



LUMIBIRD

MORE THAN LASERS

Résultats semestriels 2019

*26 septembre 2019*

# SOMMAIRE



- 1** Présentation du Groupe
- 2** Faits marquants S1 2019
- 3** Résultats S1 2019
- 4** Stratégies et perspectives
- 5** Questions-réponses



# PRESENTATION GROUPE & FAITS MARQUANTS

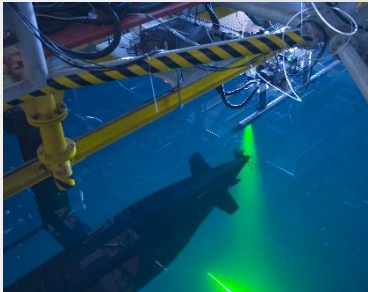
Un positionnement de  
leadership produit



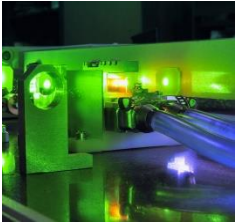
Une production  
industrialisée



Une diversification  
limitant les risques  
marché



# Un spécialiste du laser, positionné sur des marchés porteurs



## Industriel & Scientifique



Universités



Laboratoires



Intégrateurs industriels



## Capteurs LiDAR



Véhicules autonomes



Éoliennes



Scanner 3 D



## Défense et Spatial



Centres de recherche



Industriels Défense



Spatial



## Médical



Ophtalmologistes / POC



Hôpitaux / Cliniques



Distributeurs spécialisés



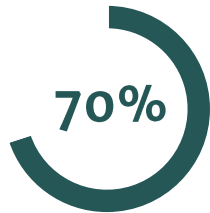
# Un groupe international qui a atteint la taille critique

Lumibird exporte ses solutions dans plus de 110 pays



4 sites de production

Bozeman (USA), Lannion, Les Ulis, Clermont-Ferrand



Part du CA export 2018

515  
Effectifs 2018

6,8 M€  
Dépenses R&D  
2018

+18,3%  
Croissance 2018

Répartition du chiffre d'affaires 2018



25,5 M€  
(25,3% du CA)



15,4 M€  
(15,3% du CA)



26,2 M€  
(26% du CA)

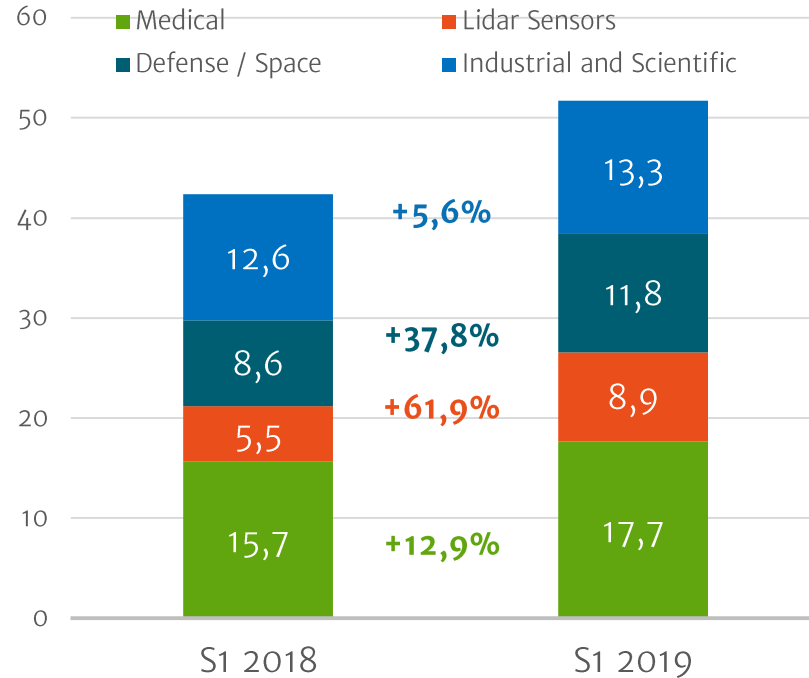
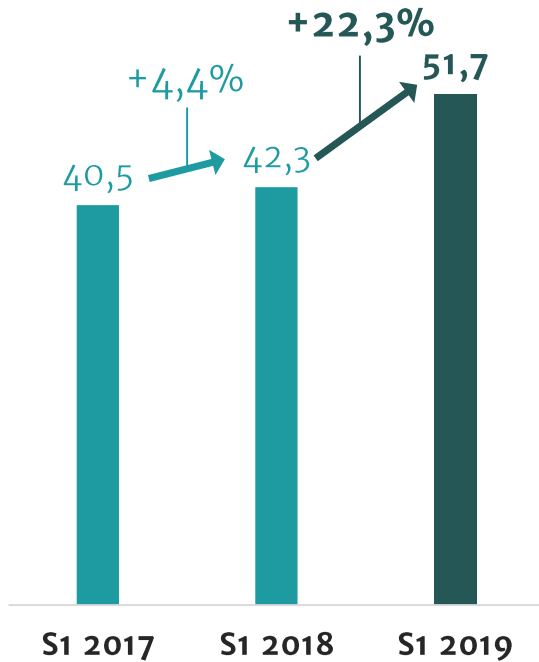


33,6 M€  
(33,4% du CA)

100,7  
M€



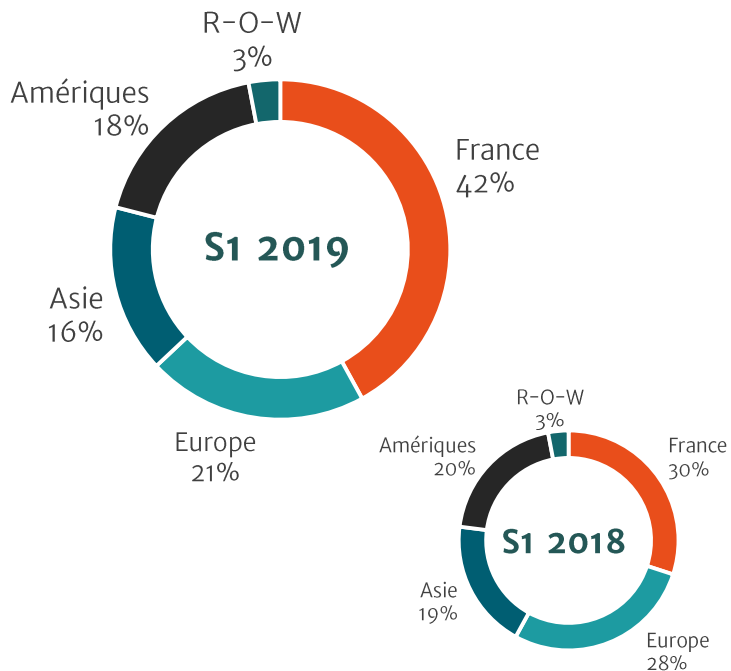
# CA S1 2019 : Croissance forte du CA global



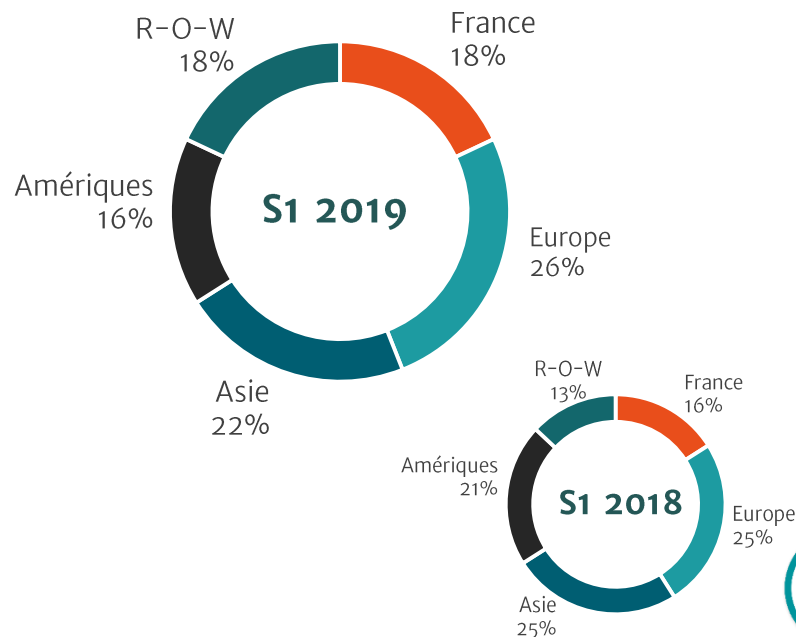
# Un groupe international



## LASER



## MEDICAL

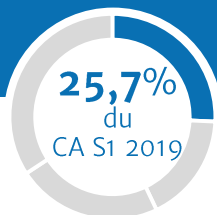


# Points d'activité par pôle LASER au S1 2019



## Industriel & Scientifique

Partenariat avec acteur scientifique sur LAF  
Livraison Qsmart pour projet fusion basse T (CEA)  
Succès SSL compact sur LIBS (Louvre)  
Poursuite projet Refimeve  
FPR en Asie



+5,6% YTD



## Capteurs LiDAR

Phase de déploiement sur plusieurs clients ADAS  
Forte croissance sur scan 3D et windsensing  
Accroissement des capacités :  
Jan 18 : 150 / Dec 18 : 700 /  
Juin 19 : 900



+61,9% YTD



## Défense et Spatial

Contrat de dev sur TLMB et LB signé  
Qualification LRF1550 France/MO  
Qualification QCW diodes MO  
Contrat sur UCH diodes 10 et 30 pour Spatial  
3 contrats telco spatial



+37,8% YTD





# Points d'activité du pôle MEDICAL au S1 2019



## Nouveaux marchés

- Sécheresse. Oculaire

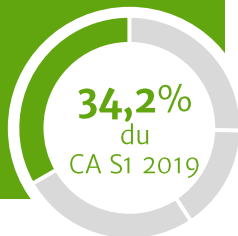
## Nouveaux produits

- Echo (absolu et compactT2)
- Laser

## Nouvelles indications

- Laser 810 dans le Glaucome

## Poursuite développements géographiques



+12,9% YTD



## Dynamique du marché

- Confirmation des acteurs
- Référencement GPO
- Nouveaux produits
- Dev international via distribution

## Nouvelles indications en gynéco et cardio

# Montée en charge de l'organisation / structuration du groupe

## Renforcement du Management

RH

Finance

IT

Qualité

## Renforcement expertise R&D (Lumibird Canada)

Groupe R&D

Expertise marchés  
Spaciaux et  
LIDAR

## Forces Commerciales

USA  
Equipe Laser  
Filiale commerciale  
Médicale a Dallas

ASIE  
Chine  
Japon  
Inde

Une organisation prête pour l'accélération de la croissance

# Montée en charge de l'organisation / Hausse des capacités de production

Croissance S1 2019  
(+ 21%) absorbée

Dimensionnement  
des moyens de  
production, Lannion et  
Clermont



Capacités en avance  
de phase sur Lidar

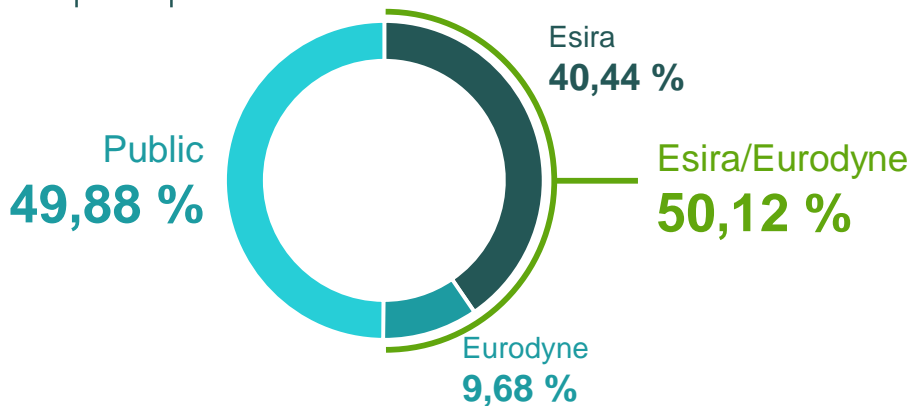


Une organisation prête pour l'accélération de la croissance

# Renforcement des fonds propres

## Placement privé de 25 M€ en mai 2019

- Montant initial de 20M€ largement sursouscrit
- 1 675 422 actions nouvelles, soit 10% du capital
- Répartition du capital après opération :



Préparer le déploiement de la stratégie de croissance externe



# RÉSULTATS FINANCIERS S1 2019 MARQUÉS PAR LA MONTÉE EN CHARGE

# Chiffres clés S1 2019

En M€	S1 2018 Retraité <sup>(1)</sup>	S1 2019	Variation en valeur	Variation en %	Impact IFRS16
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>42,3</b>	<b>51,7</b>	<b>+9,4</b>	<b>+22,3%</b>	-
<b>Marge brute</b>	<b>26,6</b>	<b>30,6</b>	<b>+4,0</b>	<b>+15,0%</b>	-
<b>%</b>	<b>62,9%</b>	<b>59,2%</b>			
<b>EBE<sup>(2)</sup></b>	<b>5,5</b>	<b>6,7</b>	<b>+1,3</b>	<b>+23,5%</b>	<b>+0,8</b>
<b>%</b>	<b>12,9%</b>	<b>13,0%</b>			
<b>ROC</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>-0,2</b>	<b>-6,1%</b>	<b>+0,1</b>
<b>%</b>	<b>6,7%</b>	<b>5,1%</b>			
RO	2,8	2,6	-0,3	-9,7%	<b>+0,1</b>
Résultat financier	(0,1)	(0,3)	-0,2	+129%	<b>(0,2)</b>
Impôts	(0,6)	(0,4)	+0,2	-27,5%	-
<b>Résultat net</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,3</b>	<b>-14,3%</b>	-
<b>%</b>	<b>5,0%</b>	<b>3,5%</b>			
Marge Brute d'autofinancement (MBA)	<b>5,8</b>	<b>6,5</b>	<b>+0,7</b>	<b>+12,1%</b>	<b>+0,8</b>
Capex industriels décaissés nets	<b>5,6</b>	<b>7,7</b>	<b>+2,1</b>	<b>+37,5%</b>	-
Endettement financier net	<b>15,9</b>	<b>(7,3)</b>	<b>-23,2</b>	-	<b>+4,3</b>

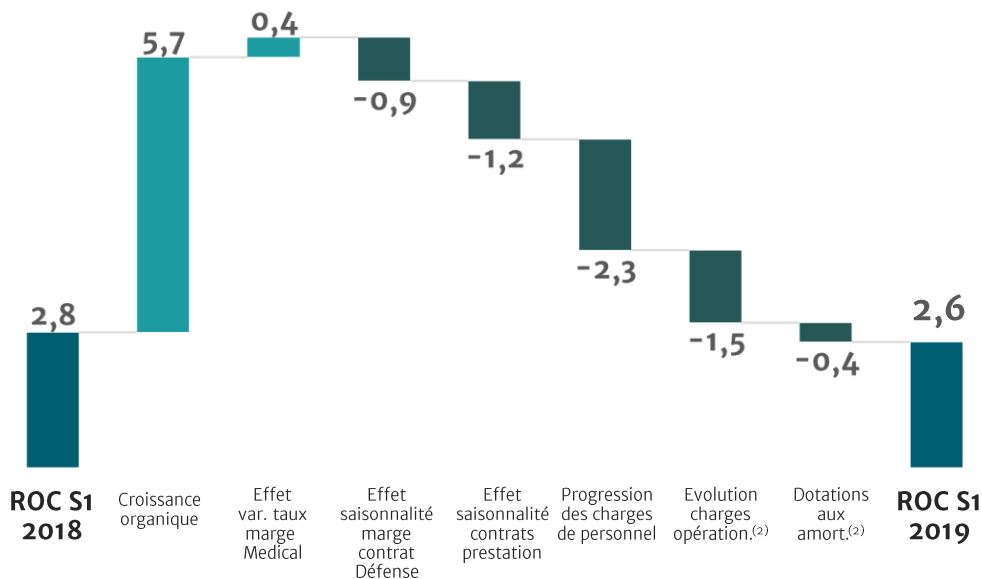
(1) Données financières S1 2018 publiées, corrigées de l'impact de l'allocation définitive du prix d'acquisition de l'opération de rapprochement Keopsys/Quantel

(2) L'excédent brut d'exploitation (EBE) correspond à la valeur ajoutée du Groupe, majorée des subventions versées au résultat et déduction faites des impôts et taxes et versements assimilés ainsi que des charges de personnel



# Résultat opérationnel courant par division

## Evolution du ROC par nature (en M€)



En M€	TOTAL	Laser	Medical
<b>ROCS1 2018</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>0,2</b>
Croissance organique <sup>(1)</sup>	5,7	4,5	1,2
Effet var. taux marge Medical	0,4		0,4
Effet saisonnalité marge contrat Défense	-0,9	-0,9	
Effet saisonnalité contrats prestation	-1,2	-1,2	
Progression des charges de personnel	-2,3	-1,9	-0,4
Evolution charges opérationnelles <sup>(2)</sup>	-1,5	-1,4	-0,1
Dotations aux amortissements <sup>(2)</sup>	-0,4	-0,1	-0,3
<b>ROC S1 2019</b>	<b>2,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,0</b>

(1) Marge générée par l'accroissement de l'activité à un taux de marge normatif (60,4%)

(2) hors effet IFRS16

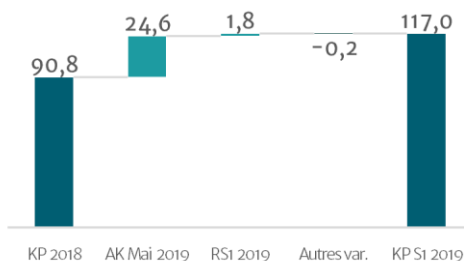
# Bilan au 30 juin 2019



ACTIF en M€	30/06/2019	31/12/2018
<b>Actifs non courants</b>	<b>80,0</b>	<b>73,6</b>
<i>Goodwill</i>	31,4	31,4
<i>Immo. incorporelles</i>	23,2	22,7
<i>Immo. corporelles</i>	16,3	8,3
<i>Autres actifs non courants</i>	9,1	11,1
<b>Actif courants</b>	<b>100,2</b>	<b>77,4</b>
<i>Stocks</i>	27,8	22,8
<i>Clients</i>	30,1	26,4
<i>Autres</i>	6,6	6,6
<i>Trésorerie</i>	35,7	21,6
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>180,2</b>	<b>151,0</b>

PASSIF en M€	30/06/2019	31/12/2018
<b>Capitaux propres</b>	<b>117,0</b>	<b>90,8</b>
<b>Passifs non courants</b>	<b>26,1</b>	<b>24,9</b>
<i>Passifs financiers non courants</i>	21,0	16,9
<i>Provisions non courantes (yc ID)</i>	2,2	5,2
<i>Autres passifs non courants</i>	2,9	2,8
<b>Passifs courants</b>	<b>37,1</b>	<b>35,4</b>
<i>Passifs financiers courants</i>	7,5	7,7
<i>Provisions courantes</i>	0,5	0,5
<i>Autres passifs courants</i>	29,1	27,1
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>180,2</b>	<b>151,0</b>

	31/12/18	30/06/19
DFB (hors trésorerie passive)	20,6	26,6
Trésorerie passive	4,0	1,9
Trésorerie active	-21,6	-35,7
Trésorerie	-17,6	-33,8
<b>DFN</b>	<b>3,0</b>	<b>-7,2</b>



	31/12/18	30/06/19	Var.
Stocks	22,8	27,8	5,0
Créances/dettes opérationnelles	10,6	11,2	0,6
Autres créances/dettes	-2,0	0,2	2,2
<b>BFR</b>	<b>31,4</b>	<b>39,2</b>	<b>7,8</b>



# Tableau de flux

En M€	2018	S1 2018 (retraité)	S1 2019
Marge brute d'autofinancement (avant frais financiers et impôts)	16,5	5,8	6,5
Variation du BFR	-3,2	-3,7	-7,8
Impôts décaissés	-1,3	0,0	-0,2
<b>Cash flow Opérationnel</b>	<b>12,1</b>	<b>2,1</b>	<b>-1,4</b>
Flux nets sur les Capex industriels	-10,5	-5,6	-7,7
investissements financiers (dont croissance externe)	0,1	-0,1	-
<b>Cash flow lié aux capex</b>	<b>-10,4</b>	<b>-5,7</b>	<b>-7,7</b>
<b>Solde avant Financement</b>	<b>1,7</b>	<b>-3,6</b>	<b>-9,1</b>
Augmentation de capital	7,8	-	24,6
Dividendes / actions propres	0,0	-	0,0
intérêts bancaires décaissés	-0,5	-0,3	-0,3
Effet capital emprunt (encaissement/décaissement)	2,7	-2,3	1,3
<b>Cash flow financement</b>	<b>10,0</b>	<b>-2,8</b>	<b>25,4</b>
<b>CASH FLOW TOTAL</b>	<b>11,6</b>	<b>-6,3</b>	<b>16,3</b>
Trésorerie début de période (net des concours bancaires)	5,8	5,8	17,6
Trésorerie fin de période (net des concours bancaires)	17,6	-0,4	33,8

Dont :

- variation stock +5,0 M€
- Variation autres +2,8 M€

## Capex industriels

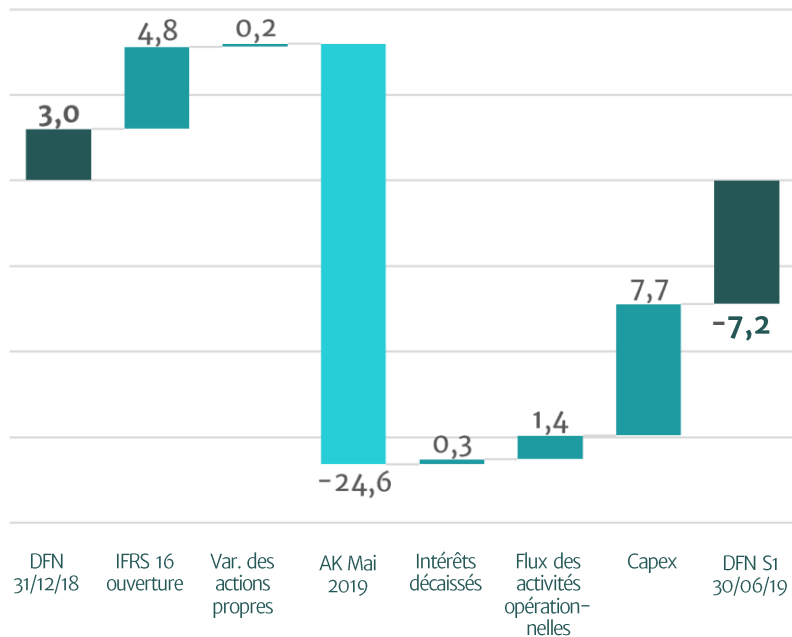
Immeuble QUANTEL MEDICAL	3,4
Installations techniques	1,6
Frais de développement	2,8

**Total Capex industriels 7,8**

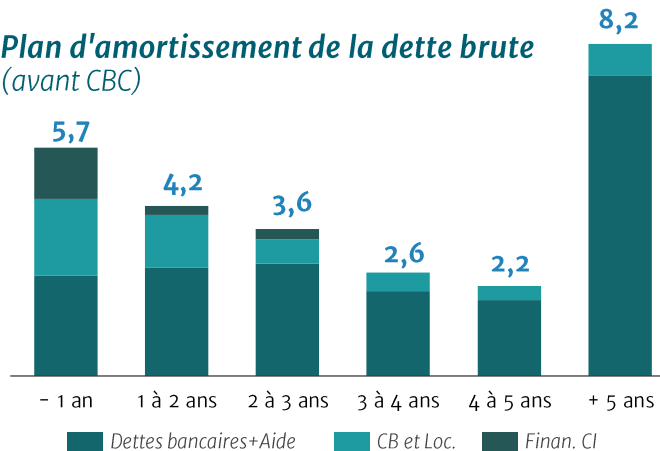


# Une situation financière saine

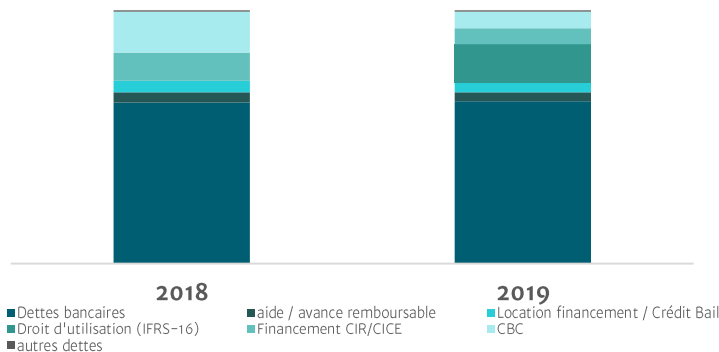
Evolution de la dette financière nette



Plan d'amortissement de la dette brute (avant CBC)



Dettes financière brute par nature



# STRATEGIES & PERSPECTIVES

# Un potentiel de croissance intact



Industriel & Scientifique



Capteurs LiDAR



Défense et Spatial



Médical

Marché stable et récurrent

Upside à travers l'activation d'une nouvelle dynamique commerciale

Reprise du marché FPR en Asie

ADAS : consultations sur de très gros volumes – LAF technologie +++

3D scan : forte croissance tirée par adoption LAF

Mesure de vent : en croissance en Asie et Europe (contrôle Turbine, aéroports, météo)

Demande de Lidars Atmosphériques

Visibilité à 3 – 4 ans sur les contrats en cours (Mégajoule, militaire, spatial)

Nouvelles opportunités sur le spatial (com, pyro, lidar)

Attractivité de Lumibird pour ses solutions ITAR free

Qualifications de télémètre LAF

Percée aux Etats-Unis avec gamme LAF

Poursuite du développement géographique (filiales, Optotek)

Nouveaux produits (enregistrement, techniques)

Stratégie OEM appuyée



# Evènements post-clôture : acquisition d'Optotek Medical

## Une première croissance externe « dé-risquée »

- Partenaire de 20 ans, parfaitement connu
- CA 2018 6,6 M€ dont 2/3 intragroupe
- Savoir-faire de pointe en optique et électro-mécanique
- Unité de production certifiée ISO 13485

## Une opération stratégique

- Maîtrise de la chaîne de développement et de production
- Elargissement de l'offre OEM
  - *Dermatologie, chirurgie ORL*
- Implantation sur de nouveaux marchés
  - *Slovénie et Europe centrale*

Synergies industrielles, technologiques, commerciales

**OPTOTEK**  
medical



# Déploiement des synergies : point d'étape

## Synergies marketing et commerciales

- Mutualisation des clients et des réseaux de vente
- Stratégie d'intégration verticale
- Atteinte d'une taille critique pour accéder à des marchés plus importants

## Synergies opérationnelles

- Amélioration des process industriels
- Fusion des équipes commerciales
- Mise en commun des fonctions support

## Synergies financières

- Amélioration de la structure financière
- Optimisation des programmes d'investissements industriels et R&D

## Avancement



# Objectifs stratégiques à 3 ans

## Poursuite d'une forte croissance organique

- Capitaliser sur les positions clés détenues sur les marchés des Lidars et du Médical
- Prendre des parts de marchés en Défense pour une indépendance technologique accrue de l'Europe de la Défense

## Progression de la rentabilité

- En exploitant les 4 leviers d'amélioration des marges :
  - Intégration verticale
  - Industrialisation
  - Augmentation de la part des ventes directes
  - Effet taille

## Croissance externe

- Acquisitions ciblées pour augmenter la taille critique et cibler de nouveaux marchés

**150 M€**  
Objectif  
2021

**> 20%**  
marge  
d'EBITDA  
en 2021



# Projets de croissance externe

## Projets transformants

- Objectif : acquisition de fond de commerce pour établir un leadership incontesté sur nos marchés

## Projets stratégiques en technologie

- Objectif : renforcer la capacité technologique pour établir un leadership technologique sur nos produits

## Objectif associé de relation sur la marge du Groupe





# Repères boursiers

Cours au 24/09/2019 15,44 €  
Capitalisation au 24/09/2019 285,0 M€  
Cotation Compartiment B  
Eligibilité PEA, PEA/PME, SRD long-only

## Répartition du capital



## Performance du titre depuis Janvier 2017



# QUESTIONS & RÉPONSES