



# AudioValley

**ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS**  
Exercices clos le 31 décembre 2019 et 2018



20  
19

<b>1</b>	<b>LE MOT DU CEO</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>DESCRIPTIF DES ACTIVITES DU GROUPE</b>	<b>5</b>
2.1	PRESENTATION GENERALE	5
2.2	UNE OFFRE UNIQUE DANS LE DOMAINE DE L'AUDIO DIGITALE B-TO-B	7
<b>3</b>	<b>LES 2 POLES D'ACTIVITE DU GROUPE</b>	<b>18</b>
3.1	POLE TARGETSPOT	18
3.2	POLE JAMENDO	18
<b>4</b>	<b>GOUVERNANCE</b>	<b>20</b>
4.1	ACTIONNARIAT D'AUDIOVALLEY	20
4.2	STRUCTURE DU GROUPE AUDIOVALLEY	20
4.3	CONSEIL D'ADMINISTRATION	21
4.4	COMITE EXECUTIF	22
<b>5</b>	<b>RAPPORT DE GESTION</b>	<b>23</b>
5.1	RAPPORT D'ACTIVITE	23
5.2	COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE	23
5.3	BILAN CONSOLIDE	24
5.4	PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES	24
5.5	ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE	25
5.6	CIRCONSTANCES SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INFLUENCE NOTABLE SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA SOCIETE	25
5.7	ACTIVITES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	26
5.8	INSTRUMENTS FINANCIERS	26
<b>6</b>	<b>COMPTES CONSOLIDES AU 31/12/2019</b>	<b>27</b>
<b>7</b>	<b>COMPTES STATUTAIRES AU 31/12/2019</b>	<b>75</b>
7.1	BILAN STATUTAIRE	75
7.2	COMPTE DE RESULTATS STATUTAIRE	76
<b>8</b>	<b>DECLARATION DES DIRIGEANTS</b>	<b>76</b>
<b>9</b>	<b>RELATION INVESTISSEURS</b>	<b>77</b>
9.1	ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION EN 2019	77
9.2	CALENDRIER FINANCIER	78

## 1 Le mot du CEO

Madame, Monsieur, Cher(e) actionnaire,

2019 a été une année de développement pour notre société marquée par notre volonté d'augmenter l'internationalisation de nos services, réduire notre endettement et notre envie de concentrer l'activité de la société sur l'audio digital.

Historiquement une partie importante de notre revenu a toujours été généré aux États-Unis. Il y avait un déséquilibre entre les revenus générés aux États-Unis et en Europe. Depuis 2018, nous avons décidé de conquérir l'Europe avec Targetspot afin de retrouver rapidement une part bien plus importante de notre chiffre d'affaires en Europe. Nous avons terminé en 2019, notre première phase de développement avec Targetspot présent en Espagne, en France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Angleterre. Nous avons aussi ouvert la Canada. Les premiers effets se sont directement fait ressentir avec une part de 26 % réalisé en Europe et en forte croissance.

Différentes opérations ont été menées en 2019 afin de réduire notre endettement et planifier différemment nos échéances. Cela s'est traduit par l'émission d'obligations convertibles et d'obligations dans le but de rembourser rapidement la dette Vivendi et bénéficier d'un important discount. Nous pensons finaliser définitivement en 2020 le remboursement à Vivendi soit 5 ans avant son échéance finale.

En décembre 2019, nous avons cédé à un groupe Italien notre filiale Storever qui s'écartait de plus en plus de l'audio digital pour la vidéo. Il est vrai que le besoin du point de vente est de plus dans la communication vidéo et cela s'écartait de notre stratégie.

Nous sommes très confiant sur le futur de l'audio digital. C'est un marché en pleine croissance qui va complètement changer le visage des investissements publicitaire dans l'audio. La partie analogique est encore très dominante mais chaque année la partie digitale sera de plus en plus grande. Nous sommes parti pour un long cycle de croissance. Un autre élément important est la diversité ds éditeurs de contenus que nous rencontrons. L'audience digitales était une exclusive de monde de la radio. Aujourd'hui nous retrouvons de l'inventaire dans les plateformes comme Soundcloud ou Deezer mais également dans les podcast et dans des solutions innovantes dans le monde du gaming.

Notre positionnement international et la qualité de notre technologie est un réel atout pour signer de nouveaux partenariat stratégique de qualité.

Enfin chez Jamendo, 2019 a été une année de transition qui débute un programme de transformation de la société. Le statut d'entité indépendante de gestion de droits va se mettre en place après plusieurs années d'attente et va définir le futur de Jamendo.

Il n'est pas possible de ne pas vous parler de la crise du Covid 19 qui frappe le monde au moment d'écrire ces lignes. Elle va perturber notre chiffre d'affaires car il y a un effet immédiat sur les investissements publicitaires mais nous sommes très confiant qu'au moment de la reprise l'audio digital va sortir gagnant.

L'ensemble de nos actions ne sont possible qu'avec une équipe motivée et enthousiaste qui adhère à notre projet. Il est important de les remercier.

Je voulais **également remercier l'ensemble de nos actionnaires qui nous soutiennent dans notre projet d'entreprise.**

Nous sommes particulièrement fiers de l'évolution de nos activités, de nos valeurs, de notre organisation ainsi que des résultats engrangés en 2019.



A handwritten signature in black ink, which appears to be 'Alexandre Saboundjian'. The signature is stylized with a long horizontal stroke and a vertical stroke intersecting it.

Alexandre Saboundjian

*CEO AudioValley*

## 2 Descriptif des activités du groupe

### 2.1 Présentation générale

Créé en Belgique en 2003 par Alexandre Saboundjian, le Groupe AudioValley est un acteur spécialisé dans le domaine de l'audio digital B-to-B positionné au carrefour des trois mondes que sont l'édition de contenus, la diffusion, et la monétisation des audiences en croissance continue.

Radios digitales, services de streaming, podcasts, webradios, ... les flux audios en ligne, appelés l'audio digital, se multiplient portés par l'émergence des nouveaux supports (tablettes, smartphones, etc.) et par les nouveaux modes de consommation. En quelques années, l'audio digital s'est immiscé dans la vie quotidienne des particuliers et des professionnels grâce à l'ultra disponibilité du numérique et une offre de contenus sur de nombreux supports de diffusion. A l'instar de tout changement de paradigme, la digitalisation du monde de l'audio a conduit à une redistribution des contenus et de l'audience drainant avec eux l'apparition de nouveaux modèles économiques et de nouveaux acteurs.

Porté par une expérience professionnelle de près de 10 ans dans le domaine de la radio FM et des services d'audiotel de son fondateur, le Groupe est au cœur de ces bouleversements depuis 15 ans durant lesquels son offre s'est progressivement enrichie pour saisir les diverses opportunités d'un marché en cours de basculement. Grâce à un large éventail d'outils technologiques propriétaires, le Groupe dispose aujourd'hui d'une double expertise consistant d'une part, à agréger une très importante audience digitale, et d'autre part, à la monétiser auprès de trois cibles de clientèle distinctes selon des modèles économiques complémentaires. Cette approche globale de l'audio digital s'est construite dans le temps, chaque nouvelle activité ayant été appréhendée comme le prolongement naturel du précédent, ouvrant la voie à des synergies croissantes.

Métier historique du Groupe, le pôle Storever conçoit et commercialise des solutions « In-Store », audio et/ou vidéo, pour les points de vente qui s'inscrivent dans la démarche de marketing intégral des enseignes. Ces programmes conçus et mis à jour régulièrement de façon personnalisée pour véhiculer les valeurs de chaque marque, sont déployés et pilotés à partir d'équipements installés au sein de chaque point de vente et sont connectés à une plateforme propriétaire de gestion de contenus. Commercialisés sous forme d'abonnements pluriannuels par point de vente, ces solutions équipent à fin 2018 près de 16 000 magasins de 190 enseignes répartis à travers le monde. Ce réseau qui s'enrichit d'environ 2 000 points de vente par an repose sur un modèle offrant une très grande récurrence.

En 2007, face à l'essor du streaming audio, le dirigeant a eu la conviction qu'Internet allait rapidement marquer une nouvelle rupture dans le monde de la radio. Le Groupe a saisi cette opportunité en valorisant l'expertise développée chez Storever à travers la mise à disposition gratuite d'une plateforme technologique accessible à tout individu souhaitant créer sa propre webradio. En contrepartie de la gratuité d'outils de création, de streaming et d'hébergement de ces webradios, Radionomy monétise l'audience du réseau ainsi créé auprès des annonceurs. Dès 2012, observant un marché américain plus développé qu'en Europe, Radionomy a confié cette monétisation à Targetspot, une régie digitale américaine spécialisée dans l'audio. Conscients du potentiel à disposer au sein d'une structure intégrée couvrant toute la chaîne de valeur du marché de la radio, des contenus jusqu'à leur commercialisation, Targetspot et Radionomy se sont rapprochés en décembre 2013 pour profiter de la digitalisation du marché publicitaire et de la place de plus en plus importante occupée par l'audio digital dans ce changement. Le pôle Radionomy-Targetspot constitué propose ainsi aux annonceurs en Europe et aux États-Unis, d'accéder à une audience massive et internationale, en s'appuyant sur des outils performants et innovants dans le ciblage audio digital. La période 2014/2015 a été consacrée à l'intégration des deux plateformes dans un environnement commun ainsi que de deux actifs technologiques acquis en janvier auprès d'AOL, le logiciel de streaming Shoutcast et le player audio historique Winamp. Pour financer cette étape de développement, Radionomy Group BV s'est engagée dans un processus de levée de fonds à l'occasion duquel Vivendi SA a acquis la majorité de la filiale Radionomy Group BV fin 2015 par le biais de cessions d'actionnaires financiers historiques tout en apportant les financements nécessaires en compte courant.

À ce jour, le réseau Targetspot monétise plusieurs milliers de radios digitales et agrège une des principales audiences digitales mondiales. Cette croissance reflète la pertinence d'une offre qui, grâce à la technologie d'une plateforme complète de gestion de la monétisation, permet à la fois aux radios sur Internet et aux radios FM qui possèdent une audience digitale de générer des nouveaux revenus. Depuis 2019, d'autres acteurs ont rejoint le réseau créé par Targetspot. Il s'agit de plateforme musicale comme Deezer ou Soundcloud. Le marché du podcast est également en plein développement. Le basculement vers le digital offre également aux annonceurs de nouvelles techniques de ciblage qui optimisent les campagnes sur ce support voué à devenir un pilier du paysage médiatique mondial.

Durant cette période, dans un marché de la musique en pleine évolution, le Groupe a encore élargi sa position dans l'audio digital avec l'acquisition en 2010 de Jamendo lequel était alors une plateforme d'écoute d'œuvres musicales de compositeurs indépendants non rattachés à des sociétés de gestion de droits classiques pour un usage strictement privé. Fondés sur des licences Creative Commons, l'écoute et le téléchargement de morceaux libres de droits sont gratuits pour un usage privé mais font l'objet d'une commercialisation auprès des professionnels dans un modèle de vente de licences à des conditions tarifaires très attractives comparées à celles proposées par les sociétés de gestion de droits traditionnelles. Les besoins croissants en matière de sonorisation et de synchronisation musicale ont permis une accélération des ventes de licences depuis 2015 et l'atteinte de la rentabilité en 2016. Fin 2018, Jamendo fédère plus de 40 000 artistes et héberge plus de 600 000 morceaux musicaux dont 220 000 sous le modèle de licensing.

Un événement attendu depuis de nombreuses années est la reconnaissance de Jamendo en tant que société de gestion de droits (IME). Ce statut a été officiellement attribué par le gouvernement Luxembourgeois à Jamendo en février 2019. C'est une nouvelle période et perspective qui commence pour Jamendo.

Portée par la croissance du secteur, AudioValley estime bénéficier de solides acquis pour s'imposer comme un acteur de référence sur chacun de ses secteurs d'activité, dont :

➤ **Un environnement de marché en pleine croissance pour le pôle Targetspot :**

Les trois marchés du Groupe sont tous en phase de croissance à des rythmes plus ou moins soutenus. Celui du pôle Radionomy-Targetspot qui repose sur la bascule du marché de la publicité radio traditionnelle vers le canal digital, connaît la dynamique la plus forte. Une croissance pérenne est anticipée à l'horizon 2020, date à laquelle le marché aux États-Unis devrait atteindre les 1,9 Md\$, tandis qu'il est estimé à 1,6 Md\$ en 2018, en croissance de 9,3% sur un an (source : Statista <sup>1</sup>). Le marché européen se trouve encore en phase de basculement vers le digital et présente d'importantes disparités dues aux différents stades d'évolution que connaissent les différents pays.

➤ **Une position concurrentielle forte grâce à une expertise technologique toujours plus performante :**

Le Groupe dispose des meilleures technologies conçues pour intégrer les différents types d'éditeurs et les adaptations nécessaires aux ambitions d'un déploiement international intensifié. La profondeur et la qualité du portefeuille-clients du Groupe démontre

➤ **Une large base clientèle diversifiée :** en 15 ans d'expérience, le Groupe s'est construit un portefeuille-clients diversifié. Ces références constituent un atout majeur en termes de crédibilité pour intensifier le déploiement commercial des offres.

➤ **Une empreinte internationale déjà forte, notamment aux États-Unis et en Europe :** afin d'être au plus près des besoins de ses clients, le Groupe dispose de filiales de commercialisation dans chacun des pays qu'il estime prioritaire. Fin 2018, 48 % des revenus du Groupe étaient déjà générés en Europe et 47 % aux États-Unis. Durant l'exercice 2019, Targetspot a ouvert un bureau au Canada et en Angleterre.

<sup>1</sup> Source : Etude Statista : "Online Radio in the US", reprenant les données de "PwC; Radio and Television Business Report"

- **Un modèle économique alliant croissance et récurrence** grâce à un portefeuille d'activités complémentaires.
- **Une équipe de plus de 110 collaborateurs encadrés par un top management très expérimenté :**  
Le Groupe bénéficie d'un top-management expérimenté aux compétences complémentaires et spécifiques à chaque secteur d'activité. Aux côtés d'Alexandre Saboundjian, le dirigeant fondateur, chaque secteur est dirigé par un spécialiste : Erik Portier pour le revenu chez Targetspot avec une expérience acquise comme General Manager de Google en Belgique et Jocelyn Seilles chez Jamendo.
- **Des gisements de valeur peu ou non encore exploités :** malgré leur croissance affichée, chaque pôle d'activité dispose de relais de croissance peu ou non encore exploités. Chez Targetspot, le logiciel Winamp utilisé chaque mois par près de 80.000.000 d'utilisateurs et qui est en développement d'une nouvelle version. Pour sa part, Jamendo qui avec son nouveau statut d'IME (société de gestion de droits) offre au groupe des nouvelles perspectives importantes.

Déjà largement ancré dans le quotidien, l'audio digital continue d'offrir de nombreuses opportunités à l'image du domaine de la « Smart Home » accueillant de nouvelles enceintes à commandes vocales ou encore celui de la voiture connectée.

L'introduction en bourse en juillet 2018 a permis au Groupe de créer une nouvelle dynamique. Les fonds levés ont été en partie utilisés au financement de l'acquisition faite à Vivendi et au financement du développement de l'activité. D'autres opérations avec pour but de rembourser Vivendi plus rapidement et bénéficier d'un discount a eu lieu en 2019 au travers d'obligations et d'obligations convertibles. Nous avons également cédé notre filiale Storever a un groupe italien pour une valeur d'entreprise de 15 M €. Le cumul de ses différentes opérations ont permis de rembourser près de 13 M € à Vivendi en décembre 2019.

Notre objectif prioritaire est d'accélérer notre développement dans l'audio digital. L'activité de Storever devenait de plus en plus orientée sur la vidéo.

## 2.2 Une offre unique dans le domaine de l'audio digitale B-to-B

Les activités du Groupe AudioValley s'organisent en plusieurs pôles dont la dynamique de croissance est portée par l'ancrage de plus en plus fort de l'audio digital dans la vie quotidienne et se caractérisent par une empreinte internationale déjà marquée avec 66% des revenus proforma 2019 générés aux Etats-Unis et 32% en Europe.

### 2.2.1 Storever

Dans un environnement concurrentiel croissant, les enseignes cherchent à assurer un marketing performant au sein de leurs points de vente qui ne se limite plus aux supports traditionnels de type visuels ou calicots. Les évolutions technologiques mettent à la disposition des directions du marketing de nouveaux outils de pilotage destinés à améliorer l'expérience de visite en point de vente et de rendre l'expérience d'achat plus interactive et plus intéressante qu'un achat sur Internet.

#### 2.2.1.1 Des solutions sur mesure et clés en main pour chaque client

Ces solutions « In store » répondent aux principaux besoins des enseignes : la Radio « Instore », une solution de diffusion sonore qualitative, le marketing sur site (annonce de promotion) ou encore le « Wait marketing » (musique d'attente). Storever est une agence internationale qui propose des solutions globales innovantes, audio et vidéo qui, s'inscrivant dans une démarche de marketing global du point de vente, contribuent à augmenter la visibilité d'une marque, à développer et fidéliser sa clientèle et à augmenter le chiffre d'affaires des points de vente.



Les solutions audios consistent en la création d'un univers sonore sur mesure pour chaque marque et mis à jour régulièrement. Les solutions vidéo portent sur l'affichage dynamique à partir d'équipements dédiés, d'une live TV propre à la marque dont les contenus portent tant sur des campagnes produits, des promotions ou encore, sur les messages véhiculant les valeurs de l'enseigne. Encore marginales il y a trois ans, les ventes de solutions vidéo se développent et la capacité de la Société à proposer une offre globale devient discriminante au plan commercial vis-à-vis de certains prospects. L'enseigne cherche également à pouvoir contrôler ce qui est diffusé en point de vente. Ces réseaux qui sont souvent constitués de plusieurs centaines de magasins ne souhaitent plus laisser au gérant du magasin l'initiative de ce qui est diffusé.

### 2.2.1.2 *Un modèle économique à forte récurrence*

Storever dispose d'un modèle économique performant dans la mesure où en plus d'être insensible à la conjoncture, il assure une forte récurrence et une forte visibilité des revenus. Quel que soit le type de solution vendue (audio, vidéo...) et sous réserve d'adaptations ponctuelles au regard de l'enjeu financier éventuel d'un contrat, l'offre comprend plusieurs natures de revenus dont la principale est un abonnement mensuel complété de revenus associés pour l'essentiel liés à la mise en œuvre initiale de la solution.

L'abonnement mensuel prévoit un engagement sur une durée moyenne de 3 ans pour un montant moyen mensuel de 30 €, avec une fourchette de prix comprise entre 15 et 80 €. Ce montant dépend notamment du nombre de sites déployés mais également du secteur d'activité du client ou encore de l'environnement concurrentiel dans le pays concerné. Il varie également selon qu'il s'agit de premières installations pour une marque ou de nouveaux déploiements pour accompagner le développement du réseau de l'enseigne. Le montant de l'abonnement couvre la location du player, la mise à jour des programmes ainsi que le support technique, la hot-line et le dépannage éventuel.

Les revenus associés sont des prestations relatives :

- à des prestations artistiques liées aux créations initiales,
- à la vente d'équipements (écrans et fixations et le cas échéant haut-parleurs), et le cas échéant
- à l'installation de chaque player (paramétrage initial) d'un montant fixe de quelques dizaines d'euros.

Un seul abonnement audio peut être souscrit par point de vente. En revanche, en fonction de la taille du magasin et du secteur d'activité, un ou plusieurs abonnements vidéo peuvent être souscrits. À titre d'exemple, dans le secteur de l'habillement, une surface de vente peut prévoir des écrans pour le rayon hommes et d'autres affichages dynamiques concomitants au rayon femmes ou enfants.

### 2.2.1.3 *Un portefeuille clients prestigieux offrant une très grande visibilité*

Le portefeuille clients compte exclusivement des enseignes à réseaux dont le nombre de sites a déjà atteint une taille critique, la démarche d'intégration du marketing in-store supposant une certaine maturité et un fort degré d'intégration. Il s'agit généralement de réseaux intégrés ou commissionnés et plus rarement des franchises, présents dans de nombreux pays, voire sur plusieurs continents, et tous secteurs d'activités confondus. Fin 2017, Storever équipe 16 000 points de vente. Le plus important d'entre eux compte plus de 1 000 sites équipés.

La proposition de valeur de Storever lui permet de compter parmi ses clients, des enseignes, tous secteurs d'activité confondus, la prémunissant contre tout risque sectoriel.



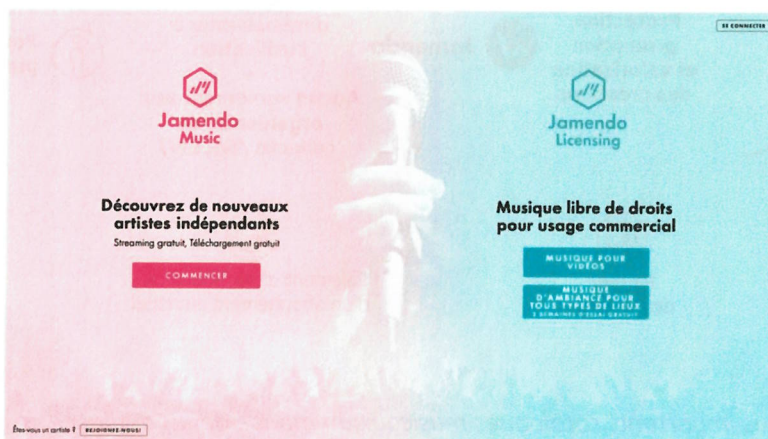
## 2.2.2 Jamendo

Apparue en 2004 durant l’essor de l’audio en streaming et de l’ère du partage sur Internet, Jamendo est à l’origine une plateforme d’écoute où des artistes indépendants peuvent partager leurs compositions musicales gratuitement dans le cadre d’un usage privé non commercial tout en conservant l’intégralité des droits attachés à leurs œuvres. Jamendo est un des initiateurs de l’adaptation des licences Creative Commons utilisées sur internet à la musique. Leur but est de fournir un outil juridique qui garantit à la fois la protection des droits de l’auteur d’une œuvre artistique et la libre circulation du contenu culturel de cette œuvre, ceci afin de permettre aux auteurs de contribuer à un patrimoine d’œuvres accessibles librement par tous. En effet chaque titre déposé chez Jamendo est encadré par un contrat qui définit précisément l’état de la relation entre l’artiste et la Société.

L’enrichissement progressif du catalogue a conduit en 2010 au développement d’une seconde plateforme dénommée Jamendo Licensing à vocation commerciale qui adresse le marché des professionnels, lesquels ont accès à un catalogue de plusieurs centaines de milliers de titres à travers un modèle de licence spécifique à des coûts très inférieurs à ceux pratiqués par la plupart des sociétés de gestion classiques de droits. Outre le coût, offrir une licence d’un titre enregistré dans les sociétés traditionnelles de gestion et détenu par une major ou un producteur indépendant est particulièrement complexe. L’histoire de la musique et des droits a rendu compliqué la signature d’accords globaux et multi-territoires.

Or, du fait d’Internet et de la globalisation de la communication en ligne, les sociétés recherchent de plus en plus une exploitation commerciale mondiale des morceaux. Jamendo permet d’acquérir ce type de licence en quelques clics.

La Société Jamendo qui porte ces deux plateformes a été acquise par le Groupe en 2010 alors qu’elle en était cliente à travers son pôle Storever. En quelques années, le savoir-faire du Groupe en matière d’agrégation d’audience et de monétisation a permis à Jamendo de devenir une des plus importantes plateformes d’écoute et de téléchargement de musique, en Creative Commons, fondée sur un modèle combinant un modèle gratuit pour les particuliers et payant pour les professionnels.



Page d’accueil du site

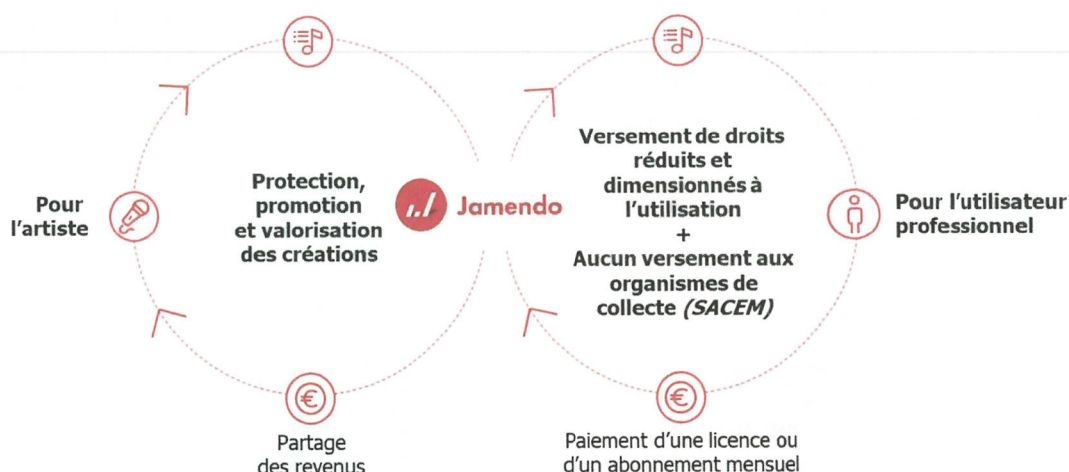
### 2.2.2.1 Un environnement réglementaire nouveau

Jamendo apporte une solution forte à la problématique posée par la révolution digitale en matière d’accès, de consommation de la musique et de respect de la réglementation en matière de droits d’auteur. Autour d’une approche novatrice de la diffusion des œuvres musicales, la plateforme répond aux attentes de trois profils complémentaires : les artistes, les particuliers et les professionnels. Jamendo est une communauté de musique libre, illimitée et publiée sous licence Creative Commons à travers laquelle les créateurs d’une œuvre, non liés à des sociétés de gestion de droits traditionnelles, autorisent la diffusion et la mise en ligne de leurs œuvres de

manière illimitée et gratuite dès lors qu'il s'agit d'un usage privé. En revanche, l'usage à des fins commerciales nécessitera de conclure une licence adaptée à l'utilisation envisagée.

- **Pour les artistes amateurs indépendants**, Jamendo constitue un moyen simple de publier, partager, promouvoir et valoriser leurs créations. Après avoir conclu en ligne une licence Creative Commons, l'artiste peut mettre en ligne un ou plusieurs morceaux musicaux directement en format MP3 et bénéficier de divers outils mis à sa disposition par la plateforme (page artiste dédiée, accès à la communauté, liens avec les réseaux sociaux, etc.) devant lui permettre de maximiser les possibilités de monétisation de son œuvre et de développer une audience. En concédant une licence à Jamendo, les artistes ont le choix de le faire à titre exclusif ou de conserver le droit d'être présent sur d'autres plateformes ;
- **Pour les utilisateurs privés**, Jamendo est un moyen de découvrir et de télécharger gratuitement, et sans publicité, des milliers d'artistes indépendants et de les aider à diffuser leur musique ;
- **Pour les utilisateurs professionnels**, la plateforme leur offre la possibilité de réduire très sensiblement les droits à verser aux ayants droits, du fait de la diffusion d'œuvres musicales de grande qualité, tout en leur permettant de découvrir des milliers d'artistes indépendants et de les aider à valoriser leurs œuvres. La Société estime que l'économie réalisée se situe dans une fourchette de 70% à 80% selon le pays ou la raison pour laquelle un morceau musical est utilisé.

La convergence des intérêts de ces trois publics se retrouve dans le principe de fonctionnement de la plateforme que l'on peut schématiser comme suit :



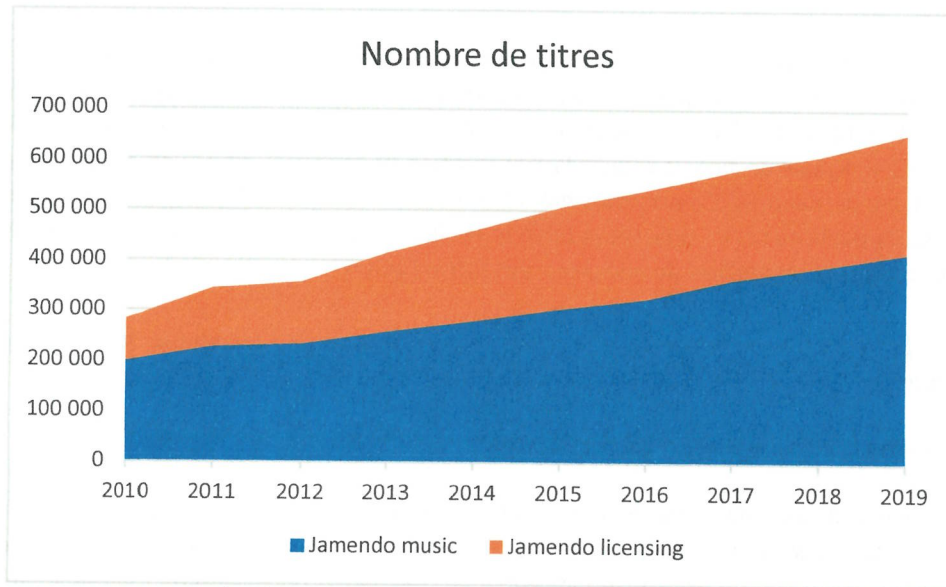
### 2.2.2.2 Un des plus importants catalogues musicaux au monde dont l'audience ne cesse de croître

Dans la mouvance de l'essor de la consommation de musique en ligne, Jamendo a pu enclencher une mécanique vertueuse en phase d'accélération. L'enrichissement permanent de son catalogue favorise un nombre d'écoutes et de téléchargements en progression constante ainsi qu'une progression des ventes de licences.

#### ➤ Un des plus importants catalogues en ligne

Avant sa mise à disposition sur la plateforme, chaque œuvre est passée au crible d'une méthode d'analyse développée par le Groupe afin de la catégoriser et d'offrir aux utilisateurs, un mode de recherche et une sélection des morceaux fondés sur une approche multicritères (genre, instruments, type de voix, thèmes, tempo de l'œuvre, langue). Chaque jour, Jamendo reçoit environ 150 titres qui proviennent d'artistes de toutes les régions du monde. À ce jour, le catalogue musical de la plateforme d'écoute comprend plus de 670 000 titres dans tous

les genres musicaux composés par près de 44 000 artistes répartis dans plus de 150 pays et dont l'ancienneté moyenne sur le site avoisine 5 ans. Sur ce catalogue, Jamendo Licensing dispose d'un droit de commercialiser portant sur plus de 240 000 titres. Le schéma ci-dessous illustre la montée en puissance du catalogue disponible en ligne qui a plus que doublé depuis 2010.



Nombre de titres disponibles sur Jamendo Licensing et Jamendo Music

➤ **Une audience qui progresse**

La pertinence du modèle proposé se démontre à travers une audience qui ne cesse de croître. Grâce à ses 700 playlists thématiques et son moteur de recherche avancé, en quelques années, la plateforme a su développer une véritable audience auprès des particuliers à travers un modèle soit de streaming, soit de téléchargements gratuits.

➤ **Près de 25 000 références clients aux profils très diversifiés**

Le portefeuille clients de Jamendo compte près de 25 000 références, à fin 2019, dont la diversité en termes de taille, de profil (agences, magasins, clients « corporate » ou indépendants), de nationalité et de secteurs d'activité reflète parfaitement le morcellement du marché global auquel l'offre s'adresse.



Quelques exemples de licences de synchronisation :

- SAMSUNG pour une campagne en ligne ;
- Club Med pour une campagne en ligne et en magasin ;
- Christian Dior pour une campagne en ligne et en magasin ;
- Ford pour une campagne TV ;
- HTC pour une campagne TV ;

Le modèle économique ne génère pas de récurrence mais les clients procèdent bien à des acquisitions de licences successives au fil des années du fait de sa simplicité et de l'attractivité de ses conditions financières.



### 2.2.3 Radionomy-Targetspot

Le pôle Targetspot développe une offre globale couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur du monde de la radio digitale. En amont, il met à la disposition des éditeurs de contenus ou des radios un ensemble d'outils technologiques dans l'objectif d'agréger l'audience digitale la plus importante possible et en aval, il développe une activité de régie digitale destinée à assurer la monétisation de l'audience de ces contenus. Cette activité de régie s'exerce d'une part auprès d'annonceurs nationaux et locaux en quête de campagnes puissantes visant à diffuser leurs spots publicitaires en utilisant la force et le ciblage que permet la radio digitale et, d'autre part, d'éditeurs qui souhaitent rentabiliser au mieux leurs espaces digitaux.

#### 2.2.3.1 Une boîte à outil technologique en réponse aux besoins de l'ensemble du marché de la radio digitale

L'offre actuelle s'est construite en deux grandes étapes.

Jusqu'en 2013, le pôle Radionomy proposait une plateforme technologique destinée à la création de nombreuses radios digitales individuelles et spécialisées pour les personnes qui souhaitaient débiter dans la radio digitale. Elle permettait aux passionnés de radio du monde entier de créer leur propre radio sur Internet et aux radios FM de bénéficier de fonctionnalités nouvelles pour développer leur activité digitale. En contrepartie de la gratuité de la plateforme, les créateurs de webradios accordaient à Radionomy un droit à monétiser l'audience développée. Le marché américain de la publicité radio digitale étant plus développé aux États-Unis qu'en Europe, dès 2012, Radionomy a confié la monétisation de cette audience du réseau Radionomy à une régie digitale américaine, TargetSpot Inc. En décembre 2019, nous avons décidé d'arrêter l'exploitation de la plateforme Radionomy afin de n'avoir plus qu'une seule plateforme de diffusion Shoutcast. Un nombre important de radios qui travaillait avec Radionomy ont décidé de migrer vers Shoutcast. Cela implique que les anciens utilisateurs de Radionomy devenu client de Shoutcast sont plus autonomes dans la gestion de leur programme et doivent payer directement les droits aux sociétés de gestion en place.

À l'été 2013, la pertinence à regrouper au sein d'une entité une offre globale d'agrégation d'audience et de solutions de monétisation a conduit Radionomy SA et TargetSpot Inc à se rapprocher au sein d'une structure (Radionomy Group BV) devenue la tête de pont du pôle « Radionomy-Targetspot ». Ce dernier propose depuis lors, en Europe et aux États-Unis, une offre complète qui s'étend de la création de radios digitales à la monétisation de leur audience, agrège une audience encore plus importante et internationale, et apporte de réelles innovations dans la capacité de ciblage audio notamment sur le marché européen. Très rapidement après cette opération, le pôle Radionomy-Targetspot a acquis en janvier 2014 deux actifs technologiques auprès d'AOL, le logiciel de streaming Shoutcast et le logiciel audio Winamp, un des principaux players du marché. En quelques mois, Radionomy-Targetspot est passé du statut d'agrégateur d'audience à celui de prestataire spécialiste de l'audio digital disposant d'un panel d'outils technologiques propriétaires capables de répondre à chacun des besoins des radios digitales, ce qui lui permet de développer une offre différenciée selon le profil de chacune d'entre elles.

Aujourd'hui au travers de la plateforme Shoutcast, notre société propose une solution complète de diffusion de programme ou de podcast.

### 2.2.3.2 Une expertise d'agrégation d'audience la plus large

À travers les divers outils technologiques qu'il propose, le pôle Targetspot est devenu un des principaux agrégateurs d'audience digitale.

#### ➤ **Shoutcast, le premier logiciel de streaming de radio utilisé dans le monde**

En janvier 2014, le pôle Targetspot a acquis auprès d'AOL le logiciel de streaming Shoutcast très largement utilisé par les radios à travers le monde. Fin 2018, environ 70 000 radios numériques diffusent leurs contenus sur Internet grâce à cet outil. Il s'adresse aux radios digitales du segment « Mid-market » aux profils régionaux ou locaux cherchant à élargir leur audience au-delà de leur zone d'émission FM grâce à Internet.

Même si ce logiciel n'est pas directement couplé avec la solution de régie digitale du pôle, Targetspot estime néanmoins que ces 70 000 radios sont des cibles privilégiées pour l'offre de monétisation de leur inventaire. Les acteurs régionaux ou locaux n'ont que peu de solutions pour monétiser leur audience digitale. Depuis 2019, des anciens utilisateurs de Radionomy ont rejoint la plateforme Shoutcast.

L'offre de Shoutcast leur permet d'avoir, auprès d'un seul interlocuteur, une solution de diffusion et de monétisation. A ce jour, Targetspot monétise l'inventaire de près de 2000 de ces radios streamées.

#### ➤ **L'adserver de Targetspot captant une audience sous contrat de régie**

Depuis le rapprochement avec Targetspot en 2013, nous avons ajouté dans notre groupe une activité de régie publicitaire digitale. Grâce à notre plateforme Passport, nous avons regroupé tous les outils nécessaires à la monétisation. Targetspot s'adresse donc à la fois aux grosses radios traditionnelles et plateforme musicale tel que Soundcloud, Deezer... Les premières savent monétiser leur inventaire FM à travers leurs régies traditionnelles intégrées ou externes, mais sont souvent dans l'incapacité de gérer techniquement les nouveaux enjeux de la technologie nécessaire pour répondre aux exigences croissantes des annonceurs en matière de ciblage et de reporting. Les secondes rencontrent les mêmes difficultés avec en plus une incapacité à gérer au-delà de leur bassin géographique d'auditeurs traditionnels. L'offre de régie digitale à travers la plateforme Passport permet d'exploiter au mieux la valeur de l'audience digitale.

A ce jour, Targetspot dispose aujourd'hui d'un inventaire sous régie confié par un grand nombre d'éditeurs de radios et/ou de plateformes de contenus à la demande :

181.FM - ALPHA MEDIA - ATUNWA DIGITAL - AUDIOBOOM - AUDIOMOB - BIGR - BLOGTALKRADIO - BONNEVILLE PODCAST - BONNEVILLE - BRIGHTCOM - CALMRADIO - EDITIONS NUIT ET JOUR - EMMIS - EMMIS PODCASTS - FOX NEWS - RADIO FRANCE - GRUPO KISS MEDIA - GRUPO RADIO CENTRO - HOTMIX - IVOOX - JAMENDO - JB MEDIA - MEDIACOM - MGL - NOSTALGIE BELGIQUE - NRG MEDIA - NRJ BELGIQUE - OUI FM - PAMAL BROADCASTING - PRISA - PUREPLAY RADIO - RADIO IBIZA - RADIO NOVA - RADIOLINE - SALEM MEDIA - SALEM MEDIA PODCASTS - SBS - SHOUTCAST - SKYROCK - SONOS - SOUNDCLLOUD - SPREAKER - SUMMIT MEDIA - TOWNSQUARE - TREBEL - TRINITY AUDIO - TRITON MANAGED PARTNER - TRITON PODCAST PARTNERS - TUNEIN - UNANIMO DEPORTES - UNIVISION - WATERLOO MEDIA - WATERLOO MEDIA PODCASTS - WGN RADIO - WIDEORBIT MANAGED PARTNERS - WIDEORBIT PODCAST - ZENOFON - ZENOMEDIA

Cette expertise en matière d'agrégation d'audience est monétisée sur la base d'un modèle économique fondé sur les revenus publicitaires. Sur un chiffre d'affaires 2019 de 19,2 MEUR, la contribution respective des radios sous contrats de régie ou des radios hébergées sur les plateformes Radionomy et Shoutcast est de l'ordre de 77% et 23%.

2.2.3.3 Un modèle économique fondé sur les revenus publicitaires

Jusqu'à fin 2018, l'activité du pôle Targetspot était exclusivement monétisée à travers son activité de régie publicitaire. L'offre de Targetspot consiste à vendre l'espace publicitaire digital de radios sur Internet et plus largement celui de plateformes proposant des écoutes à la demande ou par le biais de Podcasts à écouter « on-line » ou « off-line ». Ces inserts publicitaires dénommés « impressions » peuvent prendre divers formats dont des impressions « pré-roll » (diffusées avant le lancement programme) dans le cadre de streaming ou de podcasts ou des spots publicitaires in-stream (à l'intérieur des programmes).

Ces impressions relèvent de deux expertises distinctes : le « targeting » et « l'ad-replacement ».

Le **targeting** consiste à diffuser une impression ciblée en fonction du profil de chaque auditeur (âge, CSP, localisation géographique...) soit lors du lancement, soit durant un programme diffusé par une radio digitale.

L'«**ad-replacement** » est l'une des possibilités technologiques offertes. Cela consiste à remplacer le spot publicitaire diffusé en FM dans le même programme de la même radio diffusée en direct sur Internet. Le but est de cibler un auditeur avec un profil particulier. Lorsqu'une radio FM diffuse un programme, tous les auditeurs entendent le même spot publicitaire en même temps. Alors que la diffusion de spots publicitaires digitaux permet une impression distincte en fonction du ciblage d'auditeurs souhaité par l'annonceur. Par exemple, des auditeurs parisiens peuvent recevoir un spot consacré à une enseigne parisienne alors qu'au même moment, des auditeurs américains entendront un spot d'un annonceur local.

Fondée sur une technologie propriétaire d'adserver, d'adstitching, de forecasting et de ciblage, cette activité de régie digitale est commercialisée par des équipes basées, premièrement, aux États-Unis et en France, puis en Belgique, en Allemagne et aux Pays-Bas depuis fin 2017, et enfin en Espagne depuis 2018. En 2019, nous avons ouvert le Canada et l'Angleterre.

Targetspot visite et commercialise l'offre auprès du :

- Top 100 des annonceurs directs ;
- L'ensemble des agences média de type Havas, Publicis Media, Dentsu Aegis, IPG Mediabrand et des dizaines d'agences publicitaires digitales.

Et propose aussi l'offre de régie à des radios actives dans chaque pays.

L'ensemble des campagnes sont gérées par notre logiciel de gestion et de ciblage Passport.

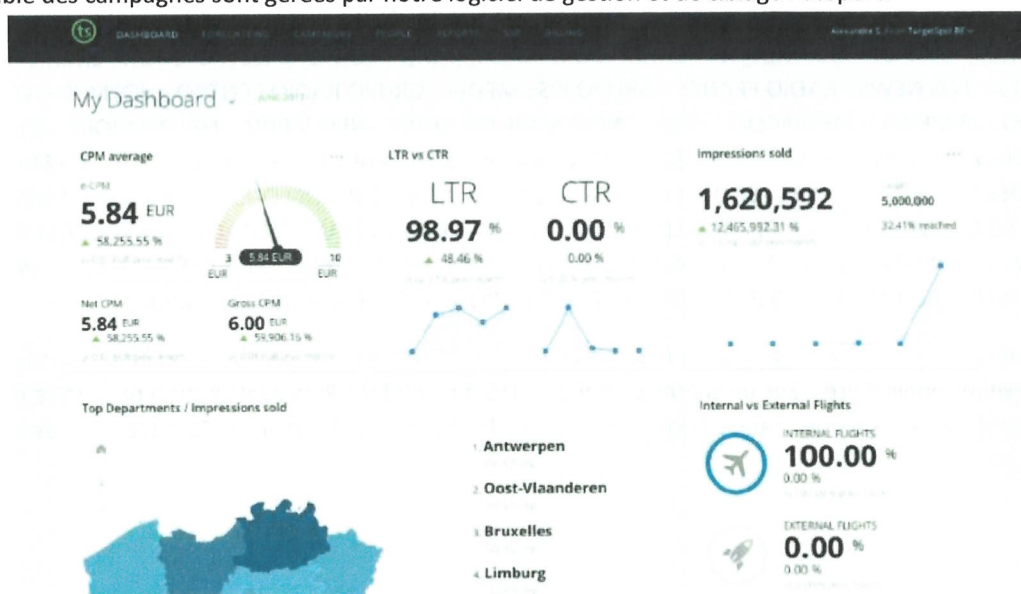


Tableau de suivi des campagnes

Cet outil de pilotage revêt une haute importance quant au suivi de l'audience ciblée. En effet, agréger une audience numérique permet de tirer le meilleur profit de la puissance du digital en matière de ciblage et de proposer aux annonceurs une promesse de pertinence de leurs messages en leur garantissant un public très ciblé et une réelle transparence quant à la diffusion réelle des spots publicitaires. Les marques peuvent ainsi établir une relation personnalisée avec l'ensemble des auditeurs ciblés par chaque campagne publicitaire.

Ainsi, pour chacune d'entre elles, une segmentation précise et performante de l'audience pourra être faite selon un critère ou une combinaison de plusieurs critères à la fois :

- socio-démographiques (âge, sexe, revenus, nombre d'enfants, type de profession, type de véhicule, ...),
- comportementaux (voyageurs, sportifs, acheteurs en ligne réguliers, gamers, ...) intégrant le comportement en temps réel de l'audience, qu'elle soit en ligne ou hors-ligne,
- géographiques grâce aux techniques de géolocalisation, et
- contextuels, soit les habitudes de navigation web (tablettes, smartphone, 4G, provider telco).

Souvent considéré comme extrêmement intrusif, Targetspot estime au contraire que l'hyper ciblage permet de toucher chaque auditeur au plus près de ses besoins et de ses centres d'intérêts, contribuant ainsi à diminuer la pression publicitaire comparée à la publicité indifférenciée diffusée par les radios FM. De plus, le spot publicitaire digital ciblé et précis étant vendu plus cher, il n'est pas nécessaire d'avoir un tunnel publicitaire de plusieurs minutes pour générer un revenu important. Le ciblage proposé résulte de la combinaison des data à laquelle Targetspot peut accéder directement grâce aux adresses IP et autres informations que Targetspot possède sur l'auditeur et du recours à des couches supplémentaires d'informations acquises auprès de prestataires spécialisés. Ainsi en août 2016, un partenariat avec cinq fournisseurs majeurs de données relatives aux consommateurs permettant à Targetspot d'augmenter de façon significative son ciblage des auditeurs connectés a été mis en place.

Le recours à ces cinq prestataires permet d'affiner encore les capacités de ciblage (targeting) proposé par Targetspot et promet aux annonceurs de pouvoir atteindre leur cible avec une précision accrue dans quatre domaines-clés de la « data » :

- Consumer & First Party Data (Liveramp)
- Socio-demographic Data (Bisnode, Nielsen)
- Behavioral Data (Bisnode, Quantcast)
- User Data (Bluekai)

Chaque campagne audio digitale devient une expérience sur-mesure pour l'auditeur avec une véritable relation individualisée, ce qui augmente en conséquence sa réactivité au message diffusé. Sur un plan économique, l'intérêt d'une audience qualifiée, souvent connectée et donc potentiellement active, se matérialise par un prix de vente du CPM (coût pour mille écoutes) sensiblement plus élevé entre un spot radio classique et une impression sur un podcast dans un rapport de l'ordre de 2,5.

La proposition de valeur de Targetspot concerne à la fois les annonceurs à travers la planification et l'optimisation des campagnes publicitaires grâce à la puissance d'Internet et les éditeurs soucieux de valoriser au mieux leur audience pour maximiser leurs revenus ainsi que des régies traditionnelles peu ou pas outillées pour monétiser un inventaire digital.

Au sein des implantations du Groupe, une force de vente assure la vente d'impressions en abordant le marché selon deux modèles :

Un **modèle direct** : il s'agit de la vente d'impressions directement à des annonceurs grands comptes. Dans ce cas, en cas de ventes pour un montant de 100, le chiffre d'affaires sera reconnu directement pour ce même montant. Puis, afin de ne conserver que la commission de régie lui revenant dans son compte de résultat, Targetspot comptabilisera en charge incluse dans le coût des ventes, une rétrocession à l'éditeur.

Si par exemple, une radio a signé un contrat de régie avec Targetspot Belgique lui accordant une commission de 30% sur la vente de son inventaire digital : Targetspot Belgique comptabilisera un produit de 100 et une charge dénommée « rétrocessions éditeurs » de 70 ne conservant ainsi qu'une marge brute de 30.

Un **modèle indirect** : dans ce cas, les ventes d'impressions sont faites à travers des agences ou régies qui elles-mêmes gèrent un portefeuille d'annonceurs. Pour une vente de 100 à l'annonceur final, la Société ne reconnaîtra qu'un chiffre d'affaires net de la commission d'agence (soit 85 en cas de commission de 15%). Puis, comme dans le cas ci-dessus, une charge correspondant à la rétrocession à faire à l'éditeur sera comptabilisée. La marge ne sera plus que de 15 au lieu de 30.

Le modèle indirect est prédominant, le marché de la publicité étant principalement structuré autour d'agences et de régies. Il représente près de 85% des ventes aux Etats-Unis et 95% en Belgique.

Puis, Targetspot comptabilisera une charge opérationnelle incluse dans le coût des ventes intitulées « rétrocessions éditeurs ». La différence entre le produit et cette charge constitue la marge brute qui est au final la commission de régie revenant à Targetspot après rétrocession sur le total des ventes de la part revenant à l'éditeur dont l'inventaire digital a été commercialisé à travers des contrats de régie. Ceux-ci prévoient généralement une commission de l'ordre de 30% à 75%. Le montant de la commission est principalement fonction de l'étendue des outils technologiques développés par le Groupe et utilisés par les éditeurs dont l'inventaire a été vendu. Pour une radio du segment « Tiers 1 », la commission sera plus proche des 35% rémunérant la seule activité de régie alors que pour la vente d'impressions sur des radios du réseau Radionomy, la commission sera de l'ordre de 75% rémunérant à la fois, l'outil de régie ainsi que la mise à disposition du Radio Manager et des autres avantages de la plateforme Radionomy. Le portefeuille des contrats de régie signés par le Groupe comprend des durées variables qui sont usuellement de 3 mois, 6 mois, 1 an ou encore pour certains 2 ans.

Enfin, Targetspot réalise également des « **Ventes partenaires** » avec des régies implantées dans le pays où le Groupe n'est pas directement présent. Si le pôle Targetspot dispose d'une audience en Italie, Targetspot n'est en revanche pas implanté dans ce pays. Une régie concurrente locale pourra acquérir cette audience pour la monétiser. Dans ce cas, Targetspot ne comptabilise que la commission qui lui est versée par la régie locale qui elle aura le lien direct avec l'annonceur.

#### *2.2.3.4 Le ciblage au service d'une clientèle de grands comptes et de régie*

Grâce à la puissance de son offre, le pôle Targetspot compte un large éventail de clients annonceurs pour lesquels le nombre de campagnes menées est en phase d'accélération depuis 2015 tant en Belgique qu'aux États-Unis. Cette montée en puissance est résumée dans les schémas ci-dessus.



À fin 2019, le portefeuille clients de Targetspot compte près de 200 annonceurs.

ABC TV	COFIDIS	GROUPM FRANCE	LOUER SOLIDAIRE	ROBINSON GERMANY	VODAFONE GERMANY
ACE HARDWARE	COI (CENTRAL OFFICE INFORMATION)	GLERLAIN FR	LUTHANSA GERMANY	ROC	VODAFONE SPAIN
ACHMEA	CONGSTAR GERMANY	HAYA REAL ESTATE	MAHOU SPAIN	RTL GERMANY	VOLKSWAGEN
ACHMEA HOLDING NL	COVESTRO G GERMANY	HEFTY	MAPP MEDIA BLOCK	SAN MIGUEL SPAIN	VOLKSWAGEN FR
ACHMEA NL	CRI	HP	MCDONALDS	SCTDA	WAGRAM MUSIC FR
ALDI	CT DEPARTMENT OF HEALTH	HPH FR	MEDIAMARKT BELGIUM	SEAT	WALGREENS
APPNEXUS NL	DARTY	HUAWEI GERMANY	MEDIASAPIENS	SFR	WALIBI
ARAL GERMANY	DAX	HUITRES DE NORMANDIE	MEETIC	SHELL GERMANY	WELLESLEY COLLEGE
AREHUCAS	DECATHLON	HUK GERMANY	MERCEDES BENZ	SIG	ZALANDO
ATTITUDE PRÉVENTION	DELHAIZE	HYUNDAI GERMANY	MONOPRIX	SKY GERMANY	
AUDJ	DELIVERDO	IBERDROLA	MOZZENO	SLEEP NUMBER	
AUTOHAUS KATH KIEL	DIESEL EMISSION JUSTICE FOUNDATION US	IBM	NESPRESSO	SNCF	
AUTOZONE	DIGI MOBIL	IKEA FRANCE	NEWSQUEST	S'OLIVER GERMANY	
AVEVE	DTAG GERMANY	INDEPENDENT PET PARTNERS	NONE	SPARK THERAPEUTICS	
AVIANÇA	EASYJET DE	INDEPENDER NL	NUOVO GIROS	SPRINT	
BASIC FIT	EBAY GERMANY	ING BELGIQUE	NUMBERLY / MATIRO / 1000 MERCIS FR	STAGE ENTERTAINMENT SPAIN	
BASIC FIT NL	ECO SYSTEMES	INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP	ONCE	STATE FARM	
BBVA	EDF	INTERMARCHÉ	OPEL	STUDIOCANAL	
BECAUSE MUSIC	EDF HPH	INTERSPORT	OPEL FRANCE	SUBWAY	
BELIEVE DIGITAL	EDF LUMINUS	IPG MEDIABRANDS CADREON	OPEL SPAIN	SUBWAY GERMANY	
BELIEVE RECORDINGS	EGGO KITCHEN	JAGUAR LAND ROVER BELUX	ORANGE	SYSTEME U FR	
BESSON CHAUSSURES	ELECTROLUX HOUSEHOLD APPLIANCES	JC PENNEY'S	ORANGE FR	TALENTSOFT	
BLIS MEDIA	ENECO	KAISER PERMANENTE	ORANGE SPAIN	TELE2	
BNP PARIBAS	ETHIAS	KARSTADT	ORANO	TELEFONICA SPAIN	
BOL.COM	ETHAD AIRWAYS GERMANY	KIDSLIFE	ORCHESTRE NATIONAL IDF	THE HOME DEPOT	
BOOST MOBILE	FC BARCELONA	KPN NL	OUTLET METZINGEN GERMANY	THE STYLE OUTLETS	
BOLYNGUES TELECOM	FIAT FR	LA VALLÉE VILLAGE	PARK NOW GERMANY	THE WALT DISNEY COMPANY FR	
BUREAU VALLÉE	FLUNCH	LAPEYRE	PAUL BEUSCHER	THINKZIK	
BUZZ BINGO	FNAC BELGIUM	LEON DE BRUXELLES	PERCE NEIGE	TK MAX GERMANY	
CAISSE D'ÉPARGNE	FONDATION ABBÉ PIERRE	LEROY MERLIN	PERIOD RICARD	T-MOBILE	
CAMBRIDGE ANALYTICA	FONDATION BELGE CONTRE LE CANCER	LEVIS	PEUGEOT FR	T-MOBILE NL	
CAPITAL ONE	FORD MOTOR COMPANY BELGIUM	LEVI'S NL	PEUGEOT GERMANY	TOYOTA FRANCE	
CAPITAL ONE CAREERS	FORD PORTUGAL	LEXA	PIERRE FABRE	TRANSAVIA	
CARREFOUR	GECO	LEXWARE GERMANY	PUBLICIS	TROJAN	
CENTRO COMERCIAL MÁLAGA	GEMO	LIDL	PUERTO DE INDIAS	UCI KNOWELT	
CEPSA	GITHUB FR	LIDL SPAIN	QUICKEN LOANS INC	UNIBAIL	
CITROEN FR	GOOGLE	LITTLE CAESARS	REGION NOUVELLE-AQUITAINE	VANILLA GIFT	
CLAREL	GQ MAGAZIN GERMANY	LIVI	RENAULT	VLAM	



## 3 Les 2 pôles d'activité du Groupe

### 3.1 Pôle Targetspot

Le pôle Targetspot : se constitue de la régie publicitaire Targetspot, de Shoutcast la solution de streaming et de diffusion de podcast, et de Radionomy une plateforme de création pour les webradios. Les marques confirment leurs statuts de moteur de croissance du Groupe soutenu par l'expansion internationale de l'audio digitale.

1. **Shoutcast** – L'exercice 2019 a été marqué par la mise en production d'une nouvelle version de la plateforme de streaming en rajoutant deux nouveaux produits ; Shoutcast For Business et Shoutcast For Enterprise. Celle-ci permet aujourd'hui d'également gérer des podcasts. La solution de streaming qui était disponible gratuitement a pivoté vers un modèle économique sur base d'un abonnement toute en gardant une solution d'entrée gratuite pour accélérer l'utilisation et la création de web radios et podcasts. Le modèle payant permet de monétiser l'usage du logiciel propriétaire au travers des éditeurs et des annonceurs. Shoutcast for Business est vendu en ligne par internet.
2. **Radionomy** – Nous avons décidé d'arrêter l'exploitation de cette plateforme en décembre 2019 afin d'avoir une seule et unique plateforme de diffusion Shoutcast. De nombreux producteurs de Radionomy sont passés sur Shoutcast.
3. **Targetspot** – Bénéficie désormais d'un réseau commercial International étendu pour accélérer son développement sur le marché de l'audio digital. En phase d'accélération avec l'ouverture de 2 pays supplémentaires en 2019, Le Canada et le UK. Un bureau a aussi été ouvert à Dallas aux États-Unis.

### 3.2 Pôle Jamendo

Les ventes de Jamendo en 2019 sont en ligne avec les performances historiques pendant la majeure partie de l'exercice, et subissent un décrochage attribuable à l'intensification de la concurrence dans les licences de synchronisation en ligne au dernier trimestre. Ayant pris acte des premiers signes de ce revirement de marché dans le courant du 2ème semestre, la direction de Jamendo a réagi via la conception, le développement et la mise sur le marché d'un produit d'abonnement, devenu la norme du secteur. Ce produit a vu le jour début 2020.

Les ventes de licences de sonorisation de points de vente par abonnements se sont quant à elles bien maintenues, leur récurrence naturelle ayant été confortée par une nouvelle application mobile à impact sur la rétention des clients.

Poursuivant sa mission au service des artistes indépendants, la société a par ailleurs initié des discussions et conclu progressivement une série d'accords permettant la distribution des contenus Jamendo sur les plateformes de streaming. Par ces accords, Jamendo entend proposer à sa base toujours croissante d'artistes une solution intégrée adaptée à leurs besoins.

Dans cette optique, la société a rejoint le syndicat des Éditeurs de Services de Musique en Ligne (ESML) afin de participer aux débats liés à la distribution numérique de la musique, en France et en Europe. À Luxembourg, Jamendo a signé la Charte de la Diversité, reflétant ainsi parfaitement les valeurs multiculturelles et d'ouverture qu'elle incarne.

Plusieurs changements organisationnels ont été opérés, dont une formule SDR – Account manager dans l'équipe commerciale, sans résultats probants. Après une recherche ciblée, un nouveau directeur commercial est

venu rejoindre les rangs de Jamendo début 2020. L'organisation marketing et communication a été revue, avec une focalisation sur les activités à potentiel économique immédiat.

Le catalogue sous licence de Jamendo a poursuivi son expansion pour dépasser les 235 000 titres en 2019, dans un cadre de confiance juridique accru pour ses clients grâce à la mise en place d'outils de contrôle dès la phase de modération des contenus. Forte des améliorations réalisées en 2019, la société Jamendo est confiante dans sa capacité à nouer des partenariats d'envergure en 2020.

Enfin, la société a démontré sa résilience dans les conditions adverses de la pandémie de Covid-19, malgré une forte exposition à la fermeture ponctuelle des points de vente qu'elle sonorise.



## 4 Gouvernance

Ce paragraphe porte sur l'application en 2019 des règles de bonne gouvernance au sein société AudioValley. Étant donné qu'AudioValley est une société cotée sur le marché Euronext Growth, elle n'est pas en tant que telle soumise au Code Belge De Gouvernance d'Entreprises du fait qu'elle n'est pas une société « cotée » au sens du Code des sociétés (Code des sociétés article 4).

### 4.1 Actionnariat d'AudioValley

AudioValley est une société anonyme de droit belge dont le siège social est situé 451 Route de Lennik à 1070 Bruxelles en Belgique. L'action AudioValley est cotée depuis le 30 juillet 2018 sur le marché Euronext Growth à Paris. Depuis le 20 février 2019, la société a également obtenu une double cotation sur le marché Euronext Growth à Bruxelles.

Au 31 décembre 2019, le capital d'AudioValley est composé de 8.617.903 actions et se détaille comme suit :

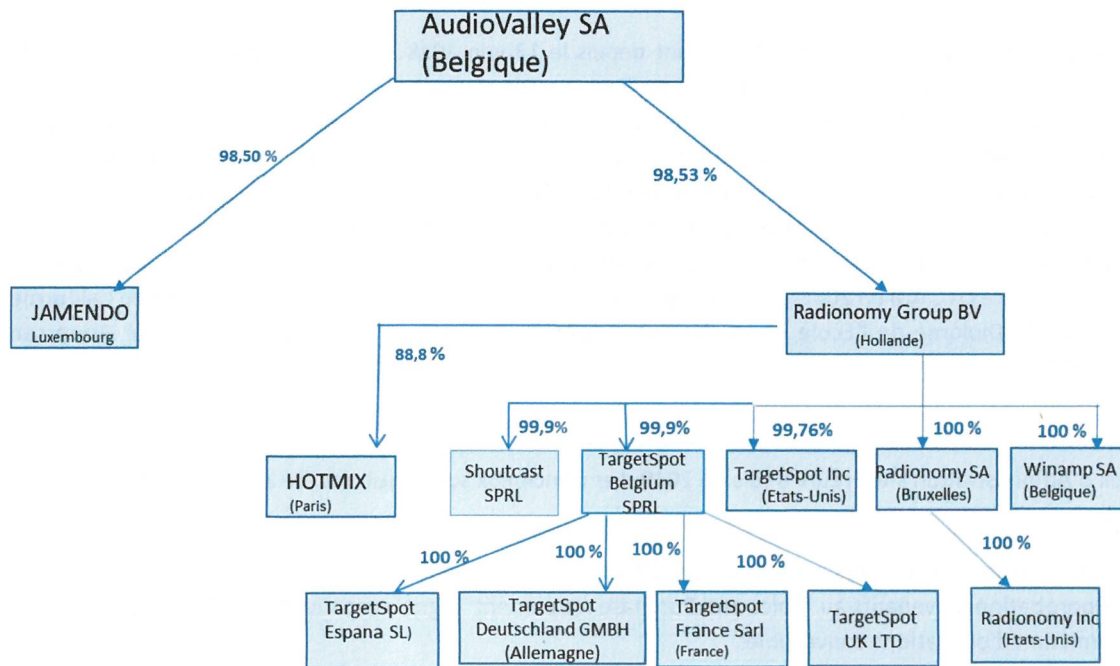
Actionnaires	Nombre d'actions	Nombre droits de vote	% capital	% des droits de vote
Maximum SA (1)	5.377.818	5.377.818	62,40%	62,62%
Alexandre Saboudjian	338.896	338.896	3,93%	3,95%
<b>Sous-total Alexandre Saboudjian (in)directement</b>	<b>5.716.714</b>	<b>5.716.714</b>	<b>66,3%</b>	<b>66,6%</b>
Public	2.871.624	2.871.624	33,32%	33,44%
Auto-contrôle au 31/12/2019	29.565		0,34%	0,00%
<b>Total</b>	<b>8.617.903</b>	<b>8.588.338</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

(1) Holding personnel détenu à 100% par Alexandre Saboudjian

La capitalisation boursière d'AudioValley s'élève à 37.487.878 EUR au 31 décembre 2019.

### 4.2 Structure du Groupe AudioValley

Au 31 décembre 2019, le Groupe AudioValley est constitué de 14 entités juridiques distinctes dont les liens sont repris dans le graphique ci-dessous :



### 4.3 Conseil d'Administration

Le conseil d'Administration est composé de 3 membres :

- Alexandre Saboundjian, Président du conseil, Fondateur et Administrateur délégué de la société. Après des études d'expert-comptable, Alexandre a démarré sa carrière dans le domaine de la radio FM en créant une radio en 1980 au moment où les radios libres commençaient à s'imposer dans le paysage. Cette radio a ensuite été cédée à RTL en 1992 lors de la création du réseau BelRTL, station de radio généraliste privée belge diffusée en Belgique francophone. Alexandre est ensuite resté près de 3 ans dans le Groupe RTL où il a notamment été en charge du développement des produits spéciaux. Puis, en 1995, il crée Magic Phone, une plateforme de gestion de services interactifs par téléphone (jeu concours, audiotel...) qui compte rapidement de nombreux clients institutionnels comme Eurosport, TF1, Thalys et Club Méditerranée. En 2000, il cède Magic Phone à la société américaine Tellme Networks (devenue filiale de Microsoft en 2007). Il accompagne cette cession en s'installant dans la Silicon Valley. Après l'explosion de la bulle Internet, il revient en Belgique et lance l'activité Storever (ex-MusicMatic) en 2003.
- Camille Saboundjian : Administratrice non exécutive. De formation commerciale, Camille a exercé en France au sein des sociétés Dumez Immobilier et Spie Batignolles de 1987 à 1994 en en qualité de Responsable des Ventes pour la commercialisation de programmes immobiliers. En 1995, approchée par un cabinet de recrutement belge, elle s'installe à Bruxelles en qualité de Chief Business Development Officer au sein du Groupe Thomas & Piron Constructions. En 1997, elle crée la société RDV, call-center spécialisée dans la prise de rendez-vous qualifiés dans le B2B. Outre le Club Med, Euler Hermès, Bayard Presse, Renault, Unilever, en 2004 un nouveau client se profile, MusicMatic. Grâce à une collaboration fructueuse, l'activité de MusicMatic sur le territoire belge, puis la France, se développe auprès de grands comptes comme Camaieu, Lonchamp, BMW, Renault etc. Camille décide en 2005 d'apporter une collaboration plus active, devient administratrice d'AudioValley et prend la responsabilité du Département Administratif, financier et Ressources Humaines du pôle Storever, puis élargit son champ d'intervention aux entités Radionomy, Jamendo et Hotmixmédiás en sa qualité de Treasury Manager.

- Xavier Faure, Administrateur indépendant depuis le 13 juin 2018. Xavier est actuellement associé de Spring Invest, un fonds d'accélération « RetailTech » qui investit dans la transformation de la distribution selon deux axes : les nouveaux modèles de distribution (Marketplaces, Direct-to-Consumer, Social Media Commerce...) ou les outils de transformation (Paiement, CRM, Logistique, RH, équipement du point de vente ...). Il bénéficie d'une expérience de 20 ans dans le capital investissement et plus particulièrement dans le secteur des technologies de l'information où il a successivement occupé les fonctions de chargé d'affaires chez FPG – Groupe Lazard (1997-1999) et Chrysalead (2001-2002) avant de rejoindre OTC AM en 2002. Il a également fondé une société de logiciels d'infrastructure en Californie en 1999. Diplômé de l'Ecole Polytechnique, Xavier avait démarré sa carrière chez Arthur Andersen (audit).

Le Conseil d'Administration s'est réuni 8 fois en 2019. Les principaux sujets qui ont été abordés sont les suivants :

- Approbation des comptes annuels et semestriels et du rapport annuel
- Approbation d'avenants au "Sales and Purchase Agreement" signé avec Vivendi le 17 août 2017
- Emission d'obligations convertibles
- Emission d'obligations
- Suivi de la situation de trésorerie
- Stratégie de croissance des différents pôles de la société
- Emission de droits de souscription
- Approbation de la cession de la filiale Storever
- Le projet de refinancement de la dette Vivendi

Aucun comité d'audit ou de rémunération n'a été constitué au sein du conseil d'administration.

#### 4.4 Comité Exécutif

Alexandre Saboundjian, en tant qu'administrateur délégué, est responsable de la gestion journalière de la société et de la mise en œuvre des décisions du Conseil d'administration en matière de stratégie, d'exécution et de budget. Dans cette fonction, il dirige et supervise les différents départements centraux ainsi que les 3 pôles d'activité.

En plus de l'administrateur délégué, Alexandre Saboundjian, le Comité Exécutif est composé de 3 autres membres, à savoir :

- Erik Portier, Chief Revenue Officer du pôle Targetspot
- Jocelyn Seilles, General Manager du pôle Jamendo
- Sébastien Veldeman, CFO d'AudioValley



## 5 Rapport de gestion

### 5.1 Rapport d'activité

L'année 2019 a été marquée par un assainissement de la situation bilantaire de la société. En effet, la majorité de la dette envers Vivendi a été remboursée en décembre 2019 via le paiement d'un montant de 13 MEUR. Le solde de 3 MEUR devra être payé avant le 30 septembre 2020 et permettra à la société de bénéficier d'un discount de 8,6 MEUR. Pour financer ce remboursement, la société a émis des obligations convertibles en juillet 2019 pour un montant de 8 MEUR et des obligations en décembre 2019 pour un montant de 5 MEUR.

En 2019, la société a continué sa croissance dans ses 3 pôles opérationnels tant en termes de chiffre d'affaires que de rentabilité opérationnelle.

Au cours de l'année, le pôle Targetspot a continué sa croissance dans tous les pays dans lesquels elle possède des bureaux. Cette croissance a été particulièrement forte en Europe où 3 nouveaux bureaux avaient été ouverts en 2018 (Espagne, Pays-Bas, Allemagne) et où un nouveau bureau a été ouvert en 2019 (Royaume-Uni). La Société a également annoncé la fermeture de la plateforme Radionomy au 31 décembre 2019.

La société a cédé son pôle Storever en décembre 2019 à la société italienne M-Cube afin de se concentrer exclusivement sur l'audio 100% digital.

Enfin, le pôle Jamendo a obtenu officiellement le statut d'Entité de Gestion Indépendante au sens de la directive 2014/26/UE (publication des statuts coordonnés modifiés le 13 février 2019). Cette directive permet à des organisations à but lucratif, non détenues par les ayants droit qu'elle représente, de collecter les droits d'auteur et les droits voisins auxquels ils peuvent prétendre pour l'utilisation de leurs créations. La société a également racheté l'ensemble des parts minoritaires de Jamendo et possède maintenant la totalité des actions Jamendo.

### 5.2 Compte de résultats consolidé

Les données financières et les commentaires relatifs à l'activité et au compte de résultat de l'exercice 2018 ne contiennent pas les chiffres de Storever malgré le fait que ce pôle ait fait partie de la Société jusqu'au 6 décembre 2019.

Sur l'année 2019, les ventes consolidées d'AudioValley se sont élevées à 21.962.391 EUR comparativement à 16.940.167 EUR l'année précédente, soit une augmentation de 29,6%.

La société affiche une progression de son chiffre d'affaires en accélération sur le second semestre (+34,8%). Sur l'exercice 2019, la société enregistre une croissance de 27% de son chiffre d'affaires sur l'Amérique du Nord. Plus de 68% de l'activité 2019 d'AudioValley est réalisée hors d'Europe, confirmant ainsi son assise internationale.

Les coûts des ventes représentent 55.7% du total des ventes en 2019 contre 52.5% en 2018. La marge brute recule donc de 47.5% en 2018 à 44.3% en 2019. Cette baisse est due principalement dû à des reprises de provisions effectuées en 2018 pour un montant de 650.000 EUR).

Les charges salariales par rapport au total du chiffre d'affaires diminuent en 2019 (31.9%) par rapport à 2018 (36.1%). Les autres charges administratives et commerciales ont connu la même tendance, en passant de 21.3% du total des ventes en 2018 à 15.0% en 2019.

La très forte dynamique de croissance réalisée par AudioValley sur l'exercice, couplée à une maîtrise des charges opérationnelles, permet au Groupe de générer un résultat opérationnel courant avant amortissements (EBITDA) de -548.361 EUR en 2019 contre une perte de -1.673.090 EUR en 2018, soit une amélioration de 1.124.729 EUR. Cette évolution très positive est due principalement à la progression confirmée du pôle Targetspot qui a vu son EBITDA augmenter de près de 1,3 MEUR après une augmentation de 1,7 MEUR l'année précédente.

Les charges d'amortissements se montent à 4.183.922 EUR en 2018 contre 3.384.164 EUR l'année précédente. Cette augmentation est due principalement à l'application de la norme IFRS 16 pour un montant de 475 kEUR.



La plus grande partie de la charge d'amortissements, soit 2.721.544 EUR, est relative à des immobilisations incorporelles à savoir l'amortissement sur 10 ans des logiciels Shoutcast et Targetspot.

La vente de la société Storever en décembre 2019 a engendré une plus-value d'un montant de 7.091.265 EUR.

Les charges financières s'élèvent à 2.290.356 EUR. Elles sont constituées principalement de charges de désactualisation de la dette Vivendi pour un montant de 1.334 kEUR et de charges d'intérêts d'un montant de 287 k€ lié à l'emprunt obligataire de 8 MEUR souscrit par la Société en juillet 2019.

Les produits financiers d'un montant de 4.566.269 EUR sont constitués principalement (4.400 k EUR) du gain lié à une renégociation de la dette envers Vivendi.

Le résultat avant impôts est de 4.590.810 EUR en 2019 contre -6.428.730 EUR en 2018.

### 5.3 Bilan consolidé

La valeur nette comptable des immobilisations incorporelles diminue de 1.419 KEUR fin 2019 par rapport à fin 2018. Ceci s'explique par des amortissements de 3.625 KEUR, compensés par des investissements de 2.868 KEUR et un impact de -661 KEUR relatif au transfert des activités abandonnées. Les investissements sont constitués essentiellement de charges salariales activées relatives au développement de nos différents outils technologiques.

Les immobilisations corporelles ont vu leur valeur nette comptable diminuer de 676 KEUR à fin 2019. Cette baisse est due principalement au transfert des activités abandonnées.

Les créances commerciales ont augmenté de 18,6% par rapport à l'année précédente. Cette augmentation est moindre que celle du chiffre d'affaires (29,6%).

Les capitaux propres consolidés de la société s'élèvent à 14.374 KEUR à fin 2019 contre 11.148 KEUR à fin 2018. Cette augmentation s'explique principalement par le résultat net 2019 attribuable aux porteurs des capitaux propres pour 4.845 KEUR. Cette augmentation est partiellement compensée par la variation du périmètre suite au rachat des parts des actionnaires minoritaires de Jamendo (-1.339 KEUR).

Les dettes commerciales courantes et autres dettes ont baissé de 1.922 KEUR, pour passer de 14.418 KEUR à 12.496 KEUR. Cette diminution est due majoritairement au transfert des activités abandonnées pour un montant de 2.335 KEUR. Le solde de 413 KEUR est dû à l'augmentation du chiffre d'affaires.

Les passifs financiers courants et non courants se montent à 18.151 KEUR, en baisse de 5.298 KEUR par rapport à 2018. Ils sont constitués principalement :

- D'une dette envers Vivendi pour un montant total de 3.000 KEUR dont la juste valeur s'élève à 2.943 KEUR au 31 décembre 2019. Cette dette a été constituée suite au rachat des parts dans Radionomy Group BV par AudioValley SA et au rachat par AudioValley SA de créances détenues par Vivendi sur des filiales de Radionomy Group BV et a déjà été remboursée en majeure partie en décembre 2019 via un versement de 13 MEUR.
- D'une dette convertible de 7.186 KEUR relatif à l'émission d'obligations convertibles réalisées en juillet 2019
- D'un emprunt obligataire de 5.000 KEUR dont la juste valeur est de 4.888 KEUR
- D'une dette de 938 KEUR envers deux ex-actionnaires de Jamendo suite au rachat de leurs parts en juin 2019
- D'emprunts auprès des établissements de crédit pour un montant de 1.520 KEUR.
- De dettes de loyers pour un montant de 653 KEUR.

### 5.4 Principaux risques et incertitudes

Vu les conditions économiques suite à la crise du Covid, l'activité de la société a été fortement ralentie. Malgré la reprise attendue de ces activités lors du dernier trimestre 2020, la Société estime ne pas être en mesure de



faire face à ses échéances au cours des douze prochains mois avec un besoin de financement maximal d'environ 3,5 MEUR sur cette période.

De plus, afin de bénéficier d'un discount de 8,6 MEUR, la Société doit rembourser un montant de 3 MEUR avant le 30 septembre 2020. Ce montant s'ajoute au besoin de financement de 3,5 MEUR.

La Société estime avoir un risque de liquidité au mois de juillet 2020. A cet horizon, le besoin de trésorerie devrait s'établir à environ 400 KEUR.

Pour faire face à cette situation, le Groupe travaille avec ses conseillers à la mise en œuvre d'une opération financière aux contours non finalisés à ce jour, qui selon les conditions de marché prendra la forme soit d'un placement privé, soit d'une offre au public, soit d'un recours à la dette ou d'une combinaison de ces trois options. Sur base de l'avancement des travaux préparatoires, la direction estime que la levée de fonds additionnels nécessaires à la continuité des activités a toutes les chances d'aboutir. Par ailleurs, AudioValley entend poursuivre ses efforts pour améliorer le résultat opérationnel avant amortissements et provisions, et limiter le besoin en fond de roulement afin d'optimiser le flux net de trésorerie généré par les activités opérationnelles.

La société n'est pas exposée à des risques de change. En effet, même si elle réalise une partie importante de son chiffre d'affaires en dollars, elle a également des charges en dollar pour un montant équivalent.

La société n'est pas confrontée à des risques de taux d'intérêt.

La société a fortement réduit ses risques relatifs aux droits d'auteurs et droits voisins en signant, au cours des années 2018 et 2019, de nombreux accords avec différentes sociétés de collecte. De plus, l'arrêt de la plateforme Radionomy annoncée au 31 décembre 2019 éteint ce risque relatif aux droits d'auteurs et droits voisins à partir de l'année 2020.

## 5.5 Événements importants survenus depuis la clôture

Les principaux événements intervenus depuis la clôture au 31 décembre 2019 et jusqu'à la date d'arrêt des comptes par le conseil d'administration sont les suivants :

- **Pandémie du Covid 19** > La situation économique due à la crise du Covid-19 a un impact important sur l'activité de la société qui s'est réduite d'environ 50% depuis la moitié du mois de mars 2020. La société a pris une série de mesures pour réduire ses coûts en conséquence. La plus importante de ces mesures a été de mettre au chômage économique (partiel ou total) pour force majeure la totalité de ses salariés et de réduire le volume de prestations de ses consultants.

- **Dette Vivendi** > Suite à la crise du Covid 19, le paiement du solde de 3M€ a été postposé au 30 septembre 2020 au plus tard.

## 5.6 Circonstances susceptibles d'avoir une influence notable sur le développement de la société

Il n'y a pas de circonstances susceptibles d'avoir une influence notable sur le développement de la société autres que celles évoquées ci-dessus, en particulier la recherche de financement.

Cependant la vitesse du mouvement de bascule de l'audience radio traditionnelle vers des supports numériques rythmant la réallocation des budgets publicitaires des annonceurs vers les supports digitaux pourrait également influencer la vitesse de développement de la société via son pôle Targetspot.

## 5.7 Activités en matière de recherche et développement

Dans le cadre de son activité, le Groupe AudioValley continue à développer ses nombreux outils et solutions technologiques.

## 5.8 Instruments financiers

Le Groupe n'utilise pas d'instruments financiers dérivés. Les autres instruments financiers n'ont pas d'impact financier significatif sur les comptes. La société n'est pas exposée à des risques de crédit et à des risques de recouvrement de créances

Enfin, depuis son introduction en bourse, la société a conclu un contrat de liquidité avec la société Gilbert Dupont, via lequel cette dernière peut favoriser la liquidité des transactions en acquérant et en vendant des actions de la société.

## 6 Comptes consolidés au 31/12/2019

### Compte de résultats consolidé

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2019	31/12/2018
<b>Chiffre d'affaires</b>	4,6	<b>21 962</b>	<b>16 940</b>
Coûts des ventes	4,6	(12 223)	(8 889)
Charges de personnel	4,6	(6 998)	(6 112)
Autres charges administratives et commerciales	4,6	(3 289)	(3 612)
<b>Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations</b>		<b>(548)</b>	<b>(1 673)</b>
Amortissements et dépréciations*	6	(4 184)	(3 384)
<b>Résultat opérationnel courant après amortissements et dépréciations</b>		<b>(4 732)</b>	<b>(5 057)</b>
Autres produits	7	-	13
Autres charges	7	(44)	(56)
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>(4 776)</b>	<b>(5 100)</b>
Gain sur cession/réévaluation de participation	5	7 091	-
Charges financières**	8	(2 290)	(1 576)
Produits financiers	8	4 566	248
<b>Résultat avant impôts</b>		<b>4 591</b>	<b>(6 428)</b>
Impôts sur les résultats	9	(260)	377
<b>Résultat de l'exercice</b>		<b>4 331</b>	<b>(6 051)</b>
<b>Activités abandonnées</b>			-
Résultat après impôts de l'exercice provenant des activités abandonnées	5	450	733
<b>Résultat de l'exercice provenant des activités poursuivies</b>		<b>4 781</b>	<b>(5 318)</b>
Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle			
Résultat de l'exercice provenant des activités poursuivies		(144)	(222)
Résultat de l'exercice provenant des activités abandonnées		80	214
<b>Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle</b>		<b>(64)</b>	<b>(8)</b>
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres			
Résultat de l'exercice provenant des activités poursuivies		4 475	(5 829)
Résultat de l'exercice provenant des activités abandonnées		370	519
<b>Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres</b>		<b>4 845</b>	<b>(5 310)</b>
Résultat de base par action	10	0,56	(0,94)
Résultat dilué par action	10	0,54	(0,92)

(\*) Inklus une dotation aux amortissements de 2.721k€ calculée sur une base linéaire de 10 ans des actifs incorporels à durée limitée reconnus dans le cadre de l'acquisition d'un bloc de contrôle de Radionomy Group BV en août 2017 (voir notes 6, 12).

(\*\*) Inklus une charge de désactualisation de 1.334k€ comptabilisée suite l'acquisition d'un bloc de contrôle de Radionomy Group BV en août 2017 (voir note 8) et relative au crédit-vendeur ne portant pas d'intérêts accordé à la Société.



## État consolidé du résultat global

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>4 781</b>	<b>(5 318)</b>
<b>Autres éléments du résultat global qui pourraient être reclassés par la suite en perte et profit:</b>		
Variation des écarts de conversion	(188)	(411)
Correction de valeursur actions propres	1	-
Effet d'impôt	-	-
<b>Total autres éléments du résultat global, nets d'impôts</b>	<b>(187)</b>	<b>(411)</b>
<b>Résultat global total</b>	<b>4 594</b>	<b>(5 729)</b>
Attribuable aux:		
Participations ne donnant pas le contrôle	(68)	(19)
Porteurs des capitaux propres	4 662	(5 710)

Les notes annexes jointes ci-après font partie intégrante des états financiers consolidés.

## État consolidé de la situation financière

**ACTIF**

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2019	31/12/2018
Goodwill	11	9 240	13 806
Immobilisations incorporelles	12	24 718	26 137
Immobilisations corporelles	13	1 156	1 832
Impôts différés actifs	14	682	881
Actifs financiers non-courants	15	987	272
<b>Total de l'actif non courant</b>		<b>36 784</b>	<b>42 928</b>
Stocks		-	245
Créances commerciales et autres débiteurs	16	7 316	6 169
Impôts et taxes à recevoir		576	640
Autres actifs courants		126	172
Trésorerie et équivalents de trésorerie	17	1 866	1 018
<b>Total de l'actif courant</b>		<b>9 885</b>	<b>8 244</b>
<b>Total de l'actif</b>		<b>46 668</b>	<b>51 172</b>

**PASSIF & CAPITAUX PROPRES**

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2019	31/12/2018
Capital	18	24 232	24 232
Actions propres	18	(76)	(127)
Composante capitaux propres de la dette convertible	18	556	-
Réserves	18	(10 338)	(13 505)
Participations ne donnant pas le contrôle	18	-	548
<b>Total capitaux propres</b>		<b>14 374</b>	<b>11 148</b>
Passifs financiers non-courants	15	12 584	18 518
Provisions non-courantes	20	660	948
Impôts différés passifs	14	2	24
<b>Total des passifs non-courants</b>		<b>13 246</b>	<b>19 490</b>
Dettes commerciales courantes et autres dettes	21	12 496	14 418
Passifs financiers courants	15	5 567	4 931
Provisions courantes	20	105	98
Impôts et taxes d'exploitation à payer		819	950
Autres passifs courants		61	137
<b>Total des passifs courants</b>		<b>19 048</b>	<b>20 534</b>
<b>Total du passif et capitaux propres</b>		<b>46 668</b>	<b>51 172</b>

Les notes annexes jointes ci-après font partie intégrante des états financiers consolidés.

## Tableau de flux de trésorerie consolidé

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2019	31/12/2018
<b>Activités opérationnelles</b>			
Résultat de la période (activités poursuivies)		4 331	(5 318)
Résultat des activités abandonnées	5	450	-
Charges financières nettes	8	(2 156)	1 466
Impôts	9	400	(228)
Amortissements	12,13	5 304	4 368
Réduction de valeur		-	14
Dotations aux / (reprise de) provisions pour créances douteuses	16	(28)	65
Dotations aux / (reprise de) autres provisions	20	(280)	(158)
Paievements fondés sur des actions	18	23	37
Gain sur cession de participation	5	(7 091)	-
Productions immobilisées	12,13	(2 295)	(1 969)
<b>Flux de trésorerie avant les variations des éléments du besoin en fonds de roulement</b>		<b>(1 342)</b>	<b>(1 723)</b>
Diminution / (augmentation) des stocks		11	(154)
Diminution / (augmentation) des créances commerciales et autres créances		(3 088)	(921)
Augmentation / (diminution) des dettes commerciales et autres dettes		228	2 301
Diminution / (augmentation) des autres débiteurs et créditeurs		729	(1 894)
<b>Variation du besoin en fonds de roulement</b>		<b>(2 120)</b>	<b>(668)</b>
<b>Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles</b>		<b>(3 462)</b>	<b>(2 391)</b>
Impôts sur le résultat reçus (payés)		(103)	7
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles</b>		<b>(3 565)</b>	<b>(2 384)</b>
<b>Activités d'investissement</b>			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	12,13	(1 426)	(975)
Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise		-	75
Garanties données	15	(23)	-
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	12,13	16	3
Variations d'actifs financiers en lien avec des acquisitions		-	(15)
Variation provenant de l'abandon d'activité	5	8 067	-
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement</b>		<b>6 634</b>	<b>(912)</b>
<b>Activités de financement</b>			
Emission de nouvelles actions		-	9 537
Coûts de transaction sur l'émission des actions		-	(1 862)
Acquisitions de participations ne donnant pas le contrôle	5	(345)	-
Acquisition / cession d'actions propres	18	52	(127)
Souscription d'emprunts	15	6 445	1 414
Emission d'emprunt convertible	15,18	7 600	-
Nouvelles dettes location financement		-	446
Remboursement	15	(14 446)	(5 978)
Remboursement de dettes location financement	15	(1 040)	(360)
Intérêts payés		(491)	(118)
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement</b>		<b>(2 225)</b>	<b>2 952</b>
<b>Variation nette de la trésorerie</b>		<b>844</b>	<b>(344)</b>
Effet de la variation des taux de change		4	8
<b>Trésorerie nette à l'ouverture</b>	17	<b>1 018</b>	<b>1 354</b>
<b>Trésorerie nette à la clôture</b>	17	<b>1 866</b>	<b>1 018</b>

Les notes annexes jointes ci-après font partie intégrante des états financiers consolidés.

État de variation des capitaux propres consolidés

Audiovalley										
Etat de variations des capitaux propres consolidés										
	Notes	Capital social	Primes d'émission	Actions propres	Composante capitaux propres de la dette convertible	Réserves et résultat consolidés	Ecart de conversion	Capitaux propres - Part du groupe	Participation ne donnant pas le contrôle	Total capitaux propres
<i>(en milliers d'euros)</i>										
<b>Situation au 1 janvier 2018</b>		12 199	-	-	85	(6 144)	41	6 181	497	6 678
Résultat de l'exercice						(5 310)		(5 310)	(8)	(5 318)
Autres éléments du résultat global							(400)	(400)	(11)	(411)
Résultat global de l'exercice						(5 310)	(400)	(5 710)	(19)	(5 729)
Correction des participations ne donnant pas le contrôle						(370)		(370)	370	-
Paiements fondés sur les actions						37		37	1	38
Conversion emprunt obligataire de la SRIB		222	121		(85)	85		343		343
Emission d'actions par la cotation sur Euronext Growth Paris		4 653	4 884					9 537		9 537
Frais d'augmentation de capital			(1 862)					(1 862)		(1 862)
Apport en nature		1 959	2 056					4 015		4 015
Rachat d'actions propres				(127)				(127)		(127)
Variation de périmètre et autres						(1 444)		(1 444)	(301)	(1 745)
<b>Situation au 31 décembre 2018</b>		19 033	5 199	(127)	-	(13 146)	(359)	10 600	548	11 148
Correction de la réserve d'ouverture						(178)		(178)	(3)	(181)
<b>Situation retraitée au 31 décembre 2018</b>		19 033	5 199	(127)	-	(13 324)	(359)	10 422	545	10 967
Résultat de l'exercice						4 845		4 845	(64)	4 781
Autres éléments du résultat global				1			(184)	(183)	(4)	(188)
Résultat global de l'exercice				1		4 845	(184)	4 662	(68)	4 594
Paiements fondés sur les actions	18					23		23		23
Emission emprunt convertible 8M€	15,18				556			556		556
Rachat d'actions propres	18			50				50		50
Variation de périmètre et autres	5,18					(1 339)		(1 339)	(477)	(1 816)
<b>Situation au 31 décembre 2019</b>		19 033	5 199	(76)	556	(9 795)	(543)	14 374	-	14 374

Les notes annexes jointes ci-après font partie intégrante des états financiers consolidés

## 1. Informations sur l'entreprise

AudioValley SA est une société anonyme à conseil d'administration de droit belge, domiciliée au Boulevard International, 55 Bâtiment K à 1070 Bruxelles (Anderlecht) en Belgique. Elle était nommée Musicmatic SA depuis sa création en 2003 jusqu'en février 2018.

Le Groupe AudioValley est un acteur spécialisé dans le domaine de l'audio digital B2B (business to business), positionné au carrefour des trois mondes que sont l'édition de contenus, la diffusion, et la monétisation des audiences en croissance continue. Le Groupe AudioValley, fort de ses trois pôles de compétence Storever, Jamendo et Radionomy, offre aujourd'hui un ensemble de solutions et de services complet et unique pour répondre aux besoins des acteurs du monde de l'audio digital.

Les états financiers consolidés relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2018 et 31 décembre 2017 d'AudioValley SA et ses filiales (collectivement nommé 'le Groupe') sont exprimés en euros arrondis au millier le plus proche.

## 2. Principes comptables

Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux Normes Internationales d'Information Financière (« IFRS ») publiées par le conseil des Normes Comptables Internationales (« IASB »), et telles qu'adoptées par l'Union Européenne en date du 31 décembre 2019 (collectivement « IFRS »). AudioValley n'a pas appliqué par anticipation de nouvelles dispositions IFRS qui n'étaient pas encore entrées en vigueur en 2019 et n'a appliqué aucune exception européenne aux IFRS.

### 2.1. Base de préparation

Ces comptes consolidés ont été clos le 31 décembre 2019.

Les règles et les méthodes comptables retenues par le groupe au 31 décembre 2019 sont identiques à celles retenues dans le cadre de l'établissement des états financiers consolidés du groupe au 31 décembre 2018 et décrites au paragraphe 2 de ces derniers, excepté pour l'adoption de la nouvelle norme IFRS 16 en vigueur au 1er janvier 2019. AudioValley a appliqué pour la première fois la norme IFRS 16 dans ces comptes consolidés 2019 et la nature et l'impact de ces changements sont décrits ci-dessous.

### 2.2. Base de consolidation

Les états financiers consolidés intègrent les états financiers d'AudioValley et de ses filiales après élimination des rubriques et transactions intragroupe. Le Groupe clôture ses comptes au 31 décembre. Sauf indication contraire, toute information financière incluse dans ces états financiers a été exprimée en euro et a été arrondie au millier le plus proche.

Les filiales acquises sont consolidées dans les états financiers du groupe à compter de la date de leur prise de contrôle. Toutes les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce le contrôle sont consolidées par intégration globale.

Le périmètre de consolidation figure en Note 22.

Le contrôle défini par la norme IFRS 10 est fondé sur les trois critères suivants à remplir simultanément afin de conclure à l'exercice du contrôle par la société mère:

- La société mère détient le pouvoir sur la filiale lorsqu'elle a des droits effectifs qui lui confèrent la capacité actuelle de diriger les activités pertinentes, à savoir les activités ayant une incidence importante sur les rendements de la filiale;



- La société mère est exposée ou a droit à des rendements variables en raison de ses liens avec la filiale qui peuvent varier selon la performance de celle-ci;
- La société mère a la capacité d'exercer son pouvoir afin d'influer sur les rendements. Un pouvoir qui ne conduirait pas à cette influence ne pourrait pas être qualifié de contrôle.

Pour apprécier le contrôle, les droits de vote potentiels sont pris en compte. Le contrôle est présumé, lorsqu'AudioValley détient directement ou indirectement plus de la moitié des droits de vote (ce qui n'équivaut pas nécessairement à la participation économique), excepté dans les cas où il peut être démontré que cette participation n'entraîne pas le contrôle.

Si nécessaire, des ajustements sont apportés aux états financiers des filiales afin que leurs méthodes comptables soient en conformité avec les méthodes comptables du Groupe. Tous les actifs et passifs intra-groupe, les capitaux propres, les revenus, les charges et les flux de trésorerie liés aux transactions entre les membres du Groupe sont éliminés intégralement lors de la consolidation.

Les transactions réalisées avec des participations ne donnant pas le contrôle sont traitées de la même manière que des transactions réalisées avec les porteurs de capitaux propres de l'entreprise. En cas de modification de la quote-part des capitaux propres des détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle, le Groupe doit ajuster les valeurs comptables des participations ne donnant pas le contrôle pour refléter la modification des participations respectives dans la filiale. Pour les acquisitions effectuées avec des participations ne donnant pas le contrôle, tout écart entre la contrepartie payée et la part correspondante acquise de la valeur comptable de l'actif net de la filiale est comptabilisée dans les capitaux propres. En cas de cession ne se traduisant pas par la perte de contrôle à des participations ne donnant pas le contrôle, les profits ou pertes de cession sont également comptabilisés en capitaux propres.

Si le groupe perd le contrôle d'une filiale, tous les actifs (incluant le goodwill) et les passifs, la participation ne donnant pas le contrôle et les autres composantes des capitaux propres y afférents sont décomptabilisés. Le gain ou la perte résultant de la cession est comptabilisé en compte de résultats consolidé. Les montants précédemment comptabilisés dans l'état consolidé du résultat global en autres éléments du résultat global, y compris les écarts de conversion antérieurs, sont réinsérés dans le compte de résultats consolidé, à la date à laquelle le contrôle est perdu. Si une participation est maintenue dans la filiale cédée, elle est comptabilisée à sa juste valeur. (voir note 5).

### 2.3. Résumé des principales règles d'évaluation

Les règles d'évaluation les plus importantes pour la préparation des états financiers consolidés sont décrites ci-dessous.

#### Regroupements d'entreprises et goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode comptable de l'acquisition à la date d'acquisition, qui est la date à laquelle le contrôle est transféré au Groupe. Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés de la manière suivante:

- Les actifs identifiables acquis et passifs repris sont évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition;
- Les participations ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise (intérêts minoritaires) sont évaluées soit à leur juste valeur, soit à la quote-part dans l'actif net identifiable de l'entité acquise. Cette option est disponible au cas par cas pour chaque opération de regroupement d'entreprises;
- Les frais connexes à l'acquisition sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés;
- Les ajustements de prix éventuels du regroupement d'entreprises sont valorisés à la juste valeur à la date d'acquisition. Après la date d'acquisition, l'ajustement de prix est évalué à sa juste valeur à chaque arrêté des comptes.

A la date d'acquisition, l'écart d'acquisition (ou ci-après « Goodwill ») correspond à la différence entre:

- La juste valeur de la contrepartie transférée, augmentée du montant des intérêts minoritaires dans l'entreprise acquise et, dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, de la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise (tous gains ou pertes résultant de cette réévaluation sont comptabilisés en compte de résultats);
- Le solde net des montants des actifs identifiables acquis et passifs repris évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Conformément à IFRS 3 *Regroupements d'entreprises*, le goodwill est comptabilisé au coût et n'est pas amorti mais fait l'objet d'un test de dépréciation sur une base annuelle et lorsqu'il y a une indication que l'unité génératrice de trésorerie à laquelle le goodwill a été affecté, risque d'être déprécié.

Lors de la cession d'une filiale, le montant de goodwill qui lui est attribuable est inclus dans le calcul du résultat de cession.

Quand le goodwill a été affecté à une unité génératrice de trésorerie et qu'une partie de l'activité à l'intérieur de cette unité est vendue, le goodwill associé à l'activité cédée est inclus dans la valeur comptable de l'opération lors de la détermination du gain ou de la perte de l'opération. Les goodwill cédés dans ces circonstances sont évalués en fonction des valeurs relatives de l'activité cédée et de la partie de l'unité génératrice de trésorerie retenue.

La valeur comptable des goodwill relatifs aux entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence sont inclus dans la valeur comptable de la participation dans ces entreprises associées et coentreprises.

### Participation dans une entreprise associée et co-entreprise

Les entreprises associées sont celles dans lesquelles le Groupe détient une influence notable sur les politiques financières et opérationnelles, sans les contrôler. Les considérations prises pour déterminer si l'influence est notable ou le contrôle est conjoint, sont similaires à celles nécessaires pour déterminer le contrôle des filiales.

Une coentreprise est une entité dans laquelle le Groupe exerce un contrôle conjoint et a des droits sur une quote-part des actifs nets de la coentreprise, plutôt que des droits directs sur les actifs et des obligations directes au titre des passifs. Les entreprises associées et les coentreprises sont consolidées selon la méthode de mise en équivalence, à partir du moment où l'influence notable ou la situation de coentreprise est établie, et ce jusqu'à la date où elle prend fin.

Selon la méthode de la mise en équivalence, la participation dans une entreprise associée ou une coentreprise est comptabilisée au coût lors de la comptabilisation initiale. La valeur comptable est augmentée ou diminuée pour comptabiliser la quote-part du Groupe dans le résultat net de l'entreprise associée ou la coentreprise après la date d'acquisition.

Lorsque la part du Groupe dans les pertes des entreprises associées ou des coentreprises excède la valeur comptable de la participation, cette dernière est ramenée à zéro et les pertes au-delà de ce montant ne sont pas comptabilisées à l'exception du montant des engagements juridiques ou implicites du Groupe au nom de ses entreprises associées ou des coentreprises.

Les états financiers de l'entreprise associée ou de la coentreprise sont préparés sur la même période de référence que ceux du Groupe. Le cas échéant, des ajustements sont apportés pour aligner les méthodes comptables sur celles du Groupe.

Le Groupe détermine à chaque date de clôture s'il existe une indication objective de dépréciation de sa participation nette dans l'entreprise associée ou la coentreprise. Si c'est le cas, le Groupe calcule le montant de dépréciation comme la différence entre la valeur recouvrable de l'entreprise associée ou de la coentreprise et sa valeur comptable et la comptabilise en perte comme «quote-part dans le résultat des entreprises associées et des coentreprises» du bénéfice ou de la perte.

### Classification : courant et non-courant

L'entité présente séparément dans l'état de la situation financière les actifs courants et non-courants et les passifs courants et non courants. L'entité classe un actif en tant qu'actif courant lorsque :

- Elle s'attend à réaliser l'actif ou qu'elle entend le vendre ou le consommer dans son cycle d'exploitation normal ;
- Elle détient l'actif principalement à des fins de transaction ;
- Elle s'attend à réaliser cet actif dans les douze mois suivant la date de clôture;
- L'actif se compose de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie, sauf s'il ne peut être échangé ou utilisé pour régler un passif pendant au moins douze mois après la date de clôture.

L'entité classe tous les autres actifs en actifs non-courants;

L'entité classe un passif en tant que passif courant lorsque:

- Elle s'attend à régler le passif au cours de son cycle d'exploitation normal;
- Elle détient le passif principalement à des fins de transaction;
- Le passif doit être réglé dans les douze mois suivant la date de clôture;
- L'entité ne dispose pas d'un droit inconditionnel de différer le règlement du passif pour au moins douze mois après la date de clôture. Les termes d'un passif qui pourraient, au gré de la contrepartie, résulter en son règlement par l'émission d'instruments de capitaux propres n'affectent pas son classement.

L'entité classe tous les autres passifs en tant que passifs non-courants.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont classés en actifs et passifs non-courants.

### Mesure de la juste valeur

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. L'évaluation d'une juste valeur suppose que la transaction pour la vente de l'actif ou le transfert du passif a lieu:

- soit sur le marché principal pour l'actif ou le passif;
- soit, en l'absence de marché principal, sur le marché le plus avantageux pour l'actif ou le passif.

Tous les actifs et les passifs pour lesquels la juste valeur est mesurée ou divulguée dans les états financiers sont classés selon la hiérarchie des justes valeurs:

- Niveau 1: Juste valeur fondée sur des prix cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;
- Niveau 2: Juste valeur fondée sur des données de marché observables autres que les prix cotés visés au Niveau 1;
- Niveau 3 : Juste valeur fondée sur des techniques d'évaluation utilisant des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas fondées sur des données observables de marché.

### Reconnaissance du revenu

Le Groupe comptabilise les produits des activités ordinaires lorsqu'il est probable que les avantages économiques futurs liés à la transaction iront à l'entreprise et que les produits peuvent être évalués de manière fiable.

Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, tenant compte des modalités de paiement définies contractuellement et excluant toutes taxes ou droits. Le Groupe évalue les contrats de

revenus en fonction des critères spécifiques afin de déterminer s'il agit à titre de principal ou de mandataire. Le Groupe a déterminé qu'il agit en tant que principal dans tous ses accords de revenus. Les critères spécifiques suivants de reconnaissance doivent également être respectés pour que le revenu ne soit comptabilisé :

#### Prestation de services

Lorsque le résultat d'une transaction faisant intervenir une prestation de services peut être estimé de façon fiable, le produit des activités ordinaires associé à cette transaction doit être comptabilisé en fonction du degré d'avancement de la transaction à la fin de la période de présentation de l'information financière. Le résultat d'une transaction peut être estimé de façon fiable lorsqu'il aura été satisfait à l'ensemble des conditions suivantes :

- Le montant des produits des activités ordinaires peut être évalué de façon fiable;
- Il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à l'entité;
- Le degré d'avancement de la transaction à la fin de la période de présentation de l'information financière peut être évalué de façon fiable; et
- Les coûts engagés pour la transaction et les coûts pour achever la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

Les prestations de services concernent principalement :

- La vente de licences pour le pôle Jamendo;
- La vente d'insertions publicitaires (impressions) sur supports digitaux (radios et plateformes) pour le pôle Targetspot selon deux modèles :
  - Modèle direct : vente directement à des annonceurs, dans quel cas, le montant des produits est celui contractuellement convenu avec l'annonceur.
  - Modèle indirect : vente via des agences ou régies qui gèrent un portefeuille d'annonceurs, dans quel cas, le montant des produits est celui contractuellement convenu avec l'agence ou régie, (qui est net de la commission d'agence).

## Monnaies étrangères

### Transactions en monnaies étrangères

Les opérations en monnaies étrangères sont initialement enregistrées dans la monnaie fonctionnelle de l'entité au taux de change en vigueur à la date d'opération. À la date de clôture, les actifs et passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont convertis dans la monnaie fonctionnelle de l'entité au taux de clôture. Tous les écarts sont enregistrés en compte de résultats de la période à l'exception des écarts sur la conversion des emprunts en monnaies étrangères qui constituent une couverture de l'investissement net dans une entité étrangère. Ceux-ci sont directement imputés sur le résultat global directement en capitaux propres jusqu'à la sortie de l'investissement net.

Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaies étrangères qui sont évalués au coût historique sont convertis au cours de change à la date de la transaction. Les éléments non monétaires en monnaies étrangères qui sont évalués à la juste valeur doivent être convertis au cours de change à la date à laquelle cette juste valeur a été évaluée.

### Etats financiers libellés en monnaies étrangères

Les états financiers des filiales, coentreprises ou sociétés associées dont la monnaie fonctionnelle n'est pas l'euro sont convertis au taux de change en vigueur à la clôture de la période pour le bilan et au taux de change moyen pour le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie. Les différences de change générées sont comptabilisées en « autres éléments du résultat global » en capitaux propres, à la rubrique « écarts de conversion ».

Le taux de change principal qui a été utilisé pour la préparation des états financiers est:

(en euro)	Taux de change à la clôture		Taux de change moyen	
	2019	2018	2019	2018
1 USD	0,89015489	0,87336245	0,89329581	0,84794867
1 GBP	1,17536436	N/A	1,14171543	N/A

### Goodwill

Le goodwill est évalué au coût (lors de l'allocation du prix du regroupement d'entreprises), diminué du cumul des pertes de valeur. Une perte de valeur comptabilisée pour un goodwill est irréversible.

S'agissant des entreprises mises en équivalence, la valeur comptable du goodwill est incluse dans la valeur comptable de la participation. En cas de dépréciation, c'est la totalité de la participation, et non uniquement le goodwill, qui est dépréciée. Cette perte de valeur comptabilisée au titre de la participation est réversible.

### Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles acquises séparément sont comptabilisées à leur coût et les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Après sa comptabilisation initiale, une immobilisation incorporelle doit être comptabilisée à son coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Les actifs à durée d'utilité indéfinie ne sont pas amortis mais soumis chaque année à un test de dépréciation. Une immobilisation incorporelle est considérée comme ayant une durée d'utilité indéterminée lorsque, sur la base d'une analyse de tous les facteurs pertinents, il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle on s'attend à ce que l'actif génère pour l'entité des entrées nettes de trésorerie.

Un amortissement est constaté pour les actifs dont la durée d'utilité est définie. L'amortissement commence dès que l'actif est prêt à être mis en service, c'est-à-dire dès qu'il se trouve à l'endroit et dans l'état nécessaires pour pouvoir être exploité de la manière prévue par la direction. Le mode d'amortissement utilisé reflète le rythme selon lequel le Groupe prévoit de consommer les avantages économiques futurs liés à l'actif. Les durées d'utilité sont revues à chaque clôture.

La durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle qui n'est pas amortie doit être réexaminée à chaque période pour déterminer si les événements et circonstances continuent de justifier l'appréciation de durée d'utilité indéterminée concernant cet actif. Si ce n'est pas le cas, le changement d'appréciation de la durée d'utilité d'indéterminée à déterminée doit être comptabilisé comme un changement d'estimation comptable.

La politique appliquée aux actifs incorporels du Groupe consiste en un amortissement selon le mode linéaire en retenant les durées d'utilité estimées comme suite :

- Goodwill : Durée d'utilité indéfinie
- Frais de développement : 5 ans
- Brevets, et autres droits : 3 ans
- Logiciel : 3 ans
- Technologies : 10 ans

Le profit ou la perte résultant de la cession ou de la mise au rebut d'une immobilisation incorporelle doit être déterminé comme la différence entre le produit net de sortie, le cas échéant, et la valeur comptable de l'actif. Il doit être comptabilisé en résultat net lors de la sortie de l'actif.

### Les frais de développement

Les dépenses de développement doivent être activées lorsque les conditions suivantes sont remplies par l'entité :

- La faisabilité technique de l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente
- Son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de la mettre en service ou de la vendre
- Sa capacité à mettre en service ou à vendre l'immobilisation incorporelle
- L'entité sait démontrer la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables

Pendant la période de développement, l'actif est soumis, annuellement, à un test de dépréciation.

#### Technologies

Les technologies comprennent des développements internes ou des technologies acquises qui résultent en l'existence des plateformes utilisées (les plateformes Shoutcast et TargetSpot).

### Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition, sous déduction des amortissements cumulés et des pertes de valeur éventuelles cumulées. Le coût d'acquisition inclut tous les coûts directs ainsi que tous les coûts nécessaires pour mettre l'actif en état de marche. Lorsque des parties significatives d'immobilisations corporelles doivent être remplacées à des intervalles réguliers, le Groupe comptabilise ces parties en tant qu'actifs individuels ayant des durées d'utilité spécifiques et les amortit en conséquence.

De même, l'entreprise comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût d'un remplacement partiel au moment où ce coût est encouru, si les critères de comptabilisation sont satisfaits. Tous les autres coûts sont comptabilisés en charge lors de leur occurrence.

Les amortissements sont calculés linéairement sur la durée d'utilité estimée des actifs comme suit:

- Matériel roulant	2 ans
- Equipements et mobiliers	3 à 10 ans
- Agencements et aménagements	10 ans
- Autres immobilisations corporelles	3 ans

La valeur résiduelle, la durée d'utilité et les modes d'amortissement des immobilisations corporelles sont révisées au moins à chaque fin d'exercice et ajusté de manière prospective, le cas échéant.

### Comptabilisation des contrats de location

#### • Droits d'utilisation

- Le Groupe comptabilise des droits d'utilisation à la date de début du contrat de location (c'est-à-dire la date à laquelle l'actif sous-jacent est disponible pour être utilisé). Les droits d'utilisation sont mesurés à leur prix d'acquisition, moins les amortissements cumulés et les pertes de valeur, et ils sont ajustés en fonction de toute réévaluation des dettes locatives. Le coût des droits d'utilisation comprend le montant comptabilisé pour le passif locatif, les coûts directs initiaux encourus et les paiements locatifs effectués au plus tard à la date de début, moins les avantages reçus. À moins que le Groupe soit raisonnablement certain d'obtenir la propriété de l'actif loué au terme de la période de location, les droits d'utilisation comptabilisés sont amortis de façon linéaire sur la durée d'utilité ou sur la période de location, selon celle qui est la plus courte. Les droits d'utilisation font l'objet d'une dépréciation.

#### • Dettes locatives

- À la date de début du contrat de location, le Groupe a comptabilisé des dettes locatives évaluées à la valeur actuelle des paiements locatifs devant être effectués durant la période de location. Les paiements locatifs englobent les paiements fixes (càd les paiements fixes par essence), moins les avantages à recevoir, les paiements locatifs variables qui dépendent d'un indice ou d'un taux et les montants dont le paiement est attendu en vertu des garanties de valeur résiduelle. Les paiements locatifs comprennent également le prix d'exercice d'une option d'achat dont l'exercice par le Groupe est raisonnablement certain et les paiements liés aux pénalités pour résiliation du contrat de location, si la période de location reflète l'exercice par le Groupe de l'option de résilier le contrat. Les paiements locatifs variables qui ne dépendent pas d'un indice ou d'un taux sont comptabilisés au titre de charges durant la période pendant laquelle l'événement ou la condition déclenchant le paiement se produit.
- Lorsqu'il calcule la valeur actuelle des paiements locatifs, et si le taux d'intérêt implicite dans le contrat de location n'est pas aisément déterminable, le Groupe utilise le taux d'emprunt marginal à la date de début de la location. Après la date de début, le montant des passifs locatifs est majoré afin de traduire la capitalisation des intérêts et réduit des paiements locatifs effectués. De plus, la valeur comptable des dettes locatives est réévaluée lorsqu'une modification ou un changement intervient dans la période de location, dans les paiements locatifs fixes par essence ou dans l'évaluation d'achat de l'actif sous-jacent.
- Contrats de location de courte durée et contrats de location portant sur des actifs de faible valeur
  - Le Groupe applique l'exemption de comptabilisation des contrats de location de courte durée à ses contrats de location de machines et d'outillage (c'est-à-dire les contrats de location dont la période de location est de 12 mois au plus à compter de la date de début et qui n'incluent pas d'option d'achat). Il applique également l'exemption de comptabilisation des contrats de location portant sur des actifs de faible valeur aux contrats de location d'équipement de bureau considérés comme étant de faible valeur (soit moins de 5.000 €). Les paiements locatifs sur les contrats de location de courte durée et les contrats de location portant sur des actifs de faible valeur sont comptabilisés au titre de charge de façon linéaire sur la période de location.

### Perte de valeur des actifs non financiers

Le Groupe analyse au moins une fois par an la valeur comptable de ses actifs corporels et incorporels afin d'apprécier s'il existe un indice quelconque de perte de valeur, notamment en cas d'apparition d'indicateurs de performances défavorables. Si un tel indice existe, un test de dépréciation doit être réalisé. Il consiste à comparer la valeur recouvrable à la valeur nette comptable des actifs correspondants.

La valeur recouvrable des goodwill et des actifs incorporels à durée de vie indéterminée est estimée à chaque date de clôture annuelle, indépendamment de tout indice de perte de valeur. Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, une perte de valeur est enregistrée en résultat. Lorsqu'elle porte sur un goodwill, la perte de valeur est définitive et ne peut être reprise au cours d'une période ultérieure.

Dans le cas où il n'est pas possible ou pertinent d'estimer la valeur recouvrable d'un actif pris individuellement, l'estimation est réalisée au niveau de l'Unité Génératrice de Trésorerie à laquelle cet actif appartient. La valeur recouvrable correspond à la valeur la plus élevée de celles déterminées au travers des deux méthodes suivantes:

- La valeur d'utilité calculée selon la méthode des flux de trésorerie futurs actualisés générés par l'actif testé ou par l'Unité Génératrice de Trésorerie à laquelle il appartient ;
- La juste valeur diminuée des coûts de la vente calculée selon la méthode des comparables boursiers ou à défaut par référence à des valeurs de transaction récentes sur des actifs comparables.

Les flux de trésorerie futurs sont déterminés à partir des prévisions qui ressortent des derniers budgets-plans internes disponibles qui couvrent généralement une période de cinq ans. Au-delà de cette période, il est fait application d'un taux de croissance à long terme spécifique à l'activité. Ce processus requiert l'utilisation d'hypothèses clés et d'appréciations pour déterminer les tendances des marchés sur lesquels le Groupe exerce

ses activités. Les flux de trésorerie futurs réels peuvent par conséquent différer des flux prévisionnels estimés tels qu'utilisés pour calculer la valeur d'utilité.

Les taux d'actualisation utilisés sont des taux après impôt, propres à chacune des activités, et sont appliqués à des flux de trésorerie après impôt.

### Actifs financiers

Les actifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur, qui correspond généralement au prix payé, c'est-à-dire le coût d'acquisition incluant les frais d'acquisition liés. Par la suite, les actifs financiers sont évalués à la juste valeur ou au coût amorti selon la catégorie d'actif financier à laquelle ils appartiennent.

#### Actifs financiers évalués à la juste valeur

Ces actifs comprennent les actifs disponibles à la vente, les instruments financiers dérivés dont la valeur est positive et d'autres actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat.

Les actifs disponibles à la vente comprennent les titres de participations non consolidés et d'autres titres ne répondant pas à la définition des autres catégories d'actifs financiers décrites ci-après. Les gains et pertes latents sur les actifs financiers disponibles à la vente sont comptabilisés en « autres charges et produits comptabilisés directement en capitaux propres » jusqu'à ce que l'actif financier soit vendu, encaissé ou sorti du bilan d'une autre manière ou lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif financier a perdu tout ou partie de sa valeur. A cette date, le gain ou la perte cumulé, enregistré jusqu'alors en « autres charges et produits comptabilisés directement en capitaux propres », est transféré dans le compte de résultat en « autres charges et produits financiers ».

Les autres actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat comprennent principalement des actifs détenus à des fins de transaction que AudioValley a l'intention de revendre dans un terme proche (valeur mobilière de placement notamment). Les gains et pertes latents sur ces actifs sont comptabilisés en « autres charges et produits financiers ».

#### Actifs financiers comptabilisés au coût amorti

Les actifs financiers comptabilisés au coût amorti comprennent les prêts et créances et les actifs détenus jusqu'à leur échéance. À chaque clôture, ces actifs sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Lorsqu'il existe des indications objectives que l'actif financier a perdu tout ou partie de sa valeur, une perte de valeur correspondant à la différence entre la valeur nette comptable et la valeur recouvrable (actualisation des flux de trésorerie attendus au taux d'intérêt effectif d'origine) est comptabilisée en résultat. Elle est réversible si la valeur recouvrable est amenée à évoluer favorablement dans le futur.

### Stocks

Les stocks sont évalués au plus faible de leur coût ou de leur valeur nette de réalisation. Le coût comprend les coûts d'achat, les coûts de production et les autres coûts d'approvisionnement et de conditionnement.

### Affacturage

Le Groupe a recours à un prestataire d'affacturage auprès duquel il cède une partie de ses créances clients en contrepartie d'un financement court terme. Les contrats prévoient qu'il y ait subrogation entre le groupe et le factor. Par ailleurs, les contrats ne sont pas sans recours pour le factor et stipulent que les créances clients cédées par le groupe et non réglées 90 jours après leur échéance théorique seront « dé-financées ».



La comptabilisation des opérations d'affacturage du groupe ne remplit pas les critères de déconsolidation selon les normes IFRS, et dès lors, les créances cédées sont conservées à l'actif et une dette du montant reçu du factor est inscrite en passif courant.

### Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et équivalents de trésorerie comprennent les liquidités et dépôts à vue, les dépôts et prêts dont l'échéancier de remboursement est inférieur à trois mois, les valeurs mobilières de placement qui ne présentent pas de risque significatif de variation de valeur et qui peuvent être aisément converties en disponibilités (cas des SICAV monétaires notamment); elles sont comptabilisées à leur juste valeur par le biais du compte de résultat. Les placements en actions et obligations ainsi que les dépôts et prêts à échéance supérieure à trois mois sont exclus de la trésorerie et présentés au bilan dans le poste « Actifs financiers ».

### Passifs financiers

Les passifs financiers comprennent les emprunts obligataires et bancaires, ainsi que d'autres emprunts divers (y compris les billets de trésorerie et les dettes au titre des opérations de location financement) et les intérêts courus afférents, les découverts bancaires et les instruments financiers dérivés dont la valeur est positive.

Les emprunts sont comptabilisés initialement à la juste valeur diminuée des frais directement attribuables à ces emprunts, puis au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Ce taux correspond au taux de rendement interne qui permet d'actualiser la série de flux de trésorerie attendus sur la durée de l'emprunt. En cas de changement des flux de trésorerie futurs attendus (par exemple, remboursement anticipé non prévu initialement), le coût amorti est ajusté par contrepartie du résultat pour refléter la valeur des nouveaux flux de trésorerie attendus, actualisés au taux d'intérêt effectif initial.

Les autres passifs financiers sont évalués au coût amorti, à l'exception des instruments financiers dérivés qui font, quant à eux, l'objet d'une évaluation à la juste valeur.

Le Groupe n'utilise pas d'instruments financiers dérivés.

### Dettes convertibles

Les dettes convertibles sont des instruments composés, comprenant un élément de passif et un élément de capitaux propres. A la date d'émission, la juste valeur de l'élément de passif est estimée en utilisant le taux d'intérêt du marché en vigueur pour des dettes similaires non convertibles. La différence entre le produit de l'émission de la dette convertible et la juste valeur de l'élément de passif de l'instrument représente la valeur de l'option incorporée de convertir la dette en capitaux propres du Groupe et est comptabilisée dans les capitaux propres. L'élément de passif financier est évalué au coût amorti jusqu'à son extinction, lors de sa conversion ou de son rachat et est classé en "Dettes" au bilan. La valeur comptable de l'option de conversion incorporée n'est pas réévaluée au cours des années ultérieures.

### Provisions

Une provision est reconnue uniquement lorsque le Groupe a une obligation actuelle (légale ou implicite) d'effectuer des dépenses en vertu d'un événement passé, il est probable que la dépense sera effectuée, et le montant de l'obligation peut être évalué de manière fiable.

Si l'effet de la valeur temps est significatif, la provision est évaluée sur base actualisée, en utilisant un taux avant impôts reflétant les appréciations courantes par le marché de la valeur temps de l'argent et, le cas échéant, des risques spécifiques à ce passif. L'impact du passage du temps sur la provision est présenté en « charges financières ».

### Paielement fondé sur des actions

Des options de souscription d'actions donnant accès au capital de filiale ont été accordées à certains dirigeants et salariés du Groupe. Ces rémunérations fondées sur des instruments de capitaux sont comptabilisées comme des charges de personnel avec une augmentation correspondante des capitaux propres sur la période au cours de laquelle le service et, le cas échéant, les conditions de performance sont remplies (la période d'acquisition). Les options de souscription d'actions sont comptabilisées à la juste valeur des biens ou services reçus, sauf lorsque cette juste valeur ne peut être estimée de manière fiable. Dans ce cas, elles sont comptabilisées à la juste valeur des instruments de capitaux propres octroyés, évalués à la date à laquelle l'entreprise obtient les biens ou à laquelle le tiers fournit le service.

### Impôts

#### Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat comprend la charge d'impôt exigible et la charge d'impôt différé. L'impôt sur le résultat est comptabilisé en résultat sauf s'il concerne des éléments comptabilisés directement en capitaux propres, auquel cas il est également comptabilisé en capitaux propres.

L'impôt exigible est le montant estimé de l'impôt dû au titre du bénéfice imposable d'une période, déterminé en utilisant les taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et tout ajustement du montant de l'impôt exigible au titre des périodes précédentes.

#### Impôts différés

Les impôts différés sont comptabilisés au titre des différences temporaires qui apparaissent lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'un passif est différente de sa valeur fiscale. En cas de changement de taux d'impôt, les impositions différées sont ajustées au nouveau taux en vigueur sur l'exercice où le changement est connu et l'ajustement imputé en compte de résultat (méthode du report variable). Les impôts différés sont calculés en application des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés qui s'appliqueront sur les exercices probables au cours desquels les différences temporaires s'inverseront. Conformément à la norme IAS 12, *Impôts sur les résultats*, les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés.

Au niveau de chaque entité fiscale (société ou groupe de sociétés adhérentes à un régime d'intégration fiscale), les actifs d'impôts différés sur différences temporaires et ceux attachés aux crédits d'impôt et déficits fiscaux reportables ne sont comptabilisés que lorsque leur utilisation est probable dans un futur prévisible. En règle générale, le montant des actifs d'impôt comptabilisé dans les entités fiscales disposant de déficits reportables est plafonné au montant des impôts des trois prochains exercices, tel qu'estimé à partir des prévisions de résultats contenues dans les budgets plans établis en fin d'exercice.

Pour les titres mis en équivalence et dans la mesure où l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale représente les résultats accumulés non distribués depuis la date d'acquisition, l'impôt différé est calculé par application du taux d'imposition qui sera supporté par le Groupe lors de la distribution de ces résultats.

Les impôts différés sont comptabilisés en résultat sauf s'ils sont générés par des opérations directement enregistrées en capitaux propres auquel cas ils suivent le même traitement comptable.

## Subventions publiques

Les subventions publiques sont comptabilisées lorsqu'il y a une assurance raisonnable qu'elles seront reçues et que le Groupe respectera toutes les conditions y afférentes. Lorsqu'une subvention concerne un poste de charge, elle est systématiquement comptabilisée en « Autres produits » au même rythme que les coûts qu'elle est censée compenser. Lorsqu'une subvention porte sur un actif, elle est systématiquement comptabilisée comme produit reporté et comptabilisée dans le compte de résultats sur la durée d'utilité estimée de l'actif concerné.

### *2.4. Hypothèse de continuité d'exploitation*

En 2019, la Société a réalisé plusieurs opérations qui lui ont permis d'améliorer sensiblement sa situation financière:

- L'émission d'une obligation convertible de 8M€ au mois de juillet (voir notes 15, 18)
- L'émission d'un emprunt obligataire de 5M€ au mois de décembre (voir note 15)
- La cession de sa branche d'activité Storever au mois de décembre (voir note 5)

Ces différentes opérations ont notamment permis à la Société de rembourser de manière anticipée la majorité de sa dette envers Vivendi via un paiement de 13M€ au mois de décembre (voir note 15). Le paiement du solde de 3M€ devra intervenir avant le 30 septembre 2020 et permettra à la société de bénéficier d'un discount de 8,6M€.

La situation économique due à la crise du Covid-19 a un impact important sur l'activité de la société qui s'est réduite d'environ 50% depuis la moitié du mois de mars. La société a pris une série de mesures pour réduire ses coûts en conséquence. La plus importante de ces mesures a été de mettre au chômage économique (partiel ou total) pour force majeure la totalité de ses salariés et de réduire le volume de prestations de ses consultants.

Compte tenu de sa trésorerie disponible au 31 décembre 2019 soit 1.866 k€, du niveau d'activité constaté depuis le début de l'exercice en cours et de celui anticipé au cours des prochains mois, de l'échéancier de sa dette financière et du solde de 3 M€ dû à Vivendi au plus tard le 20 septembre 2020, la société estime ne pas être en mesure de faire face à ses échéances au cours des douze prochains mois durant lesquels le besoin de financement maximal sera d'environ 6,5 M€ sur cette période. Ces événements et besoins de financement indiquent qu'il existe une incertitude importante susceptible de susciter des doutes significatifs sur la capacité du groupe de poursuivre son activité. La société estime avoir un risque de liquidité au mois de juillet 2020. A cet horizon, le besoin de trésorerie devrait s'établir à environ 400K€.

Pour faire face à cette situation, le Groupe travaille avec ses conseillers à la mise en œuvre d'une opération financière aux contours non finalisés à ce jour, qui selon les conditions de marché prendra la forme notamment soit d'un placement privé, soit d'une offre au public, d'un recours à la dette ou d'une combinaison de ces trois options. Sur base de l'avancement des travaux préparatoires, la direction estime que la levée de fonds additionnels nécessaires à la continuité des activités à toutes les chances d'aboutir d'ici le mois de juillet 2020. Par ailleurs, AudioValley entend poursuivre ses efforts pour améliorer le résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations, et limiter le besoin en fond de roulement afin d'optimiser le flux net de trésorerie généré par les activités opérationnelles.

### *2.5. Nouvelles normes IFRS appliquées par le Groupe*

Normes et interprétation	Thème	Date d'entrée en vigueur
Amendements à IFRS 9	Instruments financiers – Clauses de remboursement anticipé prévoyant une compensation négative,	1er janvier 2019
IFRS 16	Contrats de location	1er janvier 2019



Amendements à IAS 19	Avantages du personnel – Amendements, réduction ou règlement du plan	1er janvier 2019
Amendements à IAS 28	Participations dans des entreprises associées et des coentreprises – Intérêts à long terme dans des entreprises associées et des coentreprises	1er janvier 2019
IFRIC 23	Incertitude relative aux traitements fiscaux	1er janvier 2019
	Améliorations annuelles aux IFRS (Cycle 2015-2017)	1er janvier 2019

IFRS 16 remplace IAS 17 *Contrats de location*, IFRIC 4 *Déterminer si un accord contient un contrat de location*, SIC-15 *Avantages dans les contrats de location simple* et SIC-27 *Évaluation de la substance des transactions impliquant la forme juridique d'un contrat de location*. Cette norme établit les principes pour la comptabilisation, l'évaluation, la présentation et l'information à fournir des contrats de location et exige des preneurs de contrat de location qu'ils comptabilisent tous les contrats de location sous un modèle unique au bilan.

Le traitement comptable dans les comptes du bailleur selon IFRS 16 est globalement inchangé par rapport au traitement actuel selon IAS 17. Les bailleurs devront continuer à classer tous les contrats de location en utilisant des principes similaires à ceux d'IAS 17. C'est pourquoi IFRS 16 n'a pas eu d'impact sur les contrats de location dont le Groupe est bailleur.

Le Groupe a adopté IFRS 16 rétrospectivement en comptabilisant l'effet cumulatif de l'application initiale à la date de première application, soit le 1er janvier 2019 (approche rétrospective modifiée). Le Groupe a choisi d'appliquer la norme aux contrats précédemment identifiés comme étant des contrats de location en appliquant IAS 17 et IFRIC 4. Le Groupe n'applique par conséquent pas la norme aux contrats qui n'ont pas préalablement été identifiés comme contenant un contrat de location appliquant IAS 17 et IFRIC 4.

Le Groupe a décidé de recourir aux exemptions proposées par la norme sur les contrats de location dont la période de location prend fin dans les 12 mois à compter du 1er janvier 2019 et les contrats de location pour lesquels l'actif sous-jacent est de faible valeur. Le Groupe a des contrats de location de certains équipements de bureau (c.à.d. des imprimantes et photocopieuses) considérés comme étant de faible valeur.

Le Groupe possède des contrats de location pour des locations de bureaux et pour du matériel roulant. Avant l'adoption de la norme IFRS 16, le Groupe classait chacun de ses contrats de location (en qualité de preneur) à la date d'entrée en vigueur, sous la forme d'un contrat de location-financement ou d'un contrat de location simple. Un contrat de location était classé comme location-financement si cette opération transférait en substance tous les risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif loué au Groupe ; à défaut, il était classé comme un contrat de location simple. Les contrats de location-financement étaient capitalisés au début du contrat de location du bien loué, à la juste valeur à la date d'entrée en vigueur, ou, si elle est inférieure, à la valeur actuelle des paiements locatifs minimums. Les paiements locatifs étaient ventilés entre intérêts (comptabilisés au titre de charges financières) et réduction de la dette de loyer. Dans le cas d'un contrat de location simple, le bien loué n'était pas capitalisé et les paiements locatifs étaient comptabilisés au titre de frais de location dans l'état du résultat net de façon linéaire sur la période de location. Les loyers payés d'avance et les loyers courus étaient respectivement comptabilisés dans les Avances et les Dettes fournisseurs et autres dettes.

Lors de l'adoption d'IFRS 16, le Groupe a appliqué une approche de comptabilisation et d'évaluation unique pour tous les contrats de location dont il est le preneur, à l'exception des contrats de location de courte durée et des contrats de location portant sur des actifs de faible valeur. La norme prévoit des exigences transitoires particulières, ainsi que des mesures de simplification. Elles ont été appliquées au Groupe.

- Contrats de location précédemment classés en location-financement



Le Groupe n'a pas modifié les valeurs comptables initiales des actifs et passifs comptabilisés à la date d'application initiale pour les contrats de location précédemment classés en location-financement (c'est-à-dire le droit d'utilisation et les dettes locatives sont égaux à l'actif et au passif du contrat de location comptabilisés en vertu d'IAS 17). Les exigences imposées par IFRS 16 ont été appliquées à ces contrats de location à compter du 1er janvier 2019.

- Contrats de location précédemment comptabilisés au titre de location simple

Le Groupe a comptabilisé des droits d'utilisation et des dettes locatives pour les contrats de location précédemment classés comme locations simples, à l'exception des contrats de location de courte durée et des contrats de location portant sur des actifs de faible valeur. Le droit d'utilisation a été comptabilisé en fonction du montant égal aux dettes locatives, ajusté selon les avances locatives payées et courus précédemment comptabilisés. Les passifs locatifs ont été comptabilisés à la valeur actuelle des paiements locatifs restants, actualisés à l'aide du taux d'emprunt marginal à la date d'application initiale.

Le Groupe a également appliqué les mesures de simplification disponibles :

- il a appliqué un taux d'actualisation unique à un portefeuille de contrats de location présentant des caractéristiques raisonnablement similaires ;
- il s'est fondé sur son évaluation visant à savoir si les contrats de location sont onéreux immédiatement avant la date d'application initiale ;
- il a appliqué les exemptions concernant les contrats de location de courte durée aux contrats de location dont la période de location prend fin dans les 12 mois à compter de la date d'application initiale ;
- il a exclu les coûts directs initiaux de l'évaluation du droit d'utilisation à la date d'application initiale ; et
- il a utilisé des informations a posteriori pour déterminer la période de location aux contrats contenant des options d'extension ou de résiliation du contrat de location.

- Au vu de ce qui précède, au 1er janvier 2019 :

- Des droits d'utilisation de 2.083 k€ ont été comptabilisés et présentés séparément dans l'état de la situation financière. En font partie les actifs faisant l'objet d'un contrat de location précédemment comptabilisés dans les contrats de location-financement pour un montant de 732 k€ qui ont été reclassés des Immobilisations corporelles.
- Des dettes locatives d'un montant de 2.357 k€ (notamment de prêts et emprunts portant intérêt) ont été comptabilisées.

- Les dettes locatives au 1er janvier 2019 peuvent être rapprochées comme suit aux engagements de location simple au 31 décembre 2018 (voir notes 13, 15) :

<i>(en milliers d'euros)</i>	
• Engagements de location simple au 31 décembre 2018	1 598
• Moins :	
• Engagements relatifs à des contrats de location de courte durée	(144)
• Engagements relatifs aux contrats de location portant sur des actifs de faible valeur	0
• Plus: autres ajustements	69
	1 523
• Moyenne pondérée du taux d'emprunt marginal au 1er janvier 2019	8%
• Engagements de location simple actualisés au 1er janvier 2019	1 351
• Engagements relatifs aux contrats de location précédemment classés en location-financement	1 006
• Paiements durant les périodes d'extension optionnelles non comptabilisés au 31 décembre 2018	-
• <b>Dettes locatives au 1er janvier 2019</b>	<b>2 357</b>

IFRS 9 Instruments financiers

La norme IFRS 9 remplace la norme IAS 39 Instruments Financiers « Comptabilisation et Evaluation » et toutes les versions antérieures de IFRS 9. IFRS 9 regroupe les trois aspects du projet de comptabilisation des instruments financiers: la classification et l'évaluation, la dépréciation, et la comptabilité de couverture.

Le volet de la norme relatif à l'application du nouveau modèle de dépréciation des créances commerciales n'a pas eu d'impact significatif à la transition, le risque de non-paiement de ces créances étant très faible. Les autres volets de la norme ne concernent pas les activités du Groupe.

*2.6. Normes publiées mais non encore entrées en vigueur*

Les normes et interprétations qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore entrées en vigueur, à la date de publication des états financiers du groupe, sont décrites ci-dessous. Le groupe a l'intention d'appliquer ces normes et interprétations, le cas échéant, à partir de leur date d'application.

Normes et interprétation	Thème	Date d'entrée en vigueur
Amendements à IFRS 3	Regroupement d'entreprises – Définition d'une entreprise,	1er janvier 2020
Amendements à IFRS 9 et IFRS 7	Instruments financiers : réforme des taux d'intérêts de référence	1er janvier 2020
Amendements à IAS 39 et IFRS 7	Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation réforme des taux d'intérêts de référence	1er janvier 2020
	Amendements des références au cadre conceptuel dans les normes IFRS	1er janvier 2020
Amendements à IAS 1 Amendements à IAS 8	Définition du terme « significatif »	1er janvier 2020
IFRS 17	Contrats d'assurances	1er janvier 2021

**3. Utilisation d'estimations et de jugements significatifs**

La préparation des états financiers consolidés condensés conformément aux normes IFRS requiert du management le recours à des jugements, des estimations et des hypothèses qui affectent l'application des méthodes comptables et des montants des actifs, des passifs, des produits et des charges, et qui contiennent par nature un certain degré d'incertitude. Ces estimations sont basées sur l'expérience et sur des hypothèses que le Groupe estime raisonnables en fonction des circonstances. Par définition, les résultats réels pourraient être et seront différents de ces estimations. Les révisions des estimations comptables sont comptabilisées pendant la période au cours de laquelle les estimations sont révisées et au cours de toutes les périodes futures concernées.

Les principales hypothèses concernant l'avenir et les autres sources clés d'incertitude des estimations à la date de clôture, qui comportent un risque important d'entraîner un ajustement significatif de la valeur comptable des actifs et des passifs au cours du prochain exercice, sont décrites ci-dessous. Le Groupe a basé ses hypothèses et estimations sur les paramètres disponibles lors de la préparation des états financiers consolidés. Toutefois, les circonstances et hypothèses existantes concernant les développements futurs peuvent changer en raison de changements du marché ou de circonstances indépendantes de la volonté du Groupe. De tels changements sont reflétés dans les hypothèses lorsqu'elles se produisent.

Les principales estimations et appréciations retenues concernent :

- L'évaluation et la valeur recouvrable des goodwill et des actifs incorporels : l'estimation de la valeur recouvrable de ces actifs suppose en effet la détermination des flux de trésorerie résultant de l'utilisation de ces actifs. Il peut s'avérer que les flux effectivement dégagés sur ces actifs diffèrent sensiblement des projections initiales.
- Des actifs d'impôts différés ne sont reconnus que lorsqu'il est probable que des bénéfices imposables seront disponibles pour y imputer les différences temporelles déductibles existantes au cours d'exercices futurs, par exemple celles résultant de pertes fiscales récupérables. Pour apprécier la probabilité de réalisation d'un bénéfice imposable disponible, il est notamment tenu compte de l'historique des résultats des exercices précédents, des prévisions de résultats futurs, des éléments non récurrents qui ne seraient pas susceptibles de se renouveler à l'avenir et de la stratégie fiscale. De ce fait, l'évaluation de la capacité du Groupe à utiliser ses déficits reportables repose sur une part de jugement important. Si les résultats fiscaux futurs du groupe s'avéraient sensiblement différents de ceux anticipés, le groupe serait alors dans l'obligation de revoir à la hausse ou à la baisse la valeur comptable des actifs d'impôt différé, ce qui pourrait avoir un effet significatif sur le bilan et le résultat du groupe.
- L'estimation de la juste valeur des transactions dont le paiement est fondé sur des actions nécessite la détermination du modèle d'évaluation le plus approprié, qui dépend des termes et conditions de la convention. Cette estimation exige également de déterminer les intrants les plus appropriés au modèle d'évaluation, y compris la durée de vie prévue de l'option d'achat d'actions ou du droit d'appréciation, la volatilité et le rendement en dividendes et de formuler des hypothèses à leur sujet.
- L'hypothèse de continuité d'exploitation : les états financiers sont préparés selon l'hypothèse que le Groupe est en situation de continuité d'exploitation et poursuivra ses activités dans un avenir prévisible. Ainsi il est supposé que le Groupe n'a ni l'intention, ni la nécessité de mettre fin à ses activités, ni de réduire de façon importante la taille de ses activités.

Enfin, en l'absence de normes ou interprétations applicables à une transaction spécifique, la direction du Groupe fait usage de jugements pour définir et appliquer les principes et méthodes comptables qui permettront d'obtenir des informations pertinentes et fiables, de sorte que les états financiers :

- Présentent une image fidèle de la situation financière, de la performance financière et des flux de trésorerie du Groupe;
- Traduisent la réalité économique des transactions ; et
- Soient complets dans tous leurs aspects significatifs.

#### 4. Information sectorielle

Conformément à la norme IFRS 8 *Segments opérationnels*, l'information par segment opérationnel est dérivée de l'organisation interne des activités du Groupe. Les informations données par segment opérationnel se basent sur les informations internes utilisées par le principal décideur opérationnel du Groupe en vue de prendre des décisions en matière d'allocation de ressources et d'évaluation de la performance des segments. Le principal décideur opérationnel du Groupe est le conseil d'administration.

Les principales activités des métiers d'AudioValley sont regroupées au sein des secteurs opérationnels suivants:

- **Jamendo:** Plateforme d'écoutes et de téléchargements de titres musicaux libres de droits pour un usage privé, mais payant dans le cadre d'un usage commercial dans le cadre de licences Creative Commons. Le chiffre d'affaires est constitué du revenu de la commercialisation on-line et offline de morceaux musicaux à travers la vente de licence. Le coût des ventes représente la part rétrocédée aux artistes sur la vente de ces licences ;
- **Targetspot:** Plateforme de commercialisation publicitaire de l'audience générée par des web radios créés avec les outils techniques proposés par Radionomy, par des radios qui utilisent la technologie de streaming

de Shoutcast et des radios qui ont un accord de commercialisation avec la régie TargetSpot. L'ensemble du revenu provient de la régie TargetSpot qui commercialise directement aux Etats-Unis et en France et indirectement sur d'autres zones géographiques, l'espace digital disponible auprès des annonceurs. Le coût des ventes est principalement représenté par les rétrocessions aux éditeurs/broadcasters;

Le conseil d'administration a conclu que le lecteur des états financiers du Groupe bénéficierait de la distinction des activités opérationnelles des autres activités et a dès lors décidé de publier séparément les activités corporate du Groupe dans la colonne "Corporate". Les transactions inter-secteurs sont généralement réalisées sur la base de conditions de marché.

Le conseil d'administration examine en interne la performance des secteurs du Groupe sur base d'un certain nombre de mesures dont les plus importantes sont le chiffre d'affaires, la marge brute, le résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations et l'EBITDA. L'EBITDA est calculé comme le résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations majoré des autres produits et charges non courants.

Les résultats des segments et la réconciliation vers l'EBITDA pour les exercices clôturés les 31 décembre 2019 et 2018 sont respectivement détaillés ci-après :

31/12/2019				
(en milliers d'euros)	Jamendo	Targetspot	Corporate	Total
Chiffres d'affaires	2 694	19 268	-	21 962
Coûts des ventes	(1 132)	(11 091)	-	(12 223)
<b>Marge brute</b>	<b>1 562</b>	<b>8 177</b>	-	<b>9 739</b>
Charges de personnel	(919)	(5 834)	(245)	(6 998)
Autres charges administratives et commerciales	(553)	(2 509)	(227)	(3 289)
<b>Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations</b>	<b>90</b>	<b>(166)</b>	<b>(472)</b>	<b>(548)</b>
Autres produits et charges	(35)	(9)	-	(44)
<b>EBITDA</b>	<b>55</b>	<b>(175)</b>	<b>(472)</b>	<b>(592)</b>

31/12/2018				
(en milliers d'euros)	Jamendo	Targetspot	Corporate	Total
Chiffres d'affaires	2 783	14 157	-	16 940
Coûts des ventes	(791)	(8 098)	-	(8 889)
<b>Marge brute</b>	<b>1 992</b>	<b>6 059</b>	-	<b>8 051</b>
Charges de personnel	(998)	(4 877)	(237)	(6 112)
Autres charges administratives et commerciales	(813)	(2 625)	(174)	(3 612)
<b>Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations</b>	<b>181</b>	<b>(1 443)</b>	<b>(411)</b>	<b>(1 673)</b>
Autres produits et charges	(39)	(4)	-	(43)
<b>EBITDA</b>	<b>142</b>	<b>(1 447)</b>	<b>(411)</b>	<b>(1 716)</b>

#### Informations géographiques du chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous présente le chiffre d'affaires consolidé par pays réalisé par le Groupe:

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Belgique	130	181
Europe (hors Belgique)	6 828	4 745
Etats-Unis	14 553	11 495
Reste du monde	452	519
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>21 962</b>	<b>16 940</b>



**Informations géographiques des immobilisations et du goodwill**

Les tableaux ci-dessous présentent les immobilisations corporelles et incorporelles, ainsi que le goodwill consolidés par pays réalisé par le Groupe:

**Les immobilisations corporelles**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Belgique	606	1 448
Europe (hors Belgique)	102	97
Etats-Unis	448	280
Reste du monde	-	7
<b>Total des immobilisations</b>	<b>1 156</b>	<b>1 832</b>

**Les immobilisations incorporelles**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Belgique	4 743	3 575
Europe (hors Belgique)	19 836	22 487
Etats-Unis	140	75
Reste du monde	-	-
<b>Total des immobilisations</b>	<b>24 718</b>	<b>26 137</b>

**Le goodwill**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Belgique	1 839	4 520
Europe (hors Belgique)	7 401	9 286
Etats-Unis	-	-
Reste du monde	-	-
<b>Total du goodwill</b>	<b>9 240</b>	<b>13 806</b>

**5. Regroupements d'entreprises**

**Acquisition partie minoritaire de 28,84% dans le pôle « Jamendo »**

Le 24 juin 2019, la société AudioValley a acquis une participation minoritaire de 28,84% détenues par N4O et par BCS dans Jamendo, pour un montant de 1.250 k€ (896k€ pour N4O et 354K€ pour BCS), payable en 24 mois avec intérêts. Au 31 décembre 2019, le solde du crédit-vendeur s'élève à 938k€. (voir note 15)

Suite à cette transaction, AudioValley a porté sa participation à 98,51% dans Jamendo. (voir note 22). Le reste des actions est détenu en auto-contrôle par Jamendo.

## Cession du pôle Storever

Le 5 décembre 2019, la société AudioValley a cédée sa participation dans le pôle Storever pour un montant total de 9.271k€ représentant une plus-value comptable de 7.091k€. Un montant actualisé de 931k€ du montant total a été déposé en garantie durant 2 ans sur un compte séquestre, sans intérêts. (voir note 15) Suite à cette cession, le pôle Storever (incluant toutes les filiales) a été déconsolidé et classé comme « activité abandonnée » dans le compte de résultat consolidé 2019 (voir note 2.2).

L'impact de la cession sur l'état de la situation financière et les résultats de Storever pour l'année 2019 sont présentés ci-dessous :

<b>STOREVER</b>	<b>2019</b>
(en milliers d'euros)	
<b>Actifs non-courants</b>	<b>2293</b>
Immobilisations incorporelles	632
Immobilisations corporelles	1488
Impôts différés actifs	62
Actifs financiers non-courants	111
<b>Actifs courants</b>	<b>2689</b>
Stocks	235
Créances commerciales et autres débiteurs	1917
Impôts et taxes à recevoir	169
Autres actifs courants	95
Trésorerie et équivalents de trésorerie	273
<b>Dettes non-courantes</b>	<b>(2 581)</b>
Passifs financiers non-courants	(2 232)
Impôts différés passifs	(36)
Autres passifs non-courants	(313)
<b>Dettes courantes</b>	<b>(4 370)</b>
Dettes commerciales courantes et autres dettes	(2 335)
Passifs financiers courants	(1 166)
Impôts et taxes d'exploitation à payer	(277)
Autres passifs courants	(592)
<b>Actifs et passifs nets identifiables</b>	<b>(1 969)</b>
Participations ne donnant pas le contrôle	(535)
Goodwill cédé	4 566
Gain/(perte) sur cession	7 091
Contrepartie à recevoir	(799)
Ecart de conversion cumulé des actifs nets	(14)
<b>Contreparties reçues</b>	<b>8 340</b>
Trésorerie cédée	(273)
<b>Flux nets de trésorerie entrants</b>	<b>8 067</b>

<b>Compte de résultat Storever</b>		
<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
<b>Chiffre d'affaires provenant des activités abandonnées</b>	<b>7 019</b>	<b>7 666</b>
Coûts des ventes	(1 095)	(1 425)
Charges de personnel	(2 553)	(2 639)
Autres charges administratives et commerciales	(1 540)	(1 593)
<b>Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations</b>	<b>1 832</b>	<b>2 009</b>
Amortissements et dépréciations	(1 120)	(984)
<b>Résultat opérationnel courant après amortissements et dépréciations</b>	<b>712</b>	<b>1 025</b>
Autres produits	-	6
Autres charges	(1)	(11)
<b>Résultat opérationnel provenant des activités abandonnées</b>	<b>711</b>	<b>1 020</b>
Charges financières	(128)	(139)
Produits financiers	8	1
<b>Résultat avant impôts provenant des activités abandonnées</b>	<b>591</b>	<b>882</b>
Impôts sur les résultats	(141)	(149)
<b>Résultat de l'exercice provenant des activités abandonnées</b>	<b>450</b>	<b>733</b>
Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		
Résultat de l'exercice provenant des activités abandonnées	80	214
Résultat de l'exercice provenant des activités poursuivies	(80)	(215)
<b>Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres		
Résultat de l'exercice provenant des activités abandonnées	370	519
Résultat de l'exercice provenant des activités poursuivies	(370)	(519)
<b>Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Résultat de base par action	0,04	0,09
Résultat dilué par action	0,06	0,09

Les flux de trésorerie nets de Storever sont présentés ci-dessous :

<b>Flux de trésorerie Storever</b>		
<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles	686	246
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements	(671)	(564)
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	(98)	457
<b>Variation nette de la trésorerie</b>	<b>(83)</b>	<b>139</b>
Effet de la variation des taux de change	1	(1)
<b>Variation après change</b>	<b>(82)</b>	<b>138</b>
<b>Trésorerie nette à l'ouverture</b>	<b>355</b>	<b>217</b>
<b>Trésorerie nette à la clôture</b>	<b>273</b>	<b>355</b>
<b>Variation après change</b>	<b>(82)</b>	<b>138</b>

## 6. Détail du chiffre d'affaires et des produits et charges opérationnels

### Chiffre d'affaires

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Régie publicitaire	19 129	14 157
Vente de licences (musique)	2 694	2 783
Autres	139	-
<b>Total du chiffre d'affaires</b>	<b>21 962</b>	<b>16 940</b>

**Coût des ventes**

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Rétrocessions artistes	1 132	791
Rétrocessions régie/broadcasters	10 578	7 148
Droits d'auteurs et droits voisins	43	257
Autres coûts des ventes	471	692
<b>Total des coûts des ventes</b>	<b>12 223</b>	<b>8 889</b>

Une reprise de provision antérieure à 2019 de 203k€ a été comptabilisé pour les droits d'auteurs et voisins.

**Charges de personnel**

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Salaires et traitement	5 596	5 026
Charges sociales	1 037	747
Autres	364	338
<b>Total des coûts des avantages au personnel</b>	<b>6 998</b>	<b>6 112</b>

**Autres charges administratives et commerciales**

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Frais de prestations de services	852	797
Frais commerciaux	506	531
Frais administratifs	1 203	929
Loyers	239	663
Frais de marketing	505	532
Autres	(15)	160
<b>Total des autres charges administratives et commerciales</b>	<b>3 289</b>	<b>3 612</b>

Cette rubrique reprend également des coûts de développement qui ne sont pas éligibles à la capitalisation et s'élèvent 474 k€ en 2019 et à 635 k€ en 2018. Les dépenses répondant aux critères d'éligibilité à la capitalisation en 2019 et en 2018 s'élèvent respectivement à 2.295 K€ et à 1.969 K€ (voir note 12-13)

**Dépréciations et amortissements**

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles "Technologies"	2 721	2 721
Dotations aux amortissements des autres immobilisations incorporelles	726	432
Dotations aux amortissements des immobilisations corporelles	736	231
<b>Total des dépréciations et amortissements</b>	<b>4 184</b>	<b>3 384</b>

La dotation aux amortissements « Technologies » de 2.271 k€ au titre de l'année 2019 est imputable aux immobilisations incorporelles reconnues dans le cadre du regroupement du pôle Targetspot en août 2017, à

savoir le logiciel de streaming Shoutcast et la plateforme technologique Targetspot. Ces actifs technologiques à durée de vie illimitée font l'objet d'un amortissement linéaire sur 10 ans.

La forte augmentation du poste « dépréciations et amortissements » est imputable aux immobilisations corporelles dont 475 k€ sont relatifs à l'application de la norme IFRS 16 - contrat de location (voir Notes 2.5, 12, 13, 15) dont 377 k€ représentent les dettes de loyers immobiliers et 98 k€ pour les dettes de loyers matériels roulants. (voir note 15)

Les autres immobilisations incorporelles ont augmenté de 230 k€ suite au développement généré en interne. (voir notes 12, 13)

## 7. Autres produits et charges

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Autres produits	-	(13)
Autres charges	44	56
<b>Total autres charges et produits</b>	<b>44</b>	<b>43</b>

## 8. Charges et produits financiers

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Intérêts	578	62
Charges de désactualisation de la dette	1 334	1 072
Pertes de change	52	139
Autres frais financiers	326	303
<b>Total des frais financiers</b>	<b>2 290</b>	<b>1 576</b>

Les charges de désactualisation d'un montant de 1.334 k€ au 31 décembre 2019 ont été comptabilisées suite à l'acquisition du pôle Radionomy et elles sont relatives au crédit-vendeur ne portant pas d'intérêts accordé à la Société. (voir note 15)

Les intérêts se composent d'un montant de 287 k€ lié à l'emprunt obligataire de 8 M€ souscrit par la Société (voir notes 15, 18), d'un montant de 144 k€ relatif à la dette de Vivendi de 3M€ (voir notes 15, 25). et d'un montant de 84 k€ lié à l'application IFRS 16 – Contrat de location (voir notes 2.5, 12, 13, 15).

### Produits financiers

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Gains de change	62	248
Autres produits financiers	4 505	-
<b>Total des produits financiers</b>	<b>4 566</b>	<b>248</b>

Un montant de 4.400k€ est un gain lié à une renégociation de la dette envers Vivendi (Voir note 15)



## 9. Impôts sur le résultat

Les impôts sur le résultat comptabilisés dans le compte de résultat se détaillent comme suit :

(en milliers d'euros)	2019			2018		
	National	Etranger	Total	National	Etranger	Total
<b>Charge d'impôt net sur le revenu</b>	<b>124</b>	<b>6</b>	<b>131</b>	<b>305</b>	<b>3</b>	<b>308</b>
Charge d'impôts de la période	124	6	131	305	3	308
<b>Charge net d'impôt différé</b>	<b>-</b>	<b>129</b>	<b>129</b>	<b>(685)</b>	<b>-</b>	<b>(685)</b>
Relatives aux modifications de taux d'imposition			-	5	-	5
Comptabilisation de pertes fiscales précédemment non reconnues	(151)	121	(30)	(292)	-	(292)
Autres charges d'impôt différé	151	8	159	(397)	-	(397)
<b>Charges (produits) d'impôt sur les résultats</b>	<b>124</b>	<b>135</b>	<b>260</b>	<b>(380)</b>	<b>3</b>	<b>(377)</b>

Le rapprochement entre le taux d'imposition effectif et le taux d'imposition moyen est résumé ci-dessus.

(en milliers d'euros)	2019	2018
Résultat comptable avant impôts	4 591	(6 428)
(Quote-part dans le résultat net des sociétés MEE)	-	-
<b>Résultat comptable avant impôt et avant quote-part des MEE</b>	<b>4 591</b>	<b>(6 428)</b>
<b>Taux d'imposition légal</b>	<b>29,58%</b>	<b>29,58%</b>
<b>Charge d'impôt théorique</b>	<b>1 358</b>	<b>(1 901)</b>
Différence des taux d'impôt sur le résultat différents par pays	161	225
Impact du changement des taux d'impôt futurs	-	(5)
Charges non déductibles	181	259
Comptabilisation d'impôts différés actifs sur des pertes fiscales des années précédentes	2 099	2 539
Utilisation de pertes fiscales précédemment non reconnues	(2 536)	(1 494)
Autres différences permanentes	(1 004)	1
<b>Impôts sur les résultats</b>	<b>260</b>	<b>(377)</b>
<b>Taux effectif de l'impôt</b>	<b>19%</b>	<b>20%</b>

## 10. Résultat par action

Le bénéfice par action de base (BPA) est calculé en divisant le bénéfice de l'exercice attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

Le bénéfice dilué par action est calculé en augmentant le nombre moyen pondéré d'actions en circulation du nombre d'actions qui résulterait de la conversion de toutes les actions ordinaires ayant un effet potentiellement dilutif, et en ajustant aussi le numérateur. AudioValley a émis des options de souscription d'actions à certains employés, des droits de souscription (warrants) à l'actionnaire et a contracté une dette convertible. Ces éléments ont un effet potentiellement dilutif (voir Note 19), a contracté.

Le tableau suivant présente les données sur le revenu et les parts utilisées dans les calculs du BPA de base et dilué:

*Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres*

<i>(en milliers d'euros)</i>	2019	2018
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres	4 845	(5 310)
Charge d'intérêt de la dette convertible, nette d'impôt	202	(6)
<b>Résultat net dilué attribuable aux porteurs des capitaux propres</b>	<b>5 047</b>	<b>(5 316)</b>

**Actions:**

<i>(en milliers d'actions)</i>	2019	2018
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le BPA de base	8 618	5 661
Impact de la dette convertible	663	52
Impact des warrants à l'actionnaire	-	53
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires ajusté dilué</b>	<b>9 281</b>	<b>5 766</b>

*(en euro)*

<b>Bénéfice par action de base</b>	<b>0,56</b>	<b>(0,94)</b>
<b>Bénéfice par action dilué</b>	<b>0,54</b>	<b>(0,92)</b>

*Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres des activités poursuivies*

<i>(en milliers d'euros)</i>	2019	2018
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres des activités poursuivies	4 475	(5 829)
Charge d'intérêt de la dette convertible, nette d'impôt	202	(6)
<b>Résultat net dilué attribuable aux porteurs des capitaux propres des activités poursuivies</b>	<b>4 677</b>	<b>(5 835)</b>

**Actions:**

<i>(en milliers d'actions)</i>	2019	2018
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le BPA de base	8 618	5 661
Impact de la dette convertible	663	52
Impact des warrants à l'actionnaire	-	53
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires ajusté dilué</b>	<b>9 281</b>	<b>5 766</b>

*(en euro)*

<b>Bénéfice par action de base</b>	<b>0,52</b>	<b>(1,03)</b>
<b>Bénéfice par action dilué</b>	<b>0,50</b>	<b>(1,01)</b>

## 11. Goodwill

La variation du goodwill s'analyse comme suit :

*(en milliers d'euros)*

<b>Valeur brute au 01/01/2018</b>	<b>13 806</b>
Augmentations - Regroupements d'entreprises	-
<b>Valeur brute au 31/12/2018</b>	<b>13 806</b>

*(en milliers d'euros)*

<b>Valeur brute au 01/01/2019</b>	<b>13 806</b>
Diminution - Activité abandonnée	4 565
<b>Valeur brute au 31/12/2019</b>	<b>9 240</b>

La diminution du Goodwill est liée à la cession de Storever (voir notes 2.2, 5)

Les tests de dépréciation de valeur portant sur les écarts d'acquisition (goodwill) sont réalisés au niveau des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) auxquelles ces actifs ont été alloués. Le découpage du Groupe par UGT correspond aux segments suivis par le management pour la gestion interne.

Le tableau suivant récapitule au 31 décembre 2019, la valeur comptable des goodwill répartis par UGT :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
<b>Goodwill</b>	<b>9 240</b>	<b>13 806</b>
Jamendo	1 838	1 838
Targetspot	7 403	7 403
Activité abandonnée	-	4 565

Le Groupe a réalisé son test de dépréciation de valeur annuel du goodwill, et a conclu, sur base des hypothèses décrites ci-dessous, qu'aucune perte de valeur n'était nécessaire pour l'exercice 2019 sur le goodwill.

La méthodologie du test de dépréciation utilisée par le Groupe est conforme à la norme IAS 36, selon laquelle une juste valeur diminuée des coûts de vente et une valeur d'utilité sont prises en compte. La valeur d'utilité est déterminée par actualisation de ses flux de trésorerie futurs, méthode dite des « discounted cash flows » ou « DCF », en utilisant des prévisions de flux de trésorerie cohérente avec le budget de l'année suivante et les prévisions les plus récentes préparées par le management.

En général, les principaux jugements, estimations et hypothèses utilisés dans les calculs de la valeur d'utilité (flux de trésorerie libres actualisés) sont les suivants :

- Les flux de trésorerie futurs sont issus du plan d'affaires à moyen terme (5 ans) élaboré par la direction, en s'appuyant sur les principales hypothèses clefs suivantes: résultat opérationnel avant amortissement et dépenses d'investissement, besoin en fonds de roulement, sur base d'informations internes et d'hypothèses de croissance de marché;
- Au-delà de cet horizon, les flux sont extrapolés par application d'un taux de croissance perpétuelle en accord avec le potentiel de développement des marchés sur lesquels opère l'entité concernée, ainsi qu'avec sa position concurrentielle sur ces marchés; Le taux de croissance perpétuelle utilisé dépasse légèrement la croissance attendue du PIB sur les marchés du groupe, soutenu par l'hypothèse selon laquelle la croissance de l'audio digital sera soutenue par la modification des habitudes de consommation des contenus audio.
- Le taux d'actualisation des flux retenu est déterminé en utilisant des taux appropriés à la nature des activités basé sur des données de marché disponibles pour un groupe de pairs. Il intègre, outre la valeur temps de l'argent, les risques spécifiques de l'UGT pour lesquels les estimations de flux de trésorerie n'ont pas été ajustées.

Les hypothèses principales utilisées pour la détermination des valeurs recouvrables sont les suivants :

	<b>Taux d'actualisation</b>	<b>Taux de croissance à l'infini</b>
Jamendo	16,88%	2,5%
Targetspot	15,47%	2,5%



A l'issue de cet examen, le Groupe a conclu que les valeurs recouvrables des UGT Jamendo et Targetspot excédaient leur valeur comptable dans les comptes du Groupe au 31 décembre 2019.

Le test de dépréciation du goodwill repose sur un certain nombre de jugements critiques, d'estimations et d'hypothèses. Le Groupe ne peut prédire si un événement pouvant conduire à des pertes de valeur va survenir, quand il va survenir ou comment il va influencer la valeur des actifs. Le Groupe considère que l'ensemble de ses estimations sont raisonnables : qu'elles sont cohérentes avec le reporting interne de l'entreprise et qu'elles reflètent les meilleures estimations faites par la direction. Toutefois, il existe des incertitudes inhérentes que la direction ne peut contrôler. Au cours de son évaluation, l'entreprise a réalisé des analyses de sensibilité aux hypothèses clés.

Le Groupe a estimé qu'une augmentation du taux d'actualisation de 2% ou une réduction des flux de trésorerie totaux futurs de 10%, les autres hypothèses étant inchangées, n'amèneraient pas la valeur comptable des UGT au-delà de leur valeur recouvrable.

Estimation de la réduction de la valeur recouvrable	Impact + 2% taux d'actualisation	Impact -10% flux de trésorerie totaux futurs
Jamendo	-17%	-11%
Targetspot	-21%	-14%

En ce qui concerne l'analyse de sensibilité du taux de croissance à l'infini, un taux de 1,5% diminuerait les valeurs recouvrables d'environ 8 à 15%, sans résulter en une perte de valeur.

## 12. Immobilisations incorporelles

Les variations des immobilisations incorporelles au cours des exercices s'analysent comme suit :

(en milliers d'euros)	Frais de développement	Brevets, marques et autres droits	Logiciel	Technologies	Total
<b>Valeur brute au 01/01/2018</b>	<b>3 290</b>	<b>38</b>	<b>131</b>	<b>27 275</b>	<b>30 734</b>
Augmentations - Acquisitions	26	33	17	-	76
Augmentations - Développements générés en interne	1 668	-	-	-	1 668
Effet des variations de change	2	-	-	-	2
<b>Valeur brute au 31/12/2018</b>	<b>4 986</b>	<b>71</b>	<b>148</b>	<b>27 275</b>	<b>32 480</b>
<b>Amortissements et réductions valeurs cumulés au 01/01/2018</b>	<b>(1 898)</b>	<b>(19)</b>	<b>(92)</b>	<b>(981)</b>	<b>(2 990)</b>
Dotations aux amortissements	(595)	4	(27)	(2 721)	(3 339)
Réductions de valeur (+/-)	-	(14)	-	-	(14)
Effet des variations de change	(1)	-	-	-	(1)
Autres / Reclassements	-	-	-	1	1
<b>Amortissement cumulés au 31/12/2018</b>	<b>(2 494)</b>	<b>(29)</b>	<b>(119)</b>	<b>(3 701)</b>	<b>(6 343)</b>
<b>Valeur nette au 31/12/2018</b>	<b>2 492</b>	<b>42</b>	<b>29</b>	<b>23 574</b>	<b>26 137</b>
<b>Valeur brute au 01/01/2019</b>	<b>4 986</b>	<b>71</b>	<b>148</b>	<b>27 275</b>	<b>32 480</b>
Augmentations - Acquisitions	731	-	27	7	765
Augmentations - Développements générés en interne	2 103	-	-	-	2 103
Effet des variations de change	1	-	-	-	1
Transfert des activités abandonnées et autres mov.	(2 137)	(37)	(55)	(29)	(2 258)
<b>Valeur brute au 31/12/2019</b>	<b>5 684</b>	<b>34</b>	<b>120</b>	<b>27 253</b>	<b>33 091</b>
<b>Amortissements et réductions valeurs cumulés au 01/01/2019</b>	<b>(2 494)</b>	<b>(29)</b>	<b>(119)</b>	<b>(3 701)</b>	<b>(6 343)</b>
Dotations aux amortissements	(873)	(5)	(26)	(2 721)	(3 625)
Réductions de valeur (+/-)	-	-	-	-	-
Effet des variations de change	(2)	-	-	-	(2)
Transfert des activités abandonnées et autres mov.	1 514	5	49	29	1 597
<b>Amortissement cumulés au 31/12/2019</b>	<b>(1 855)</b>	<b>(29)</b>	<b>(96)</b>	<b>(6 393)</b>	<b>(8 373)</b>
<b>Valeur nette au 31/12/2019</b>	<b>3 829</b>	<b>5</b>	<b>24</b>	<b>20 860</b>	<b>24 718</b>

Le poste « Technologies » pour un montant de 2.721 k€ est imputable au logiciel de streaming Shoutcast et à la plateforme technologique TargetSpot, reconnues dans le cadre du regroupement du pôle Radionomy en août 2017. Ces actifs technologiques à durée de vie limitée font l'objet d'un amortissement linéaire sur 10 ans.

### 13. Immobilisations corporelles

Les variations des immobilisations incorporelles au cours des exercices s'analysent comme suit :

(en milliers d'euros)	Installations	Matériel roulant	Equipements et mobiliers	Agencements et aménagements	Autres immobilisations corporelles	Total
<b>Valeur brute au 01/01/2018</b>	<b>440</b>	<b>24</b>	<b>6 631</b>	<b>42</b>	<b>160</b>	<b>7 297</b>
Augmentations - Acquisitions	257	-	639	-	3	899
Augmentations - Regroupements d'entreprises	-	-	8	-	-	8
Augmentations - Développements générés en interne	-	-	301	-	-	301
Cessions et mises au rebut	-	-	(23)	-	-	(23)
Effets de variation de change	41	-	(1)	-	-	40
<b>Valeur brute au 31/12/2018</b>	<b>738</b>	<b>24</b>	<b>7 555</b>	<b>42</b>	<b>163</b>	<b>8 522</b>
<b>Amortissements cumulés au 01/01/2018</b>	<b>(255)</b>	<b>(15)</b>	<b>(5 238)</b>	<b>(26)</b>	<b>(116)</b>	<b>(5 650)</b>
Dotations aux amortissements	(137)	(9)	(869)	(5)	(9)	(1 029)
Cessions et mises au rebut - Amortissements cumulés	-	-	20	-	-	20
Effets de variation de change - amortissement	(31)	-	-	-	-	(31)
<b>Amortissement cumulés au 31/12/2018</b>	<b>(423)</b>	<b>(24)</b>	<b>(6 087)</b>	<b>(31)</b>	<b>(125)</b>	<b>(6 690)</b>
<b>Valeur nette au 31/12/2018</b>	<b>315</b>	<b>-</b>	<b>1 468</b>	<b>11</b>	<b>38</b>	<b>1 832</b>
<b>Valeur brute au 01/01/2019</b>	<b>738</b>	<b>24</b>	<b>7 555</b>	<b>42</b>	<b>163</b>	<b>8 522</b>
Première application - IFRS 16	-	-	-	-	1 351	1 351
<b>Valeur brute ajustée au 1/01/2019</b>	<b>738</b>	<b>24</b>	<b>7 555</b>	<b>42</b>	<b>1 514</b>	<b>9 873</b>
Augmentations - Acquisitions	193	-	424	-	330	947
Augmentations - Développements générés en interne	-	-	192	-	-	192
Cessions et mises au rebut	(12)	-	(1)	-	(7)	(20)
Effet des variations de change	19	-	-	-	10	29
Transfert des activités abandonnées et autres mov.	(131)	(24)	(7 776)	-	(681)	(8 612)
<b>Valeur brute au 31/12/2019</b>	<b>807</b>	<b>-</b>	<b>394</b>	<b>42</b>	<b>1 166</b>	<b>2 409</b>
<b>Amortissements cumulés au 01/01/2019</b>	<b>(423)</b>	<b>(24)</b>	<b>(6 087)</b>	<b>(31)</b>	<b>(125)</b>	<b>(6 690)</b>
Dotations aux amortissements	(173)	-	(858)	(5)	(643)	(1 679)
Cessions et mises au rebut - Amortissements cumulés	-	-	-	-	4	4
Effet des variations de change	(13)	-	(1)	-	1	(13)
Transfert des activités abandonnées et autres mov.	101	24	6 711	1	288	7 125
<b>Amortissement cumulés au 31/12/2019</b>	<b>(508)</b>	<b>-</b>	<b>(235)</b>	<b>(35)</b>	<b>(475)</b>	<b>(1 253)</b>
<b>Valeur nette au 31/12/2019</b>	<b>299</b>	<b>-</b>	<b>159</b>	<b>7</b>	<b>691</b>	<b>1 156</b>

La première application IFRS 16 – Contrat de location est de 1.351k€. (voir notes 2.5, 15)

Les acquisitions pour 643 k€ sont majoritairement lié à l'application de la norme IFRS 16 - Contrat de location (voir Notes 2.5, 15) dont 377 k€ représentent les dettes de loyers immobiliers et 98 k€ pour les dettes de loyers matériels roulants.

### 14. Impôts différés actifs et passifs

Le montant des impôts différés actifs et passifs par catégorie de différence temporelle se détaille comme suit :

(en milliers d'euros)	01/01/2018	Etat de la situation financière	Compte de résultats	31/12/2018	Ajustement exercice antérieur	Activité abandonnée	Compte de résultats	31/12/2019
<b>Différences temporelles</b>								
Immobilisations incorporelles & corporelles	(6 666)	(108)	371	(6 403)	8	20	(159)	(6 534)
Pertes fiscales disponibles dans le futur	7 264	-	298	7 562	-	(76)	29	7 515
Dettes	(1)	-	1	-	-	-	-	-
Autres	(409)	108	-	(301)	-	-	-	(301)
<b>Produits (charges) d'impôts différés total</b>	<b>188</b>	<b>-</b>	<b>669</b>	<b>857</b>	<b>8</b>	<b>(56)</b>	<b>(129)</b>	<b>680</b>
Impôts différés actifs	337	-	-	881	-	-	-	682
Impôts différés passifs	(149)	-	-	(24)	-	-	-	(2)

Le Groupe a des pertes fiscales reportées déductibles sur lesquelles aucun actif d'impôt différé n'est comptabilisé d'un montant de 32.709 k€, dont plus de la moitié pour des entités européennes. 14.486 k€ de ces pertes fiscales n'ont pas de date d'expiration. Les impôts différés actifs n'ont pas été comptabilisés sur ces éléments car il n'est pas certain qu'un bénéfice imposable futur soit suffisant pour permettre la récupération de ces pertes fiscales.

## 15. Actifs et passifs financiers

Les informations à fournir requises par la norme IFRS 7 sont classées selon une hiérarchie de la juste valeur qui reflète l'importance des données utilisées pour faire les évaluations. Cette hiérarchie de la juste valeur est la suivante:

- Niveau 1: Des cours/prix cotés (non ajustés) issus de marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques;
- Niveau 2: Des données autres que les cours/prix cotés de niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, soit directement (par exemple, des prix), soit indirectement (par exemple, des éléments dérivant de prix);
- Niveau 3: Des données sur l'actif ou le passif qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables (informations non observables).

Les niveaux de juste valeur sont indiqués dans le tableau ci-dessous

(en milliers d'euros)	Valeur comptable		niveau	Juste valeur	
	31/12/2019	31/12/2018		31/12/2019	31/12/2018
<b>Actifs financiers comptabilisés au coût amorti</b>					
<b>Actifs financiers non-courants</b>	<b>987</b>	<b>272</b>		<b>987</b>	<b>272</b>
Autres immobilisations financières	987	247	1	987	247
Garanties	-	25	1	-	25
<b>Actifs financiers courants</b>	<b>7 316</b>	<b>6 169</b>		<b>7 316</b>	<b>6 169</b>
Créances commerciales et autres débiteurs	7 316	6 169	1	7 316	6 169
<b>Actifs financiers</b>	<b>8 303</b>	<b>6 441</b>		<b>8 303</b>	<b>6 442</b>
<b>Passifs financiers comptabilisés au coût amorti</b>					
<b>Passifs financiers non-courants</b>	<b>12 584</b>	<b>18 518</b>		<b>12 584</b>	<b>18 425</b>
Emprunts auprès des établissements de crédit	-	1 429	3	-	1 336
Contrats de location financement	-	576	1	-	576
Dettes de loyers	197	-	1	197	-
Dette Convertible	7 186	-		7 186	-
Autres dettes	5 200	16 513	3	5 200	16 513
<b>Passifs financiers courants</b>	<b>5 567</b>	<b>4 931</b>		<b>5 561</b>	<b>4 967</b>
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 520	1 696	3	1 513	1 732
Contrats de location financement	-	428	1	-	428
Dettes de loyers	456	-	1	456	-
Autres dettes	3 592	2 807	1	3 592	2 807
<b>Dettes commerciales courantes et autres dettes</b>	<b>12 496</b>	<b>14 418</b>		<b>12 496</b>	<b>14 418</b>
Dettes commerciales courantes et autres dettes	12 496	14 418		12 496	14 418
<b>Passifs financiers</b>	<b>30 647</b>	<b>37 867</b>		<b>30 641</b>	<b>37 810</b>

Les actifs financiers et créances commerciales sont des actifs non dérivés comptabilisés au coût amorti. Leur valeur comptable et leur juste valeur sont équivalentes.

Le poste « Autres immobilisations financières » de 987 k€ au 31 décembre 2019 comprend principalement un dépôt de garantie pour l'activité abandonnée (voir note 5) d'un montant nominal de 927 k€ dont la valeur comptable est de 799k€. Ce séquestre, ne portant pas intérêt, a été comptabilisé à sa juste valeur, en considérant un taux d'actualisation de 8%. Les autres éléments de cette rubrique sont principalement des garanties locatives.

Pour les créances commerciales, voir aussi la Note 16.

Le poste « Emprunts auprès des établissements de crédit » au 31 décembre 2019 s'élève à un total de 1.520 K€ et se compose comme suit:

- Un emprunt d'une valeur de 1.482 k€ au 31 décembre 2019, relatif à un contrat d'affacturage contracté le 10 octobre 2017 par TargetSpot Inc. auprès de United Capital Funding Group LLC, renouvelable annuellement.  
Ce contrat d'affacturage ('factoring') couvre les créances commerciales dans l'entité TargetSpot Inc. aux Etats-Unis, pour un montant maximum de 3.000.000 USD. Les créances éligibles à l'affacturage sont financées à hauteur de 80% du solde. Au 31 décembre 2019, le montant des créances transférées s'élève à 2.071.219 USD (1.844 k€) avec un montant de 1.664.509 USD (1.482 k€) de créances financées (voir aussi Note 16). Le risque de crédit est conservé par TargetSpot Inc. 94% de ces créances ont été encaissées en date d'arrêt des comptes.
- Un crédit à court terme d'un montant respectivement de 75k€ (intérêt à un taux fixe de 3,26%) contracté en juin 2019, venant à échéance à 12 mois. Le montant total payable au 30 décembre 2019 s'élève à 38 k€.

Les dettes de loyers s'élèvent à un total de 653 k€ (partie non-courante 197 k€ et courante 456 k€). A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, AudioValley applique la nouvelle norme comptable IFRS 16 – Contrat de location. Conformément aux dispositions de la norme, l'incidence du changement de norme a été comptabilisé dans le bilan d'ouverture au 1<sup>er</sup> janvier 2019 pour un montant total de dettes de loyers de 1.351 K€. En outre AudioValley a appliqué ce changement de norme au bilan, au compte de résultat et au tableau des flux de trésorerie à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019. Pour une information détaillée, se reporter à la note 2.5.

La réconciliation entre les dettes non enregistrées au 31 décembre 2018 et les dettes de loyer au 1<sup>er</sup> janvier 2019 est présentée dans la note 2.5. Le mouvement des dettes de loyer durant l'exercice 2019 se présente comme suit :

**DETTES DE LOYERS**

<i>(en milliers d'euros)</i>	Non-courant	Courant	Total
<b>Solde au 01/01/2019</b>	<b>778</b>	<b>573</b>	<b>1 351</b>
<b>Nouvelles acquisitions</b>	<b>116</b>	<b>80</b>	<b>196</b>
Dettes de loyers immobiliers	-	-	-
Dettes de loyers matériel roulant	116	80	196
<b>Remboursements</b>	<b>-</b>	<b>(456)</b>	<b>(456)</b>
Dettes de loyers immobiliers	-	(364)	(364)
Dettes de loyers matériel roulant	-	(92)	(92)
<b>Transfert de rubriques</b>	<b>(408)</b>	<b>408</b>	<b>-</b>
<b>Activité abandonnée</b>	<b>(294)</b>	<b>(154)</b>	<b>(448)</b>
<b>Ecart de conversion et autres</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>
<b>Solde au 31/12/2019</b>	<b>197</b>	<b>456</b>	<b>653</b>

Le poste « Dette convertible » au 31 décembre 2019 s'élève à 7.186 K€ et se compose comme suit:

- En juillet 2019, AudioValley a émis des obligations convertibles dans le cadre d'un emprunt obligataire de 8 M€ avec un intérêt de 6% dont l'échéance est le 18 juillet 2024. Ces obligations convertibles en un nombre fixe d'actions ordinaires comportent un élément de passif et un élément de capitaux (voir note 18). A la date d'émission, la juste valeur de l'élément de passif s'élève à 7.186 k€, estimée en utilisant un taux d'intérêt du marché en vigueur pour des dettes similaires non convertibles et considérant des frais de transactions. Cette dette est comptabilisée à son coût amorti.

Les « Autres dettes » au 31 décembre 2019 s'élèvent à un total de 8.792 k€ (partie non-courante 5.200 k€ et courante 3.592 k€). Ce montant se décompose pour l'essentiel comme suit :

- La dette envers Vivendi suite au rachat des parts dans Radionomy Group BV par AudioValley SA et au rachat par AudioValley SA de créances détenues par Vivendi sur des filiales de Radionomy Group BV représente un montant nominal de 3 M€ dont la valeur s'élève à 2.943 k€ au 31 décembre 2019. Cette dette, ne portant pas intérêt, est comptabilisée à sa juste valeur, en considérant un taux d'actualisation de 8%. Un remboursement de 13 M€ a été effectué en décembre 2019. (voir note 8)
- En date du 16 décembre 2019, AudioValley a contracté un emprunt obligataire non convertible de 5 M€ venant à échéance le 15 décembre 2021, gageant les parts de Radionomy Group détenus par AudioValley en garantie du paiement de cet emprunt (voir note 24). La juste valeur de cet emprunt de 5M€ s'élève à 4.888 K€ en considérant un taux d'intérêt contractuel de 10% ainsi que des frais de transactions. Cette dette est comptabilisée à son coût amorti.
- Une dette de 1.250 k€ vis-à-vis des deux ex-actionnaires du pôle Jamendo payable en 24 mois. (Intérêt à taux fixe de 4,35 et de 5,60%). En juin 2019, Audiovalley a racheté aux deux actionnaires minoritaires leurs parts (soit 28,84%)(voir note 5). Au 31 décembre 2019, le montant total payable s'élève à 938 k€

Pour les dettes commerciales courantes et autres dettes, voir aussi la note 21

## Mouvements des passifs financiers

### Mouvements des passifs financiers

(en milliers d'euros)	Emprunts auprès des établissements de crédit	Dettes de loyers	Dette convertible	Autres dettes	Total
<b>Solde au 01/01/2018</b>	<b>2 610</b>	<b>920</b>	<b>333</b>	<b>25 676</b>	<b>29 539</b>
Augmentations - Nouveaux emprunts	979	446	-	435	1 860
Remboursements	(465)	(360)	-	(5 513)	(6 338)
Remboursements par incorporation	-	-	(343)	(2 304)	(2 647)
Autres variations	-	-	10	1 025	1 035
<b>Solde au 31/12/2018</b>	<b>3 124</b>	<b>1 006</b>	<b>(0)</b>	<b>19 319</b>	<b>23 449</b>
Dettes de loyers IFRS 16 1er Application	-	1 351	-	-	1 351
Augmentations - Nouveaux emprunts	552	197	7 186	4 888	12 823
Augmentations - Regroupements d'entreprises	-	-	-	938	938
Remboursements	(94)	(456)	-	(16 240)	(16 790)
Activités abandonnées	(2 063)	(1 453)	-	(15)	(3 531)
Autres variations	-	9	-	(98)	(89)
<b>Solde au 31/12/2019</b>	<b>1 520</b>	<b>653</b>	<b>7 186</b>	<b>8 792</b>	<b>18 151</b>

## Maturité des actifs et passifs

L'échéance des actifs financiers et commerciaux et les remboursements des passifs financiers et commerciaux (valeur nominale) est la suivante:

### MATURITE

(en milliers d'euros)	31/12/2019				31/12/2018			
	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total
<b>Actifs financiers non courants</b>	-	1 115	-	1 115	-	272	-	272
Autres immobilisation financière	-	1 115	-	1 115	-	247	-	247
Garanties	-	-	-	-	-	25	-	25
<b>Actifs financiers courants</b>	7 316	-	-	7 316	6 169	-	-	6 169
Créances commerciales et autres débiteurs	7 316	-	-	7 316	6 169	-	-	6 169
<b>Actifs financiers</b>	7 316	1 115	-	8 431	6 169	272	-	6 441

(en milliers d'euros)	31/12/2019				31/12/2018			
	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total
<b>Passifs financiers non-courants</b>	-	13 601	-	13 601	-	16 261	7 475	23 736
Emprunts auprès des établissements de crédit	-	-	-	-	-	1 429	-	1 429
Dettes de loyers	-	197	-	197	-	576	-	576
Dettes convertibles	-	8 072	-	8 072	-	-	-	-
Autres dettes	-	5 332	-	5 332	-	14 256	7 475	21 731
<b>Passifs financiers courants</b>	18 121	-	-	18 121	19 968	-	-	19 968
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 520	-	-	1 520	1 696	-	-	1 696
Contrats de location de financement	-	-	-	-	428	-	-	428
Dettes de loyers	456	-	-	456	-	-	-	-
Autres dettes	3 649	-	-	3 649	3 426	-	-	3 426
Dettes commerciales courantes et autres dettes	12 496	-	-	12 496	14 418	-	-	14 418
<b>Passifs financiers</b>	18 121	13 601	-	31 722	19 968	16 261	7 475	43 704

## Objectifs et politiques de gestion des risques liés aux instruments financiers

Le Groupe est exposé principalement au risque de marché, au risque de change et au risque de liquidité. Les dirigeants du Groupe supervisent la gestion de ces risques.

Le Groupe n'utilise pas d'instruments de couverture ou de produits financiers dérivés.

### Gestion du risque de taux d'intérêt

L'ensemble des actifs financiers sont à taux fixe.

AudioValley n'a pas mis en place d'instrument de couverture considérant le risque non significatif en terme de montant.

### Gestion du risque de change

Les états financiers consolidés du Groupe sont présentés en euros. Les résultats d'exploitation et la position financière de chacune des entités du Groupe dont la devise fonctionnelle n'est pas l'euro, doivent être convertis en euro au taux de change applicable afin d'être intégrés dans les états financiers consolidés (voir aussi Note 2.1). Le Groupe ne couvre pas les risques de conversion.

En 2019, 64% du chiffre d'affaires était généré en USD et est principalement relatif à TargetSpot Inc. Les frais opérationnels de cette entité sont également payés en USD ce qui permet au Groupe de bénéficier d'un adossement mécanique au moins partiel.

Si le taux de change EUR/USD avait évolué de +/- 5% et que toutes les autres variables restaient inchangées, le résultat avant impôt aurait augmenté/diminué de 387 k€ en 2019 et de 274 k€ en 2018.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit représente le risque de perte financière pour le Groupe dans le cas où un client viendrait à manquer à ses obligations contractuelles.

Comme indiqué en Note 16, au 31 décembre 2019, 79% du montant net des créances clients est non échu ou à échéance à moins d'un mois.

Il n'existe pas de clients unitaires d'une importance pouvant entamer significativement la rentabilité du Groupe. Le poids du principal client dans le chiffre d'affaires consolidé est de 13,23% en 2019 et de 6,8% en 2018. Le poids des 10 principaux clients dans le chiffre d'affaires consolidé est de 55,61% en 2019 et de 42% en 2018.

Il n'existe pas de clients unitaires d'une importance pouvant entamer significativement la rentabilité du Groupe.

L'équipe dédiée au recouvrement des créances s'assure tout au long de l'année que tous les moyens sont mis en œuvre pour limiter les défauts de paiement. Chaque branche d'activité a la responsabilité de gérer de façon décentralisée son risque de crédit en fonction des spécificités propres à son marché et à sa clientèle.

Historiquement les créances douteuses n'ont pas été significatives.

L'entité TargetSpot Inc. a conclu un contrat d'affacturage de ses créances commerciales le 10 octobre 2017 (voir Note 16).

L'échéance des créances clients est fournie en Note 16.

Gestion du risque de liquidité

Le risque de liquidité est celui que le Groupe encourt s'il n'est pas en mesure d'honorer ses engagements liés aux passifs financiers à leur date d'échéance.

La valeur des passifs financiers inscrits au bilan représente l'exposition maximale au risque de liquidité à la date de clôture.

L'échéancier contractuel des passifs financiers est présenté ci-dessus. Le Groupe n'a pas recours à des instruments financiers dérivés.

A la date d'arrêté des comptes consolidés, si le Groupe estime que sa position nette de trésorerie sera suffisante pour couvrir les dépenses courantes nécessaires à son exploitation jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2020, il sera en revanche dans l'incapacité de faire face au remboursement de la dette Vivendi soit 3 M € au 20 septembre 2020.

Le Groupe est donc exposé à un risque de liquidité à compter de juillet 2020. Voir Note 2.4 « Hypothèse de continuité » pour plus d'informations.

## 16. Clients et autres débiteurs

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Créances commerciales brutes	7 243	6 107
Dépréciation des créances	(2)	(25)
Créances diverses	76	87
<b>Total des créances commerciales et autres débiteurs</b>	<b>7 316</b>	<b>6 169</b>



Au 31 décembre 2019, les créances commerciales incluent notamment 2.071 K USD (1.844 k€) de créances cédées à un factor dans le cadre d'un contrat d'affacturage mise en place en 2017. Au 31 décembre 2018, les créances cédées au factor étaient de 1.397 K USD (1.220 k€) (voir note 15)

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Créances commerciales	7 243	6 107
<b>Total des créances commerciales brutes</b>	<b>7 243</b>	<b>6 107</b>

Les créances commerciales ne portent pas intérêt et sont généralement assortis d'échéances de 30 à 90 jours.

Au 31 décembre 2019, les créances commerciales ont été dépréciées comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Dépréciation individuelle	Dépréciation collective	Total
<b>Provision pour dépréciation des clients douteux au 01/01/2018</b>	<b>24</b>	<b>-</b>	<b>24</b>
Dotations	70	8	78
Reprises utilisées	(4)	-	(4)
Reprises non utilisées	(73)	-	(73)
<b>Provision pour dépréciation des clients douteux au 31/12/2018</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>25</b>
Dotations	21	-	21
Reprises utilisées	(46)	-	(46)
Reprises non utilisées	-	(1)	(1)
Autres variations	3	-	3
<b>Provision pour dépréciation des clients douteux au 31/12/2019</b>	<b>(5)</b>	<b>7</b>	<b>2</b>

### Analyse de la balance âgée

<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Créances échues				
		Créances non échues	< 30 jours	30-60 jours	61-90 jours	91-120 jours
<b>31/12/2019</b>	<b>7 243</b>	<b>4 504</b>	<b>1 233</b>	<b>708</b>	<b>496</b>	<b>301</b>
<b>31/12/2018</b>	<b>6 107</b>	<b>3 016</b>	<b>1 227</b>	<b>719</b>	<b>682</b>	<b>463</b>

### Affacturage

Un contrat d'affacturage a été contracté en 2017 par TargetSpot Inc. auprès de United Capital Funding Group LLC. Ce contrat d'affacturage ('factoring') couvre les créances commerciales dans l'entité TargetSpot Inc. aux Etats-Unis, pour un montant maximum de 3.000 K USD. Les créances éligibles à l'affacturage sont financées à hauteur de 80% du solde. Au 31 décembre 2019, le montant des créances transférées s'élève à 2.071 K USD (1.844 k€) avec un montant de 1.665 K USD (1.482 k€) de créances financées, qui est reflété dans les « Emprunts auprès des établissements de crédit » (voir Note 15). Etant donné que le risque de crédit est conservé par TargetSpot Inc., les créances ne sont pas « décomptabilisées ». Au 31 décembre 2018, le montant des créances transférées s'élevait à 1.397 K USD (1.220 k€) avec un montant de 1.107 K USD (967 k€) de créances financées



## 17. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se présentent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Trésorerie en banque	1 862	1 014
Trésorerie en caisse	4	4
<b>Total</b>	<b>1 866</b>	<b>1 018</b>

## 18. Capitaux propres

Les capitaux propres s'élèvent à 14.374 k€ au 31 décembre 2019.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Capital	19 033	19 033
Primes d'émission	7 061	7 061
Frais d'augmentation de capital	(1 862)	(1 862)
Actions Propres	(76)	(127)
Composante capitaux propres de la dette convertible	556	-
Réserves	(10 338)	(13 505)
Participations ne donnant pas le contrôle	-	548
<b>Capitaux Propres</b>	<b>14 374</b>	<b>11 148</b>

Au 31 décembre 2019, le capital social s'élève à 19.033 k€ décomposé en 8.617.903 actions ordinaires, toutes de même catégorie.

Les primes d'émission s'élèvent à 5.199 k€ au 31 décembre 2019.

### Actions propres

Suite à la cotation sur Euronext de juillet 2018, AudioValley avait conclu un contrat de liquidité pour une durée d'un an renouvelable, à compter du 30 juillet 2018. Une somme de 150 k€ avait été affectée au compte de liquidité. Au 31 décembre 2019, le compte de liquidité est à 76 K€.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Actions propres - Contrat de liquidité	76	117
Actions propres	-	10
<b>Total des actions</b>	<b>76</b>	<b>117</b>

### Composante capitaux propres de la dette convertible

Le Groupe a émis des obligations convertibles en juillet 2019 dans le cadre d'un emprunt obligataire de 8 M€ dont l'échéance est le 18 juillet 2024. Ces obligations convertibles en un nombre fixe d'actions ordinaires comportent un élément de passif et un élément de capitaux. La différence de 556 k€ entre la valeur nominale de la dette convertible (7.600 K€) et la juste valeur de l'élément de passif de la dette, évaluée à 7.044 k€ représente la valeur de l'option incorporée de convertir la dette en capitaux propres du Groupe et est comptabilisée dans les capitaux propres. La juste valeur de l'élément de passif est évaluée en actualisant les flux de trésorerie à un taux de 8%. (voir note 15).

### Réserve légale et autres réserves

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Réserve Légale	358	358
Autres réserves	(10 696)	(13 863)
<b>Total des réserves</b>	<b>(10 338)</b>	<b>(13 505)</b>

Selon la loi belge, 5% du bénéfice net non consolidé de la société mère doit être transféré chaque année à la réserve légale jusqu'à ce que la réserve légale atteigne 10% du capital social. Aux 31 décembre 2019 et 2018 la réserve légale du Groupe était de 358 k€ et était reprise dans les réserves. En règle générale, cette réserve ne peut être distribuée aux actionnaires qu'en cas de liquidation.

### Écarts de conversion cumulés

Les écarts de conversion cumulés sont liés aux variations du solde des actifs et passifs dues aux variations de la monnaie fonctionnelle des filiales du Groupe par rapport à la monnaie de présentation du Groupe. Le montant des écarts de conversion cumulés est essentiellement influencé par l'appréciation ou la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro. Les écarts de conversion cumulés précédemment comptabilisés en capitaux propres sont reclassés dans le compte de résultats lors de la cession d'une activité étrangère.

### Participations ne donnant pas le contrôle

Les participations ne donnant pas le contrôle représentent les intérêts des tiers dans les capitaux propres des sociétés consolidées par intégration globale mais non entièrement détenues par le Groupe.

A fin 2019, les participations ne donnant pas le contrôle s'élevaient 0 k€, comparé à 548 k€ fin 2018. Cette diminution est due à la cession de Storever (voir note 5)

### Gestion du capital

Les objectifs du Groupe pour gérer le capital comprennent la sauvegarde de sa capacité à poursuivre ses activités ainsi que la maximisation de la valeur pour l'actionnaire tout en conservant suffisamment de flexibilité pour réaliser des projets stratégiques et diminuer le coût du capital. Afin de maintenir ou d'ajuster la structure du capital et d'optimiser le coût du capital, le Groupe peut, entre autres, rembourser du capital aux actionnaires, émettre de nouvelles actions et/ou des dettes ou refinancer/échanger des dettes existantes.

Conformément aux objectifs énoncés, le Groupe évalue sa structure de capital, en utilisant (i) les classifications capitaux propres / passifs telles qu'appliquées dans ses comptes consolidés, (ii) la capacité d'endettement, (iii) sa dette nette et (iv) le ratio "dette nette sur capitaux propres".

## 19. Plan d'actions aux employés

Il existe au 31 décembre 2019, trois plans de paiement fondé sur des actions dont deux au sein du pôle Radionomy et un nouveau plan au sein de la Société AudioValley.

### Plans au sein du pôle Radionomy

- Radionomy Group BV a mis en place un plan d'options de souscription d'actions en 2014 pour certains de ses employés, afin de recruter et de garder des employés, dirigeants et consultants à haut potentiel et de leur donner l'opportunité de participer à la croissance de la plus-value de l'entreprise. Selon les termes définis dans le règlement du plan Radionomy Group BV de 2014, un tiers des options sont acquises au 31 décembre 2014 pour les employés en poste au 31 décembre 2013, et, pour les employés en poste après le 1er janvier 2014, douze mois à partir de la fin du trimestre pendant lequel elles ont été attribuées. Les deux tiers restants sont acquis par tranche de 1/8 à chaque trimestre. Elles expirent au dixième anniversaire à partir de la date d'attribution.
- Un plan de stock-options mis en place dans la filiale TargetSpot Inc. en 2007 a été adapté suite au rapprochement entre TargetSpot Inc. et Radionomy SA en 2014 afin de donner accès à des actions de Radionomy Group BV et non plus de TargetSpot Inc.

Ces plans n'ont pas été remplacés suite au regroupement d'entreprises ayant eu lieu en août 2017 et n'ont pas été modifiés en 2019. Les options ont été valorisées à leur juste valeur conformément à la norme IFRS2 à la date d'acquisition, en utilisant un modèle de type Black Scholes-Merton. Les caractéristiques et les hypothèses suivantes ont été prise en compte :

	2019	2018
Taux de dividende estimé	0,00%	0,00%
Taux d'intérêt sans risque	0,10%	0,25%
Volatilité	31,00%	31,00%
Prix d'exercice (EUR)	€ 0,80	€ 0,80
Durée prévue (années)	6	6
Juste valeur à la date d'évaluation	0,17	0,24

Il n'y a eu aucune circulation entre le 1<sup>er</sup> et le 31 janvier 2019. Au 31 décembre 2019, une charge de 21.648€ a été enregistré relative aux plans souscriptions d'actions.

	Nombre d'option en cours	Prix d'exercice moyen pondéré des options en cours
Option en circulation au 31 décembre 2017	686 839	1
Octroyées	325 000	0,8
Exercées	-	n.a.
Annulées	(351 613)	0,49
Option en circulation au 31 décembre 2018	660 226	0,73
Octroyées	-	n.a.
Exercées	-	n.a.
Annulées	-	n.a.
Option en circulation au 31 décembre 2019	660 226	0,73

La durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée des options en circulation au 31 décembre 2019 est de 6.3 ans (7.3 en 2018)

Plan au sein d’AudioValley

- Le 1er octobre 2019, le conseil d’administration d’ AudioValley a émis, dans le cadre du capital autorisé, 450.000 droits de souscription (les « Warrants ») en vue de permettre à la Société de les octroyer principalement et en tout cas pour la majorité des Warrants en faveur de membres de personnel, mais également en faveur de prestataires de services et de dirigeants de la Société ou de ses filiales choisis par le conseil d’administration dans le cadre d’un plan de warrants décrivant les conditions et modalités des Warrants, l’émission s’effectuant avec suppression, dans l’intérêt de la Société, du droit de souscription préférentiel des actionnaires actuels en faveur des Bénéficiaires.

Le plan de warrants de AudioValley SA a pour objectifs de motiver les Bénéficiaires et favoriser leur fidélité en vue d’accélérer le développement de la Société; d’encourager les mêmes personnes à réaliser les objectifs fixés; et d’intéresser ces personnes en leur donnant la possibilité de réaliser une plus-value sur leurs actions de la Société grâce aux efforts accomplis pour accroître la valeur de l’action de la Société.

Les Warrants ont été octroyés pour une durée déterminée de maximum 10 ans à partir de la date d’Offre soit le 29 novembre 2019 par le conseil d’administration. Les warrants seront exerçables au mois de janvier de la quatrième année civile qui suit l’Offre et au mois de janvier de la cinquième année qui l’Offre. Chaque Warrant donne droit à souscrire à une (1) action.

Les options ont été valorisées à leur juste valeur conformément à la norme IFRS2 à la date d’acquisition, en utilisant un modèle de type Black Scholes-Merton. Les caractéristiques et les hypothèses suivantes ont été prise en compte :

	2019
Taux de dividende estimé	0,00%
Taux d’intérêt sans risque	0,00%
Volatilité	10,00%
Prix d’exercice (EUR)	€ 4,52
Durée prévue (années)	6,5
Juste valeur à la date d’évaluation	0,46

Le nombre d’options octroyés en date du 29 novembre 2019 s’élève à 137 500 options au 31 décembre 2019. Au 31 décembre 2019, une charge de 1.709€ a été enregistré relative aux plans souscriptions d’actions.



## 20. Provisions

Au 31 décembre 2019, la variation des provisions se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	Total	Courant	Non-courant
<b>Solde au 1er janvier 2018</b>	<b>1 204</b>	<b>256</b>	<b>948</b>
Provisions utilisées	(256)	(256)	-
Provisions constituées	98	98	-
<b>Solde au 31 décembre 2018</b>	<b>1 046</b>	<b>98</b>	<b>948</b>
Provisions utilisées	(288)	-	(288)
Provisions constituées	7	7	-
<b>Solde au 31 décembre 2019</b>	<b>765</b>	<b>105</b>	<b>660</b>

Une reprise de 288k€ de la provision de 948 k€ (acquise par regroupement d'entreprise en 2017) pour un risque commerciale avec des ayants-droits a été comptabilisé en 2019.

## 21. Dettes commerciales courantes et autres dettes

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Dettes fournisseurs	9 174	9 909
Autres dettes commerciales	1 962	2 683
Dettes sociales	1 360	1 826
<b>Total</b>	<b>12 496</b>	<b>14 418</b>

Au 31 décembre 2019, environ 6.318 K€ des dettes fournisseurs sont relatifs aux rétrocessions éditeurs et 1.415 k€ sont relatifs aux droits d'auteurs et droits voisins. Les autres dettes commerciales s'élevant à un total de 1.962 k€ est relatif aux rétrocessions artistes.

## 22. Informations relatives aux parties liées

### Liste des sociétés consolidées et des entreprises associées

Les états financiers incluent les données du Groupe et des filiales listés ci-dessous :

Société	Activité	Pays d'immatriculation	31/12/2019		31/12/2018	
			Méthode de consolidation	% de participation	Méthode de consolidation	% de participation
Radionomy Group BV	Holding	Pays-Bas	IG	98,53%	IG	98,53%
Radionomy SA	Webradio, radio digitales, services de streaming	Belgique	IG	98,53%	IG	98,53%
Targetspot Inc	Régie	Etats-Unis	IG	98,29%	IG	98,29%
Wnamp SA	Player audio	Belgique	IG	98,53%	IG	98,53%
Targetspot France SARL	Régie	France	IG	98,43%	IG	98,43%
Radionomy Inc	Webradio, radio digitales, services de streaming	Etats-Unis	IG	98,53%	IG	98,53%
Targetspot Belgium SPRL	Régie	Belgique	IG	98,43%	IG	98,43%
Shoutcast SPRL	Webradio, radio digitales, services de streaming	Belgique	IG	98,43%	IG	98,43%
Targetspot Deutschland GmbH	Régie	Allemagne	IG	98,43%	IG	98,43%
Targetspot Espana SLU	Régie	Espagne	IG	98,43%	IG	98,43%
Jamendo SA	Plateforme d'écoute d'œuvres musicale Creative common	Luxembourg	IG	98,51%	IG	69,67%
Hotmixmedias SARL	Webradio, radio digitales, services de streaming	France	IG	87,53%	IG	87,53%
Storever SA	Holding	Belgique	-	-	IG	80,97%
Storever France SAS	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	France	-	-	IG	80,97%
Storever Belgium SPRL	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Belgique	-	-	IG	80,97%
Storever Deutschland GmbH	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Allemagne	-	-	IG	80,97%
Storever Espana SL	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Espagne	-	-	IG	80,97%
FluidMatic China	Holding	Chine	-	-	ME	40,49%
Storever Asia	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Chine	-	-	ME	40,49%

IG: intégration globale  
ME: mise en équivalence



### Transactions avec les parties liées

Le tableau ci-dessous fournit le montant des transactions réalisées avec des parties liées :

(en milliers d'euros)		Ventes à des parties liées	Achats à des parties liées	Montant dus à des parties liées	Créances commerciales	Autres montant dus par les parties liées
Sociétés liées au dirigeant	2019	-	377	41	-	27
	2018	-	434	333	-	21

Les entreprises associées sont les entités dans lesquelles le Groupe a une influence notable, et qui ne sont pas des filiales. Elles sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence.

Les achats à des sociétés liées au dirigeant correspondent au versement d'honoraires pour les prestations de direction générale facturées par Maxximum Group SA et des prestations d'administrateurs facturées par Maxximum SA, deux sociétés liées au dirigeant, à différentes sociétés du Groupe dans le cadre de conventions de prestations de services. De plus, le dirigeant reçoit une rémunération payée par AudioValley sous forme d'avantage en nature d'un montant de 5,2 k€ en 2019 et 5,6 k€ en 2018.

Aucun autre dirigeant ou mandataire social ne reçoit une rémunération directement du Groupe.

Concernant les conventions avec Maxximum Group SA, société liée à M. Alexandre Saboundjian : les montants d'honoraires facturés aux différentes sociétés du Groupe ou provisionnés par celles-ci s'élèvent à 323 k€ au titre de 2019 et 354 k€ au titre de 2018. Ils concernent exclusivement des prestations effectuées par Monsieur Alexandre Saboundjian, administrateur-délégué d'AudioValley SA.

### 23. Honoraires Commissaires aux comptes

Pour l'ensemble du périmètre consolidé du Groupe, les honoraires perçus par le Commissaire Ernst & Young pour l'exercice 2019 s'élèvent à 148 k€ (158 k€ en 2018) et se répartissent comme suit :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
<b>Total des honoraires du Commissaire aux comptes</b>	<b>148</b>	<b>158</b>
Honoraire liés à l'audit des comptes statutaires et consolidés	139	146
Autres attestations par le réviseur	8	13

### 24. Engagements et éventualités

#### Garanties

##### Nantissements d'actions

Dans le cadre de l'emprunt obligataire non convertible de 5M€, les actions de Radionomy Group BV soit 8.769.651 actions détenues par AudioValley ont été données en garantie du paiement de la contrepartie. (voir note 15)

## 25. Événements postérieurs à la date du bilan

Les principaux événements intervenus depuis la clôture au 31 décembre 2019 et jusqu'à la date d'arrêté des comptes par le conseil d'administration sont les suivants :

- **Pandémie du Covid 19** : Malgré une solide dynamique de croissance sur les mois de Janvier et Février 2020, le Groupe AudioValley a constaté des impacts sur son activité lors des premières mesures de confinement liées à la crise du COVID-19. Ainsi, à partir du mois de mars, une baisse du chiffre d'affaires a été observée liée à la forte réduction, ou au report, des budgets publicitaires alloués par les annonceurs en audio digital.

Cette baisse s'illustre dans l'évolution de l'activité du premier trimestre 2020 au cours duquel le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 4,6 M€, stable par rapport au premier trimestre 2019 à périmètre constant. L'activité de Targetspot ressort en croissance de +2,3% sur le premier trimestre à 4 027 K€ malgré les premiers impacts de la crise sur le mois de mars. Cette évolution est principalement portée par l'excellente performance du pôle sur l'Europe qui affiche une progression de +60,6% de son activité au premier trimestre. La zone représente désormais 35% du chiffre d'affaires de Targetspot (contre 22% au premier trimestre 2019). Sur l'Amérique du Nord où l'impact du COVID-19 a été marqué dès le mois de mars, le chiffre d'affaires de Targetspot ressort à 2 633 K€, en baisse de -14,2%. Le pôle Jamendo, également fortement impacté sur le mois de mars, réalise un chiffre d'affaires de 652 K€ en recul de -11,4% sur le trimestre 2020.

Pour le second trimestre en cours, une baisse du chiffre d'affaires de l'ordre de 35-40% par rapport au deuxième trimestre 2019 est attendue liée à la forte réduction, ou au report, des budgets publicitaires alloués par les annonceurs en audio digital. La levée progressive des restrictions liées à la crise du COVID-19 devrait permettre une reprise graduelle de l'activité au cours des prochaines semaines.

Face à cette situation, le Groupe a mis en place des mesures pour préserver la santé de ses collaborateurs tout en assurant la continuité de ses activités (mesures détaillées dans le communiqué de presse du 7 avril). Ce plan de continuité a permis au Groupe de :

Garantir la diffusion de l'ensemble des campagnes ;

Maintenir sa roadmap de R&D, avec le lancement de Passport Explore, la plateforme d'optimisation et de gestion des campagnes audio digitales la plus avancée du marché (communiqué de presse du 23 avril) ; et

Poursuivre ses actions commerciales afin de préparer la sortie de crise. Ainsi, Targetspot a pu conclure un partenariat avec Sonos pour la monétisation exclusive mondiale de ses services de radio en streaming (communiqué de presse du 29 avril 2020) et remporter un contrat de 2 ans avec TuneIn portant sur la monétisation exclusive des espaces publicitaires audio de la plateforme de streaming dans 5 pays européens (communiqué de presse du 6 mai 2020).

Dans ce contexte, le Groupe a également mis en œuvre une politique stricte de contrôle de sa structure de coûts afin de limiter l'impact sur sa rentabilité opérationnelle et sa consommation de trésorerie. Les actions ont prioritairement porté sur l'encadrement des charges de personnel qui concentre près de 75% des coûts fixes du Groupe. Ainsi, des mesures de chômage partiel, ou des dispositifs de réduction du temps de travail, ont été mises en œuvre dans toutes les zones où opère le Groupe. Ces mesures associées à une réduction des frais marketing et de transport se traduisent déjà par une baisse d'environ 50% des dépenses. Grâce à l'ensemble de ces mesures, l'impact de la baisse d'activité sur la rentabilité et la consommation de cash est aujourd'hui limité.

- **Dettes Vivendi** > Suite à la crise du Covid 19, le paiement du solde de 3M€ (voir note 15) a été postposé au 30 septembre 2020 au plus tard.





EY Bedrijfsrevisoren  
EY Réviseurs d'Entreprises  
De Kleetlaan 2  
B - 1831 Diegem  
Tel: +32 (0) 2 774 91 11  
ey.com

## Rapport du commissaire à l'assemblée générale de AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2019

Conformément aux dispositions légales et statutaires, nous vous faisons rapport dans le cadre de notre mandat de commissaire de la société AudioValley SA (« la Société ») et de ses filiales (conjointement « le Groupe »). Ce rapport inclut notre opinion sur l'état consolidé de la situation financière au 31 décembre 2019, l'état consolidé de la situation financière, l'état consolidé du résultat global, l'état consolidé des variations de capitaux propres et le tableau consolidé des flux de trésorerie de l'exercice clos le 31 décembre 2019 ainsi que les annexes formant ensemble les « Comptes Consolidés », et inclut également notre rapport sur d'autres obligations légales et réglementaires. Ces rapports constituent un ensemble et sont inséparables.

Nous avons été nommés commissaire par l'assemblée générale du 25 mai 2018, conformément à la proposition de l'organe de gestion. Notre mandat vient à échéance à la date de l'assemblée générale qui délibérera sur les Comptes Consolidés au 31 décembre 2020. Nous avons exercé le contrôle légal des Comptes Consolidés durant 2 exercices consécutifs.

### Rapport sur l'audit des Comptes Consolidés

#### Opinion sans réserve

Nous avons procédé au contrôle légal des Comptes Consolidés de AudioValley SA, comprenant l'état consolidé de la situation financière au 31 décembre 2019, ainsi que l'état consolidé de la situation financière, l'état consolidé du résultat global, l'état consolidé des variations de capitaux propres et le tableau consolidé des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date et les annexes, dont le total l'état de la situation financière consolidé s'élève à € 46.668 et dont l'état du résultat global consolidé se solde par un bénéfice de l'exercice de € 4.845.

A notre avis, les Comptes Consolidés du Groupe donnent une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de l'ensemble consolidé au 31 décembre 2019, ainsi que de ses résultats consolidés et de ses flux de trésorerie consolidés pour l'exercice clos à cette date, conformément aux Normes Internationales d'Informations Financières telles qu'adoptées par l'Union Européenne (« IFRS ») et aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique.

#### Fondement de notre opinion sans réserve

Nous avons effectué notre audit selon les normes internationales d'audit (International Standards on Auditing - « ISAs »). Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section « Nos responsabilités pour l'audit des Comptes Consolidés » du présent rapport.

Nous nous sommes conformés à toutes les exigences déontologiques qui sont pertinentes pour notre audit des Comptes Consolidés en Belgique, y compris celles relatives à l'indépendance.

Nous avons obtenu de l'organe de gestion et des préposés de la Société, les explications et informations requises pour notre audit et nous estimons que les éléments probants recueillis sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

#### Incertitude matérielle liée à la continuité des opérations

Nous attirons l'attention sur l'annexe 2.4 Hypothèse de continuité d'exploitation des Comptes Annuels. Comme indiqué dans l'annexe 2.4 Hypothèse de continuité d'exploitation, ces événements ou conditions, ainsi que d'autres questions, tels qu'ils sont énoncés dans l'annexe

Bestolen vennootschap  
Société à responsabilité limitée  
RPR Brussel - RPM Bruxelles - BTW-TVA BE0446.334.711-IBAN N° BE71 2100 9059 0069  
\*handelend in naam van een vennootschap/agissant au nom d'une société

A member firm of Ernst & Young Global Limited







**Rapport du commissaire du 11 juin 2020 sur les Comptes Consolidés de AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 (suite)**

2.4 Hypothèse de continuité d'exploitation, indiquent qu'il existe une incertitude importante susceptible de susciter des doutes importants sur la capacité de la Société de poursuivre son activité. Notre opinion n'est pas modifiée à l'égard de cette question.

**Paragraphe d'observation - Covid 19**

Nous attirons votre attention sur les notes des Comptes Consolidés « 25. Evénements postérieurs à la date du bilan » concernant les conséquences pour la Société des mesures prises à l'égard du virus Covid-19. La situation change au jour le jour ce qui accroît l'incertitude. L'impact de ces développements sur la Société est décrit dans le rapport de gestion section « 1.5 Evénements importants survenus depuis la clôture » et dans l'annexe « 25. Evénements postérieurs à la date du bilan » des Comptes Consolidés. Notre opinion n'est pas modifiée à l'égard de ce point.

**Points clés de l'audit**

Les points clés de l'audit sont les points qui, selon notre jugement professionnel, ont été les plus importants lors de l'audit des Comptes Consolidés de la période en cours.

Les points clés de l'audit ont été traités dans le contexte de notre audit des Comptes Consolidés pris dans leur ensemble aux fins de l'élaboration de notre opinion sur ceux-ci et nous n'exprimons pas une opinion distincte sur ces points.

Pour ce qui est de l'incertitude matérielle liée à la continuité des opérations, nous faisons référence au paragraphe d'observation mentionné ci-dessus

**Goodwill et test de dépréciation**

**Description du point clé de l'audit**

Au 31 décembre 2019, les Comptes Consolidés comprennent des goodwills pour un montant de M€ 9.2. Pour documenter la valeur de ces goodwills, le Groupe revoit la valeur recouvrable de ses Unités Génératrices de Trésorerie ("UGT") chaque année ou plus fréquemment si des indicateurs de dépréciations sont présents. Le test de dépréciation implique la comparaison de la valeur d'utilité estimée de l'UGT à sa valeur recouvrable. Des informations complémentaires sont reprises à la Note 11 des Comptes Consolidés. L'évaluation par le Groupe de la dépréciation du goodwill est un jugement qui requiert des estimations concernant les

projections de flux de trésorerie futurs associés aux UGT, le coût moyen pondéré du capital ("CMPC») et le taux de croissance des revenus et des coûts pour déterminer la valeur d'utilité des UGT.

Ces différents éléments nous ont amenés à considérer l'évaluation des goodwills comme un point clé de l'audit.

**Résumé des procédures d'audit mises en œuvre**

- Tester l'exactitude du modèle de dépréciation pour évaluer si les processus sont correctement appliqués aux données reprises dans le modèle.
- Challenger chacune des hypothèses clés utilisées dans le test annuel de dépréciation. Ces hypothèses clés concernent le CMPC, les taux de croissance et les flux de trésorerie futurs.
- Evaluer les résultats de la revue de la fiabilité des prévisions du Groupe effectuée par des experts externes à la Société. Nous avons également évalué la compétence et l'objectivité des experts externes engagés par la direction.
- Evaluer l'analyse de sensibilité de la direction.
- Evaluer le caractère approprié et complet des informations reprises à la Note 11 des Comptes Consolidés conformément à l'IAS 36.

**Factures à recevoir pour droit d'auteurs et droits voisins**

**Description du point clé de l'audit**

Au 31 décembre 2019, les factures à recevoir pour droit d'auteurs et droits voisins s'établissaient à M€ 2.4. Ces dettes couvrent les exercices 2017, 2018 et 2019. Compte tenu du fait que la Société n'a pas des contrats signés pour chacune des contreparties en question, ces estimations de factures à recevoir comprennent un élément de jugement de la direction quant au tarif à appliquer, raison pour laquelle nous considérons ces estimations comme étant un point clé d'audit.

**Résumé des procédures d'audit mises en œuvre**

- Valider que les montants pris en charge sont en ligne avec les contrats sous-jacents, lorsqu'ils existent.
- Valider que les apurements de ces dettes sont supportés par des pièces justificatives.

2





**Rapport du commissaire du 11 juin 2020 sur les Comptes Consolidés de AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 (suite)**

- Valider que l'extourne des dettes est raisonnable, considérant les nouvelles informations disponibles pour l'exercice concerné.
- Valider la nature raisonnable des nouvelles dettes constituées.

**Responsabilités de l'organe de gestion dans le cadre de l'établissement des Comptes Consolidés**

L'organe de gestion est responsable de l'établissement des Comptes Consolidés donnant une image fidèle conformément aux IFRS et aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique ainsi du contrôle interne que l'organe de gestion estime nécessaire à l'établissement de Comptes Consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Dans le cadre de l'établissement des Comptes Consolidés, l'organe de gestion est chargé d'évaluer la capacité de la Société à poursuivre son exploitation, de fournir, le cas échéant, des informations relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si l'organe de gestion a l'intention de mettre la Société en liquidation ou de cesser ses activités, ou s'il ne peut envisager une autre solution alternative réaliste.

**Nos responsabilités pour l'audit des Comptes Consolidés**

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les Comptes Consolidés pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, et d'émettre un rapport du commissaire contenant notre opinion. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit effectué selon les normes ISAs permettra de toujours détecter toute anomalie significative lorsqu'elle existe. Des anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce qu'elles puissent, individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des Comptes Consolidés prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé selon les normes ISAs, nous exerçons notre jugement professionnel et nous faisons preuve d'esprit critique tout au long de l'audit. Nous effectuons également les procédures suivantes:

- ▶ l'identification et l'évaluation des risques que les Comptes Consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, la définition et la mise en œuvre de procédures d'audit en réponse à ces risques et le recueil d'éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative provenant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie provenant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne;
- ▶ la prise de connaissance suffisante du contrôle interne pertinent pour l'audit afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, mais non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de la Société et du Groupe ;
- ▶ l'appréciation du caractère approprié des règles d'évaluation retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par l'organe de gestion, de même que des informations fournies par l'organe de gestion les concernant;
- ▶ conclure sur le caractère approprié de l'application par l'organe de gestion du principe comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments probants recueillis, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité de la Société ou du Groupe à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport du commissaire sur les informations fournies dans les Comptes Consolidés au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport du commissaire. Néanmoins, des événements ou des situations futures

3





## Rapport du commissaire du 11 juin 2020 sur les Comptes Consolidés de AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 (suite)

pourraient conduire la Société ou le Groupe à cesser son exploitation;

- évaluer la présentation d'ensemble, la forme et le contenu des Comptes Consolidés, et apprécier si ces Comptes Consolidés reflètent les transactions et les événements sous-jacents d'une manière telle qu'ils en donnent une image fidèle.

Nous communiquons à l'organe de gestion, notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit ainsi que les constatations importantes découlant de notre audit, y compris toute faiblesse significative dans le contrôle interne.

Assumant l'entière responsabilité de notre opinion, nous sommes également responsables de la direction, de la supervision et de la réalisation de l'audit des filiales du Groupe. À ce titre, nous avons déterminé la nature et l'étendue des procédures d'audit à appliquer pour ces filiales du Groupe.

Parmi les points communiqués à l'organe de gestion, nous déterminons les points qui ont été les plus importants lors de l'audit des Comptes Consolidés de la période en cours, qui sont de ce fait les points clés de l'audit. Nous décrivons ces points dans notre rapport du commissaire sauf si la loi ou la réglementation en interdit la publication.

## Rapport sur d'autres obligations légales et réglementaires

### Responsabilités de l'organe de gestion

L'organe de gestion est responsable de l'établissement et du contenu du rapport de gestion sur les Comptes Consolidés.

### Responsabilités du Commissaire

Dans le cadre de notre mandat de commissaire et conformément à la norme belge complémentaire aux normes internationales d'audit (ISAs) applicables en Belgique, notre responsabilité est de vérifier, dans tous les aspects significatifs, le rapport de gestion sur les Comptes Consolidés, ainsi que de faire rapport sur ces éléments.

### Aspects relatifs au rapport de gestion

A notre avis, après avoir effectué nos procédures spécifiques sur le rapport gestion, le rapport de gestion concorde avec les Comptes Consolidés et ce rapport de gestion a été établi conformément à l'article 3:32 du Code des sociétés et associations.

Dans le cadre de notre audit des Comptes Consolidés, nous sommes également responsables d'examiner, sur la base des renseignements obtenus lors de l'audit, si le rapport de gestion sur les Comptes Consolidés comporte une anomalie significative, à savoir une information substantiellement fautive ou autrement trompeuse. Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas d'anomalie significative à vous communiquer. En outre, nous n'exprimons aucune forme d'assurance sur le rapport de

gestion et les autres informations reprises dans le rapport annuel.

### Mentions relatives à l'indépendance

Notre cabinet de révision et notre réseau n'ont pas effectué de missions incompatibles avec le contrôle légal des Comptes Consolidés et nous sommes restés indépendants vis-à-vis de la Société au cours de notre mandat.

Les honoraires pour les missions supplémentaires qui sont compatibles avec le contrôle légal des Comptes Consolidés visés à l'article 3:65 du Code des sociétés et associations ont été correctement déclarés et ventilés dans les annexes aux Comptes Consolidés.

Diegem, le 11 juin 2020

EY Réviseurs d'Entreprises SRL  
Commissaire  
Représentée par

  
Eric Van Hooft \*

Associé

\* Agissant au nom d'une SRL

20EVH0157



## 7 Comptes statutaires au 31/12/2019

### 7.1 Bilan statuaire

<b>ACTIF (EUR)</b>	<b>Codes</b>	<b>31-12-19</b>	<b>31-12-18</b>
<b>Frais d'établissement</b>	<b>20</b>	<b>1.855.556</b>	<b>1.692.294</b>
<b>Actifs immobilisés</b>	<b>21/28</b>	<b>26.491.129</b>	<b>25.547.491</b>
Immobilisations corporelles	21	14.738	23.409
Immobilisations incorporelles	22/27	117.365	4.911
Immobilisations financières	28	26.359.026	25.519.171
Entreprises liées	280/1	25.559.863	25.519.171
Participations	280	19.200.992	23.648.161
Créances	281	6.358.871	1.871.011
Autres créances	285/8	799.163	
<b>Actifs circulants</b>	<b>29/58</b>	<b>16.168.439</b>	<b>20.038.015</b>
Créances à un an au plus	40/41	14.741.574	13.909.964
Créances commerciales	40	1.688.957	605.388
Autres créances	41	13.052.616	13.304.576
Placements de trésorerie	50/53	75.642	127.215
Valeurs disponibles	54/58	1.282.278	149.097
Comptes de régularisation	490/1	68.945	5.851.740
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>20/58</b>	<b>44.515.124</b>	<b>47.277.800</b>

<b>PASSIF (EUR)</b>	<b>Codes</b>	<b>31-12-19</b>	<b>31-12-18</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>10/15</b>	<b>26.750.383</b>	<b>21.581.853</b>
Capital	10	19.032.631	19.032.631
Capital souscrit	100	19.032.631	19.032.631
Primes d'émission	11	7.060.907	7.060.907
Réserves	13	692.252	358.183
Réserve légale	130	616.609	358.183
Réserve indisponible	131	75.642	
Bénéfice (perte) reporté(e)	14	-35.406	-4.869.868
<b>Dettes</b>	<b>17/49</b>	<b>17.764.741</b>	<b>25.695.947</b>
Dettes à plus d'un an	17	13.404.069	21.730.873
Dettes à un an au plus	42/48	4.360.672	3.965.074
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	42		
Dettes financières	43	625.000	
Dettes commerciales	44	262.774	336.551
Dettes fiscales, salariales et sociales	45	472.928	364.895
Autres dettes	47/48	2.999.970	3.263.628
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>10/49</b>	<b>44.515.124</b>	<b>47.277.800</b>



## 7.2 Compte de résultats statutaire

<b>Compte de résultats (EUR)</b>	<b>Codes</b>	<b>31-12-19</b>	<b>31-12-18</b>
<b>Ventes et prestations</b>	<b>70/76A</b>	<b>1.340.033</b>	<b>884.319</b>
Chiffre d'affaires	70		
Autres produits d'exploitation	74	1.340.033	884.319
<b>Coûts des ventes et des prestations</b>	<b>60/66A</b>	<b>2.229.287</b>	<b>1.472.768</b>
Services et biens divers	61	481.616	424.530
Rémunérations, charges sociales et pensions	62	300.751	128.050
Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	630	429.499	190.756
Provisions pour risques et charges: dotations (utilisations et reprises)	635/8		
Autres charges d'exploitation	640/8	1.017.422	729.432
Charges d'exploitations non récurrentes	66A		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>9901</b>	<b>-889.254</b>	<b>-588.449</b>
<b>Produits financiers</b>	<b>75/76B</b>	<b>7.919.173</b>	<b>108.923</b>
Produits des actifs circulants	751	95.850	53.893
Autres produits financiers	752/9	53	429
Produits financiers non récurrents	76B	7.823.271	54.600
<b>Charges financières</b>	<b>65/66B</b>	<b>1.739.758</b>	<b>1.116.504</b>
Charges des dettes	650	1.729.862	1.082.012
Autres charges financières	652/9	9.896	34.492
<b>Résultat de l'exercice avant impôts</b>	<b>9903</b>	<b>5.290.161</b>	<b>-1.596.030</b>
<b>Impôts sur le résultat</b>	<b>67/77</b>	<b>121.631</b>	<b>303.405</b>
Impôts	670/3	124.504	303.513
Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales	77	2.873	108
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>9904</b>	<b>5.168.530</b>	<b>-1.899.436</b>
<b>Résultat de l'exercice à affecter</b>	<b>9905</b>	<b>5.168.530</b>	<b>-1.899.436</b>

<b>Affectations et prélèvements (EUR)</b>	<b>Codes</b>	<b>31-12-19</b>	<b>31-12-18</b>
<b>Bénéfice (perte) à affecter</b>	<b>9906</b>	<b>298.662</b>	<b>-4.869.868</b>
Bénéfice (perte) de l'exercice à affecter	9905	5.168.530	-1.899.436
Bénéfice (perte) reporté de l'exercice précédent	14P	-4.869.868	-2.970.432
<b>Affectation aux capitaux propres</b>	<b>691/2</b>	<b>334.069</b>	
A la réserve légale	6920	258.427	
Aux autres réserves	6921	75.642	
<b>Bénéfice (perte) à reporter</b>	<b>14</b>	<b>-35.407</b>	<b>-4.869.868</b>

## 8 Déclaration des dirigeants

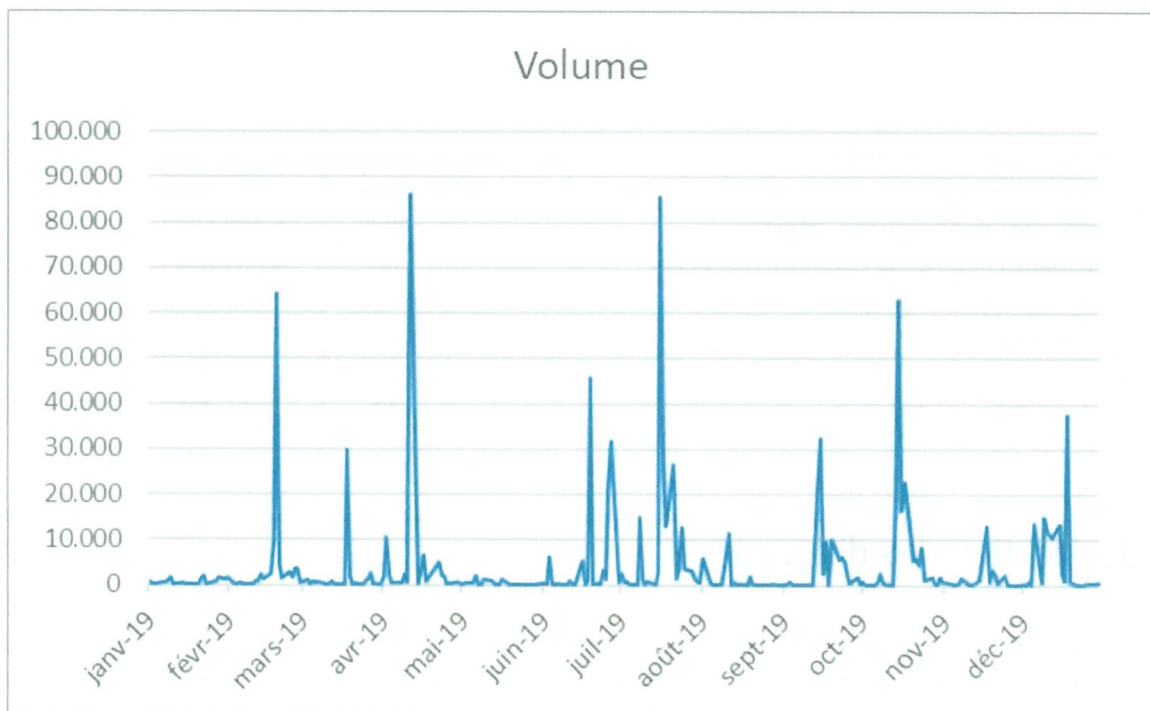
Alexandre Saboundjian, CEO et Président du Conseil d'Administration de la société et Sébastien Veldeman, CFO, déclarent qu'à leur meilleure connaissance, les comptes consolidés arrêtés au 31 décembre 2019 ainsi que les comptes annuels (statutaires) arrêtés au 31 décembre 2019, établis conformément aux normes IFRS, donnent



une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats du Groupe AudioValley. De plus, le rapport de gestion 2019 contient un exposé fidèle des informations qui doivent y figurer.

## 9 Relation investisseurs

### 9.1 Évolution du cours de l'action en 2019



## 9.2 Calendrier financier

Assemblée générale ordinaire : 25 juin 2020

Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre : 27 juillet 2020

Résultats du 1<sup>er</sup> semestre : 14 octobre 2020



