

AudioValley

PRÉSENTATION INVESTISSEURS
FÉVRIER 2019



BIENVENUE



ALEXANDRE **SABOUNDJIAN**

Administrateur Délégué & fondateur

1980

Création d'une radio cédée à RTL en 1992

1992

Responsable du développement des produits spéciaux, RTL

1995

Création de Magic Phone cédée à
Tellme Networks / Microsoft en 2000

2003

Création de Storever, AudioValley



SÉBASTIEN **VELDEMAN**

Directeur Administratif & Financier

20 ans d'expérience en gestion financière,
gestion de risque, fusion & acquisition

JDA – PwC Consulting – Carrefour
Abbott Diagnostics – Ubiway Retail

1. QUI SOMMES-NOUS ?

2. LES FAITS MARQUANTS 2018

3. PERSPECTIVES 2019

4. ANNEXES



1. QUI SOMMES-NOUS ?



L'audio digital partout, tout le temps



Domicile

Réveil digital Tablette / PC Télévision Portable
Assistants vocaux intelligents Jeux vidéo



Transports

Transports en commun [Radio véhicule connecté](#)



Bureau

Ordinateur [Smartphone](#) Portable



Smart city

Lecteur MP3 [Evénements](#) Point de vente
[Parking](#) Cinéma

Une transformation des modèles économiques et l'apparition de nouveaux acteurs

B to C



pandora



B to B

AudioValley

Notre mission

Apporter des solutions aux entreprises afin de profiter des opportunités offertes par l'audio digital

AudioValley

 **targetspot**



Outils, diffusion
et **monétisation**
de radios digitales

store
ever



Conception
et commercialisation
de **solutions audio**
digitales « Instore »

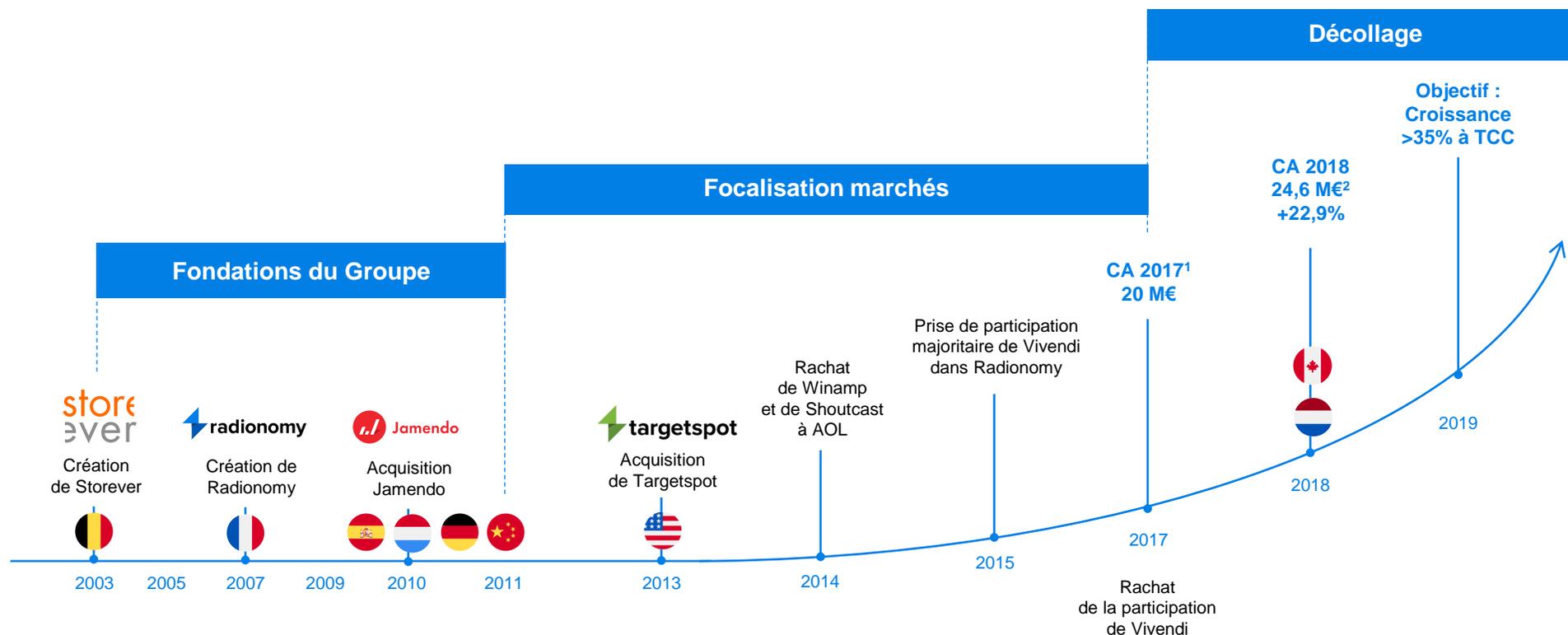
 **Jamendo**



Gestion et vente de
droits musicaux

Le pôle Radionomy est renommé Targetspot

Un pionner de l'audio digital en phase d'accélération



(1) données proforma : Intégration du pôle Radionomy sur l'année pleine de 2017

(2) A taux de change constant, le CA consolidé 2018 se serait élevé à 25,0 M€, soit une croissance de +25,0%

Une solution technologique d'agrégation et de monétisation d'audience digitale



TECHNOLOGY

- Streaming
- Podcast
- Ad-injection
- Audience analytics



AD-TECH PASSPORT

- Ad-server
- Meta-ssp
- Real time analytics
- API



DATA MANAGEMENT

- Listener DMP
- Audience DMP
- Analytics
- Data exchange



MONETISATION

- Audio everywhere
- Audio on demand
- National
- International



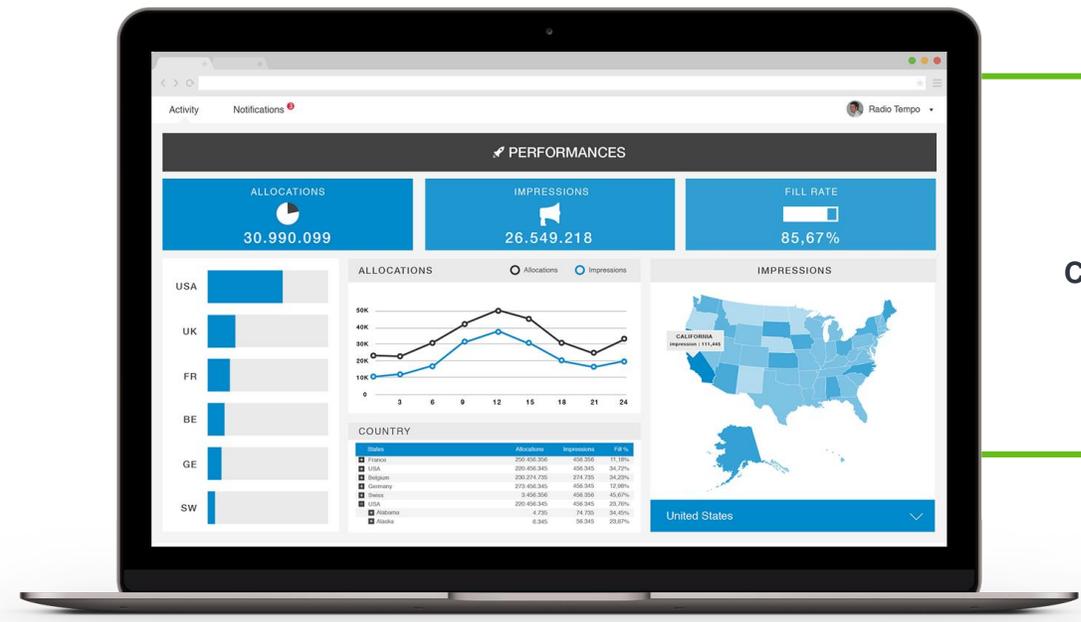
SELF-SERVICE

- Reseller app
- Self-service SME's
- Creative studio
- R.O.A.S

Des outils performants et innovants dans le ciblage audio digital



Des technologies propriétaires de planification et d'optimisation des campagnes publicitaires / Adversing



Ciblage multicritères

Achats automatisés

Statistiques
multi pays

Analyse et pilotage
en temps réel

Une maîtrise unique de toute la chaîne de valeur dans la radio digitale



		Outils technologiques	Diffusion	Régie (salesteam)	Internationalisation
100% digital	targetspot	✓	✓	✓	<input type="checkbox"/>
	TRITON	✓	✓		<input type="checkbox"/>
	adswizz <small>NEXT GENERATION AD SERVER</small>	✓			<input type="checkbox"/>
Traditionnel	dax <small>DIGITAL AUDIO EXCHANGE</small>			✓	<input type="checkbox"/>
	nri <small>GLOBAL</small>			✓	<input type="checkbox"/>
	IP			✓	<input type="checkbox"/>
	Lagardère <small>publicite</small>			✓	<input type="checkbox"/>
	KATZ RADIO <small>GROUP</small>			✓	<input type="checkbox"/>
	r m <small>RMS</small>			✓	<input type="checkbox"/>

Acquisition de **AdsWizz** par Pandora pour un montant de 145 millions de dollars en mai 2018.
Acquisition de **Triton** par Scripps pour un montant de 150 millions de dollars en décembre 2018.

One-stop-shop: des solutions associant expertise et technologie



Création de contenu sur mesure



Un sound designer dédié

Une compréhension de la marque et une identification de son ADN

Un format musical exclusif et unique pour l'enseigne

Une programmation sur mesure et spécifique

Proposition technologique forte



Mode SaaS

Programmation & gestion de contenus

Hosting & intégration

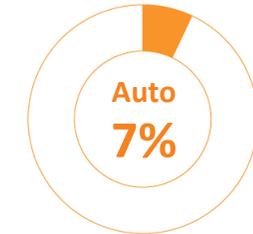
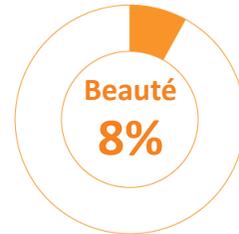
Mises à jour automatiques

Des équipements haut de gamme

La confiance de grandes marques internationales

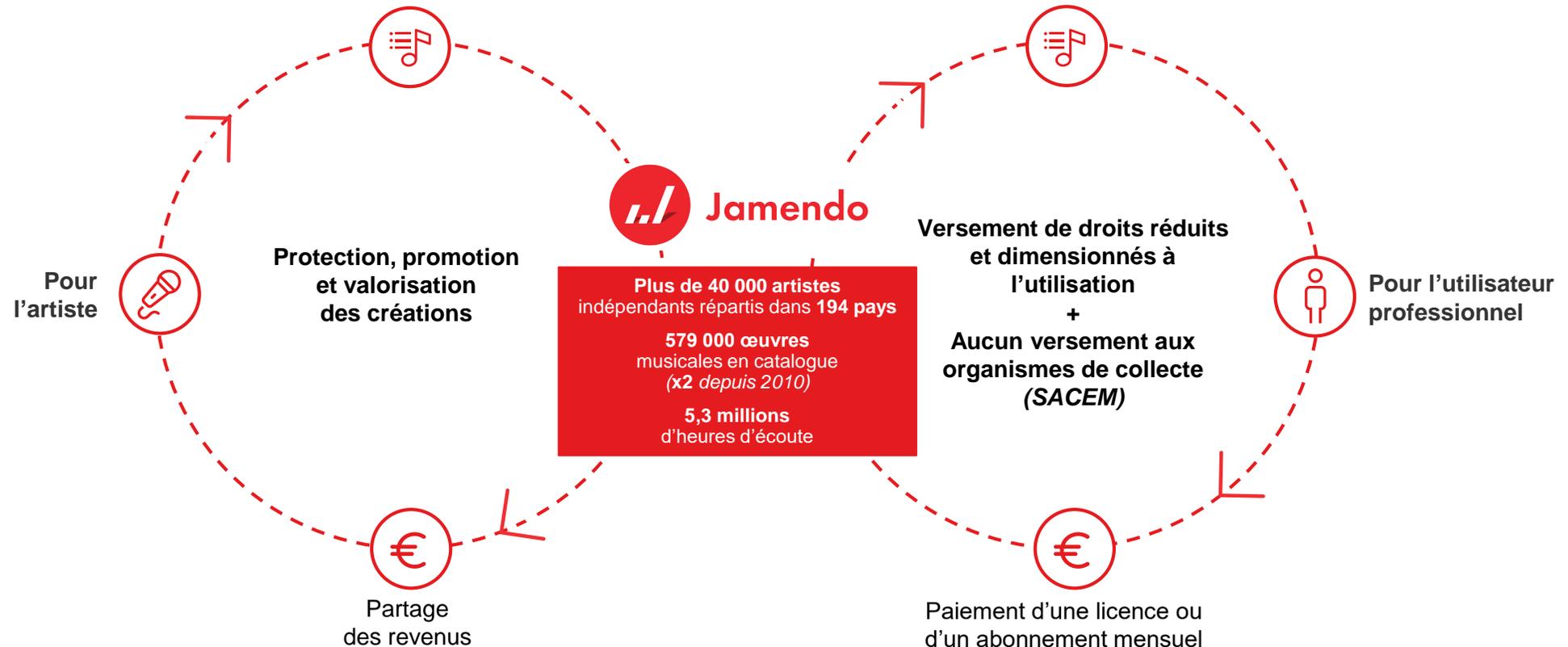


190 enseignes / 16 000 points de vente dans 60 pays en 2018

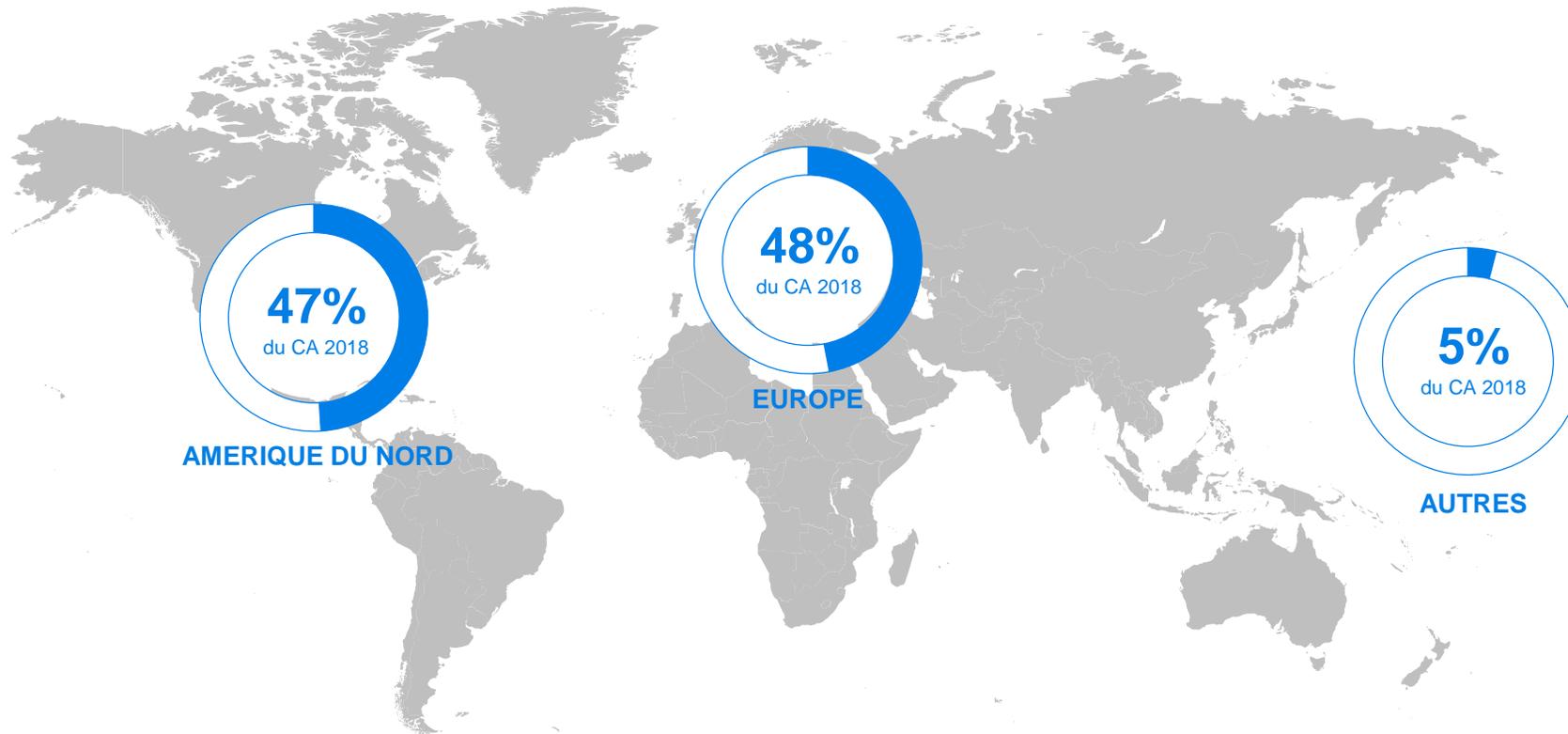


Répartition de la clientèle en nombre de points de vente 2017

Un catalogue unique pour tous les projets médias professionnels



Une empreinte internationale



9 implantations directes

-  Belgique
-  France
-  Allemagne
-  Espagne
-  Luxembourg
-  US
-  Chine
-  Pays-Bas
-  Canada

2. LES FAITS MARQUANTS 2018 : ACCÉLÉRATION AU RENDEZ-VOUS

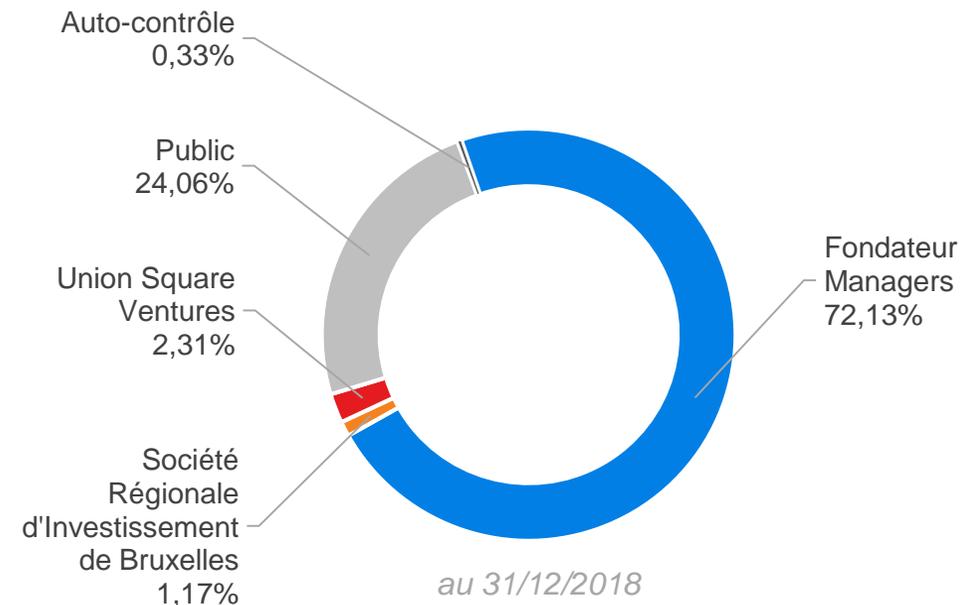


Succès l'introduction en bourse : Des moyens renforcés au service de la stratégie

Juillet 2018 : Augmentation de capital de

9,5 M€

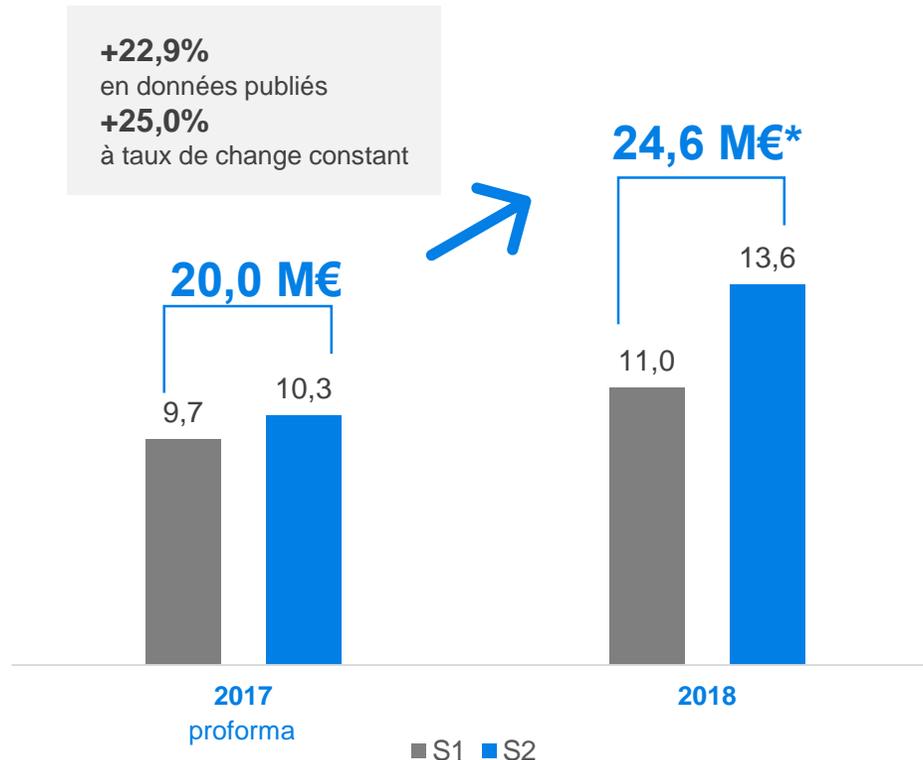
Un produit net de 8,0 M€



> Une stratégie de croissance offensive sur tous les pôles :
Accélérer le déploiement commercial des offres du Groupe

Chiffre d'affaires 2018 en ligne avec les prévisions :

+25,0% à taux de change constant



Tous les pôles d'activités du Groupe sont en croissance

- **Radionomy** : un solide moteur de croissance
- **Storever** : une dynamique solide conjuguant récurrence et croissance
- **Jamendo** : une pépite en phase de redynamisation

Accélération de la croissance au second semestre : +31%

(vs +14% au premier semestre 2018)

Forte dynamique aux Etats-Unis

Activité 2018 sur la zone en croissance de +33%

Contribution aux revenus en progression : 47% du CA 2018

(vs 43% en 2017)

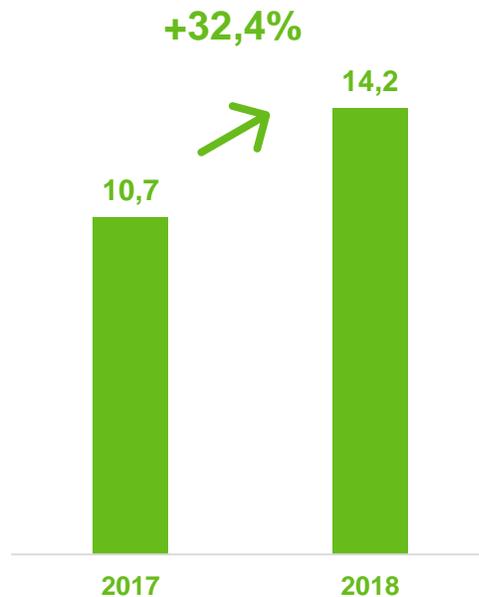
*Hors effet de change, le CA consolidé 2018 se serait élevé à 25,0 M€.

Solide moteur de la croissance

(58% du chiffre d'affaires consolidé 2018, vs 53% en 2017)



Evolution du chiffre d'affaires du pôle (M€)



+36,2%
à taux de change constant

Rappel : Reprise du pôle Radionomy à Vivendi depuis Août 2017



Une excellente dynamique commerciale :

Etats-Unis : **10,9 M€** en croissance de **+39%** à taux de change constant) *par rapport à l'exercice 2017 proforma*

Europe : **3,3 M€** en croissance de **+26%** *par rapport à l'exercice 2017 proforma*



Expansion du nombre de radios et plateformes sous contrat de monétisation



Elargissement de la présence internationale

Extension de l'offre (services freemium Shoucast)

Dynamique solide conjuguant récurrence et croissance



Accélérer le développement commercial en Allemagne et en Espagne avec un **renforcement des équipes commerciales***

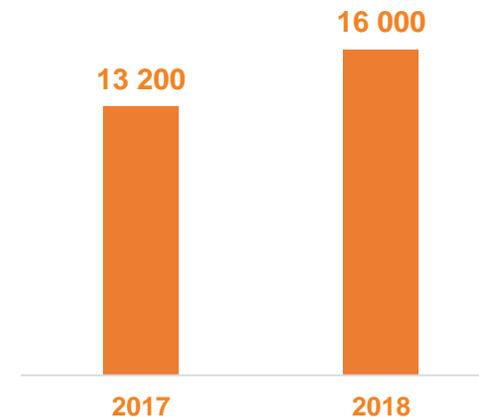


Intensifier la commercialisation de l'offre audio-vidéo dans les points de vente clients afin **d'augmenter le revenu moyen**

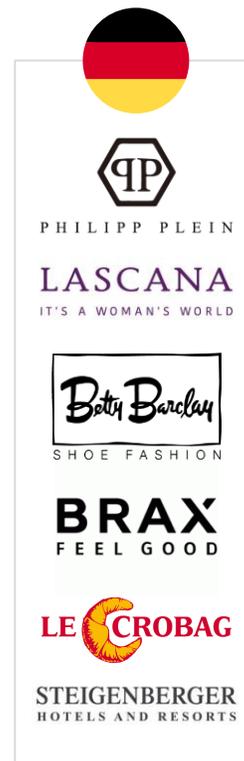
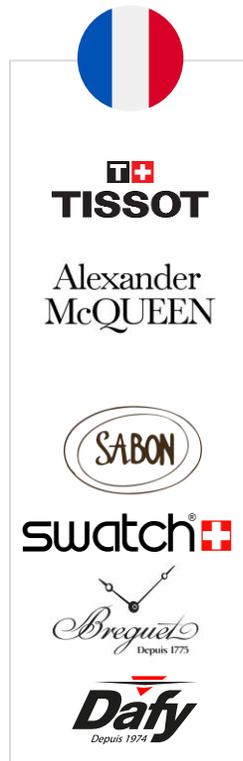


Commercialisation d'une **offre de radio mono point de vente** en Europe

Evolution du nombre de points de vente sous-contrats

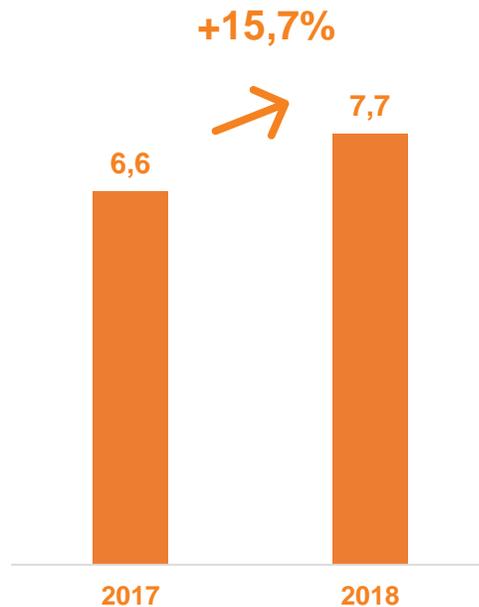


Nouvelles références significatives sur tous les secteurs du retail sur 2018



Accélération du développement commercial sur le second semestre 2018

Evolution du chiffre d'affaires du pôle (M€)



Excellente performance des revenus récurrent (75% du chiffre d'affaires 2018) : +16,8% sur 2018



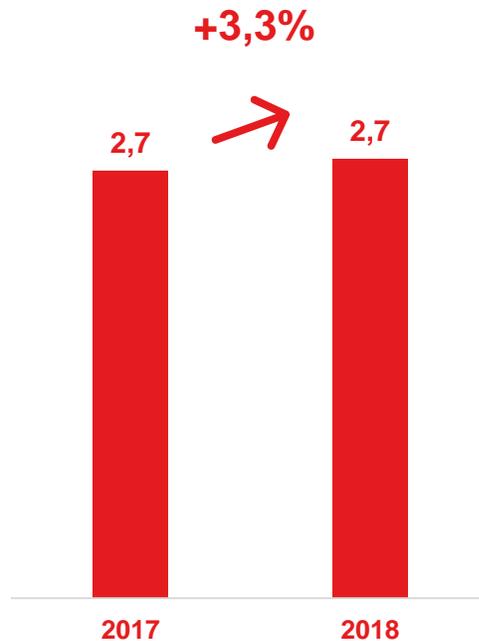
Augmentation du revenu moyen par magasin portée en particulier par le déploiement de l'offre vidéo



De nombreux succès commerciaux qui renforce le socle de revenus récurrents du Groupe pour l'année 2019

Une pépite en phase de redynamisation

Evolution du chiffre d'affaires du pôle (M€)



Léger décalage avec les attentes du Groupe



Renforcement de l'organisation avec plusieurs recrutements stratégiques



Nouvelle implantation aux Etats-Unis



Mise en place de l'offre « Trading Desk »

3. PERSPECTIVE 2019



Point sur les prochaines échéances Vivendi

- Solde à fin 06/2018: 29,7M€
- Remboursement de 5,1M€ en 07/2018
- **Solde au 30/09/2018: 24,6M€ + 0,9M€ d'intérêts**
- Discount de 30% en cas de remboursement intégral anticipé avant le 30/06/2019 (7,6M€)

Echéancier de paiement de la dette Vivendi

07/2018	5 070 k€
12/2019	2 971 k€
12/2020	2 971 k€
12/2021	4 347 k€
12/2022	3 875 k€
12/2023	3 841 k€
12/2024	3 806 k€
12/2025	3 772 k€



Point sur la situation financière

- Besoin de financement maximal d'environ 5 500 K€ sur les douze prochains mois, comme anticipé dès l'introduction en Bourse
- Besoin de financement d'ici le mois d'août 2019 : 520 K€, lié à :
 - Accélération du marché de l'audio digital
 - Création et montée en puissance des bureaux en Espagne, Allemagne et Pays-Bas
 - Lancement des services payants fondés sur le logiciel de streaming Shoutcast

Accélération de la dynamique commerciale en 2019



- Contribution croissante des nouveaux bureaux Targetspot en Europe et au Canada
- Montée en puissance des accords en régie signés sur 2018
- Premiers bénéfiques sur l'activité des nouveaux services lancés fin 2018 :
 - Shoutcast for Business
 - Shoutcast for Enterprise
 - Targetspot Podcast Marketplace



- Perspectives favorables sur le développement du parc de magasins abonnés
- Forte récurrence de l'activité
- Augmentation du revenu moyen par magasin porté en particulier par le déploiement de l'offre vidéo



- Premiers bénéfiques du renforcement de l'organisation opéré au cours des derniers mois
- Adoption du statut IGE, un atout décisif pour accélérer
- Montée en puissance de la plateforme « Trading Desk » spécialement destinée aux acteurs mondiaux du streaming musical



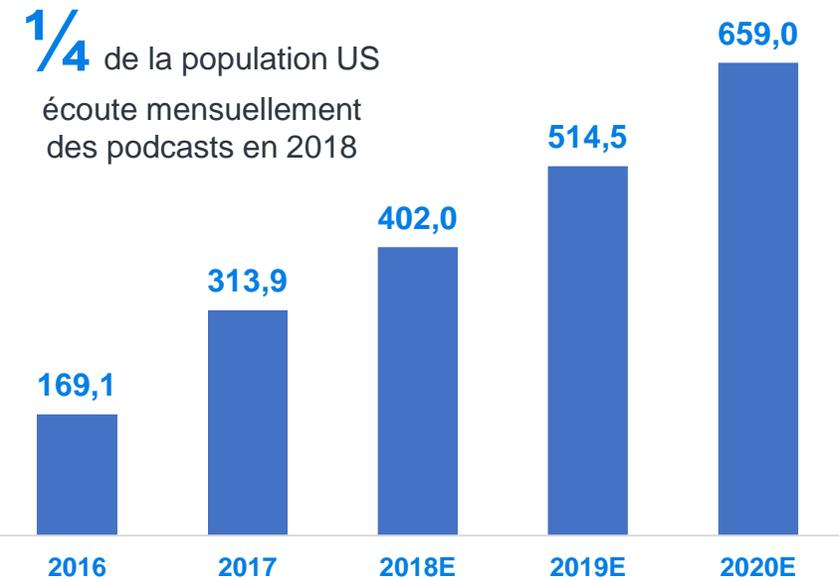
Croissance supérieure à 35% à TCC attendue en 2019

Le marché du podcast d'ici 2020 : \$659m

Un axe majeur de développement



Revenus publicitaires des podcasts (aux Etats-Unis, en M\$)



Déjà une solution lancée fin 2018 : Targetspot Podcast Marketplace

Solution d'accompagnement clés en main (de la création à la monétisation) à destination des éditeurs de radios et des annonceurs.

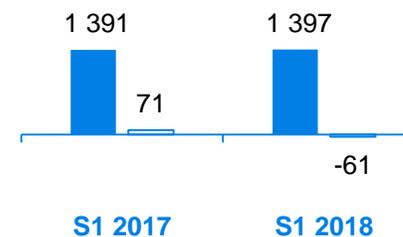
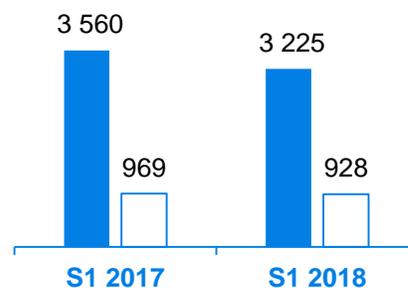
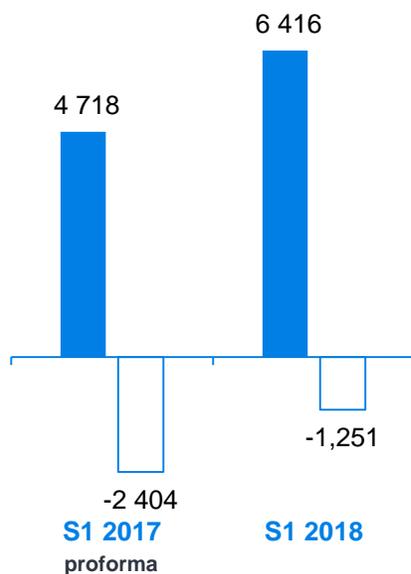
> **Axe majeur de développement**

Source : IAB : <https://www.iab.com/news/us-podcast-ad-revenues-2017/> - Edison Research and Triton Digital

4. ANNEXES : ÉLÉMENTS FINANCIERS



Des résultats semestriels conformes au plan de marche



■ Chiffre d'affaires (K€) □ Résultat opérationnel courant avant amortissement (K€)

Compte de résultat consolidé

en K€ - non audité	S1 2018	S1 2017
Chiffre d'affaires	11 038	5 037
Coûts des ventes	(5 023)	(1 523)
Charges de personnel	(4 143)	(1 548)
Autres charges administratives et commerciales	(2 579)	(1 301)
Autres produits opérationnels	63	113
Résultat opérationnel courant avant amortissement	(644)	778
Dépréciation et amortissements	(760)	(601)
Dépréciation et amortissements d'immo. Incorpor. acquises par regroupement	(1 360)	-
Résultat opérationnel courant après amortissement	(2 764)	177
Résultats financiers	(1 072)	(144)
Résultats non-opérationnels	(8)	-
Autres	(9)	11
Résultat avant impôts	(3 854)	44
Résultat net	(3 817)	264
Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(15)	187
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres	(3 802)	77

Compte de résultat

Afin d'offrir une meilleure lisibilité des chiffres, les données financières et les commentaires relatifs à l'activité et au compte de résultats sont présentés en proforma. Elles s'entendent ainsi comme si le rachat par AudioValley de la participation majoritaire que Vivendi détenait depuis 2015 dans l'activité Radionomy, effective depuis août 2017, avait été réalisée au 1er janvier 2017.

en K€ - non audité	S1 2018 publié	S1 2017 proforma	Variation	
Chiffre d'affaires	11 038	9 669	+14,2%	
Coûts des ventes	(5 023)	(4 595)	+9,3%	-----> Marge brute en progression de 52.5% à 54.5% (+941k€)
Charges de personnel	(4 143)	(4 056)	+2,2%	} -----> Charges administratives et salariales stables
Autres charges administratives et commerciales	(2 579)	(2 685)	-3,9%	
Autres produits opérationnels	63	113	-44,2%	
Résultat opérationnel courant avant amortissement	(644)	(1 555)	+911	
Dépréciation et amortissements	(2 120)	(2 045)	-75	-----> Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles (Non cash)
Résultat opérationnel courant après amortissement	(2 764)	(3 601)	+837	
Résultats financiers	(1 072)	(751)	-321	-----> Résultats financiers: charge de désactualisation de la dette Vivendi (Non cash)
Résultats non-opérationnels	0	0	-	
Autres	(18)	(86)	+68	
Résultat avant impôts	(3 854)	(4 437)	+583	
Résultat net	(3 817)	(4 274)	+457	

> Net redressement de la rentabilité opérationnelle

Bilan consolidé

K€ - Normes IFRS – non audité			
Actifs financiers non-courants	43 166	Capitaux propres	2 721
Goodwill	13 806	Capital	12 199
Autres Immobilisations incorporelles	26 954	Réserves	(10 414)
Immobilisations corporelles	1 787	Participations ne donnant pas le contrôle	851
Participation dans des entreprises associées	128		
Impôts différés actifs	236	Passifs non courants	19 644
Actifs financiers non-courants	255	Passifs financiers non-courants	17 707
		Provisions non-courantes	948
Actifs courants	8 544	Impôts différés passifs	13
Stocks	193	Autres passifs non-courants	976
Créances commerciales et autres débiteurs	5 522		
Impôts et taxes à recevoir	949	Passifs courants	29 345
Autres actifs courants	698	Dettes commerciales courantes et autres dettes	15 758
Valeurs disponibles	1 182	Passifs financiers courants	12 963
		Provisions courantes	0
ACTIF	51 710	Impôts et taxes d'exploitation à payer	201
		Autres passifs courants	423
		PASSIF	51 710

Principaux éléments de la dette (49,0 M€)

- Crédit-vendeur (fair value) : 23,8 M€ (échéance de juillet 2018 de 5,1M€ et le reste est étalé de 2019 à 2025 avec intérêt)
- Dettes commerciales : 15,8 M€
- Dettes financières : 4,3 M€
- Autres : 5,1 M€ (dont 2,3 M€ devant être incorporé au capital)

Tableau de flux de trésorerie consolidé

en K€ - non audité	au 30 juin 2018	au 30 juin 2017
Flux de trésorerie lié à l'activité	143	1 416
Flux de trésorerie lié à l'investissement	(506)	(471)
Flux de trésorerie lié au financement	163	(15)
Variation de trésorerie	(200)	979
Trésorerie et équivalents	1 182	1 852

La trésorerie disponible au 30 septembre 2018 est de 2 788 k€, intégrant le produit net de l'augmentation de capital réalisée en juillet 2018 dans le cadre de l'Introduction en Bourse sur Euronext Growth (8,0 M€ nets) et le paiement effectué le 27 juillet 2018 à Vivendi pour un montant de 5,1 M€.