

## **FOCUS HOME INTERACTIVE**

Société anonyme à Directoire et à Conseil de surveillance  
Au capital de 7.700.442 Euros  
Parc de Flandre « Le Beauvaisis » - Bâtiment 28  
11, Rue de Cambrai - 75019 Paris  
399 856 277 RCS Paris

---

**Objet** : Réponses du Directoire aux questions écrites reçues le 20 septembre 2021

Mesdames, Messieurs, Chers Actionnaires,

Un actionnaire personne physique, propriétaire de 552 actions Focus Home Interactive, a posé le 20 septembre dernier vingt-deux questions écrites en application des articles L. 225-108 et R. 225-84 du Code de commerce.

En application de ces articles, le Directoire doit y répondre au cours de l'Assemblée générale ordinaire et extraordinaire en date du 23 septembre 2021. Le Directoire, soucieux de pouvoir apporter des réponses à ces actionnaires, s'est réuni le mercredi 22 septembre 2021 afin de pouvoir répondre aux vingt-deux questions écrites posées par cet actionnaire et vous trouverez ci-après lesdites réponses. Le texte des questions est repris en intégralité.

### **Activité** :

**1 – Sur le segment online, quel est le split du chiffre d'affaires par canal de distribution ? Steam représente combien du pourcentage des ventes ? Quelle est la commission moyenne demandée par les plateformes ?**

Le Groupe n'a jamais communiqué sur les chiffres d'affaires par canal de distribution. L'arrivée de nouveaux distributeurs a récemment contribué à faire baisser la commission moyenne demandée par les plateformes.

**2 – Envisagez-vous d'autres canaux de distribution comme Amazon ou Netflix qui a prévu de lancer une offre de jeux vidéo ?**

Notre Groupe travaille avec l'ensemble des acteurs du marché et étudie toutes les futures opportunités de distribution sans exception.

**3 – Pouvez-vous nous rappeler le calendrier de sorties prévues pour le second semestre 2021 ainsi que pour 2022 ?**

Certains jeux ont d'ores et déjà été annoncés pour cette période en revanche le calendrier de sortie des jeux n'est pas une information publique.

**4 – Notre groupe avait annoncé en 2018, une série télévisée Vampyr en partenariat avec Fox ?  
Ce projet est-il toujours d'actualité ?**

Ce projet n'est plus d'actualité.

**5 – Sur les licences comme A Plague Tale/ Snowrunners, le groupe est-il en discussion pour une adaptation TV / Cinéma ?**

Le Groupe discute effectivement de l'adaptation en série TV de certaines licences de son catalogue mais ne peut dévoiler pour le moment quelles licences seraient exploitées afin de préserver la confidentialité des négociations et en raison du caractère privilégié de ces informations.

**6 – La stratégie cinéma/série a-t-elle vocation à être portée via des partenariats ou comme le fait Embracer à être intégrée dans le temps ?**

Cette diversification est actuellement envisagée via un partenariat.

**7 – Notre groupe est encore peu présent sur les collectors et les produits dérivés liés à ses licences. Quelle est la vision de notre groupe sur ces sujets et quels sont les angles de développement activables ? Souhaitez-vous suivre la même stratégie qu'Embracer avec le rachat de Grimfrost ?**

Les produits dérivés peuvent être d'excellents compléments de rémunération de nos licences et le Groupe travaille sur cette diversification avec une annonce à prévoir d'ici la fin de l'année.

**8 – Quelle est la place de Focus Home Interactive en Chine ? Existe-t-il un partenaire local ou est-ce géré au cas par cas ? Quelle est la stratégie mise en place par notre groupe pour capter des parts de marché ?**

Focus Home Interactive fait appel à des distributeurs en Asie qui permettent de pénétrer progressivement tous les pays de ce continent. La Chine est un des plus gros marchés visés mais il est plus compliqué que les autres pays d'Asie du fait de la régulation gouvernementale sur les contenus et des modèles économiques plus orientés sur le *free to play*. Ce développement géographique se poursuit donc pour donner à l'Asie une place plus importante encore au sein du Groupe.

**9 – Existe-t-il des synergies entre The Arcade Crew et le label d'édition de Deck 13 ? Le groupe a-t-il une volonté d'uniformiser un pôle édition sur les « petits » jeux indépendants sous une marque global ?**

Des synergies existent en effet entre ces labels et c'est la raison pour laquelle nous avons annoncé le 5 août 2021 que Mr Cyril IMBERT serait nommé au poste de Directeur Général de la division Publishing indépendant qui sera prochainement créée au sein du groupe.

## **Dotemu :**

Concernant l'acquisition de Dotemu, il convient de préciser que la finalisation de l'opération se poursuit conformément au calendrier envisagé.

### **10 – Quelle est le taux de croissance du chiffre d'affaires Dotemu sur les trois dernières années ?**

Cette information n'est pas publique.

### **11 – Pouvez-vous nous communiquer le chiffre d'affaires estimés de Dotemu pour les années 2021, 2022 et 2023 ?**

Le Groupe a communiqué en juillet 2021 une guidance de son chiffre d'affaires pour la période 2021/22 et 2022/23. A l'occasion de la prochaine mise à jour de cette guidance, Focus Home Interactive tiendra compte de toutes les entités qui auront été acquises pour réaliser cette projection.

### **12 – Quelles sont les synergies prévues avec Focus Home Interactive ? A combien les avez-vous estimées ?**

Nous avons identifié des synergies de plusieurs natures : synergies éditoriales, synergies liées à la structuration opérationnelle et financière de Focus Home Interactive, synergies liées aux capacités techniques de Dotemu, synergies également liées à la détection de talents. Ces synergies n'ont pas été chiffrées à ce stade.

### **13 – Quels sont les éléments du chiffre d'affaires qui conditionnent le paiement des 15 millions d'euros pour l'acquisition de Dotemu ? Pourquoi ne pas avoir proposé un paiement en titres ?**

Le paiement de ces 15 millions d'euros est conditionné à des éléments de chiffre d'affaires qui sont prévus au sein du SPA (*Share Purchase Agreement*) et que nous ne sommes pas autorisés à divulguer.

### **14 – Quels sont les projets prévus pour l'année à venir ?**

Les principaux projets de Dotemu pour l'année à venir sont les suivants :

- Teenage Mutant Ninja Turtles : Shredder's revenge,
- Metal Slug Tactics,
- Windjammers 2,
- Pharaoh.

Vous retrouverez sur le site internet de la société quelques informations complémentaires publiées le 5 août 2021 à la suite de l'annonce concernant l'acquisition de 77,5% du capital de Dotemu.

**15 – Une logique d’internalisation de certaines compétences est-elle prévue dans le développement de Dotemu (QA Test, Développement, etc...) ?**

Dotemu et Focus Home Interactive vont rester deux entités juridiques différentes ce qui n’interdit pas de mutualiser des ressources qui seraient pertinentes pour les deux structures notamment dans les domaines cités mais aussi dans d’autres domaines en fonction des besoins.

**16 – Quel est le pourcentage du chiffre d’affaires de Dotemu qui provient des jeux mobiles ?**

Cette information n'est pas publique.

**17 – Notre groupe compte-t-il s’appuyer sur le catalogue de jeux mobiles de Dotemu ainsi que sur ses connaissances pour développer ce segment encore faible aujourd’hui ?**

Focus Home Interactive n’a pas réalisé cette acquisition avec pour objectif principal de développer le segment du jeu mobile à travers les compétences de Dotemu. Néanmoins il est vrai que ce segment est en forte croissance et pourrait représenter un levier intéressant à l’avenir.

**Acquisitions :**

**18 – Fabrice Larue dans une interview des Echos Weekend en date du 15 avril 2021 a annoncé le projet d’acquérir une société encore plus importante en Europe que Focus Home Interactive et que cela devrait intervenir à la fin du premier semestre 2021. Qu’en est-il de ce projet d’acquisition ?**

Le Directoire ne peut répondre à cette question qui ne concerne pas Focus Home Interactive.

**19 – Les multiples actuels sont-ils trop haut pour envisager des acquisitions de qualité à prix raisonnable ?**

Le Groupe est toujours en recherche d’opportunités qui aient du sens dans le projet de fédération de talents engagé depuis 2 ans. Le Groupe prend le temps de partager nos valeurs avec les vendeurs en les faisant adhérer à notre projet sur des perspectives à plus long terme.

**Augmentation de capital :**

**20 – Pourquoi avoir réalisé une augmentation de capital sans maintien du DPS ? Pourquoi ne pas avoir proposé aux actionnaires d’y participer ?**

L’objectif de cette augmentation de capital, réalisée en mai 2021, était de trouver rapidement un financement complémentaire en élargissant l’actionnariat notamment auprès des investisseurs internationaux traditionnellement investis dans le secteur du jeu vidéo. Ces deux objectifs étaient plus difficiles à atteindre avec une opération d’augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription (DPS).

**21 – Quelle était la logique de cette augmentation de capital alors que la société dispose de suffisamment de financement pour réaliser des acquisitions ?**

La société avait signé en février 2020 un contrat de crédit portant au total sur 46 M€ dont une partie seulement était allouée aux opérations d'acquisition. Cette augmentation de capital est donc un apport de financement complémentaire qui permet d'envisager de réaliser des acquisitions de la taille de celle de Dotemu. Cette augmentation de capital permet également au Groupe de poursuivre la montée en gamme des jeux produits et ainsi investir davantage dans les budgets de développement.

**Comptabilité :**

**22 – Comment expliquer la faible différence entre la marge et l'EBITDA (51,1 M€ de Marge brute et 50,5 M€ d'EBITDA pour 2020/21) ? A quel niveau du compte de résultat sont comptabilisées les charges externes comme les loyers, les salaires des fonctions supports, etc. ?**

La marge brute est un indicateur de performance de nos jeux. Le Groupe le définit comme étant la différence entre le chiffre d'affaires, le coût des ventes et les coûts de développement des jeux.

L'EBITDA (« *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* ») se définit comme le résultat d'exploitation avant provisions pour risques et charges, dépréciation des actifs circulants et avant provisions et amortissement des actifs corporels et incorporels.

La différence entre ces deux indicateurs est donc liée au fait que la marge brute ne prend pas en compte tous les coûts concourant à l'EBIT dont notamment les charges externes auxquelles vous faites allusion mais aussi des salaires de nos équipes opérationnelles. A contrario, l'EBITDA tient compte de l'ensemble de ces charges externes sans tenir compte des amortissements et provisions. La proximité de ces deux chiffres est donc une coïncidence.