

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 positioned on the left side of the slide.

AudioValley

PRÉSENTATION INVESTISSEURS

RESULTATS SEMESTRIELS 2019

OCTOBRE 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^{er} semestre 2019 : Excellent niveau d'activité

Rentabilité opérationnelle¹ positive dès le premier semestre

Croissance portée par toutes les zones géographiques
+22,9% à 13,6 M€

... avec une accélération sur le second trimestre
+25,8% à 7,1 M€

Atteinte de la rentabilité opérationnelle¹ dès le premier semestre
+0,4 M€ sur les 6 premiers mois 2019 (-0,6 M€ sur les 6 premiers mois 2018)

(1) La rentabilité opérationnelle s'entend avant amortissements. Elle ressortait positive de 0,3 M€ en 2018 (contre une perte proforma de 1,5 M€ en 2017). Sur le semestre, la rentabilité opérationnelle atteint de 0,4 M€ (contre une perte de 0,6 M€ sur la même période de l'exercice 2017)

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DU S1 2019

3. RESULTATS SEMESTRIELS

4. PERSPECTIVES



1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DU S1 2019

3. RESULTATS SEMESTRIELS

4. PERSPECTIVES



La mission du Groupe

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**



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

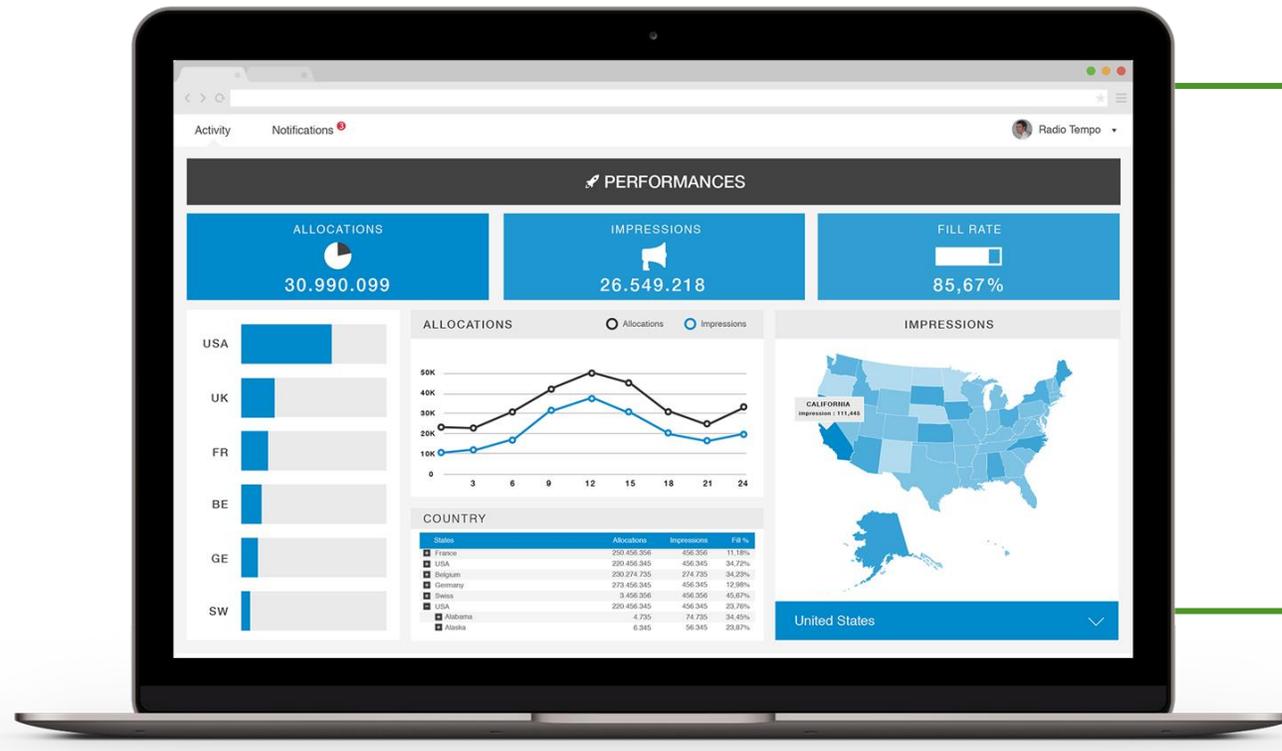
AudioValley

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

Editeurs



nova



iVOOX



NOSTALGIE



radiofrance



@ Entercom



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

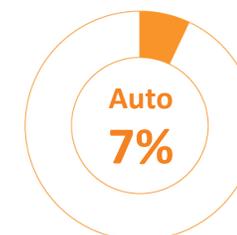
● Hosting & intégration

● 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

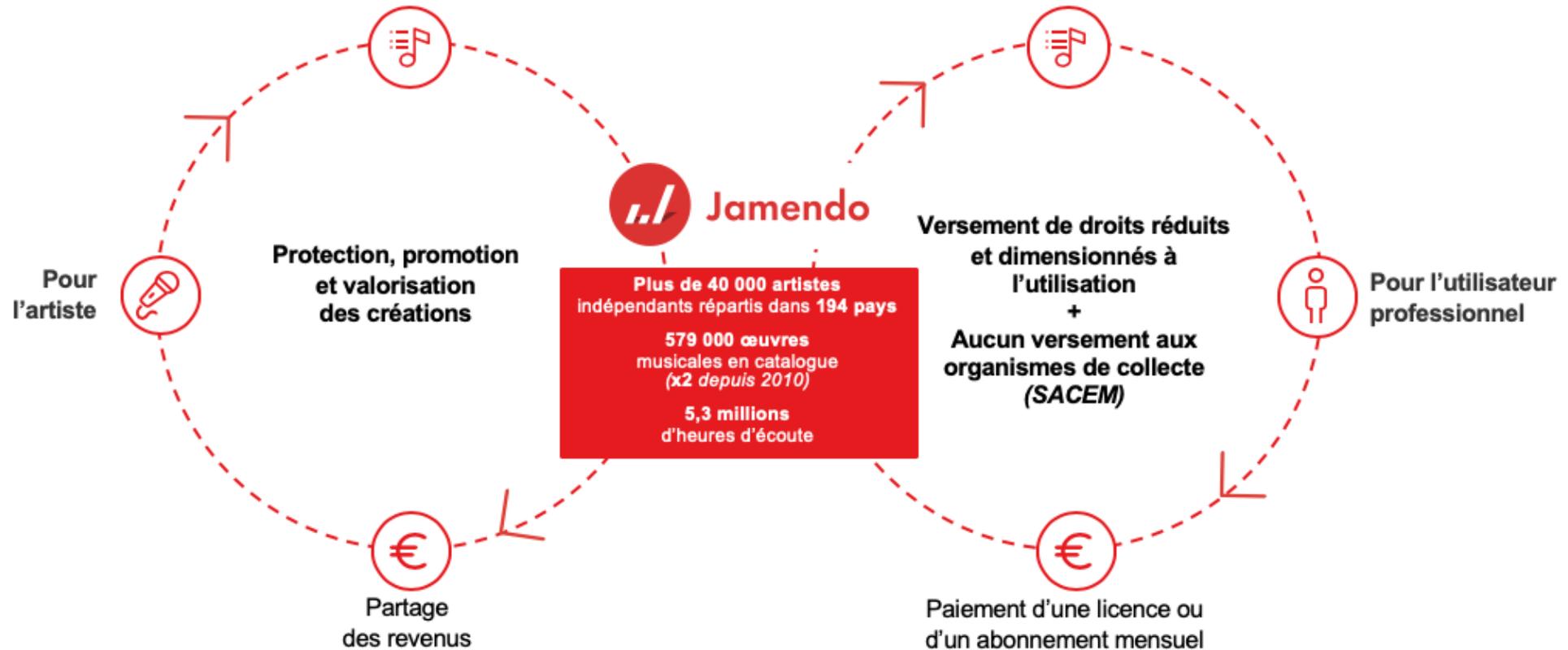


Répartition de la clientèle en nombre de points de vente 2017



Jamendo

Un catalogue unique pour tous les projets médias professionnels



Près de 10 000 références clients



Films
Publicités
Événementiel
...



Une empreinte internationale élargie

10 implantations

-  Belgique
-  France
-  Espagne
-  Luxembourg
-  US
-  Chine
-  Pays-Bas
-  Canada
-  **Allemagne**
-  **Royaume-Uni**

Ouverture
S1 2019



AMERIQUE DU NORD


+28%
par rapport au S1 2018



EUROPE


+16%
par rapport au S1 2018



AUTRES


+36%
par rapport au S1 2018

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DU S1 2019

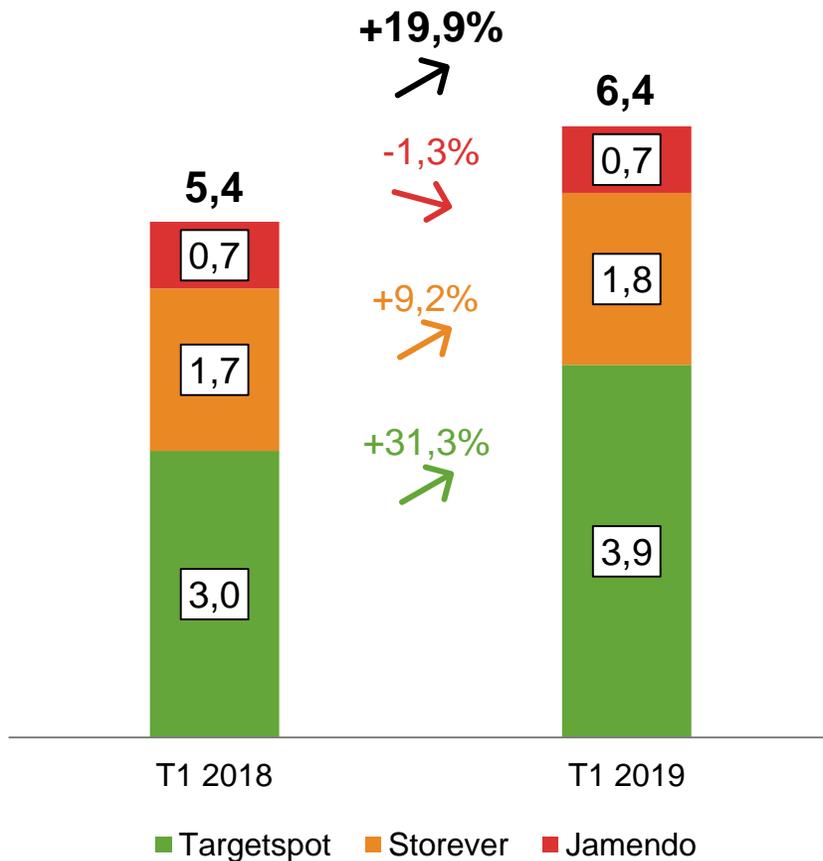
3. RESULTATS SEMESTRIELS

4. PERSPECTIVES

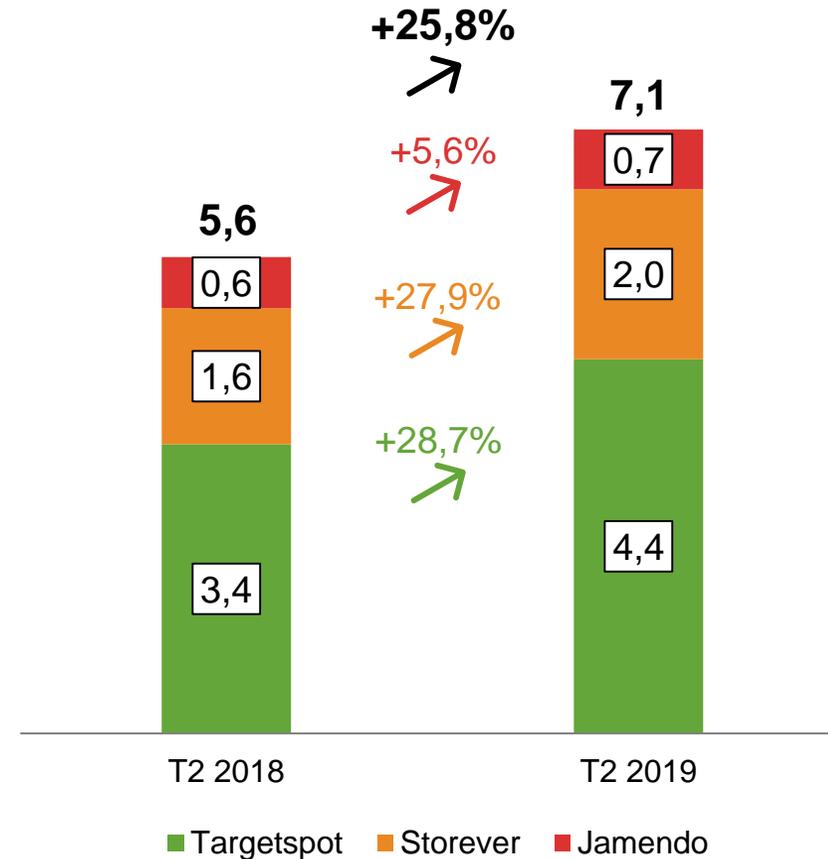


Accélération de la croissance au second trimestre

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



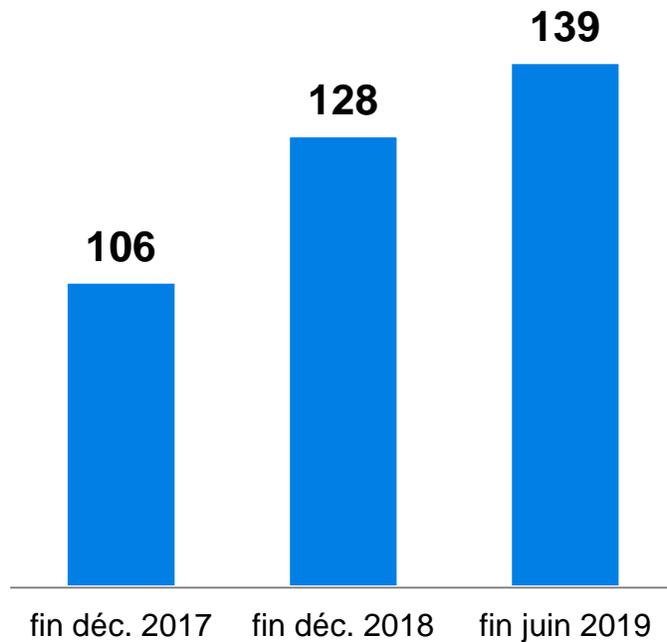
Evolution du chiffre d'affaires par pôle (en M€)



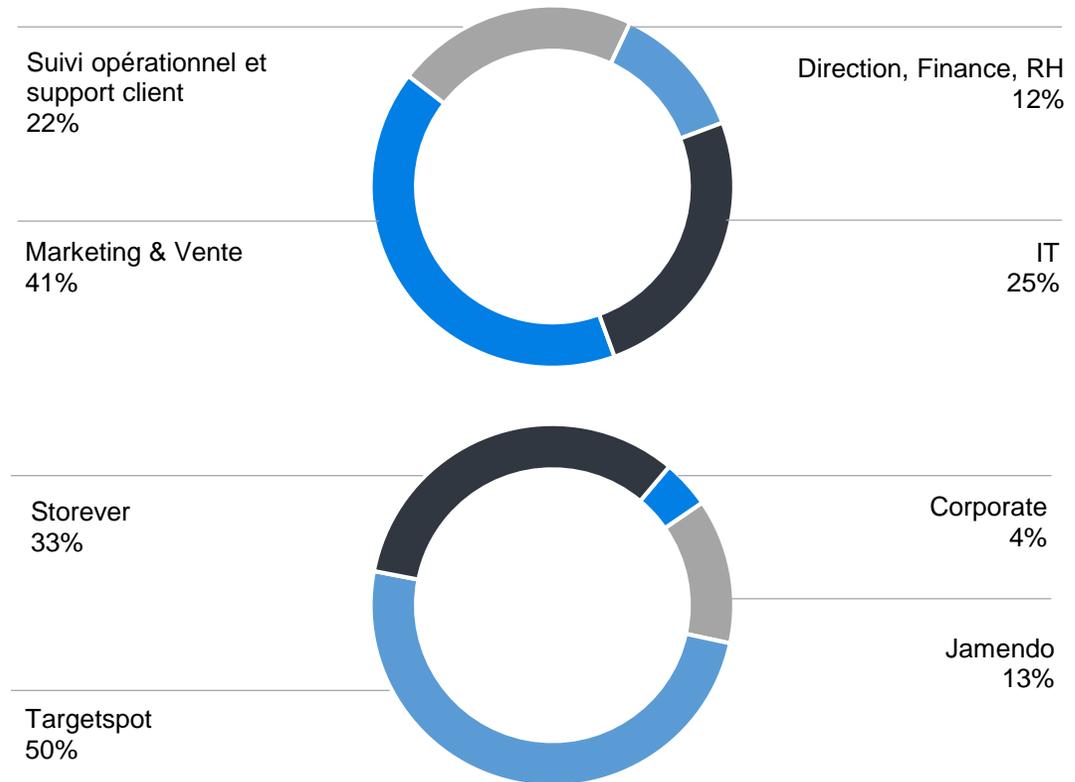
S1 2019
13,6 M€
+22,9%

Renforcement des équipes pour accompagner la croissance

Évolution des effectifs

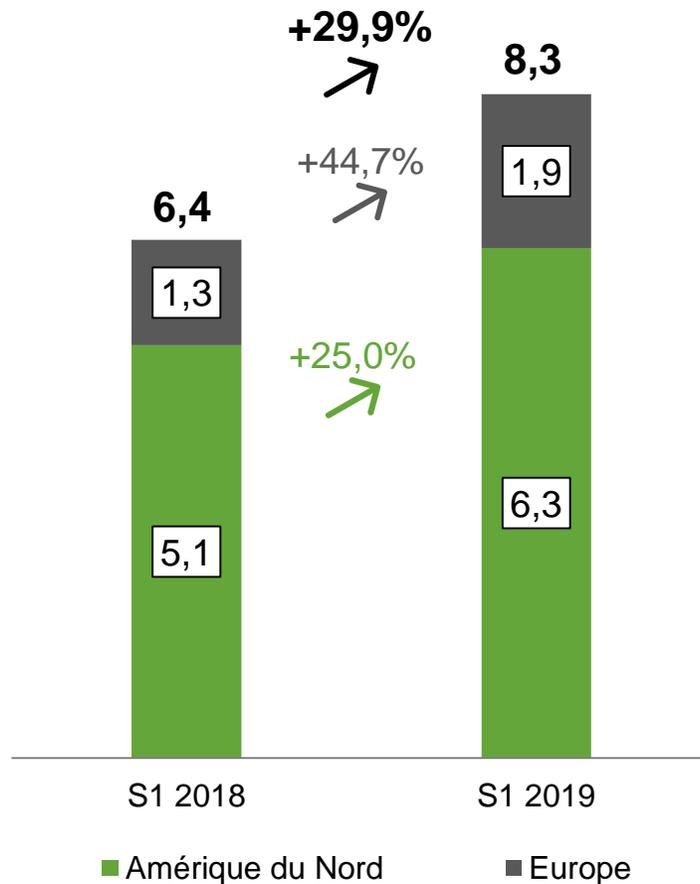


Répartition des effectifs au 30 juin 2019



Targetspot : la percée se confirme en Europe

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



Renforcement de la présence en Europe

Nouvelles implantations



Janvier 2019
Düsseldorf



Mai 2019
Londres

Nominations

Michael Messerschmidt

Head of Sales DACH
(Allemagne, Autriche, Suisse)

20 ans d'expérience dans les solutions digitales, marketing digital
Xenion, GroupM (CEE, MENA, SSA),
hug digital WPP (Chief Growth Officer)

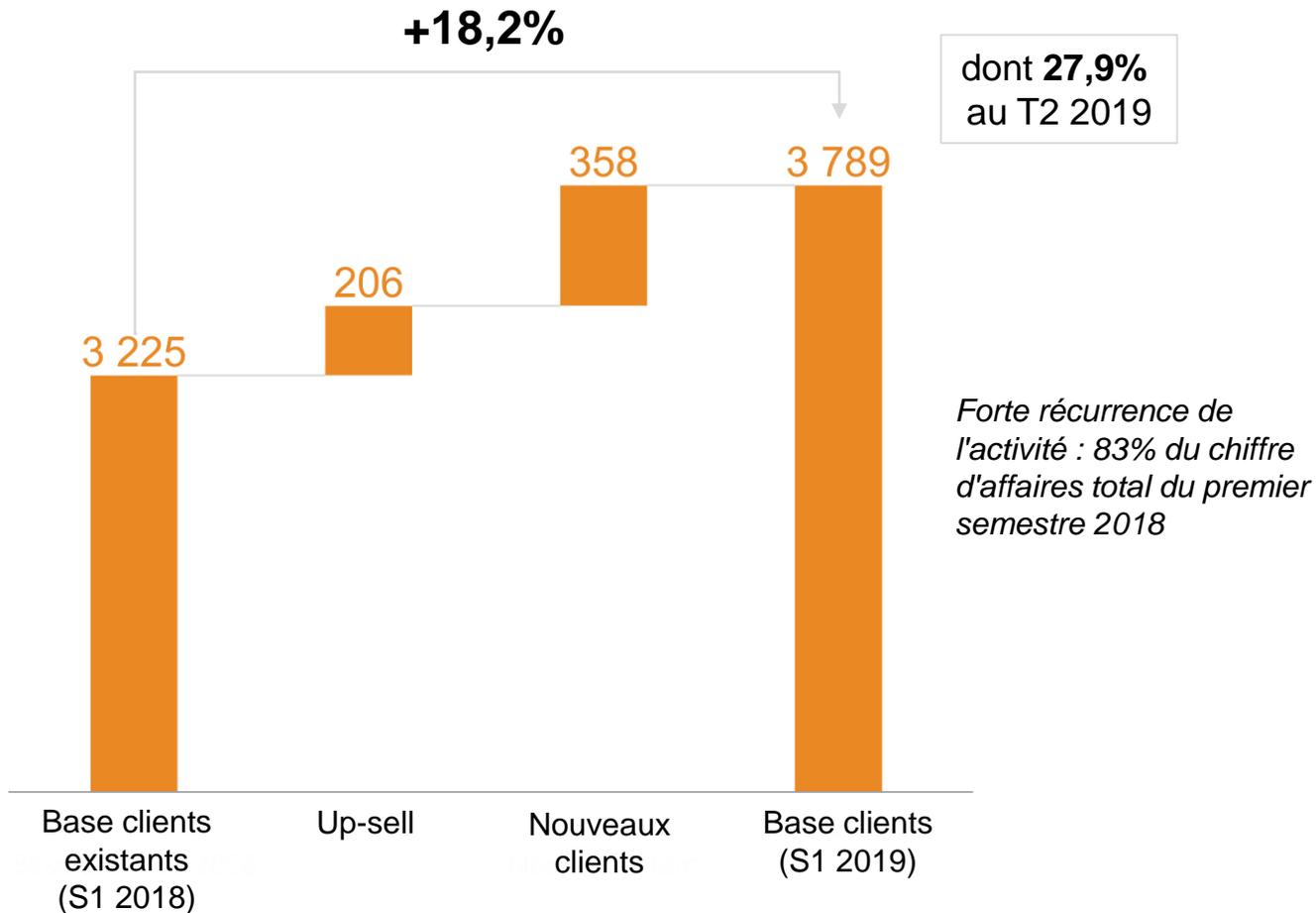
Adam Pattison

Managing Director
UK & Ireland

20 ans d'expérience dans le développement des ventes
BBM (BlackBerry Messenger) sur
l'EMEA et l'Amérique du Nord

Storever : une dynamique toujours solide combinant conquête et récurrence

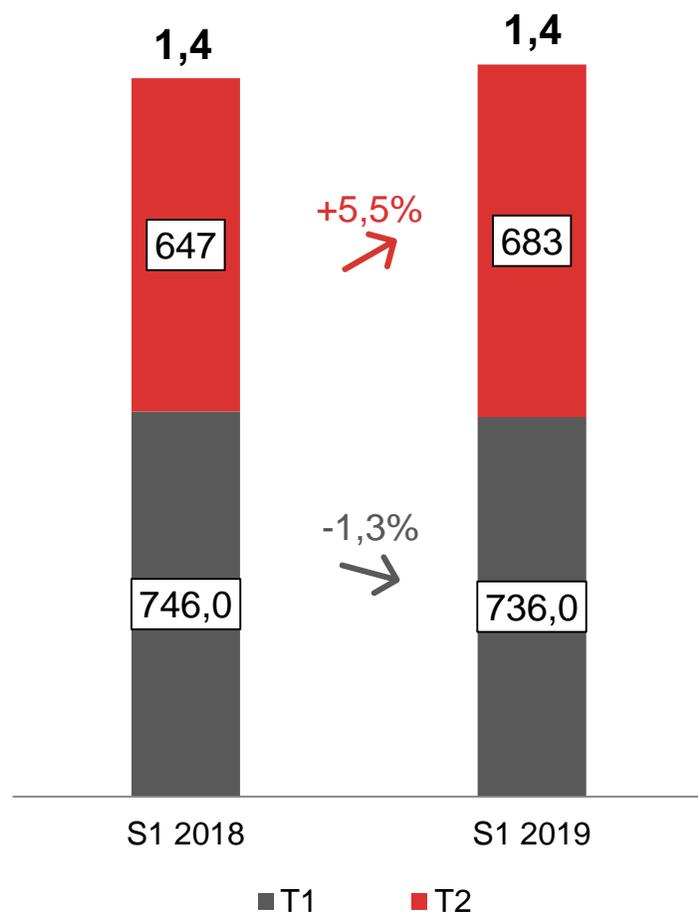
Evolution du chiffre d'affaires du pôle par typologie de clients (en K€)



16 300 points de vente sous contrats
(vs. 16 000 à fin dec. 2018)

Jamendo : retour de la croissance au second trimestre

Evolution du chiffre d'affaires (en M€)



Adoption du statut EGI,
un atout décisif pour
accélérer

Février 2019



Nomination d'un nouveau
Directeur Général,
Jocelyn Seilles

Mars 2019

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DU S1 2019

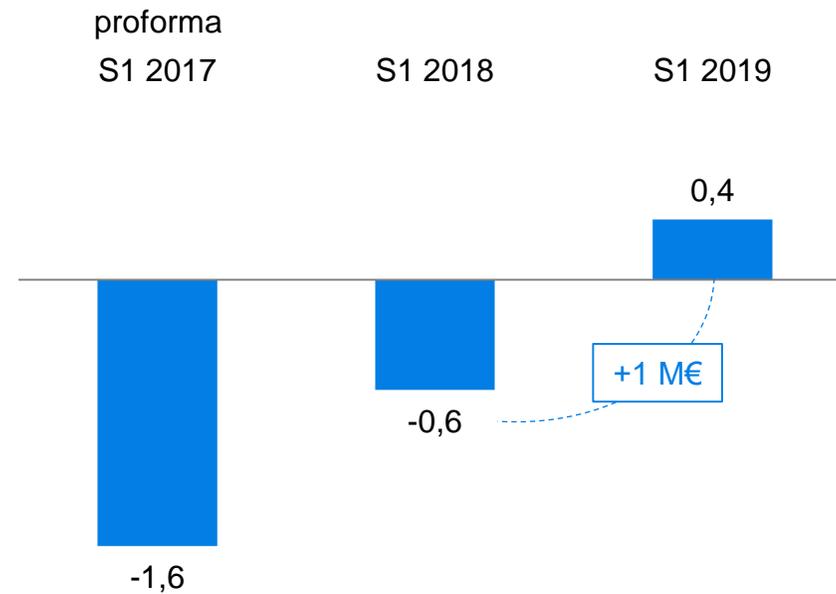
3. RESULTATS SEMESTRIELS

4. PERSPECTIVES



Amélioration de la rentabilité opérationnelle de 1 M€

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

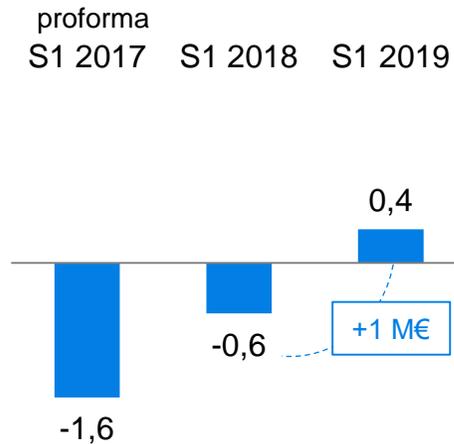


- Produits et charges attachés au siège : -229 K€ (-260 K€ sur le S1 2018)

Amélioration de la rentabilité opérationnelle de 1 M€

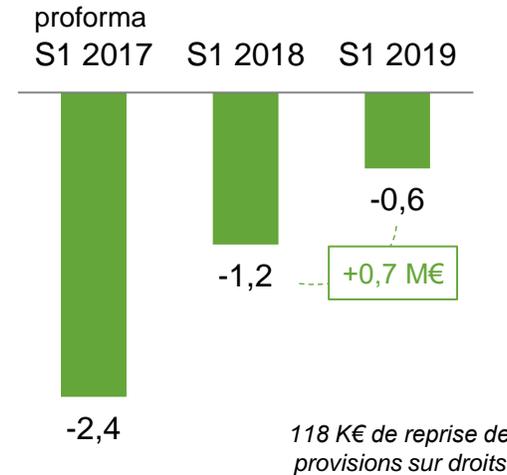
Evolution du résultat opérationnel courant avant amortissements (en M€)

AudioValley



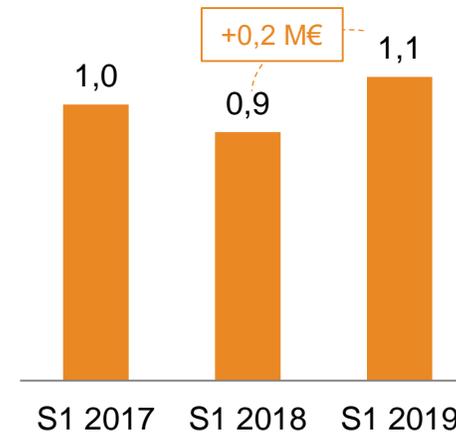
- Produits et charges attachés au siège : -229 K€ (-260 K€ sur le S1 2018)

targetspot



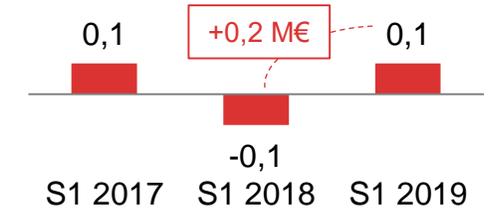
- Bonnes performances réalisées dans un contexte de forte croissance

store ever



- Augmentation de la marge brute (85,3% vs 84,5% au S1 2018)

Jamendo



- Pas de foyer de perte

Compte de résultat

en k€ - non audité	S1 2019	S1 2018	Variation
Chiffre d'affaires	13,566	11,038	+22,9%
Coûts des ventes	(5,938)	(5,023)	+18,2%
Charges de personnel	(4,772)	(4,143)	+15,2%
Autres charges administratives et commerciales	(2,478)	(2,516)	-1,5%
Résultat opérationnel courant avant amortissements	378	(644)	+ 1 022 k€
Dépréciation et amortissements	(2,659)	(2,120)	+25,4%
Résultat opérationnel courant après amortissements	(2,281)	(2,764)	+483 k€
Autres charges opérationnelles non courantes nettes	(25)	(9)	-16 k€
Résultat financier	(1 043)	(1 072)	+29 k€
Autres	0	(9)	+9 k€
Résultat avant impôts	(3,349)	(3,854)	+505 k€
Impôt sur le résultat	(157)	37	-194 k€
Résultat net	(3 506)	(3 817)	+311 k€

-----> Marge brute en progression de 54,5% à 56,2% (+1 590 k€)

}-----> Progression limitée des charges opérationnelles par rapport à la hausse de l'activité

-----> Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles comptabilisées au titre de l'application de la norme IFRS 16 (1,4 M€ **Non cash**)

-----> Dont 0,7 M€ charge calculée de désactualisation de la dette Vivendi et 39 K€ de charges d'intérêts sur passifs locatifs qui apparaissent en 2019 suite de la première application d'IFRS 16 (**Non cash**)

La norme IFRS 16 relative à la comptabilisation des contrats de location au titre des comptes consolidés est entrée en vigueur depuis le 1er janvier 2019. Audiovalley a choisi d'appliquer la norme IFRS 16 selon la méthode rétrospective modifiée, sans retraitement des états financiers antérieurs.

Bilan consolidé

K€ - Normes IFRS – non audité			
Actifs financiers non-courants	43 320	Capitaux propres	6 170
Goodwill	13 806	Capital	24 232
Autres Immobilisations incorporelles	25 392	Actions propres	(124)
Immobilisations corporelles	2 982	Réserves	(18 478)
Impôts différés actifs	856	Participations ne donnant pas le contrôle	540
Actifs financiers non-courants	284		
		Passifs non courants	21 502
Actifs courants	8 625	Passifs financiers non-courants	20 639
Stocks	231	Provisions non-courantes	830
Créances commerciales et autres débiteurs	6 794	Impôts différés passifs	32
Impôts et taxes à recevoir	752		
Autres actifs courants	225	Passifs courants	24 273
Valeurs disponibles	623	Dettes commerciales courantes et autres dettes	16 213
		Passifs financiers courants	6 239
		Provisions courantes	98
		Impôts et taxes d'exploitation à payer	1 121
		Autres passifs courants	602
ACTIF	51 945	PASSIF	51 945

Impact IFRS 16

- Comptabilisation d'immobilisations corporelles intégrant les droits d'utilisation des actifs immobiliers loués pour un montant net de 1 351 K€ augmentant d'autant le montant des dettes financières

Principaux éléments de la dette (46 M€)

- Crédit-vendeur (fair value) : 19,6 M€
- Dettes commerciales : 16,2 M€
- Dettes financières : 5,5 M€
- Autres : 4,5 M€

Tableau de flux de trésorerie consolidé

en K€ - non audité	au 30 juin 2019	au 30 juin 2018
Flux de trésorerie lié à l'activité	419	143
Flux de trésorerie lié à l'investissement	(204)	(506)
Flux de trésorerie lié au financement	(612)	163
Variation de trésorerie	(397)	(200)
Trésorerie et équivalents	623	1 182

Juillet 2019 : emprunt obligataire convertible réalisé avec succès de **8 M€**

Evolution de la situation financière

- 18 juillet 2019 : 800 OC d'une valeur nominale de 10 000 €
- A fin juin 2019, le crédit-vendeur relatif obtenu lors du rachat de la participation de Targetspot s'élevait à **24,8 M€**
- Juillet 2019, nouvel accord conclu en cas de remboursement intégral anticipé de cette dette avant le 30 novembre 2019 (30 octobre initialement négocié), AudioValley pourrait solder sa dette en réglant 16 M€ et bénéficierait ainsi d'un **discount pouvant aller jusque 39%**

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€



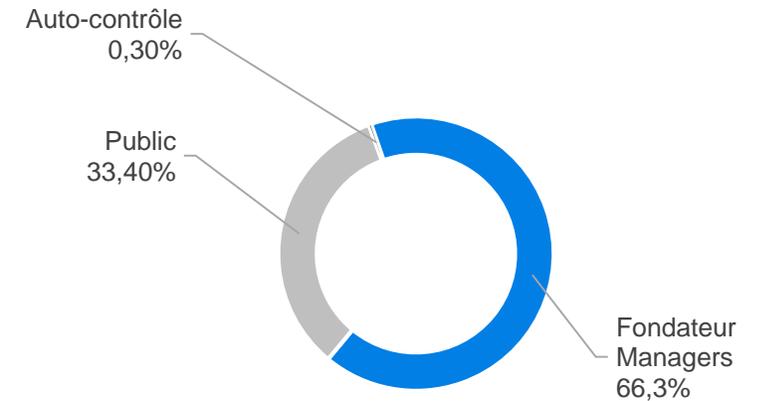
Février 2019 :

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



Données arrêtées au 08/10/2019

Répartition du capital



Données au 30/09/2019

1. PROFIL DU GROUPE

2. FAITS MARQUANTS DU S1 2019

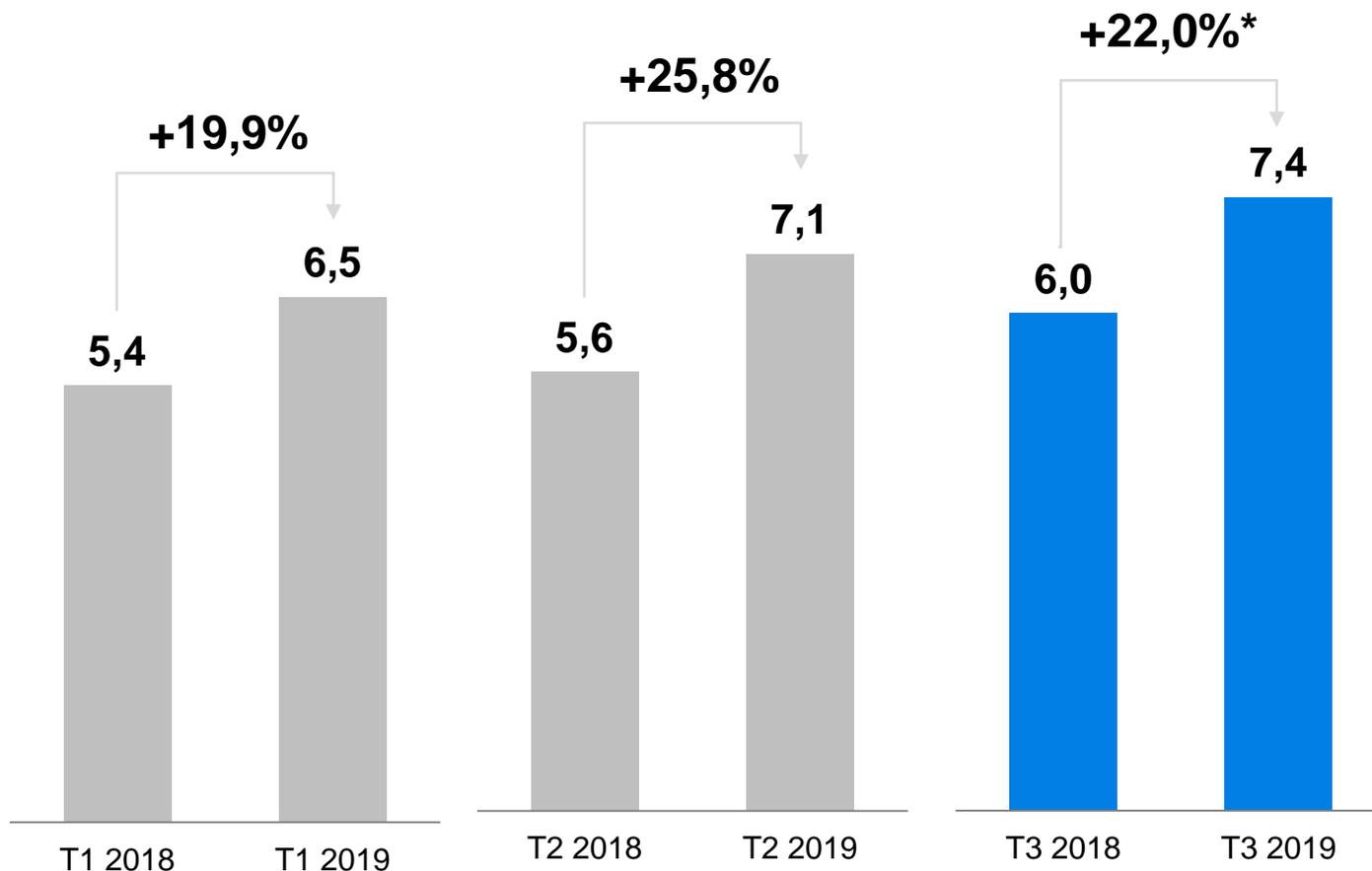
3. RESULTATS SEMESTRIELS

4. PERSPECTIVES



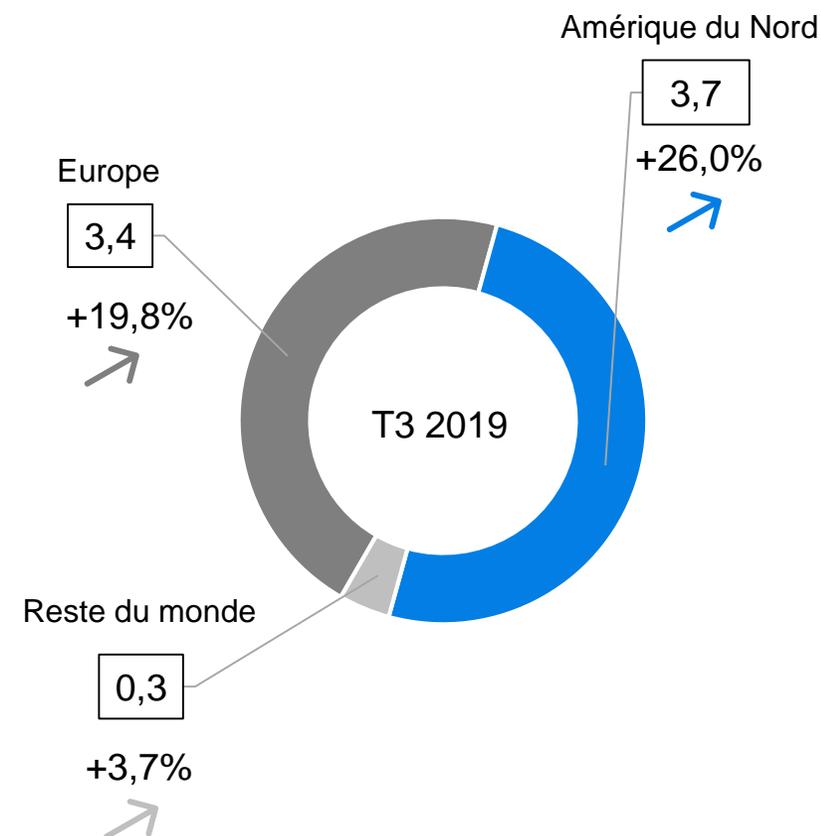
Une croissance continue

Evolution du chiffre d'affaires du Groupe (en M€)



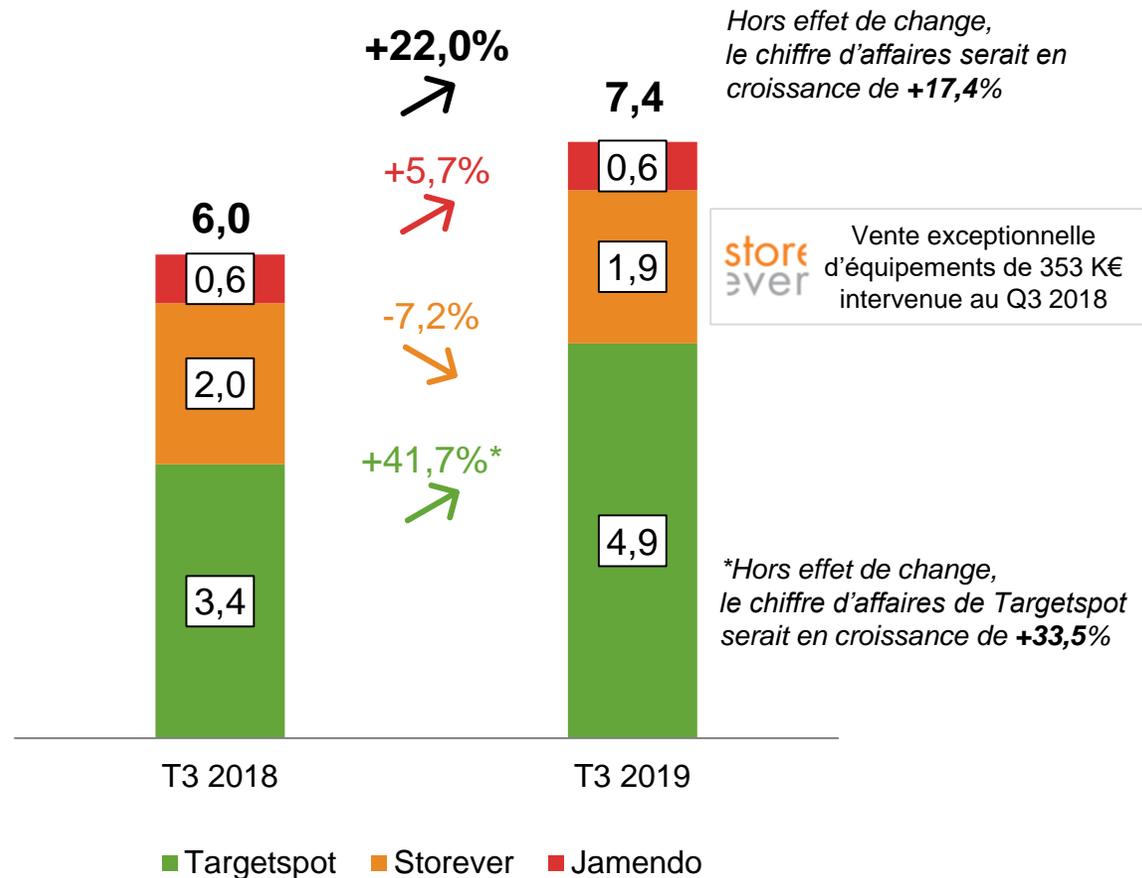
*Hors vente exceptionnelle Storever, la croissance aurait été de +28,8% sur le troisième trimestre

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

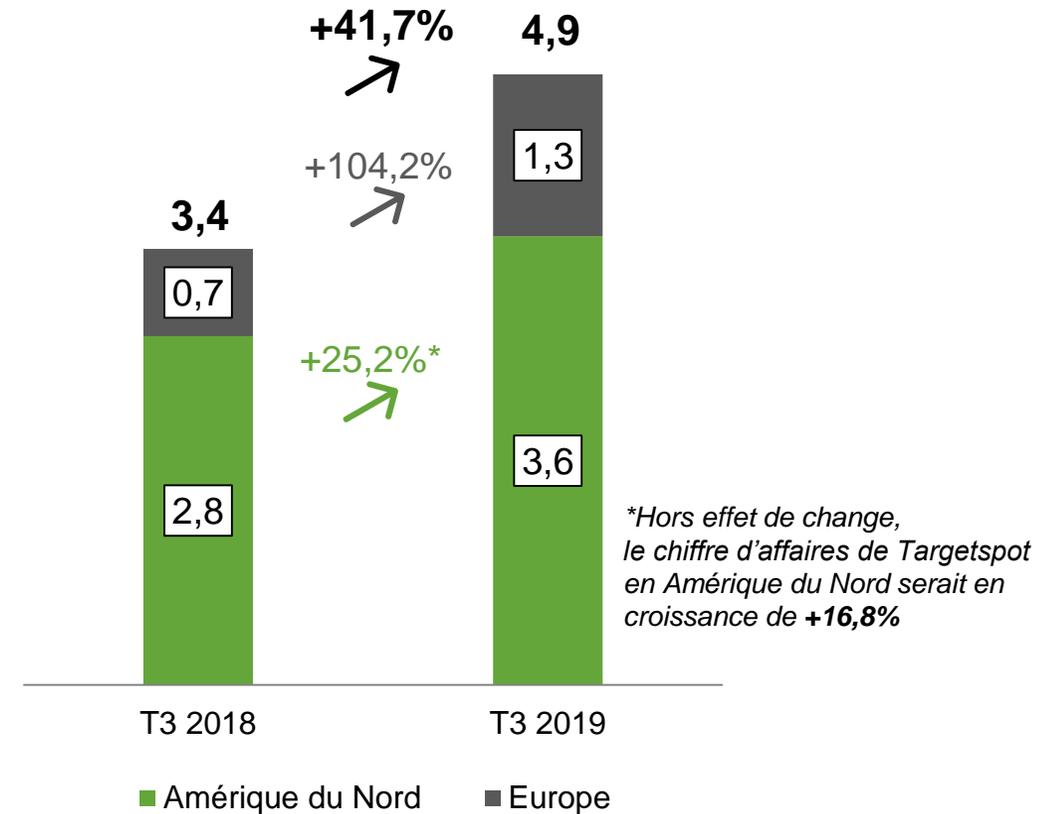


3^{ème} trimestre 2019

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



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



Targetspot devient la régie publicitaire exclusive de Deezer dans 5 pays



Durée : 2 ans

Mission : monétisation des espaces publicitaires audio de Deezer

Moyens : prospection des équipes commerciales de Targetspot

Cibles : places de marchés programmatiques, agences publicitaires et annonceurs

Exclusivité sur 5 pays



Objectifs 2019

**Franchir le cap des 30 M€ de chiffre d'affaires
soit une croissance attendue supérieure à 20% à TCC**
(vs. un objectif initial de croissance supérieure à 35% à TCC)

**Cette progression devrait s'accompagner d'une
amélioration significative des résultats.**

Merci pour votre attention

AUDIOVALLEY

ALEXANDRE **SABOUNDJIAN**

Administrateur Délégué & fondateur
alexandre@audiovalley.com

SEBASTIEN **VELDEMAN**

Directeur Administratif & Financier
sve@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