

AudioValley

Présentation investisseurs

15 octobre 2018

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 :
Accélération au rendez-vous
- 3 Des résultats conformes au
plan de marche
- 4 Perspectives : une excellente visibilité
tous les indicateurs eu vert



- 1 Qui sommes nous ?
- 2 Les faits marquants :
Accélération au rendez-vous
- 3 Des résultats conformes au
plan de marche
- 4 Perspectives : une excellente visibilité
tous les indicateurs eu vert

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 Événements Point de vente
Parking Cinéma

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

B to C



B to B

AudioValley

Notre Mission

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

AudioValley

 radionomy



Outils, diffusion
et monétisation
de radios digitales

 store
ever



Conception
et commercialisation
de solutions audio
digitales « Instore »

 Jamendo



Gestion et vente
de droits
musicaux

Notre Mission

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

AudioValley



ERIK PORTIER
Chief Revenue Officer de
Radionomy Group
SBS, Google, IP Group

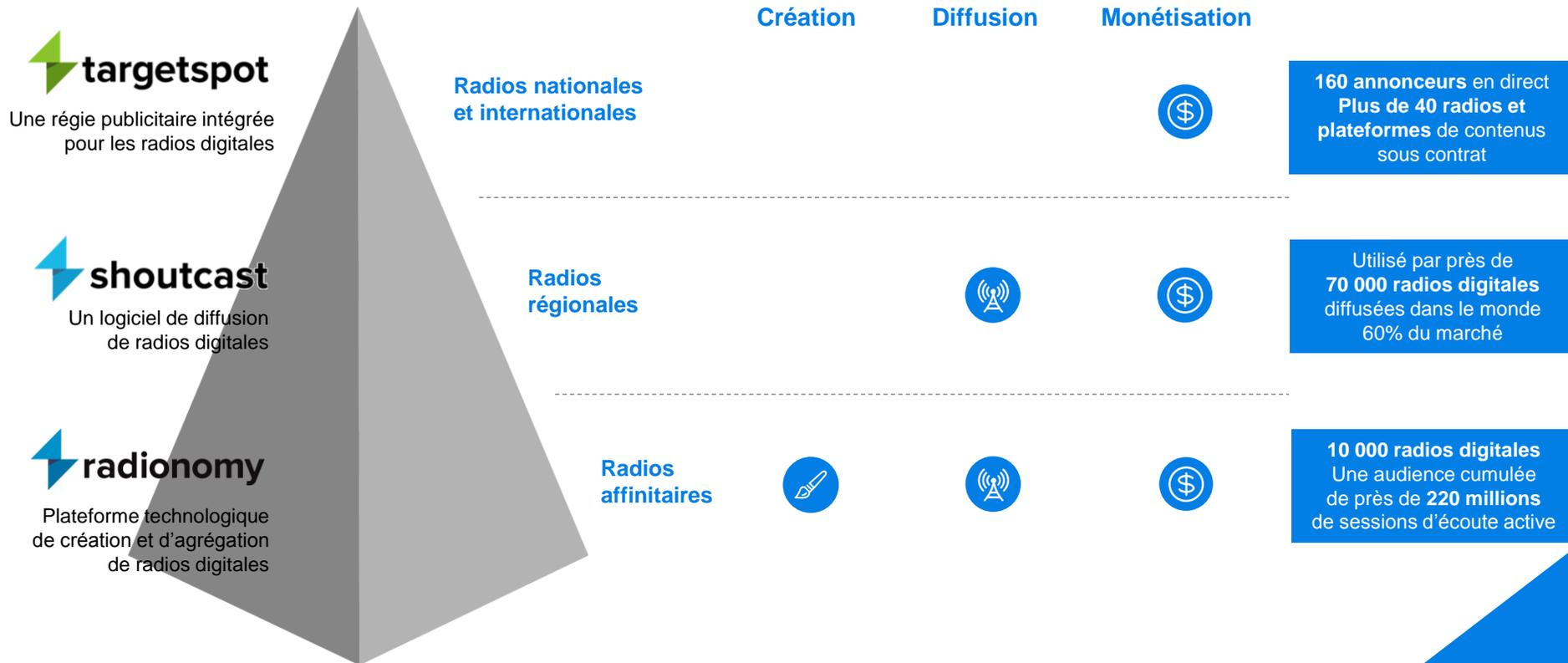


BERND HOFSTOETTER
Directeur Général de Storever
IP Group, Havas, Mood Media



EMMANUEL DONATI
Directeur Général de
Jamendo
Exell, Proximus, Tecmate

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



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

170 enseignes
13 200 points de vente
dans 60 pays

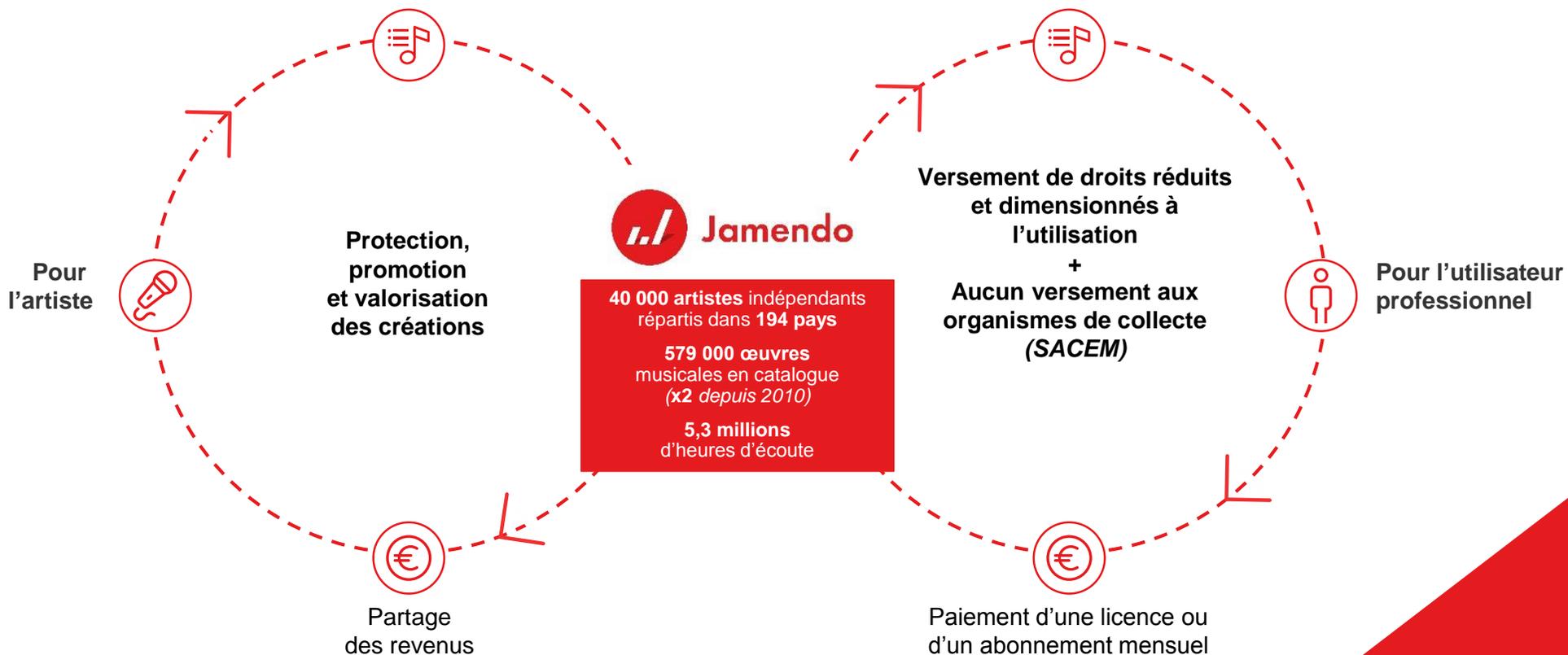


Proposition technologique forte

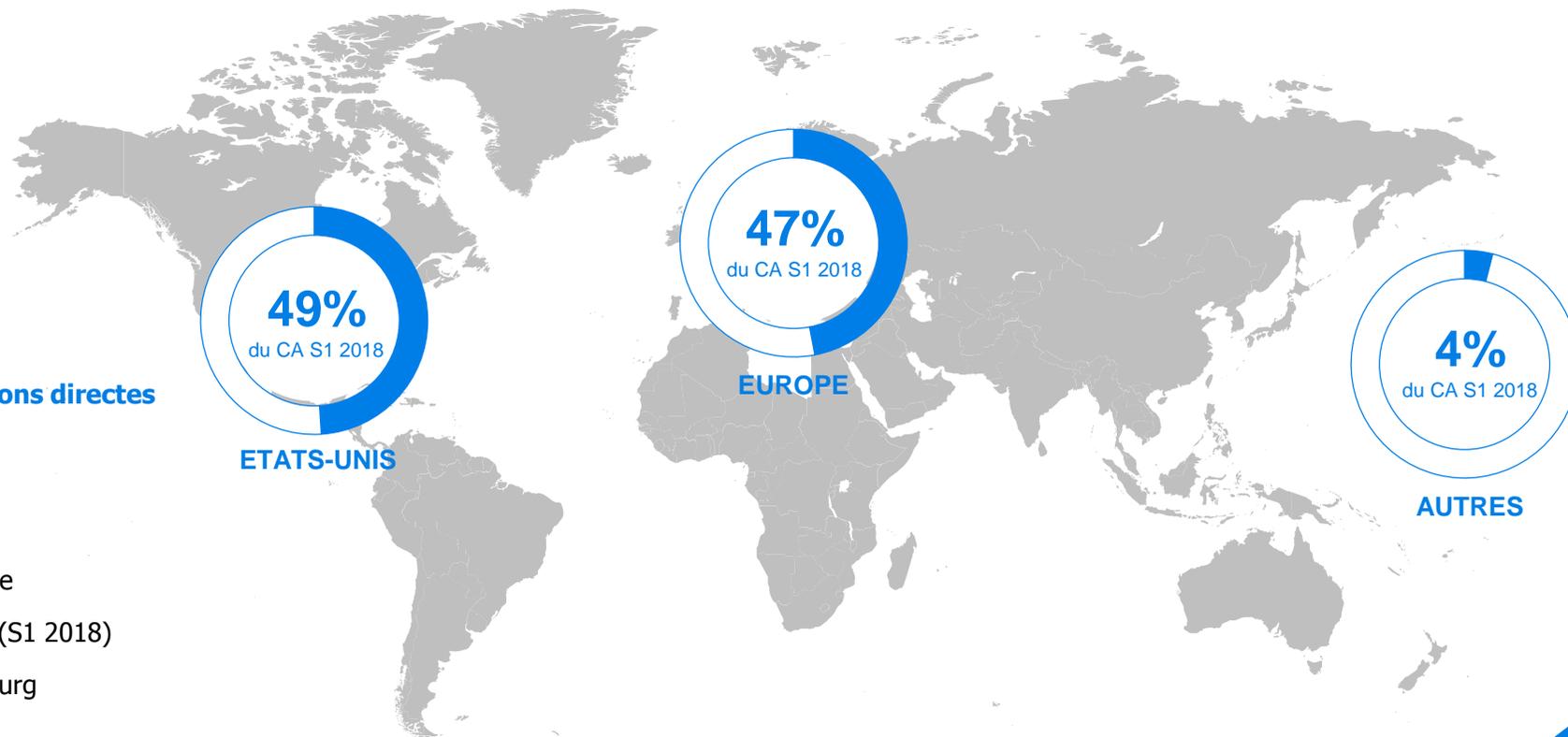
- Mode SaaS
- Programmation & gestion de contenus
- Hosting & intégration
- Mises à jour automatiques
- Des équipements haut de gamme



Un catalogue unique pour tous les projets médias professionnels



Une empreinte internationale



8 implantations directes

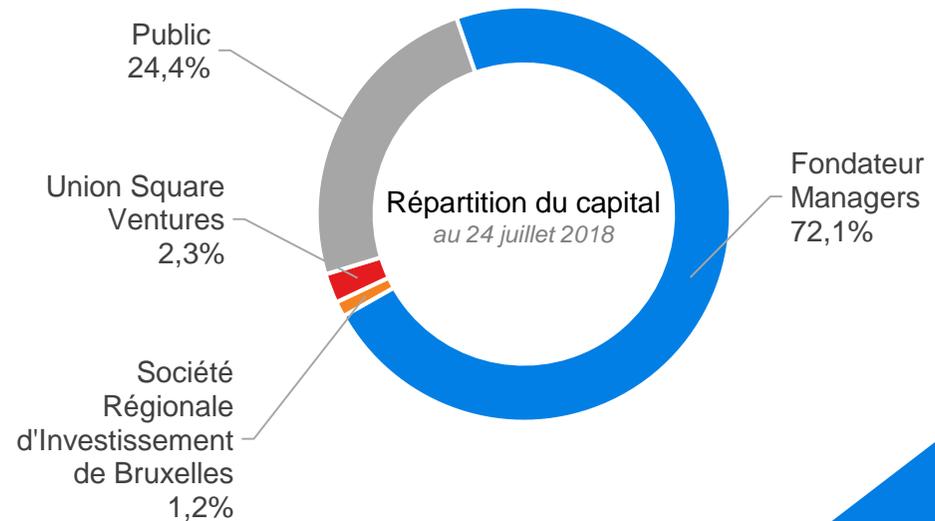
-  Belgique
-  France
-  Allemagne
-  Espagne (S1 2018)
-  Luxembourg
-  US
-  Chine
-  Pays-Bas (S1 2018)



- 1 Qui sommes nous ?
- 2 Les faits marquants :
Accélération au rendez-vous
- 3 Des résultats conformes au
plan de marche
- 4 Perspectives : une excellente visibilité
tous les indicateurs eu vert

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

Augmentation de capital de **9,5 M€**
Un produit net de 8,0 M€



Une stratégie de croissance offensive

Accélérer le déploiement commercial des offres du Groupe



Ouverture de la régie Targetspot dans de nouveaux pays européens:

2018 : Pays-Bas, Espagne et Allemagne



Lancement de la commercialisation de l'offre freemium Shoutcast auprès des grands éditeurs

Une stratégie de croissance offensive

Accélérer le déploiement commercial des offres du Groupe

store
ever



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



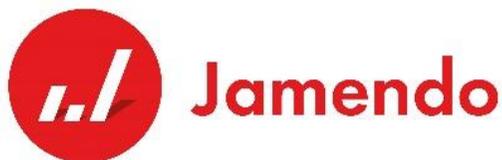
Intensifier la commercialisation de l'offre audio-vidéo dans les points de vente clients afin **d'augmenter le revenu moyen**



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

Une stratégie de croissance offensive

Accélérer le déploiement commercial des offres du Groupe



Renforcement des équipes commerciales sur les principaux marchés géographiques : **Bruxelles, New-York**

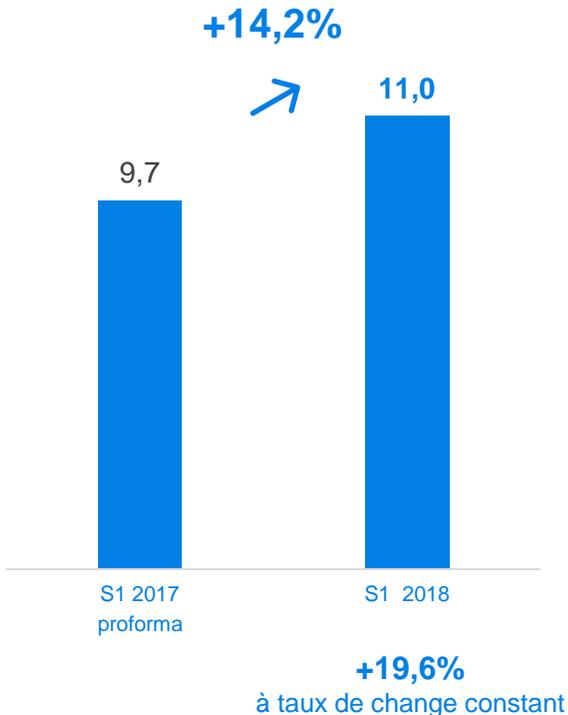


Déploiement sur des segments de marchés à fort potentiel : **Industrie du cinéma, streaming, jeux vidéos, télécom, devices,...**

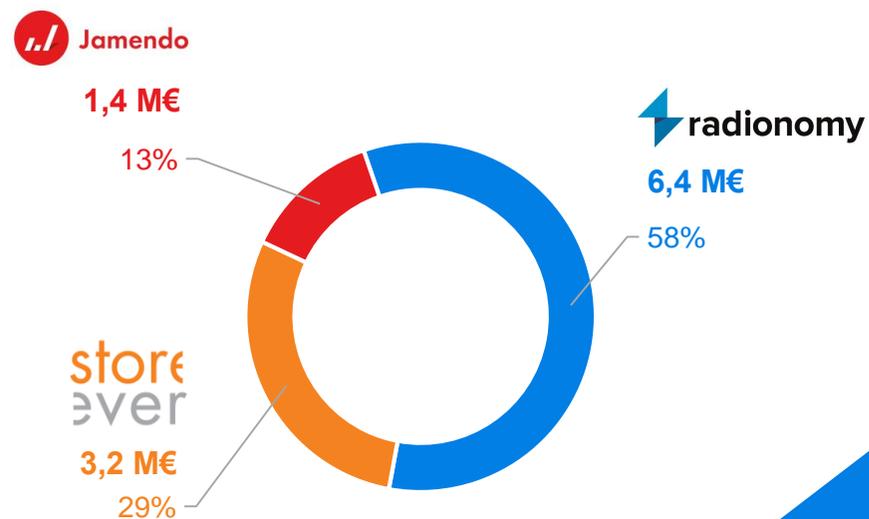
> Des avancées importantes sur le semestre

Une solide croissance de plus de 14,2% au premier semestre

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



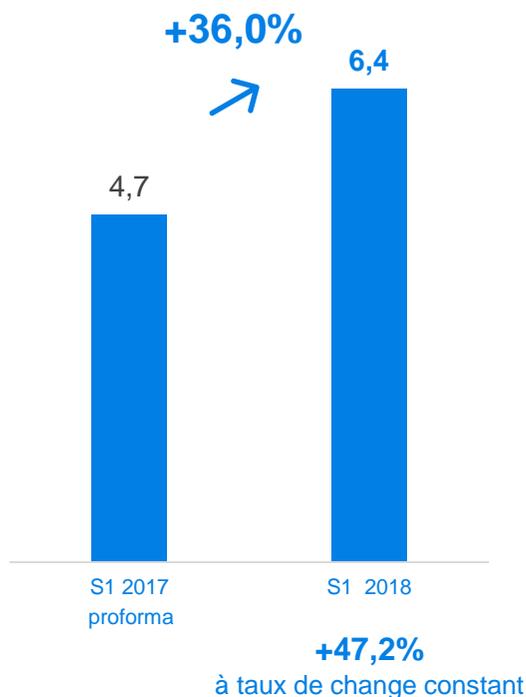
Répartition du chiffre d'affaires à fin juin 2018



Solide moteur de la croissance du Groupe



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



Rappel : Reprise du pôle Radionomy à Vivendi depuis Août 2017



Une excellente dynamique commerciale :

Etats-Unis : **5,1 M€** en croissance de **+39%** (**+53%** à taux de change constant) *par rapport au 1^{er} semestre 2017*

Europe : **1,3 M€** en croissance de **+27%** *par rapport au 1^{er} semestre 2017*



Elargissement de la présence internationale de la régie publicitaire
Targetspot



Expansion du nombre de radios et plateformes sous contrat de monétisation

Elargissement de la présence internationale de la régie publicitaire Targetspot



Nouvelles implantations



Juin 2018
Madrid



Juin 2018
Toronto



Août 2018
Amsterdam

Nominations

GHITA BOUREZGUI
Country Sales Manager

Antevenio, MTV
Networks, Zoomin.TV,
EuroAds Group, VP Sales

NORA WALLACE
Sales Director

Rogers Media, Pareto,
TC Media, Big Jabber,
Newzulu, YP NextHome

GEERT HOOGEVEEN
Country Sales Manager

Microsoft, RTL, Group M
(Xaxis, Light Reaction,
Plista)

Expansion du nombre de radios et plateformes sous contrat



Partenariat stratégique avec le Groupe Prisa

Monétisation de l'ensemble de l'audience audio digitale sur les pays suivants : Espagne, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, UK, Canada et États-Unis.

Leader mondial sur les radios hispanophones
Activité Radio en Espagne : 93 M€ au S12018
35% de l'audience radio espagnole



Partenariat exclusif sur l'ensemble de l'audience d'Entercom

Monétisation de l'ensemble de l'audience digitale aux Etats-Unis

Le nouveau Groupe Entercom est le résultat de la fusion entre le Groupe Entercom et CBS
2^{ème} acteur de la radio sur le marché américain



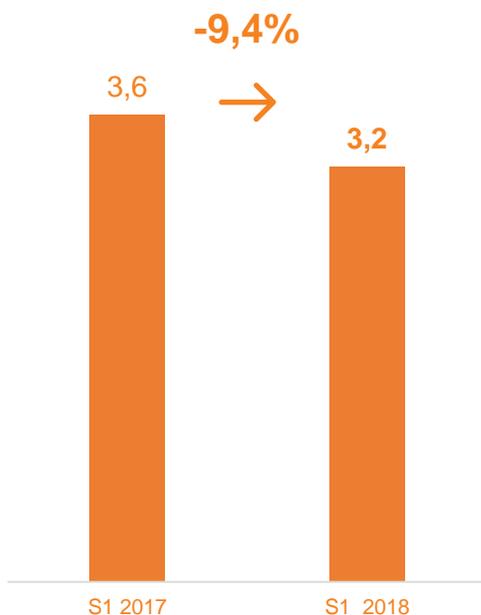
Partenariat exclusif avec la plateforme Radio Nova

Monétisation de l'ensemble de l'audience digitale en Europe, aux Etats-Unis et au Canada

Plus de 40 podcasts natifs
6 webradios

Excellente dynamique commerciale

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



+9,6%
hors vente exceptionnelle d'équipements au T1 2017 (600K)

Une évolution de l'activité qui intègre une base de comparaison défavorable

Progression du CA de près de 10% hors vente exceptionnelle d'équipements au T1 2017 (600K)



Excellente dynamique sur les revenus abonnements à 2,3 M€ en hausse de 7,7%

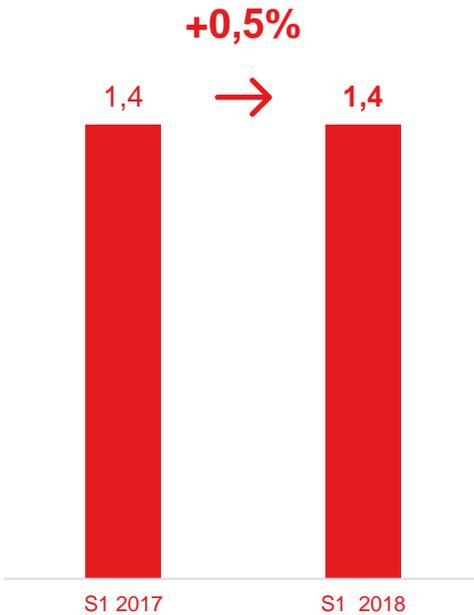


Signature de 7 nouvelles enseignes pour un total de 800 nouveaux sites à équiper



Premières installations vidéo sur près de 50 sites en Europe : un impact positif attendu sur l'activité à compter du 2nd semestre

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



Renforcement de l'organisation avec plusieurs recrutements stratégiques



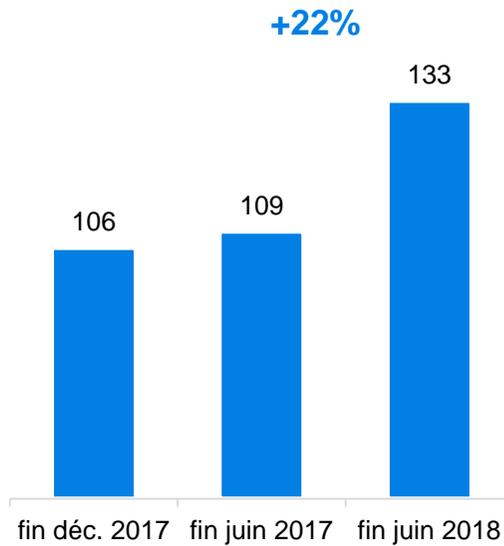
Nouvelle implantation aux Etats-Unis



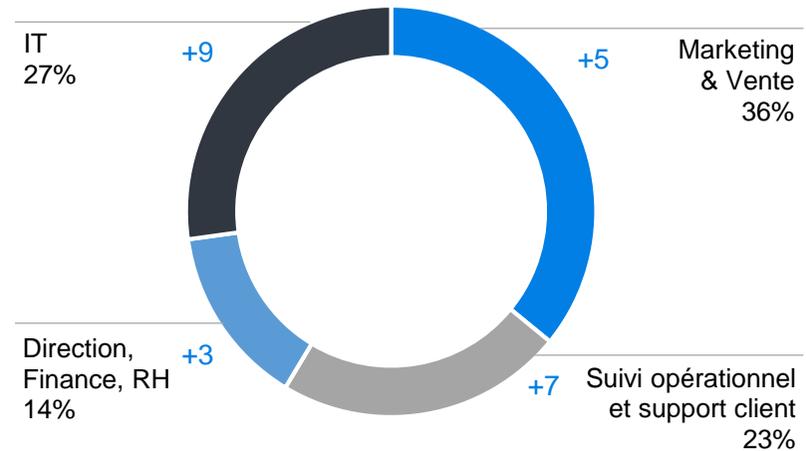
Offre « Trading Desk » : Des premiers contacts avec les acteurs mondiaux du streaming

Renforcement des équipes pour accompagner la croissance

Évolution des effectifs



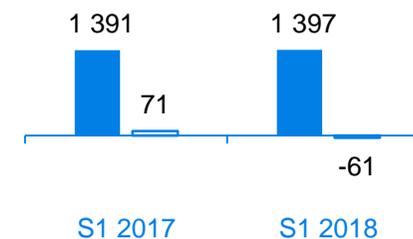
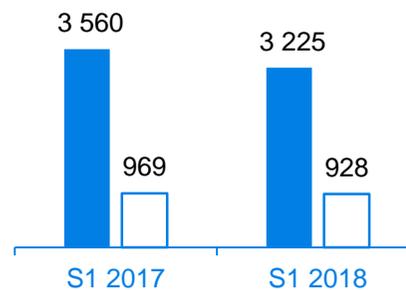
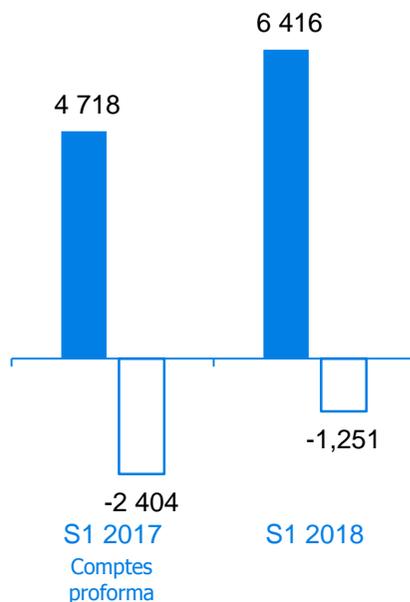
Répartition des effectifs au 30 juin 2018





- 1 Qui sommes nous ?
- 2 Les faits marquants :
Accélération au rendez-vous
- 3 Des résultats conformes au
plan de marche
- 4 Perspectives : une excellente visibilité
tous les indicateurs eu vert

Des résultats 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	

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)

Analyse de la dette Vivendi

- Fair value à fin 06/2018: 23,8M€
- 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 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€



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

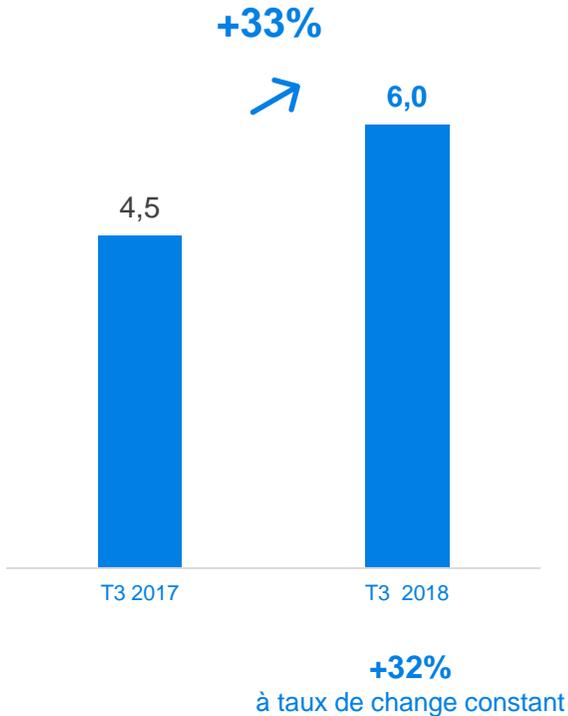
La trésorerie disponible au 30 septembre 2018 est de 2 788 k€, intégrant le produit net de l'augmentation de capital réalisée en juillet 2018 dans le cadre de l'Introduction en Bourse sur Euronext Growth (8,0 M€ nets) et le paiement effectué le 27 juillet 2018 à Vivendi pour un montant de 5,1 M€.



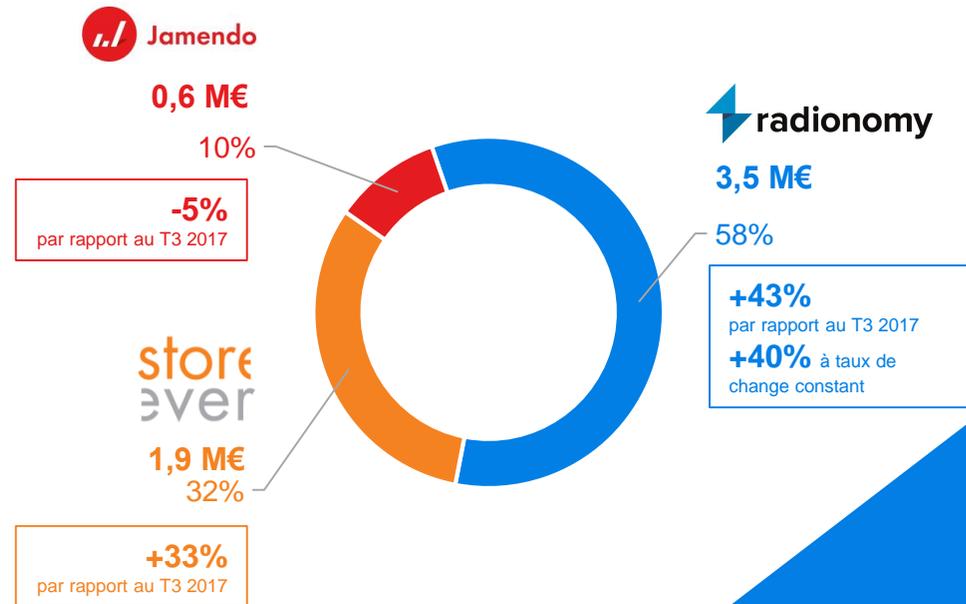
- 1 Qui sommes nous ?
- 2 Les faits marquants :
Accélération au rendez-vous
- 3 Des résultats conformes au
plan de marche
- 4 Perspectives : une excellente visibilité
tous les indicateurs au vert

Un 3^{ème} trimestre de confirmation

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



Répartition du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2018



Excellente visibilité sur le prochain semestre



- Saisonnalité traditionnellement favorable
- Contribution croissante des nouveaux bureaux Targetspot en Espagne et aux Pays-Bas
- Montée en puissance des accords en régie signés au cours des derniers mois
- Lancement de la plateforme et des produits payants de Shoutcast



- Perspectives favorables sur le développement du parc de magasins abonnés
- Poursuite du déploiement de l'offre vidéo
- Gran Via de Madrid : une vitrine unique



Participation au plus grand projet LED jamais réalisé



- Montée en puissance de la plateforme « Trading Desk » spécialement destinée aux acteurs mondiaux du streaming musical
- Premiers bénéfiques du renforcement de l'organisation opéré au cours des derniers mois

Objectifs confirmés

Sans investissement complémentaire et sur la base opérationnelle actuelle de la Société, à taux de change constant

