Les éléments financiers



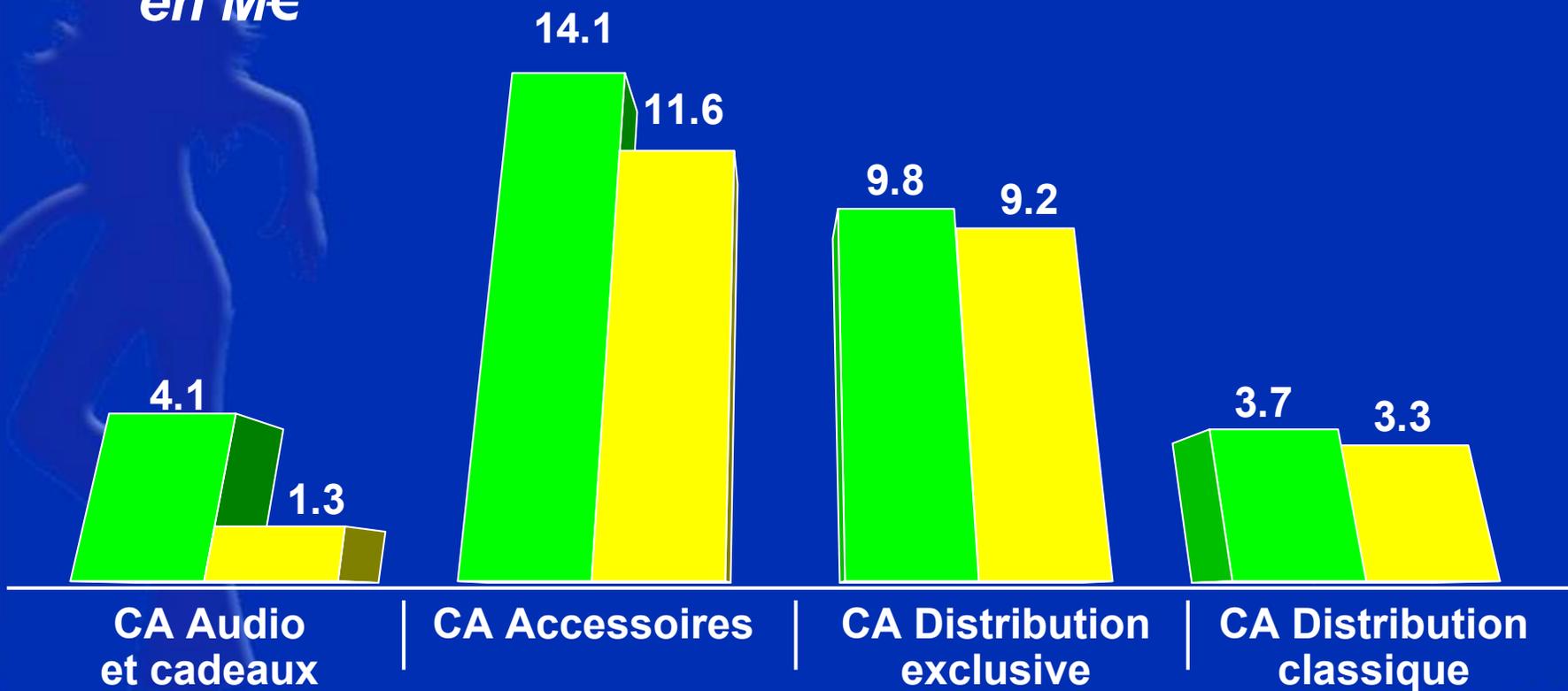
<b>Chiffres consolidés (en M€)</b>	<b>09/05 *</b>	<b>09/06 **</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>31,7</b>	<b>25,4</b>
<i>Pertes de valeur</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>- 3,4</b>	<b>- 0,5</b>
<i>Résultat financier</i>	<i>- 1</i>	<i>- 0,3</i>
<b>Résultat Groupe</b>	<b>- 4,4</b>	<b>- 0,8</b>

\* activités poursuivies

\*\* données en cours de vérification

 → S1 05/06  
 → S1 06/07

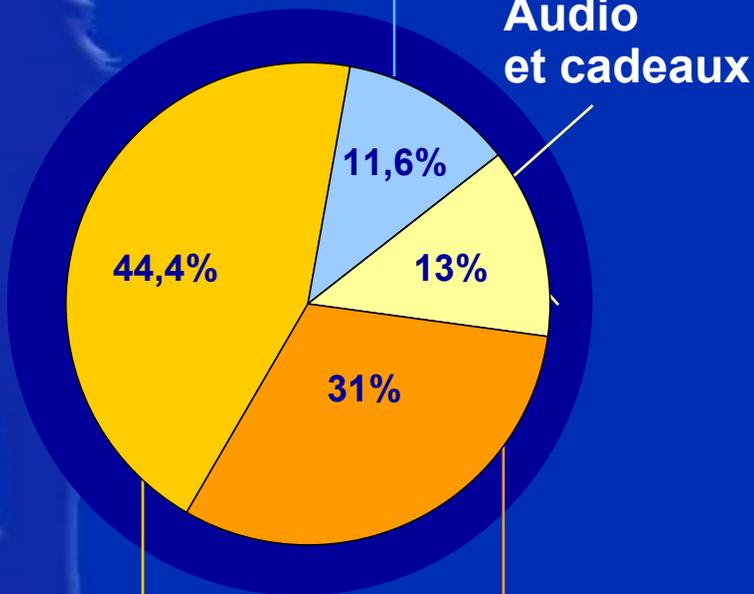
en M€



# Répartition du CA par métiers

S1 2005-06

Non exclusif



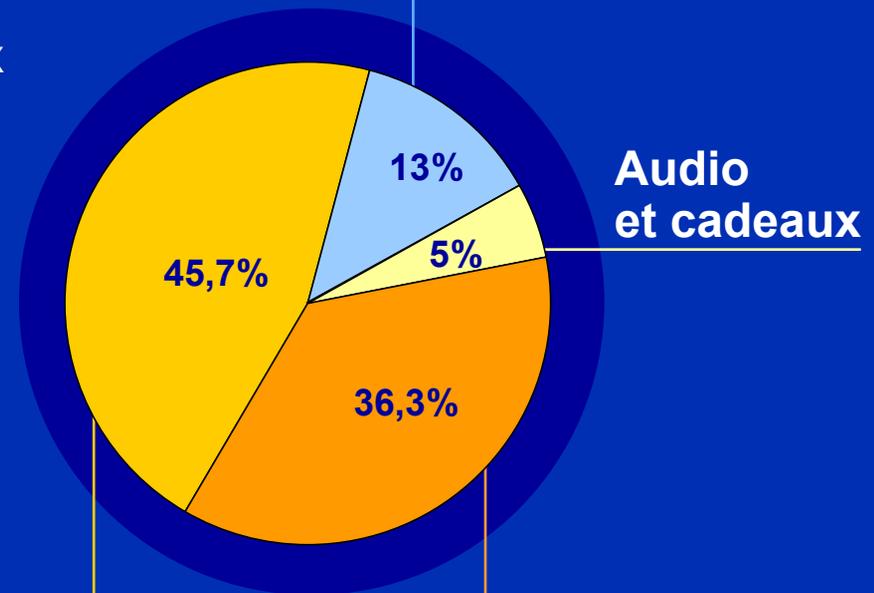
Accessoires

Distribution  
exclusive

Audio  
et cadeaux

S1 2006-07

Non exclusif



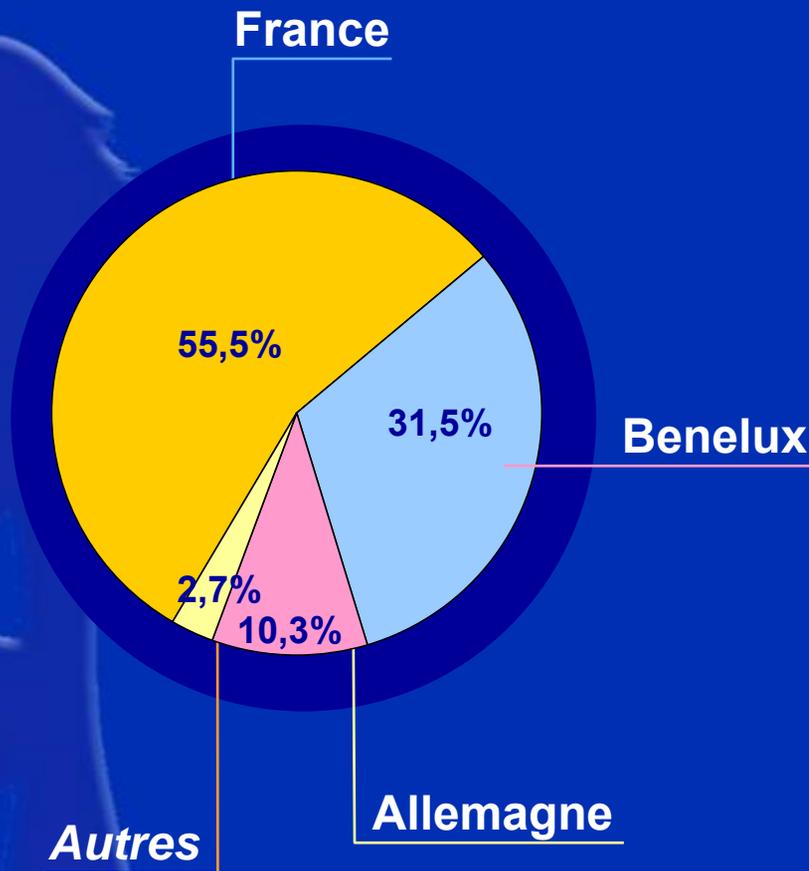
Accessoires

Distribution  
exclusive

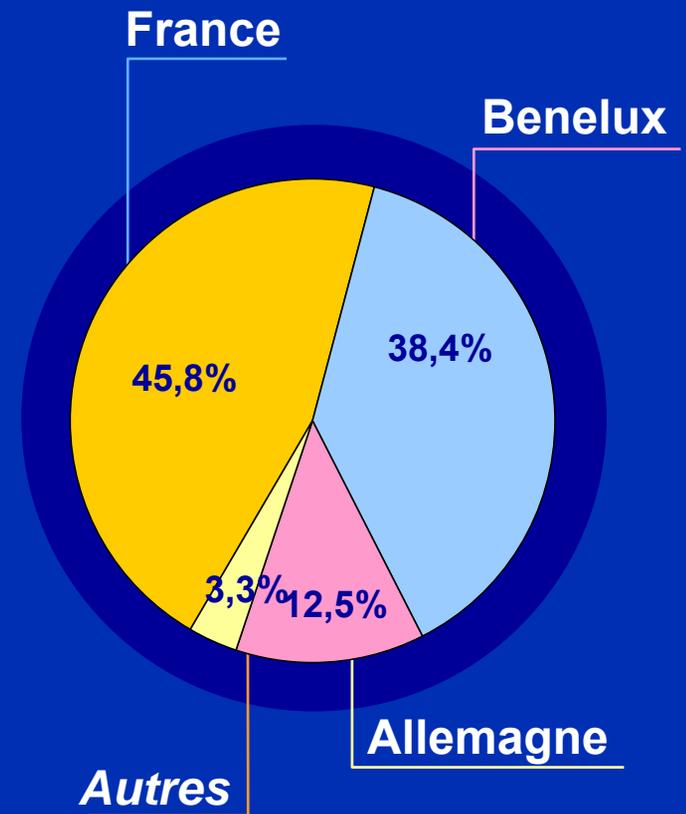
Audio  
et cadeaux

# Répartition géographique du CA

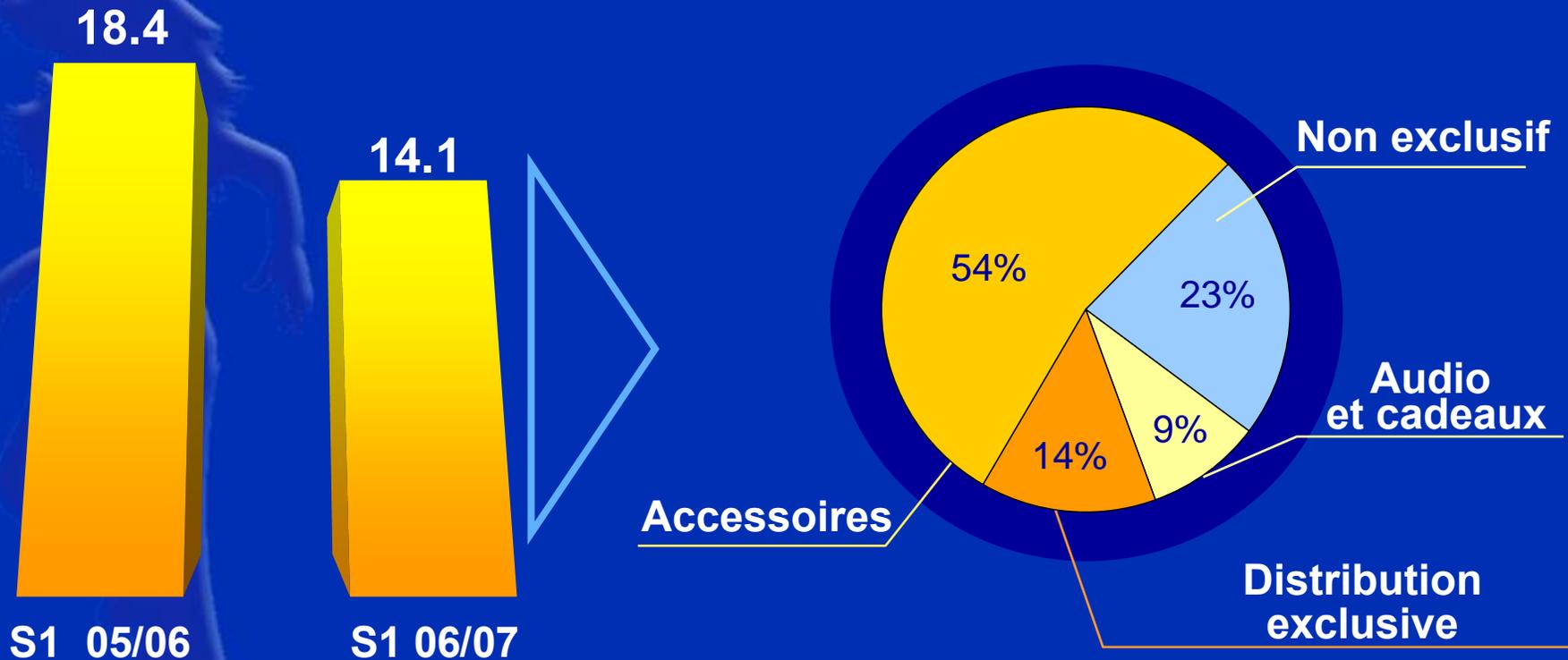
*Tous métiers*



*Cœurs de métier*



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



■ **Résultat opérationnel**  
en M€

■ **Résultat net**  
en M€

- 3,31



S1 05/06

- 0,02



S1 06/07

- 4,05



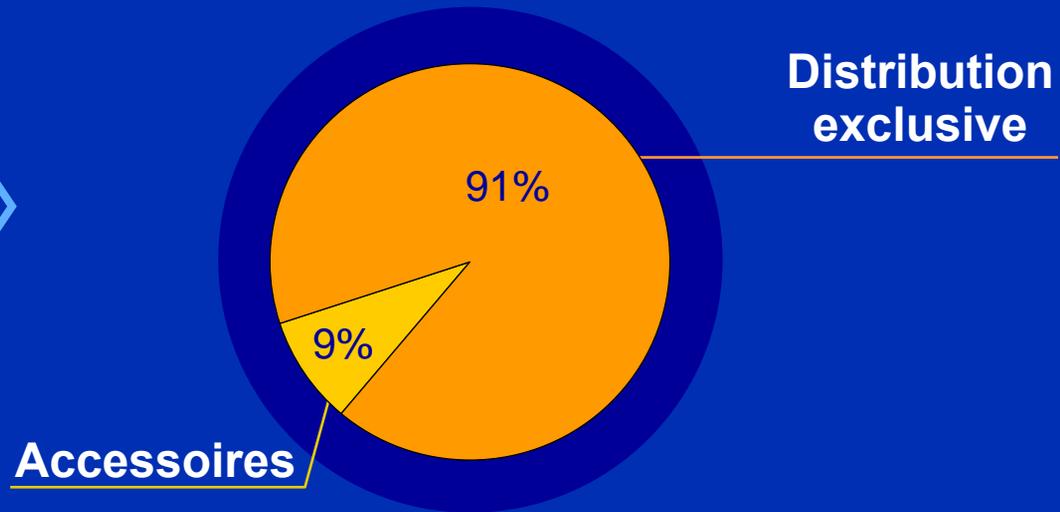
S1 05/06

- 0,16



S1 06/07

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



## ■ Résultat opérationnel en M€

- 0,14

S1 05/06

- 0,02

S1 06/07

## ■ Résultat net en M€

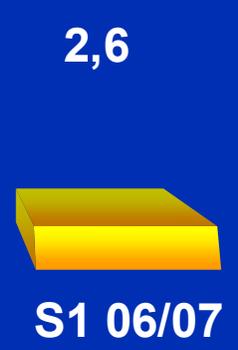
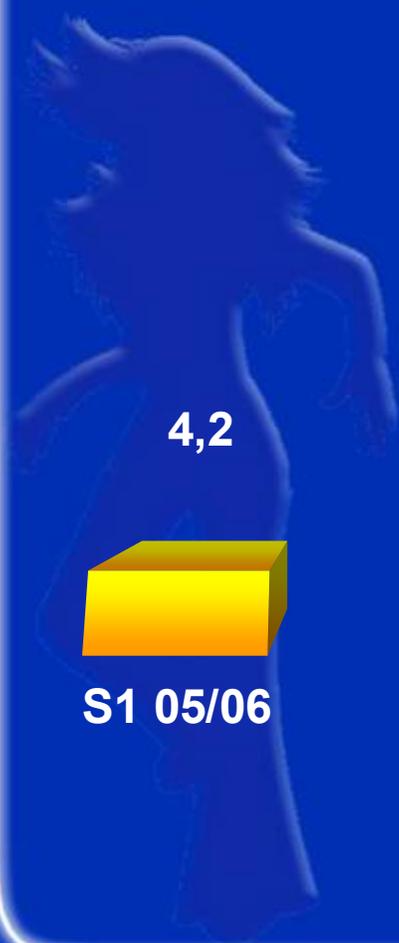
- 0,11

S1 05/06

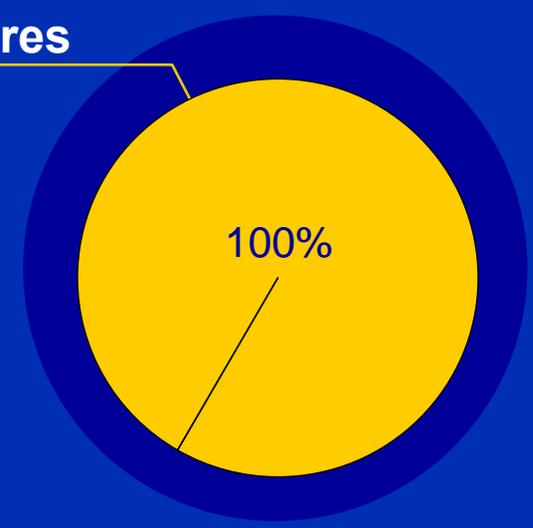
- 0,05

S1 06/07

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



Accessoires



■ Résultat opérationnel  
en M€

- 0,26

- 0,41

S1 05/06

S1 06/07

■ Résultat net  
en M€

- 0,49

- 0,53

S1 05/06

S1 06/07

- **Mise en place d'une nouvelle organisation**
  - Performance des accessoires : succès des gammes DS et DS Lite
  - Distribution exclusive : impact des ventes « David Douillet Judo »
  - Stabilisation de l'activité grossiste
- **Recentrage sur le coeur de métier**
  - Audio et cadeaux : lente transition vers les produits numériques
- **Poursuite du déstockage sans impact sur la marge après provision**

- **Une structure toujours performante**
  - ➔ **Confirmation du point mort à €15 millions**
- **Nouvelle organisation commerciale Accessoires, intégrée au Groupe**
- ▶ **Objectif 2006 : renouer avec les profits**

- **Poursuite de la réduction des coûts**
  - **Leadership et notoriété sur le marché**
  - **Nouvelle organisation commerciale intégrée au niveau Groupe**
- ▶ Objectif 2006 :  
trouver un nouvel élan commercial**

## Actif

## Passif

en M€	09/05*	09/06**	09/05*	09/06**	
Actif non courant	15,8	14,4	- 8,9	- 1,9	Capitaux propres et assimilés
Stock et en-cours	22,0	9,9	23,4	18,9	Passif non courant
Créances clients	19,6	15,1	21,6	11,7	Passif courant financier
Disponibilités	0,6	1,1			
Autres actifs courant	7,8	7,6	29,7	19,4	Autre passif courant
<b>Total actif</b>	<b>65,8</b>	<b>48,1</b>	<b>65,8</b>	<b>48,1</b>	<b>Total passif</b>

\* activités poursuivies

\*\* données en cours de vérification

en M€	09/05 *	09/06 **	Evolution
Stocks	22,0	9,9	- 55%
Endettement net	44,4	29,5	- 34%
BFR	19,7	13,2	- 33%
CA	31,7	25,4	- 20%
Frais généraux	9,7	8,2	- 15%

\* activités poursuivies

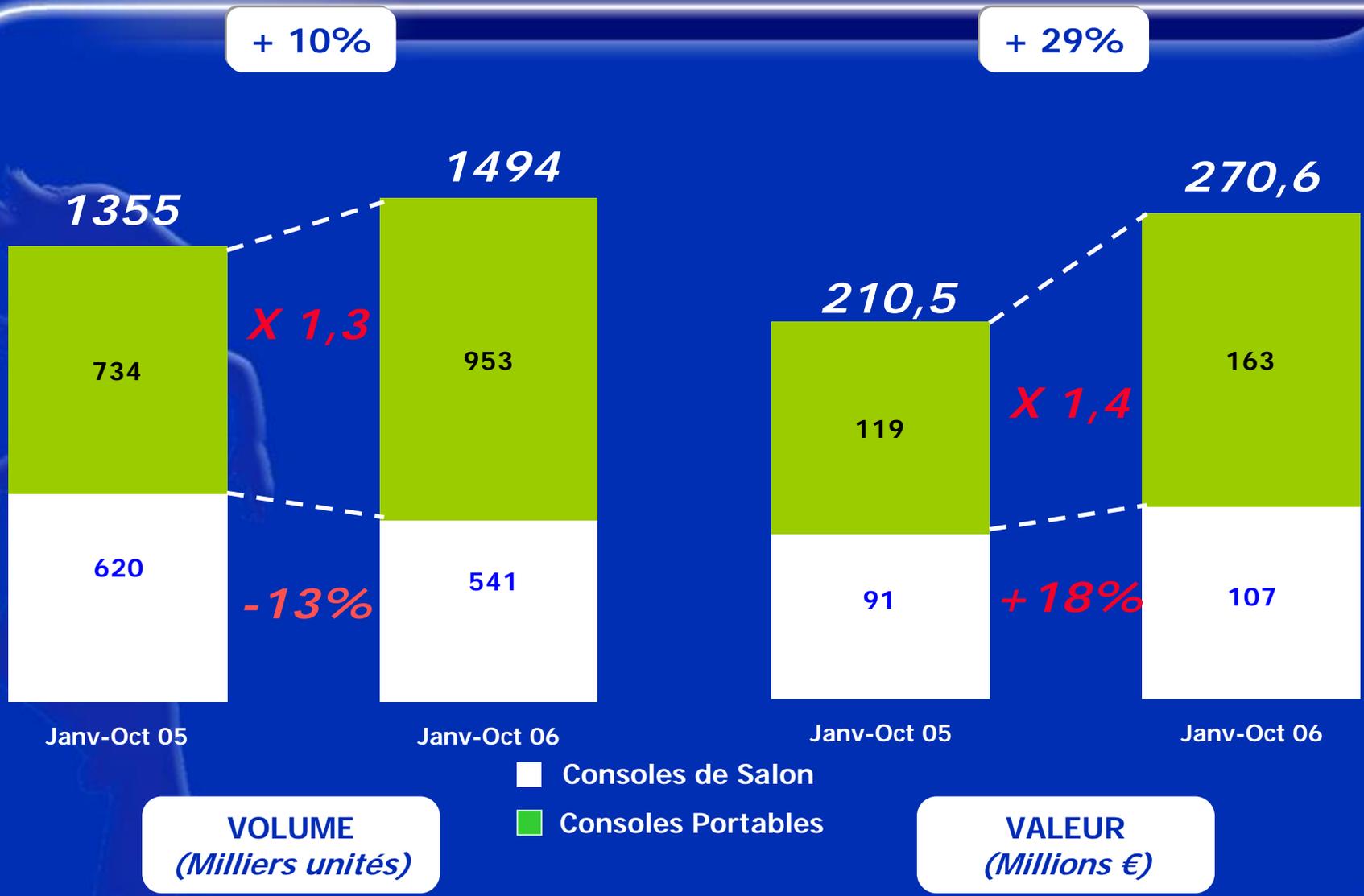
\*\* données en cours de vérification



**bigben**  
interactive

**Le marché**

# Sur le début d'année 2006, les portables tirent le marché:



# Consoles de jeux: Prévisions ventes consommateurs 2006



**VOLUME**  
(Milliers unités)

	Hypothèse Basse	Médiane	Hypothèse Haute
Consoles de Salon	1.110 (-3%)	1.225 (+8%)	1.435 (+26%)
Consoles Portables	1.745 (+7%)	1.820 (+12%)	2.095 (+29%)
Consoles Total	2.845 (+3%)	3.045 (+10%)	3.530 (+28%)

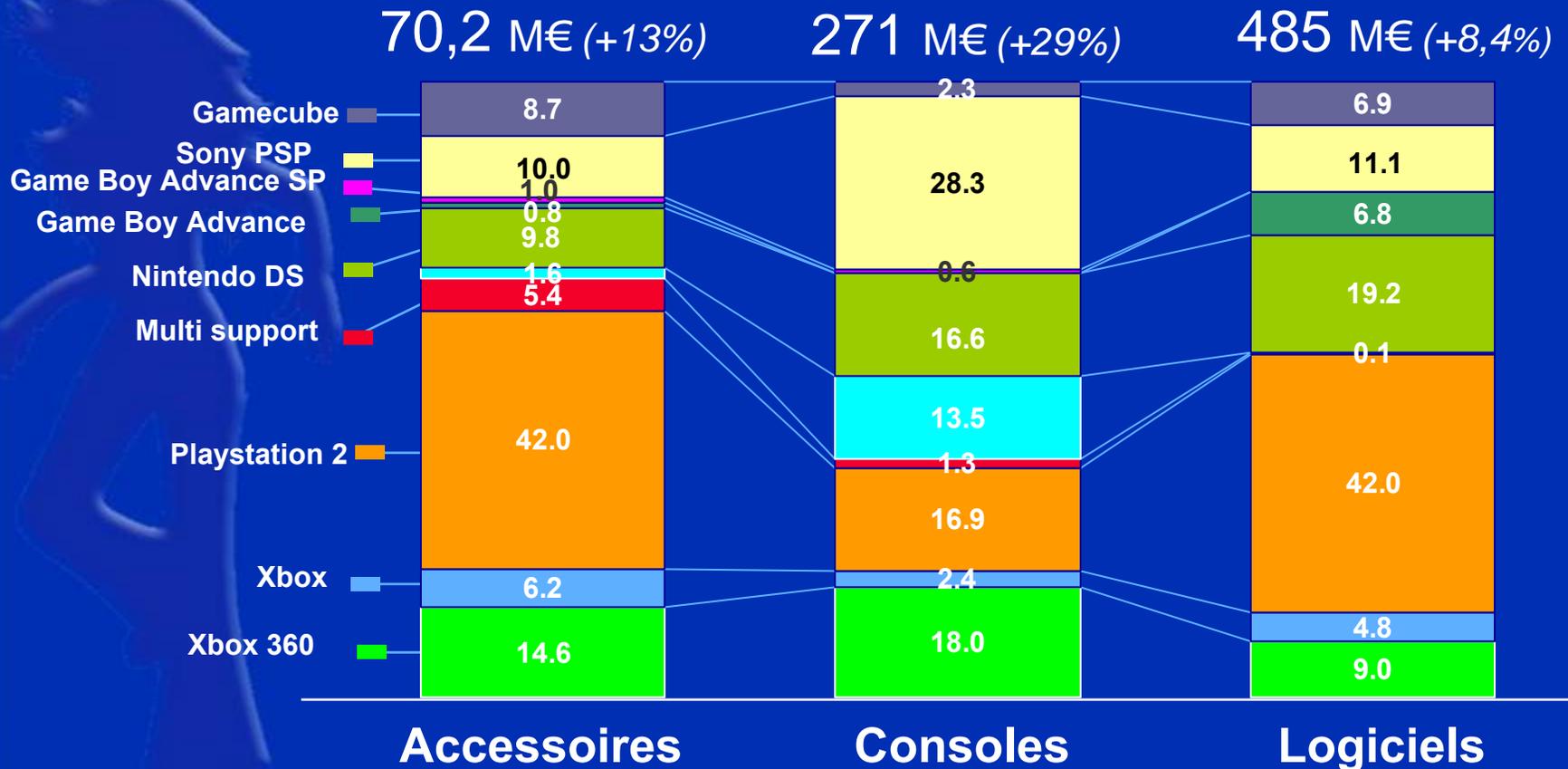
**VOLUME**  
*(Milliers unités)*

	Hypothèse Basse	Médiane	Hypothèse Haute
Salon	12.130 (-11%)	13.475 (-1%)	14.000 (+3%)
Portables	6.000 (+22%)	7.066 (+44%)	7.300 (+49%)
Logiciels Total	<b>18.130</b> <b>(-2%)</b>	<b>20.541</b> <b>(+11%)</b>	<b>21.300</b> <b>(+15%)</b>

# Le cycle produits : le poids des accessoires et des logiciels

## Ventes par format en milliers d'euros

Janvier – Octobre 2006 (vs. Janvier - Octobre 05)



## TOTAL PANEL MARKET

Janvier - Octobre 2006



**Volume**  
( Milliers d'Unités)

**Valeur**  
(Millions d'Euros)

**YTD 06**

**Evol %**

**YTD 06**

**Evol %**

Total Logiciels

**24 814**

**+ 11%**

**700,6**

**+ 5%**

CD-Roms de Loisirs

**11 203**

**+ 5%**

**215,9**

**+ 2,1%**

Logiciels pour consoles

**13 611**

**+ 17%**

**484,7**

**+ 8%**

Accessoires

**3 435**

**+ 22%**

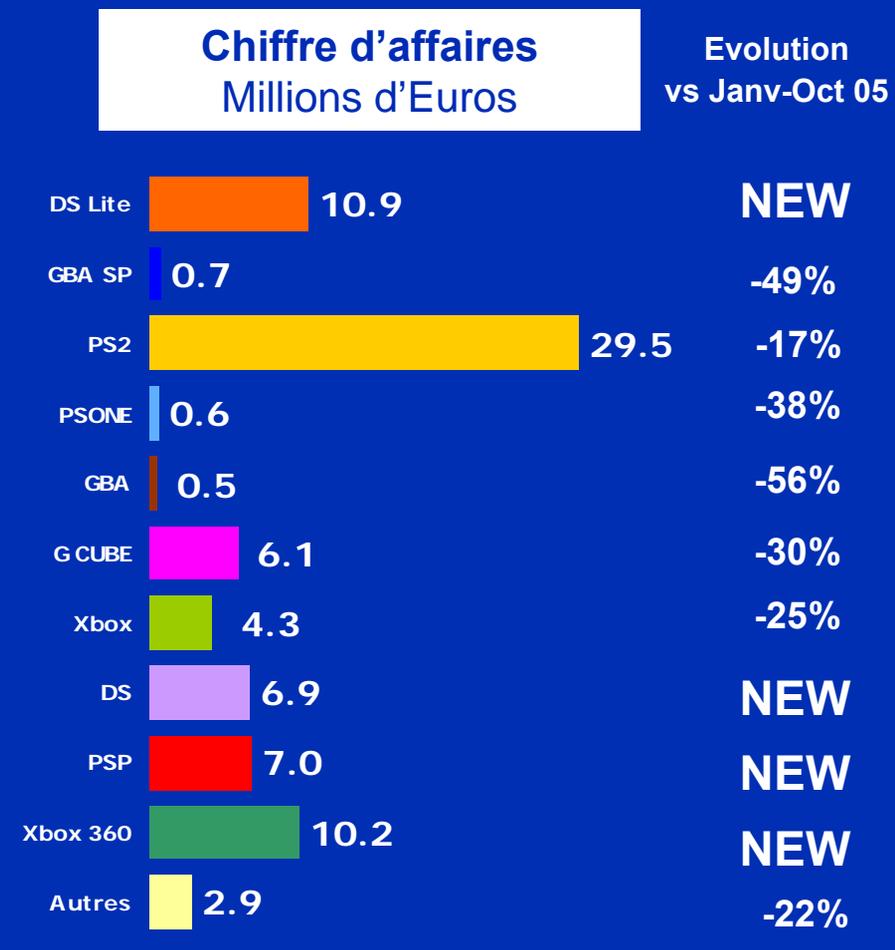
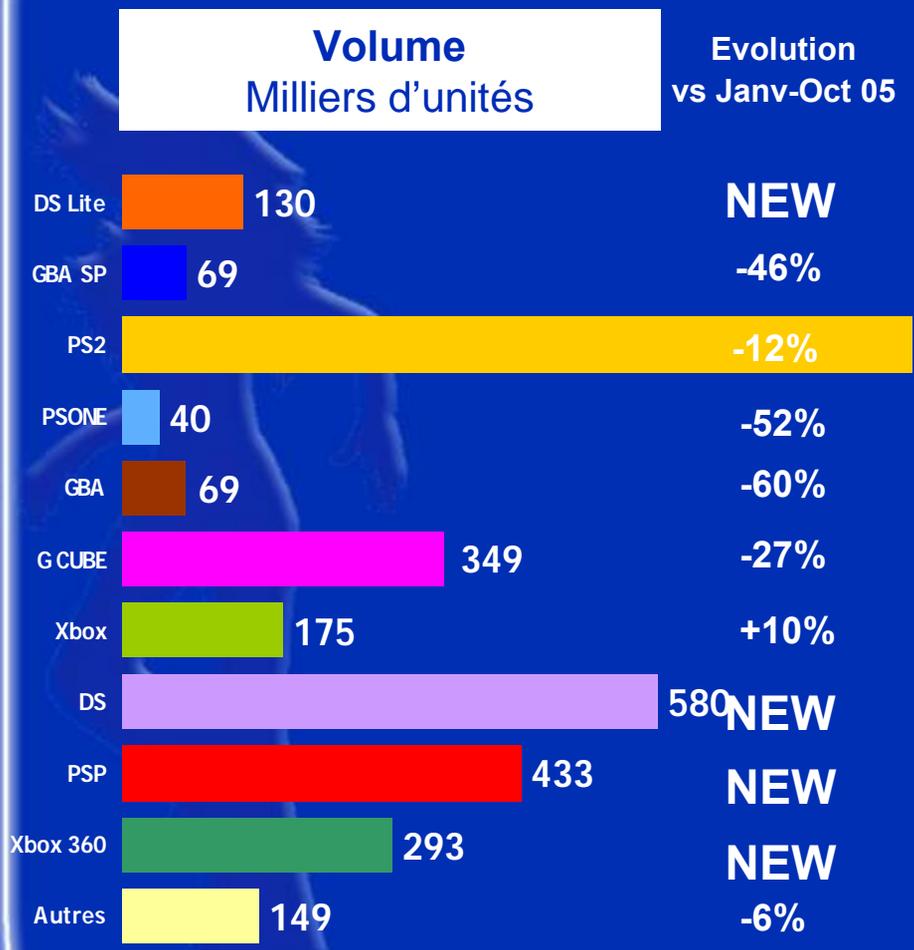
**70,2**

**+ 13%**

# ACCESSOIRES POUR CONSOLES

## Ventes & Évolutions par formats

Janvier – Octobre 2006

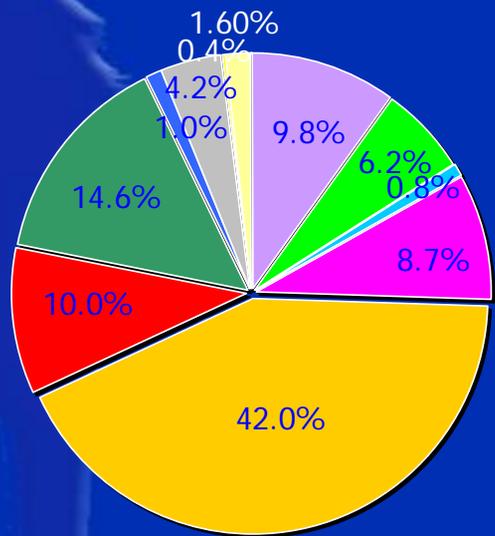


# ACCESSOIRES POUR CONSOLES

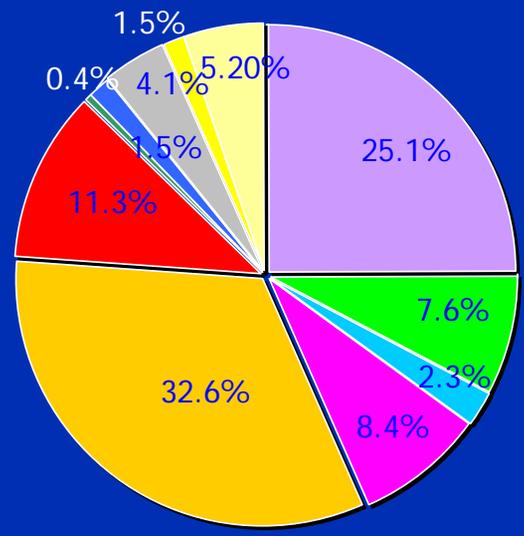
## Répartition des Formats – VALEUR

Janvier – Octobre 2006

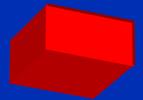
**TOTAL MARCHÉ**



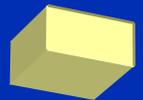
**BIGBEN DISTRIBUTION**



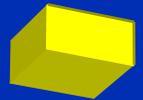
GCUBE



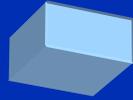
PSP



DS Lite



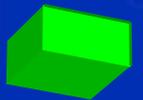
GB MICRO



GBA



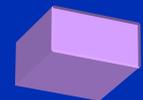
PS2



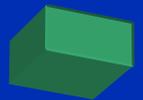
X-Box



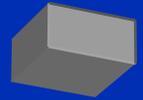
GBA SP



DS



X-Box 360



Autres

### TOTAL ACCESSOIRES POUR CONSOLES

Janvier – Octobre 2006

**Total Market**

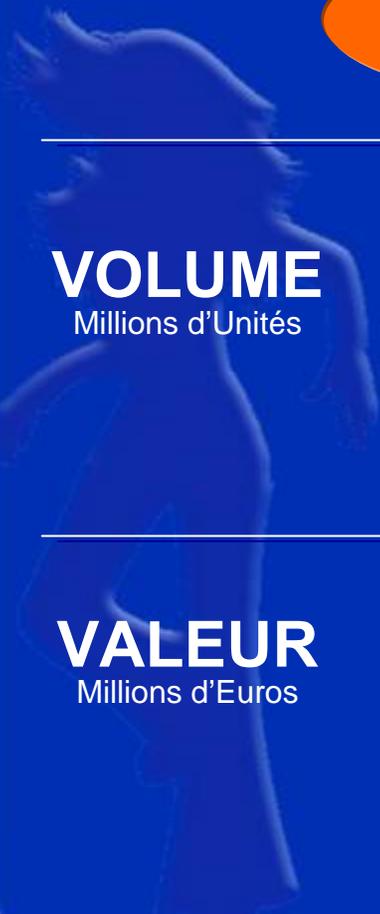
**Distribution**

<b>VOLUME</b> Millions d'Unités	3 435	+ 22,3 % ▲
<b>VALEUR</b> Millions d'Euros	70,2	+ 12,9 % ▲

**PDM**

Distribution :  
**33,3 %**

Distribution :  
**23,6 %**



Janvier – Octobre 2006

- AUTRES
- MADCATZ
- NOBILIS
- MICROSOFT
- SHINDO
- NINTENDO
- SONY
- BIG BEN



VOLUME

VALEUR



# Perspectives 2006-07



- **Marché des consoles de salon en transition**
  - Bouleversement des positions de marché constructeurs
  - Sortie prometteuse de la Wii Nintendo
  - *Partenariat de BBI avec les constructeurs*
  
- **Place croissante des consoles nomades**
  - Forte croissance du parc nouvelle génération
  - Succès sans précédent de la console DS Lite
  - *Part de marché BBI en accessoires > 60% (France/Allemagne)*

- **Conforter la position de n°1 en Accessoires**
  - Forte progression en France
  - Croissance de la part de marché au Benelux
  - Stabilisation de l'activité en Allemagne
- **Exploiter de nouvelles gammes en constante évolution**
  - Shootpad
  - Accessoires licenciés pour consoles Wii
- **Conserver une structure légère**
  - ▶ **Le retour à la croissance**



- **Un nouvel accessoire révolutionnaire**
  - Le savoir-faire de l'équipe qui a développé le Bodypad
  - L'expérience des accessoires innovants depuis 2000
- **La simulation grandeur nature de football**
- **Un accessoire permettant de jouer avec les jeux leaders**
  - « FIFA 2006 » par Electronic Arts
  - « Pro Evolution Soccer » (PES) par Konami
- **Un potentiel de diffusion énorme :**
  - Ventes confondues de FIFA 2006 et PES en France : 1 M d'unités

# SHOOTPAD



## ■ Un chiffre d'affaires global stable

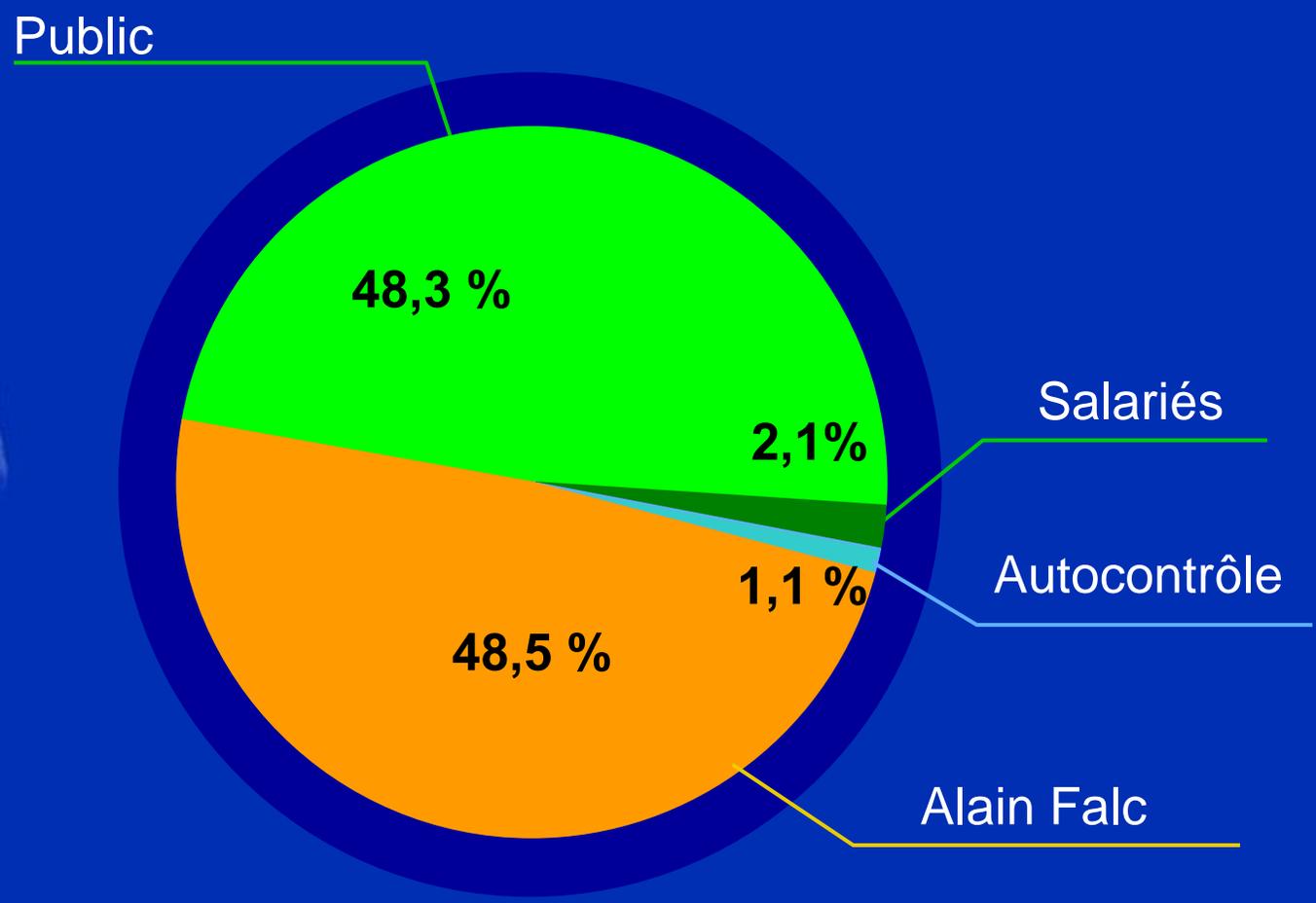
- Croissance au 2<sup>ème</sup> semestre
- Stabilisation de tous les métiers liés au jeu vidéo

## ■ Des accessoires représentant plus de 2/5 du C.A. et 2/3 de la marge brute

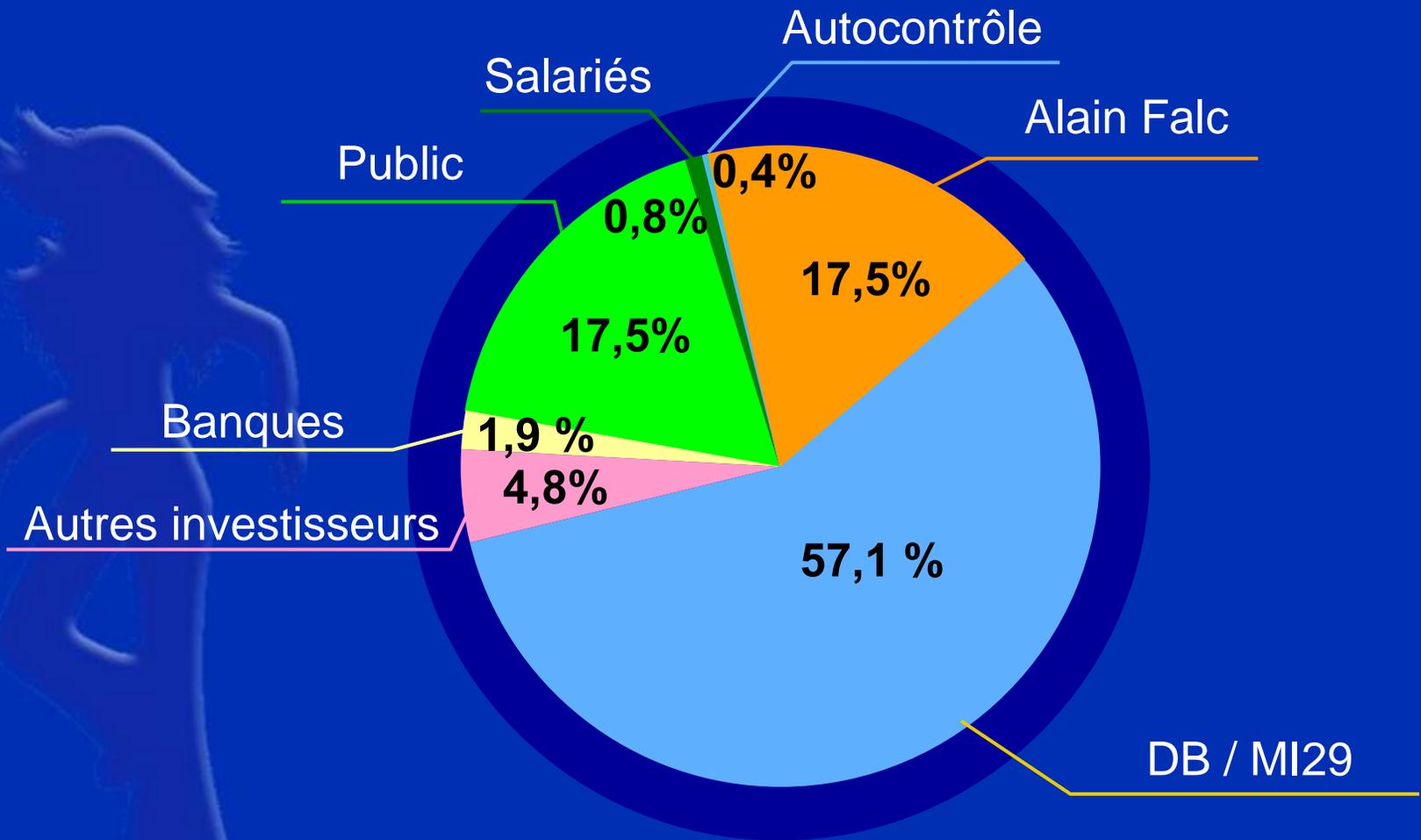
## ■ Une exploitation assainie (marge et frais généraux)

- Un point mort ramené à 60 M€ de C.A. à « mix produits » constant

# Actionnariat actuel



# Actionnariat après restructuration\*



\* avant exercice des BSA

## Dates-butoir pour l'information financière

### ■ Exercice 2006-2007

→ CA 1<sup>er</sup> trimestre : le 01 août 2006

→ CA 2<sup>ème</sup> trimestre : le 07 novembre 2006

**→ Résultats semestriels : le 14 décembre 2006**

→ CA 3<sup>ème</sup> trimestre : le 13 février 2007

→ CA 4<sup>ème</sup> trimestre : le 10 mai 2007

**→ Résultats annuels : le 26 juin 2007**