

The logo for AudioValley, with 'Audio' in black and 'Valley' in blue. The background of the slide features a photograph of three people from behind, looking out at a sunset with their arms raised in celebration. A large blue triangle is on the left side of the slide.

AudioValley

PRÉSENTATION INVESTISSEURS

RESULTATS ANNUELS 2018

AVRIL 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

2018 : un exercice réussi avec l'atteinte de la rentabilité opérationnelle¹

**Forte progression du chiffre d'affaires
+25,0% à TCC**

**... avec une accélération sur le second semestre
+35% à TCC**

Amélioration de la rentabilité opérationnelle¹ de + 1,8 M€ passant positive sur l'exercice

Des engagements tenus sur les priorités stratégiques fixées à l'introduction en Bourse

(1) La rentabilité opérationnelle s'entend avant amortissements. Elle ressort positive de 0,4 M€ en 2018 (contre une perte proforma de 1,5 M€ en 2017).

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

3. RESULTATS 2018

4. PERSPECTIVES



1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

3. RESULTATS 2018

4. PERSPECTIVES



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

 **DEEZER**

pandora

 **TIDAL**

 **Spotify®**

 **MUSIC**

B to B

AudioValley

Notre mission :

Apporter des solutions pour profiter des opportunités de l'audio digital

AudioValley



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

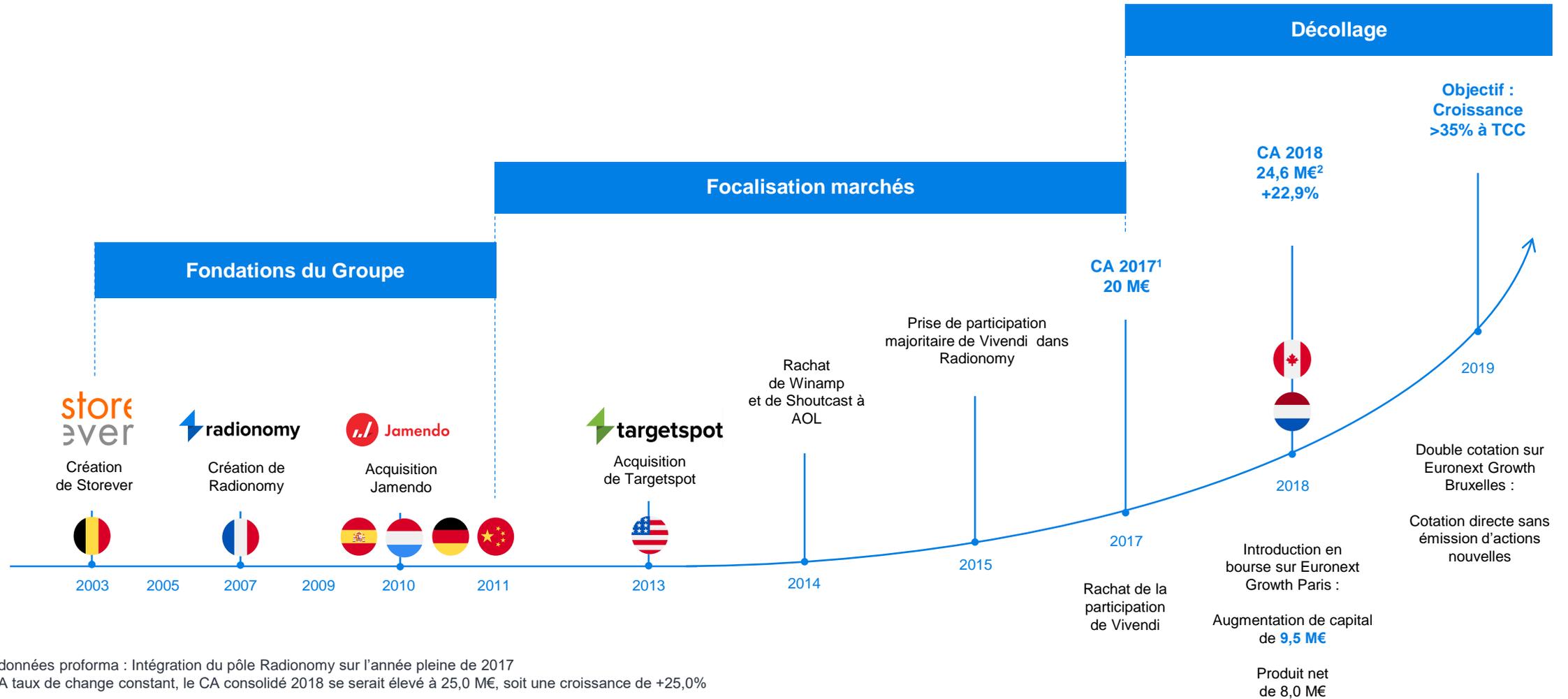


Conception
et commercialisation
de **solutions audio**
digitales « Instore »



Gestion et vente
de **droits musicaux**

Un pionnier 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

PUBLISHER

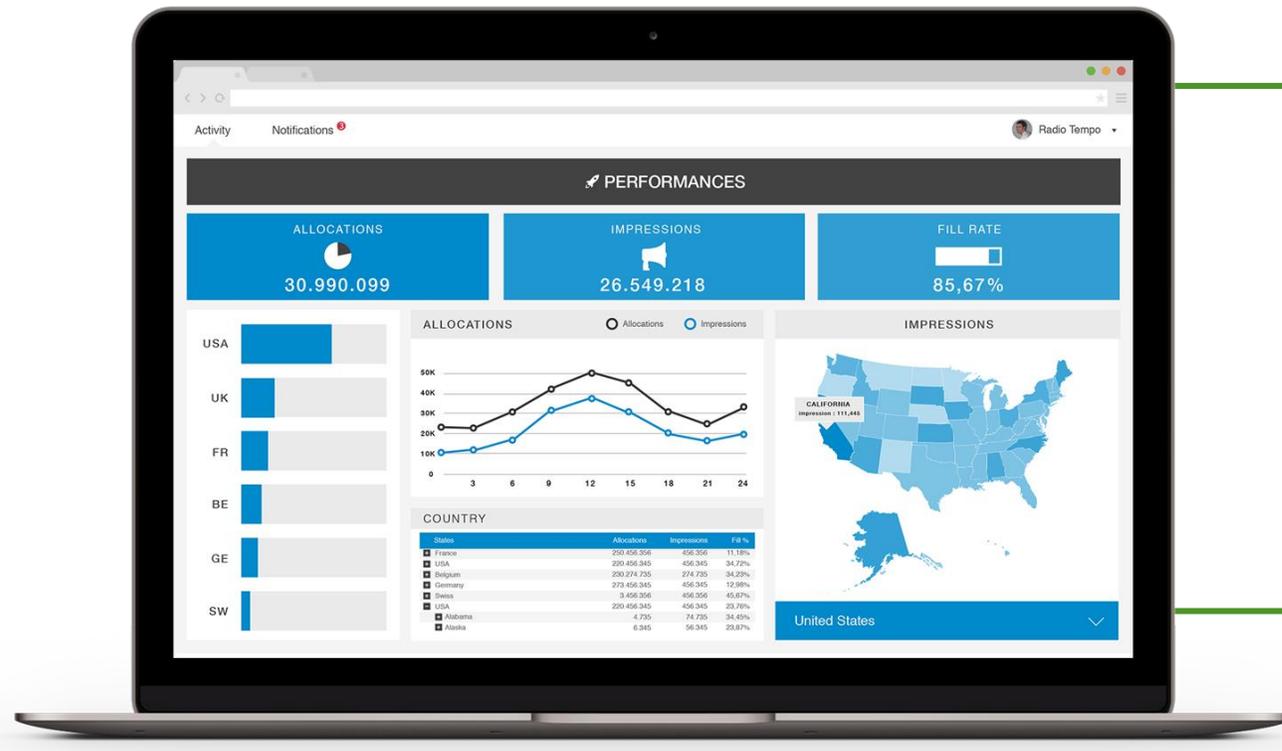
AudioValley

AGENCY

Des outils performants et innovants dans le ciblage audio digital



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



Ciblage multicritères
Statistiques multi pays

Achats automatisés
Analyse et pilotage en temps réel

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



	Outils technologiques	Diffusion	Régie (sales team)	Internationalisation
100% digital	targetspot	✓	✓	✓
	TRITON	✓	✓	✓
	adswizz NEXT GENERATION AD SERVER	✓		✓
	dax DIGITAL AUDIO EXCHANGE		✓	✓
	PRI GLOBAL		✓	✓
Traditionnel	IP		✓	✓
	Lagardère publicité		✓	✓
	KATZ RADIO GROUP		✓	✓
	r m RMS		✓	✓

- 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.



store
ever

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

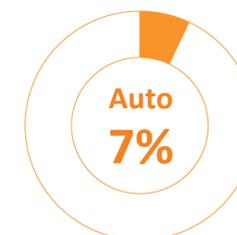
● Hosting & intégration

● 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

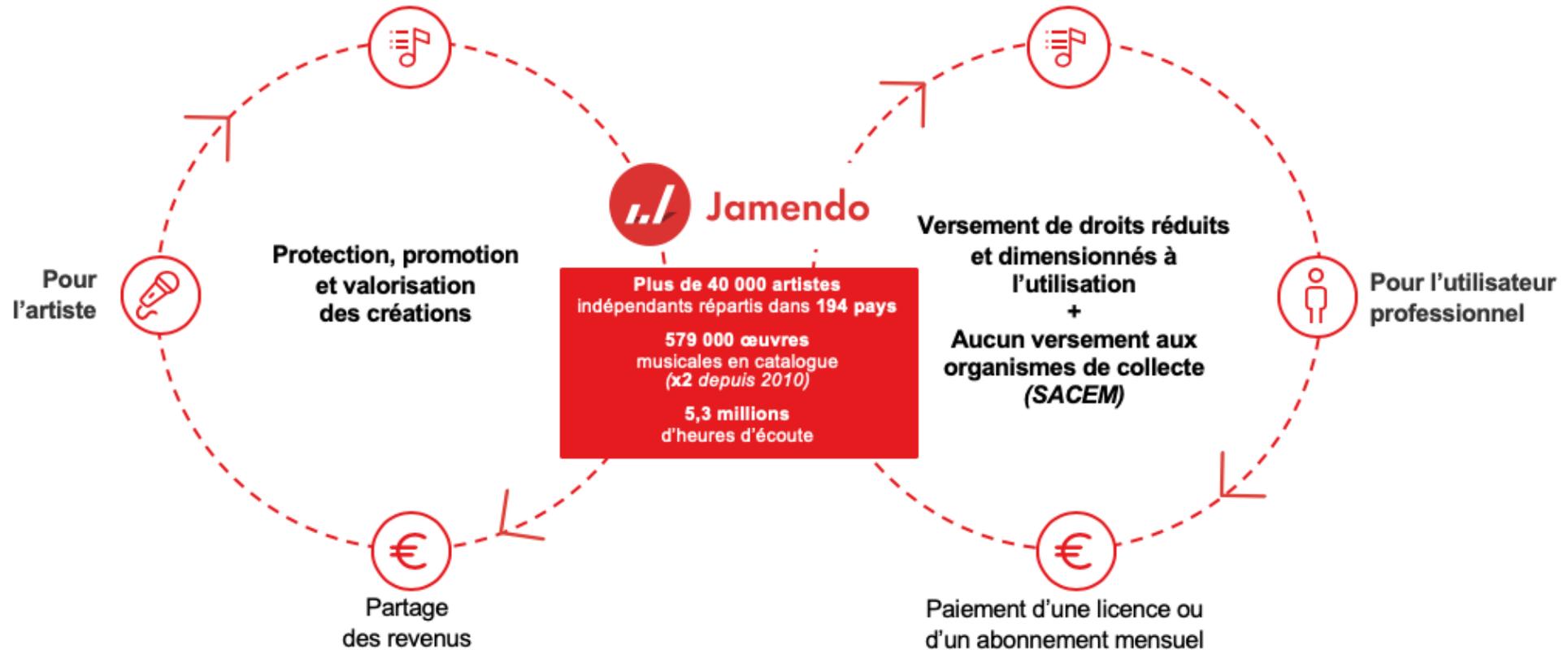


Répartition de la clientèle en nombre de points de vente 2017



Jamendo

Un catalogue unique pour tous les projets médias professionnels



Près de 7 000 références clients



Une empreinte internationale



AMERIQUE DU NORD



EUROPE



AUTRES

9 implantations

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

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

3. RESULTATS 2018

4. PERSPECTIVES



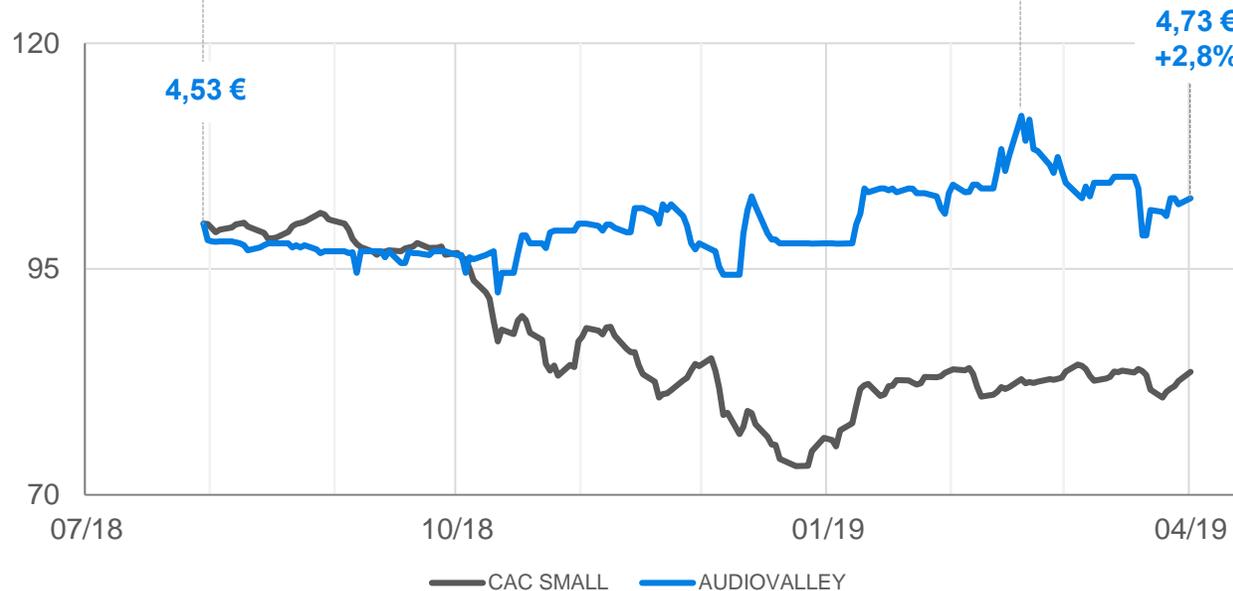
Début d'une histoire boursière



Juillet 2018 :
Succès de l'introduction en Bourse sur Euronext Growth Paris :
Augmentation de capital de **9,5 M€**
Produit net de 8,0 M€

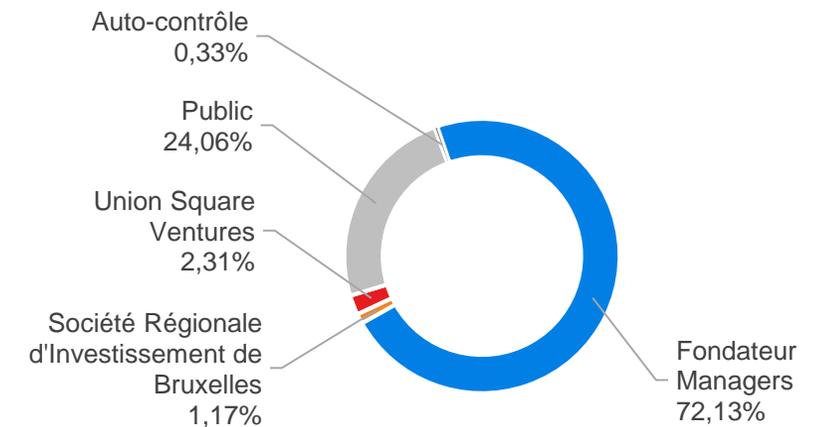


Février 2019 :
Double cotation sur Euronext Growth Bruxelles :
Cotation directe sans émission d'actions nouvelles



au 01/04/2019

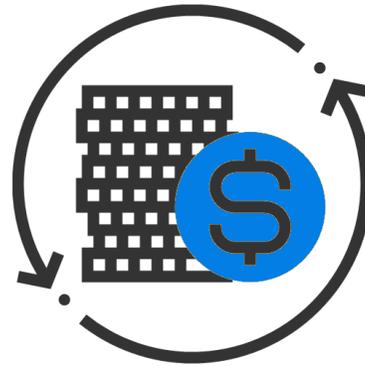
Répartition du capital



Une stratégie de croissance offensive sur tous les pôles



Renforcement des équipes
pour accompagner la
croissance



Enrichissement des
offres du Groupe

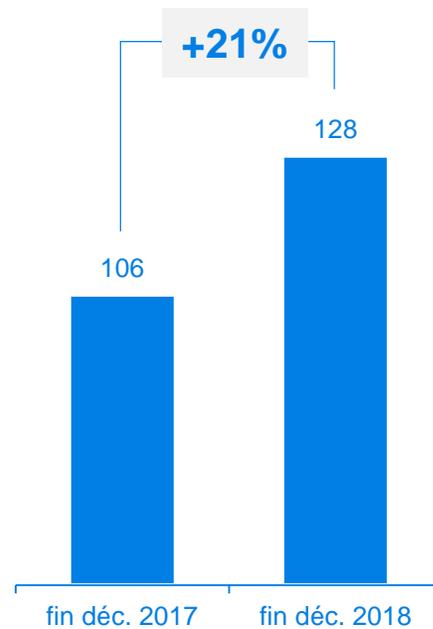


Expansion
internationale et
accélération de la
conquête commerciale



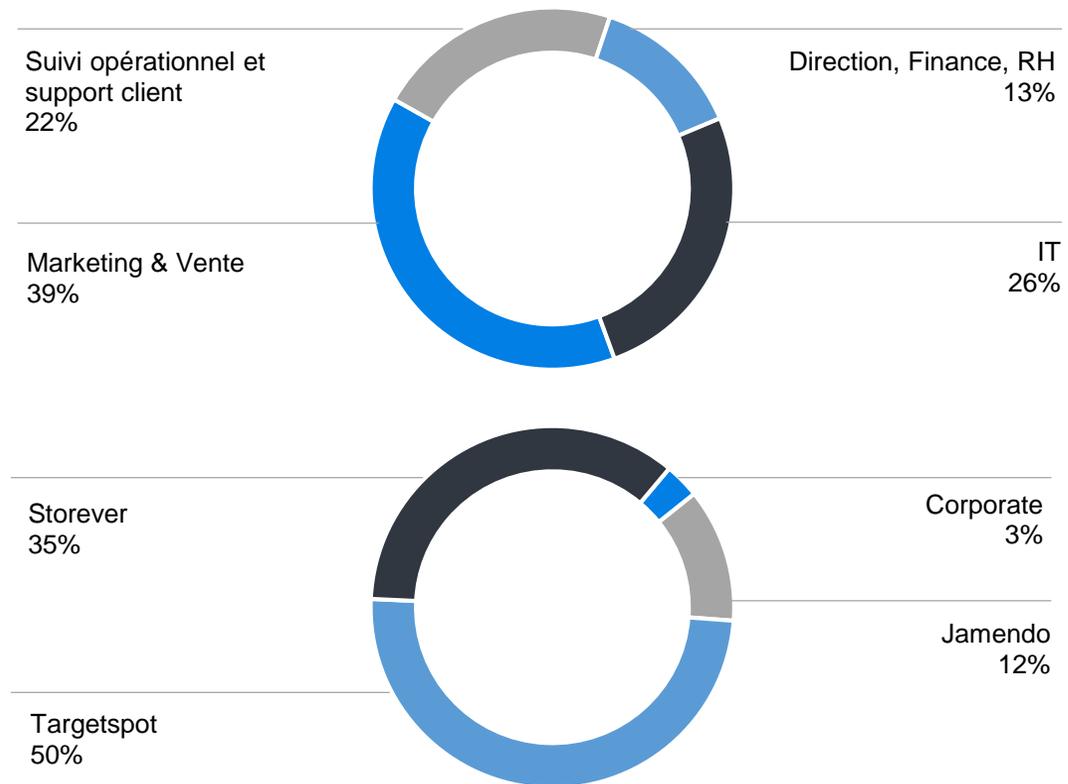
Renforcement des équipes pour accompagner la croissance

Évolution des effectifs



133 collaborateurs à fin mars 2019

Répartition des effectifs au 31 décembre 2018





Enrichissement des offres



- Lancement de « *Shoutcast for Business* » et « *Shoutcast for Enterprise* », 2 nouveaux services payants premium
- Lancement de « *Targetspot Podcast Marketplace* », le 1^{er} service mondial tout-en-1 dédié au podcast
- Une stratégie publisher innovante



- Offre vidéo : Affichage dynamique, production et gestion de contenu
- Offre de produits interactifs : Tablettes retail, solutions mobiles



Jamendo

- Mise en place de l'offre « Trading Desk »



Expansion internationale et accélération de la conquête commerciale



- Ouverture de bureaux au Pays-Bas, en Espagne et en Allemagne
- Expansion du nombre de radios et plateformes sous contrat de monétisation



- De nombreuses réussites commerciales : 16 000 points de vente sous contrats (vs 13 200 à fin 2017)



Jamendo

- Ouverture d'un bureau aux Etats-Unis

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

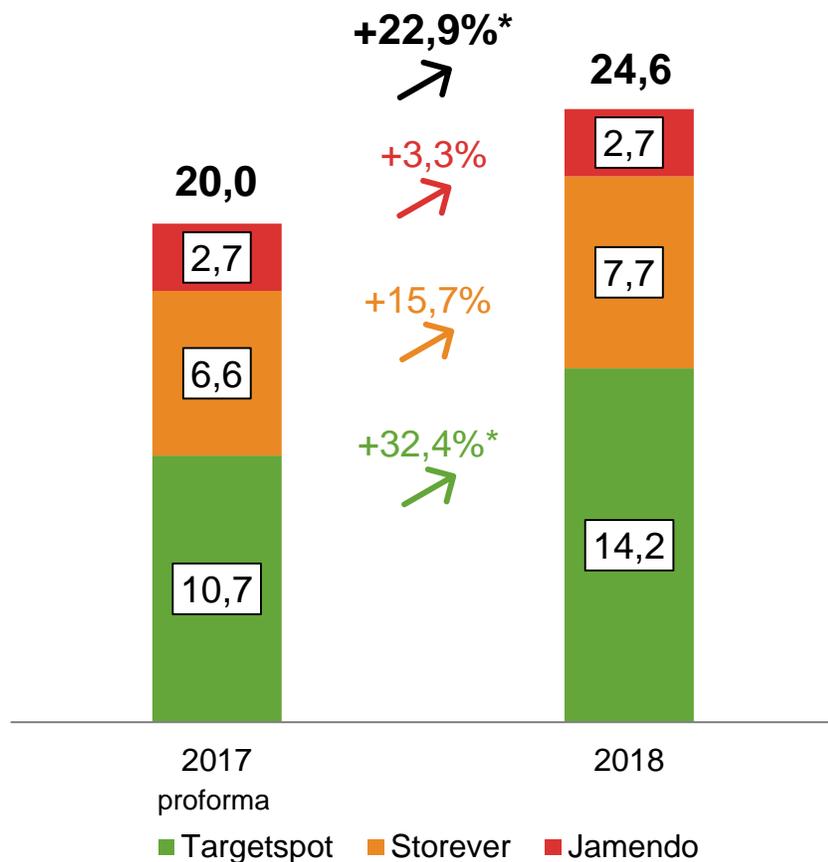
3. RESULTATS 2018

4. PERSPECTIVES



Evolution du chiffre d'affaires

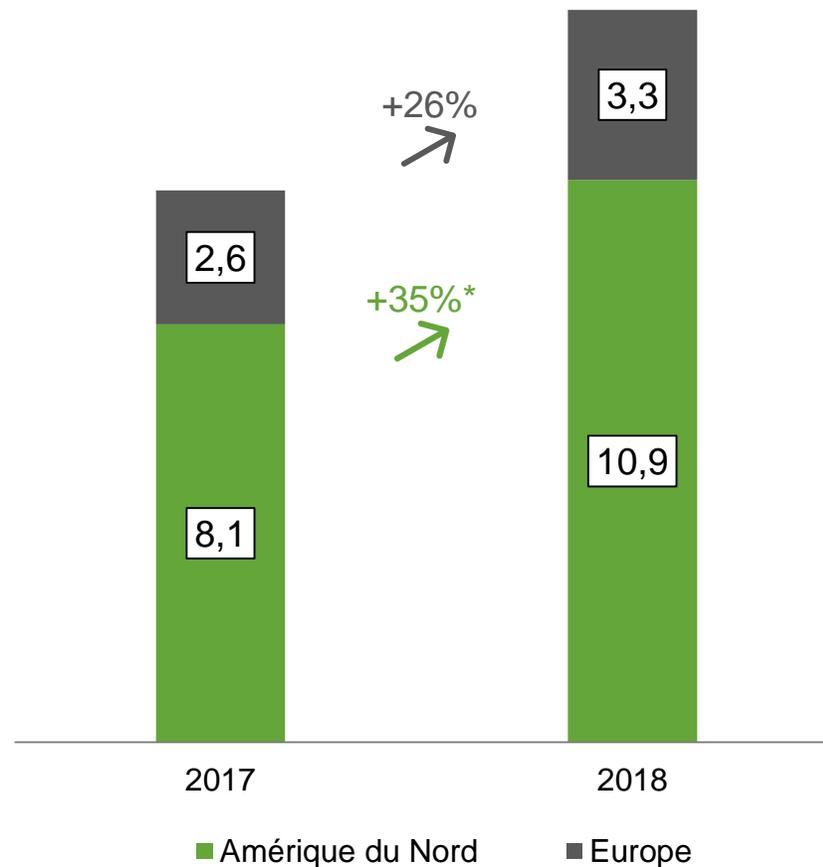
Evolution du chiffre d'affaires par pôle (en M€)



Hors effet de change, le chiffre d'affaires consolidé 2018 serait en croissance de **+25,0%, le chiffre d'affaires du pôle Targetspot progresserait de **+36,2%***

Targetspot : un décollage qui se confirme porté par le modèle américain

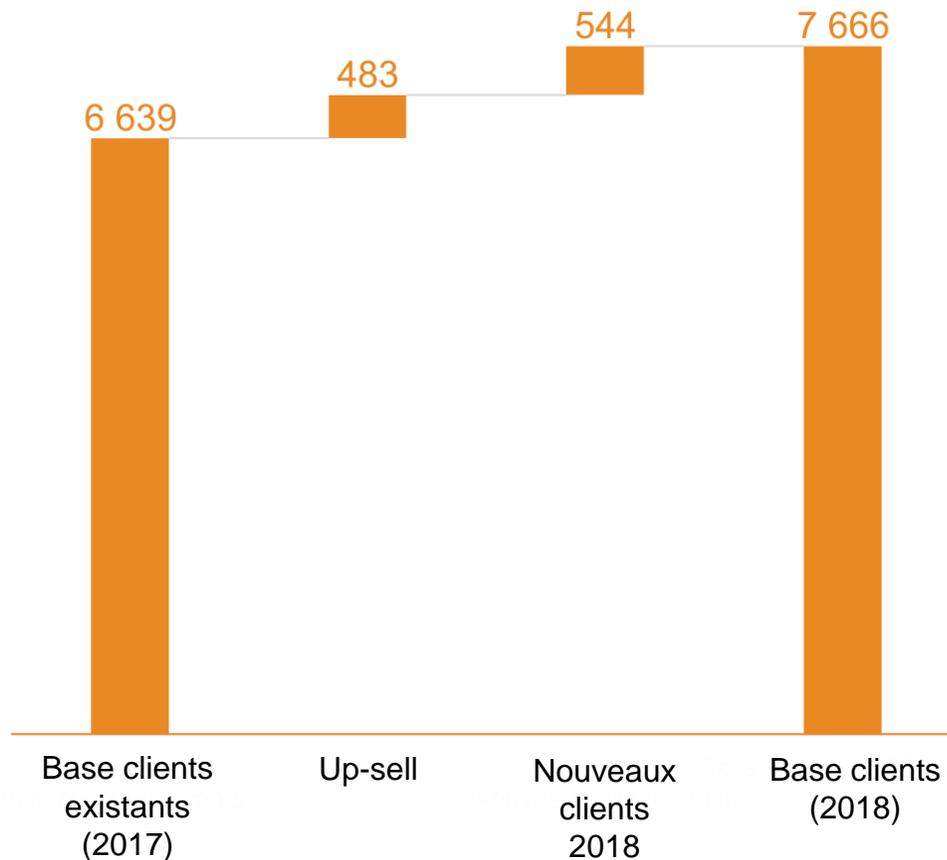
Répartition du chiffre d'affaires du pôle par zone géographique (en M€)



Hors effet de change, le chiffre d'affaires en Amérique du Nord serait en croissance de **+39%*

Storever : Une solide dynamique qui combine conquête de nouveaux clients & développement des clients existants

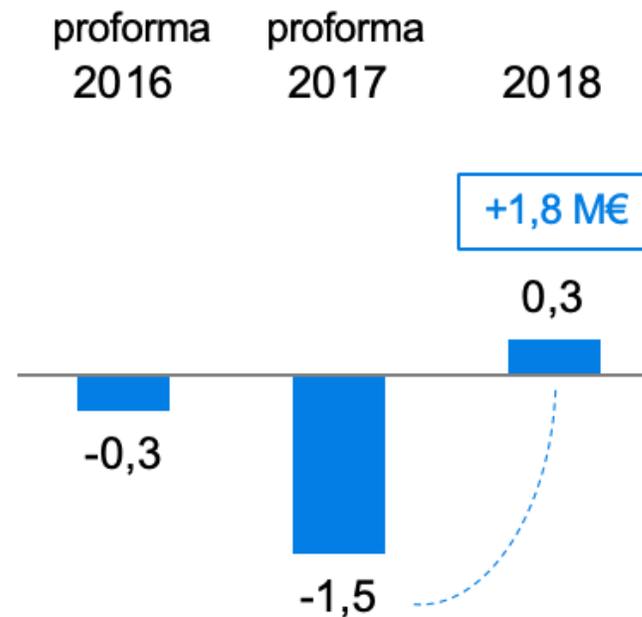
Evolution du chiffre d'affaires du pôle par typologie de clients (en K€)



*Forte récurrence de l'activité :
75% du chiffre d'affaires total en 2018*

Amélioration de la rentabilité opérationnelle de + 1,8 M€ passant positive en 2018

Evolution du résultat opérationnel courant avant amortissements (en M€)

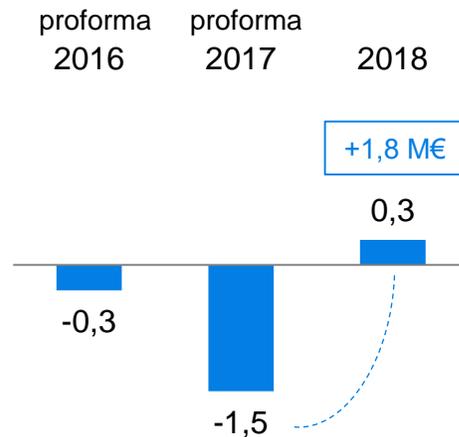


- Produits et charges attachés au siège : -0,4 M€ (-0,2 M€ en 2017 proforma)

Amélioration de la rentabilité opérationnelle de + 1,8 M€ passant positive en 2018

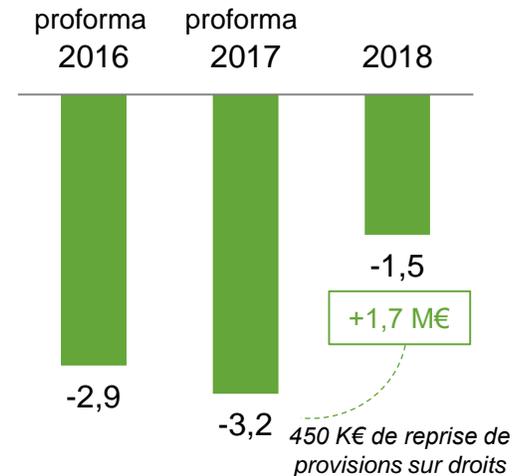
Evolution du résultat opérationnel courant avant amortissements (en M€)

AudioValley



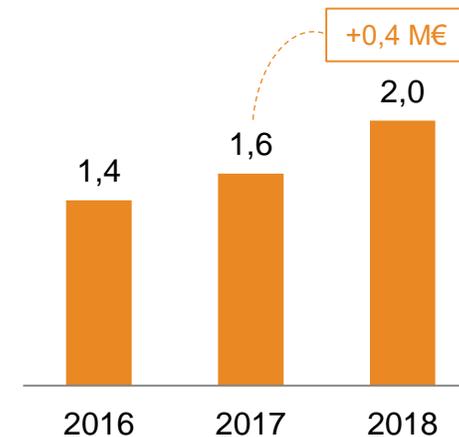
- Produits et charges attachés au siège : -0,4 M€ (-0,2 M€ en 2017 proforma)

targetspot



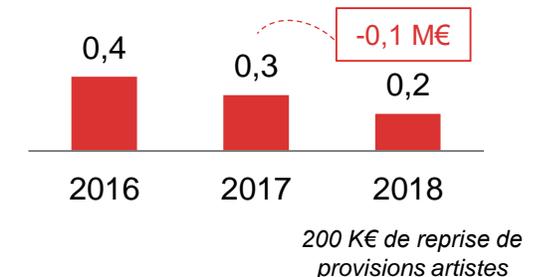
- Performances très encourageantes réalisées dans le cadre d'une stratégie de croissance offensive

store ever



- Augmentation de la rentabilité opérationnelle (26,2% de taux de marge/CA, soit +1,6 pt)

Jamendo



- Faible dynamique du pôle sur l'année, rentabilité en léger recul

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	2018 publié	2017 proforma	Variation	
Chiffre d'affaires	24 606	20 018	+22,9%	
Coûts des ventes	(10 314)	(9 188)	+12,3%	-----> Marge brute en progression de 54,1% à 58,1% (+3 462k€)
Charges de personnel	(8 751)	(7 757)	+12,8%	} -----> Progression limitée des charges opérationnelles par rapport à la hausse de l'activité
Autres charges administratives et commerciales	(5 206)	(4 481)	+13,6%	
Résultat opérationnel courant avant amortissements	336	(1 508)	+ 1 844 k€	
Dépréciation et amortissements	(4 368)	(4 095)	+6,7%	-----> Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles (Non cash)
Résultat opérationnel courant après amortissements	(4 032)	(5 603)	+1 571 k€	
Autres charges opérationnelles non courantes nettes	(48)	(317)	+269	
Résultat financier	(1 466)	(1 614)	+148	-----> Dont 1,1 M€ charge de désactualisation de la dette Vivendi (Non cash)
Autres	0	22	-22	
Résultat avant impôts	(5 546)	(7 535)	+1 989 k€	
Impôt sur le résultat	228	378	-150	
Résultat net	(5 318)	(7 157)	+1 839 k€	

> Atteinte de la rentabilité opérationnelle avant amortissements

Bilan consolidé

K€ - Normes IFRS – non audité			
Actifs financiers non-courants	42 928	Capitaux propres	11 148
Goodwill	13 806	Capital	24 232
Autres Immobilisations incorporelles	26 137	Actions propres	127
Immobilisations corporelles	1 832	Réserves	(13 505)
Participation dans des entreprises associées	0	Participations ne donnant pas le contrôle	548
Impôts différés actifs	881		
Actifs financiers non-courants	272		
		Passifs non courants	19 490
Actifs courants	8 244	Passifs financiers non-courants	18 518
Stocks	245	Provisions non-courantes	948
Créances commerciales et autres débiteurs	6 169	Impôts différés passifs	24
Impôts et taxes à recevoir	640		
Autres actifs courants	170	Passifs courants	20 534
Valeurs disponibles	1 018	Dettes commerciales courantes et autres dettes	14 418
		Passifs financiers courants	4 931
		Provisions courantes	98
		Impôts et taxes d'exploitation à payer	950
		Autres passifs courants	136
ACTIF	51 171	PASSIF	51 171

Principaux éléments de la dette (40,0 M€)

- Crédit-vendeur (fair value) : 18,9 M€
- Dettes commerciales : 14,4 M€
- Dettes financières : 3,1 M€
- Autres : 3,6 M€

Tableau de flux de trésorerie consolidé

en K€ - non audité	au 31 déc. 2018	au 31 déc. 2017
Flux de trésorerie lié à l'activité	-2 384	-901
Flux de trésorerie lié à l'investissement	-912	1 487
Flux de trésorerie lié au financement	2 952	-149
Variation de trésorerie	-344	437
Trésorerie et équivalents	1 018	1 354

Point sur les prochaines échéances Vivendi

- Solde à fin 06/2018: 29,7M€
- Remboursement de 5,1M€ en 07/2018
- **Solde au 31/12/2018: 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, lié au :
 - Remboursement de la prochaine tranche Vivendi (12/2019)
 - Paiement d'un accord transactionnel conclu avec un des principaux éditeurs musicaux mondiaux (11/2019)
 - Besoin de financement d'ici le mois de décembre 2019 dû principalement à la montée en puissance des nouveaux bureaux Targetspot en Europe
- 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

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

3. RESULTATS 2018

4. PERSPECTIVES



Le marché européen de l'audio digital en phase d'accélération

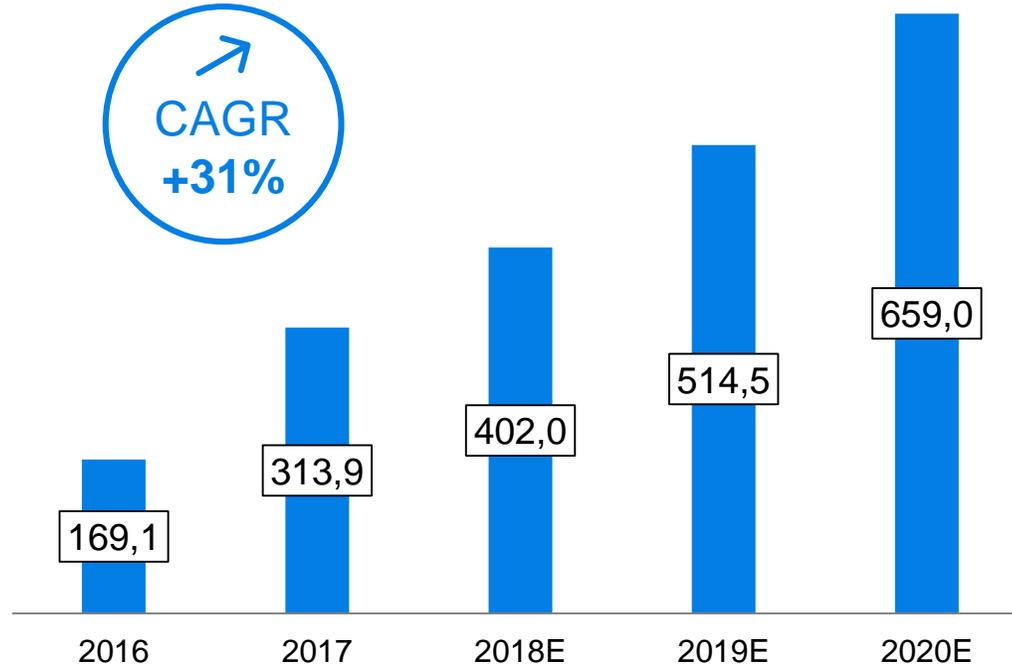
- Un basculement massif de l'audience vers les supports digitaux. Cette accélération portée par une combinaison en place device / usage / offre / data.
- L'audio digital devient un nouveau pilier publicitaire apprécié par les annonceurs pour le targeting et l'innovation apportée.
- Une croissance continue aux Etats-Unis.
- Un rattrapage accéléré en Europe qui va permettre de converger vers le succès du modèle américain.
- Une concurrence atomisée et très rarement internationale.
- Une stratégie appréciée par le marché « **From a Sales House to a Strategic Partner** »

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

Un axe majeur de développement



Exemple des Etats-Unis: Revenus publicitaires des podcasts (en M\$)



- **Explosion du nombre de nouveaux podcasts** dans le monde (210 000 en 2018)
- **91 millions d'américains** écoutent un podcast au moins une fois par semaine

> **Axe majeur de développement**

**Déjà une solution lancée fin 2018 :
Targetspot Podcast Marketplace**

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

Sources : IAB : <https://www.iab.com/news/us-podcast-ad-revenues-2017/> - Edison Research and Triton Digita – Chartable : <https://chartable.com/blog/golden-age-of-podcasts#footnote2>

Accélération de la dynamique commerciale en 2019



- Contribution croissante des nouveaux bureaux Targetspot en Europe et au Canada
- Montée en puissance des contrats de régie signés sur 2018
- Premiers bénéfices sur l'activité des nouveaux services lancés fin 2018 :
 - Shoutcast for Business
 - Shoutcast for Enterprise
 - Targetspot Podcast Marketplace
- Lancement en 2019 d'une plateforme de podcasts dédiée aux éditeurs



- 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



- Adoption du statut EGI, un atout décisif pour accélérer
- Nouveaux accords de distribution avec des acteurs du digital/
- Nomination d'un nouveau Directeur Général, Jocelyn Seilles

Nos dernières avancées

26 mars 2019



Targetspot devient la régie
publicitaire exclusive de
SoundCloud en Allemagne, en
France et aux Pays-Bas

Nos perspectives

2019

Accélération de la dynamique commerciale avec une **croissance attendue du chiffre d'affaires supérieure à 35% (à TCC)**

Calendrier

17 avril 2019 après bourse

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2019

16 juillet 2019 après bourse

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2019

16 octobre 2019 après bourse

Résultats semestriels du 1^{er} semestre 2019

Merci pour votre attention

AUDIOVALLEY

ALEXANDRE **SABOUNDJIAN**

Administrateur Délégué & fondateur
alexandre@audiovalley.com

ACTIFIN

VICTOIRE **DEMEESTERE**

Communication financière
+33 (0)1 56 88 11 11
vdemeestere@actifin.fr

JENNIFER **JULLIA**

Relations presse financière
+33 (0)1 56 88 11 19
jjullia@actifin.fr