

MEDIA
publicitat en línia

• **DIRECT**
e-mail marketing

• **CENTROCOM**
lead management










• **CONTEXTUAL**
marketing contextual



[**RÉSULTATS ANNUELS 2006**]



Antevenio, la première société espagnole cotée sur Alternext

-  **Un leader espagnol de la publicité et du marketing interactif** apportant des réponses complètes et innovantes aux enjeux de conquête et de fidélisation des marques.
 -  Création : 1997
 -  Effectifs : 62 collaborateurs à fin décembre 2006
 -  C.A. 2006 : 8,4 M€, + 36 % / Résultat Net 06 : 0,98 M€
 -  Un réseau de 180 sites leaders en Espagne: 48 % de part d'audience
 -  Une base de donnée propriétaire de 10 millions d'adresses mail
 -  Une technologie propriétaire
 -  Une première acquisition réalisée depuis l'IPO : **Netfilia**
- 



UNE VISION

En réponse aux enjeux de la publicité et du marketing interactifs



UN LEADERSHIP

Offre et technologie : les deux moteurs du succès



UN MODELE VERTUEUX

Une croissance couplée à une forte rentabilité



FAITS MARQUANTS DEPUIS L'IPO

Une stratégie rapidement mise en œuvre

I. Une vision

*En réponse aux enjeux de la publicité
et du marketing interactifs*

 Sur Internet, les audiences sont très fragmentées.
Puissance et ciblage précis nécessitent des plans médias élargis

Les sites internet et les portails indépendants ont besoin de vendre leurs espaces publicitaires efficacement et professionnellement.
Les annonceurs et les agences demandent des campagnes plus vastes.



 Antevenio répond à ces problématiques :

- **Pour les sites internet:**
 - Une technologie pour la publicité, le marketing, les ventes, la facturation, le ciblage
- **Pour les annonceurs et agences:**
 - Plans médias complets,
 - Ciblage précis,
 - Factures centralisées,
 - Un interlocuteur unique,
 - Des relations professionnelles pour les plus petits acteurs.

Depuis 1997, les besoins n'ont pas changés, ils ont évolué

Site internet
commercialiser leur
audience



Le « one stop shop »
Antevenio : une offre
complète pour
commercialiser les
espaces publicitaires

Bannières, liens, bases de données.

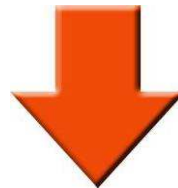
Annonces et agences
simplifier l'utilisation
d'Internet :

un moyen d'atteindre des
contacts ciblés, construire une
marque et générer des ventes.



Le « one stop shop »
Antevenio pour un
marketing en amont
et en aval

Marketing direct, publicité
et télé-vente sur Internet.



Une offre complète de publicité et de marketing interactifs

 De prestigieuses références

Les plus grandes agences



Zed Digital
Media Contacts
Universal Media
OMD
Mindshare
...

Des annonceurs reconnus



Greenpeace
ING
Red Cross
Estee Lauder
Renault
...

Des sites internet leaders



El Rellano
Infojobs
Europa Press
El Jueves
Libertad Digital
...



II. Un leadership

*Offre et technologie :
les deux moteurs du succès*

Un leader du Marketing Interactif en Espagne



Coût pour mille
Volumes

Coût pour mille
Performance

Coût par vente

5,8 millions d'internautes

10 millions d'@

Une offre complète de
vente directe



Notoriété



Ciblage



Ventes

Antevenio Media, un réseau leader

Fin juin 06

120 sites
partenaires



43 % d'audience



Fin déc. 06

180 sites
partenaires

48 % d'audience

Besoin annonceurs

- Une offre métier pour un ciblage précis
- Une forte visibilité
- Facturation au contact

La réponse

- Des offres packagées / secteur
 - antevenio premium
 - antevenio journaux numériques
 - antevenio loisir
 - antevenio immobilier

... **Ciblage et affinité**



Antevenio Direct, une base de données propriétaire

10 millions d'@ mail optin
dont 3,3 en Espagne
(vs 2,9 à fin juin 2006)

3 programmes pour collecter
les données

Un label reconnu et certifié

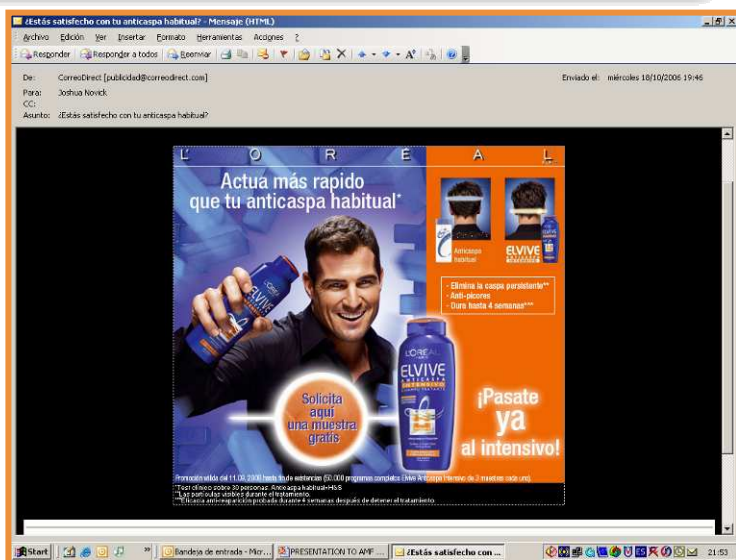
Besoins annonceurs

- Livraison garantie (Habeas Seal, etc)
- Ciblage multi-critères
- Mesure du R.O.I

La réponse



- Correodirect, une BDD propriétaire
 - Développement de 2 nouvelles BDD
 - Solicitados
 - Europermission (JV avec Hi Media)
 - Développement de sites propriétaires
 - Chatear.com
 - Sorteomania.com
 - Dialogo.com
 - Estucurso.com...
- ⇒ **250 000 adresses à fin mars 2007**
- Des données purgées et uniformisées
 - Un savoir-faire en création et exécution des campagnes.



Antevenio Direct, una base de données propriétaire

The screenshot displays the Antevenio Direct software interface. The main window is titled "Inventario" and contains a "Reporte de consulta configurable" section with various filters:

- Pais:** España (selected)
- CC.AA. / Provincias:** Andalucía (selected)
- Provincia E:** Ninguna (selected)
- Edad:** Desde: 29 años, Hasta: 29 años
- Sexo:** Indiferente
- Educación:** Cualquiera
- Sector:** Cualquiera
- Profesión:** Cualquiera
- Categorías B2B:** Negocios (selected)
- Categorías B2C:** (+) Automóviles (selected)
- Hijos:** Indiferente
- Propiedad del Hogar:** Indiferente
- Ingresos:** Indiferente
- Periodicidad Compras:** Indiferente

The "Consulta inventario" window shows the results of the search:

- Consulta: España | Desde 29 años | Hasta 29 años | CD
- Usuarios seleccionados para su consulta: 77.019 (0,47%)
- Número total de usuarios: 16.484.345
- Si lo desea puede ver el detalle de los usuarios seleccionados:
- Detalles por Sexo
- Detalles por Edad
- Detalles por Edad-desglosado
- Detalles por País
- Detalles por Categorías
- Detalles por Sector
- Ver Detalles

The bottom right of the interface shows the "EasyMain 2.3.0" logo and the text "M.A.I.N. Ver: 2.3.0" and "Managing Analysis Information Network". There are also buttons for "Tráfico", "Liquidación", "Webs", "Liquidación", "Control", and "Inventarios".



Besoins annonceurs

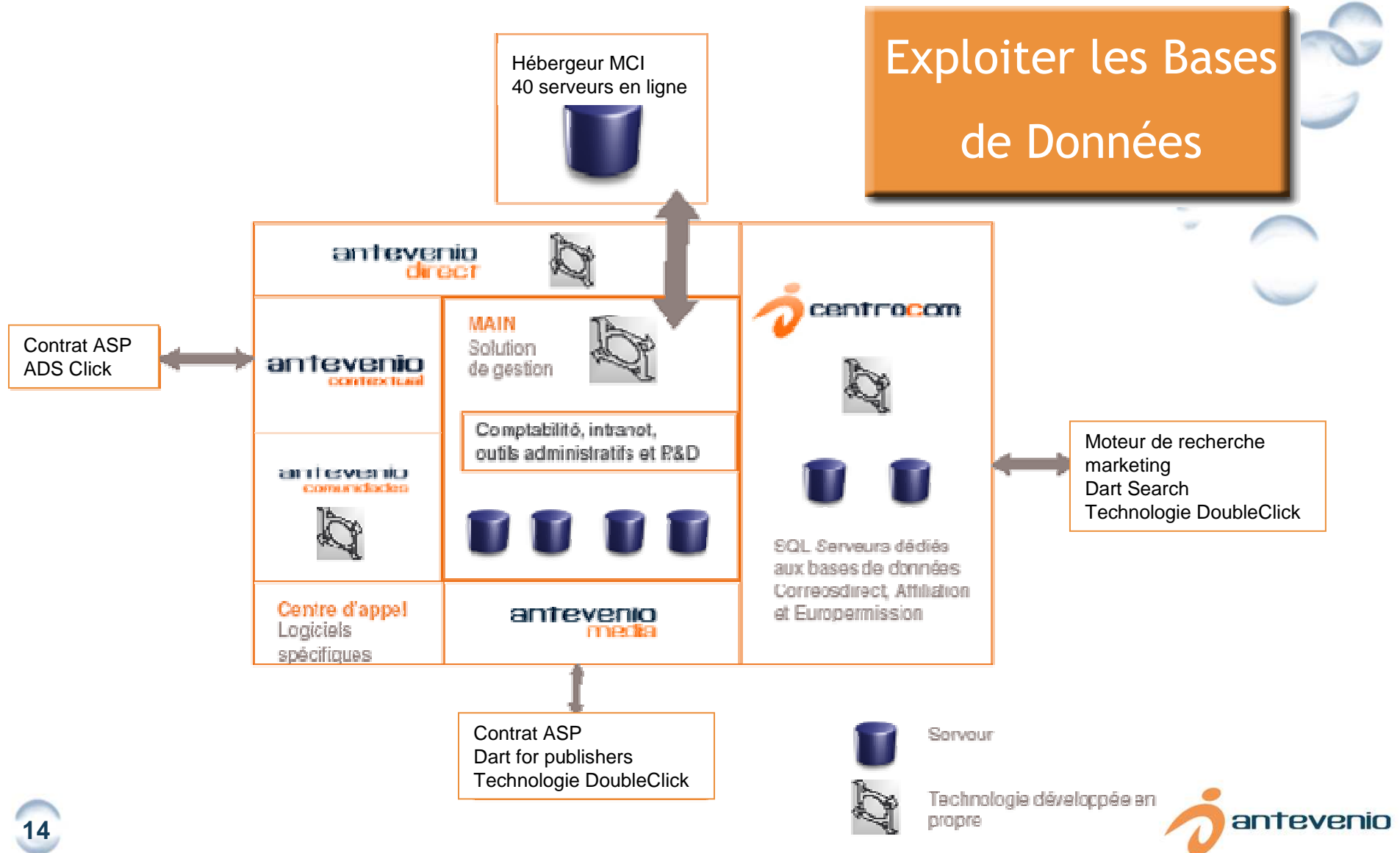
- Générer des contacts à un coût maîtrisé
- Full service
- Une technologie et des services orientés sur les ventes

Un lead : contact
représentant une forte
probabilité de devenir
un client

La réponse

- Générer, traiter et transformer les lead
- Intégrer les outils marketing pour générer des profils à fort potentiel
- Couvrir tous les services, du marketing en ligne au télémarketing
- Centraliser tout le process dans une plateforme technique unique

6 années de développements technologiques





III. Un modèle vertueux

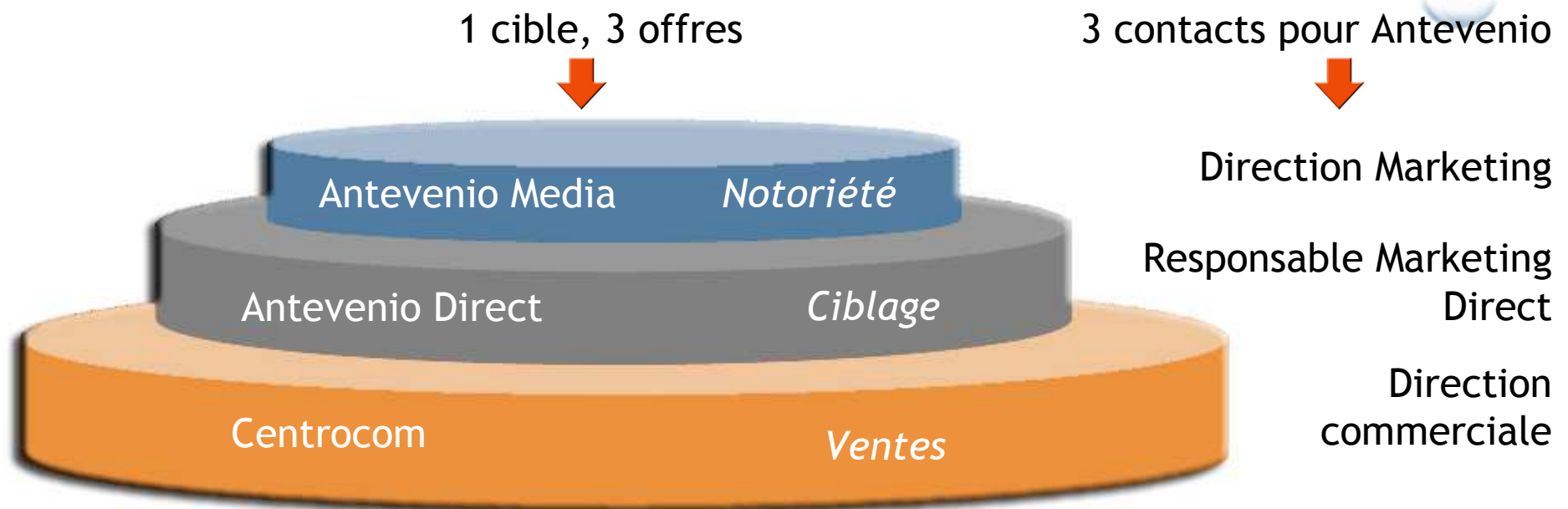
Une croissance couplée à une forte rentabilité



Un fort potentiel de croissance couplé à une forte rentabilité

Un modèle de développement par fertilisation

- Des budgets récurrents, reconduits à la hausse.
- Développement de nouveaux contrats/budgets chez les clients existants.



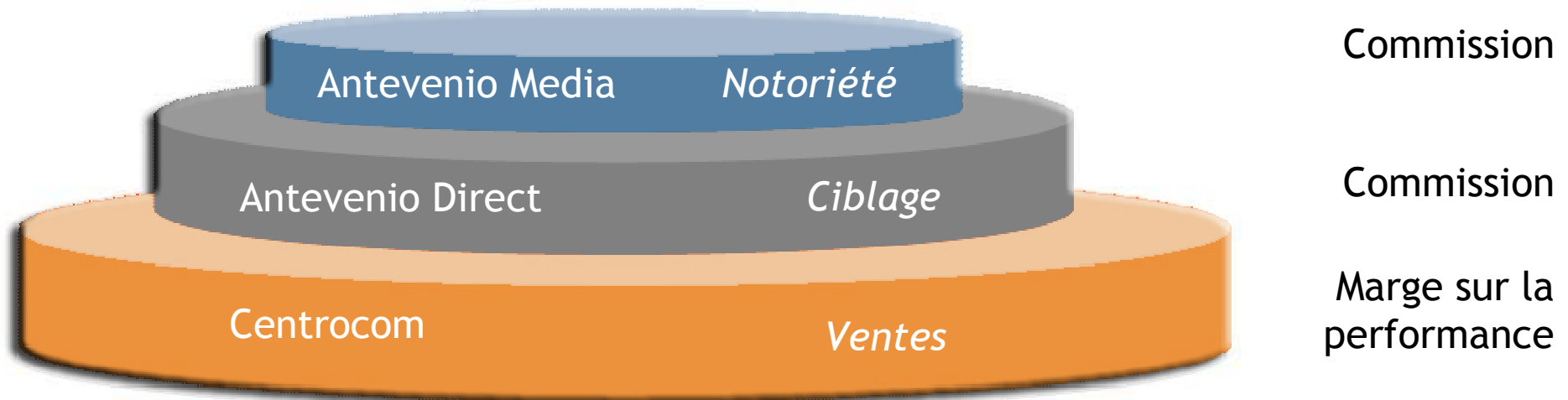
Un fort potentiel de croissance couplé à une forte rentabilité

Une structure de coût maîtrisée

- Une structure décorélée de la croissance

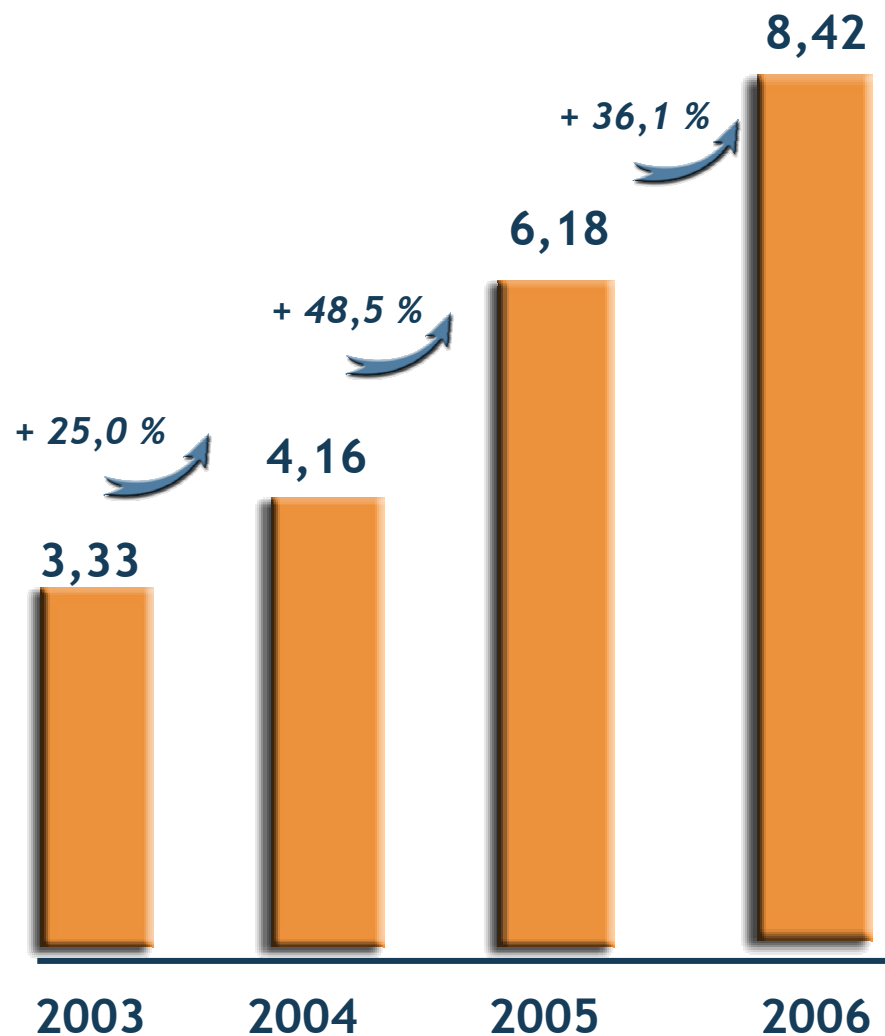
- Des investissements technologiques déjà réalisés
- Une équipe prête pour la croissance
- Un business model vertueux :

3 offres, des marges intra-groupe

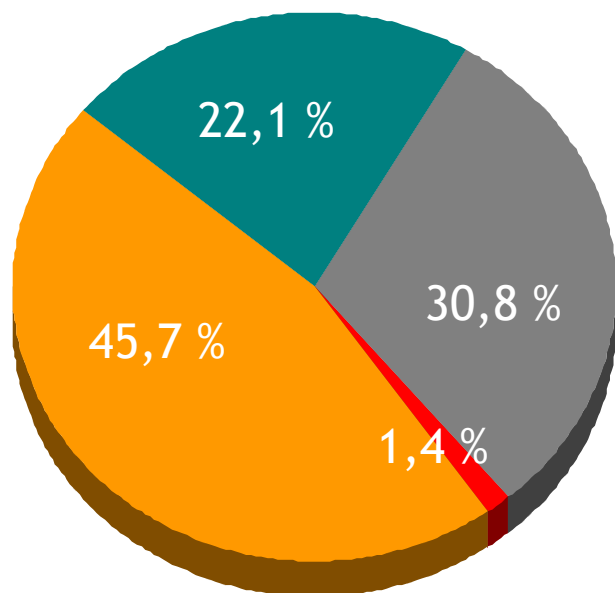


Un fort potentiel de croissance couplé à une forte rentabilité

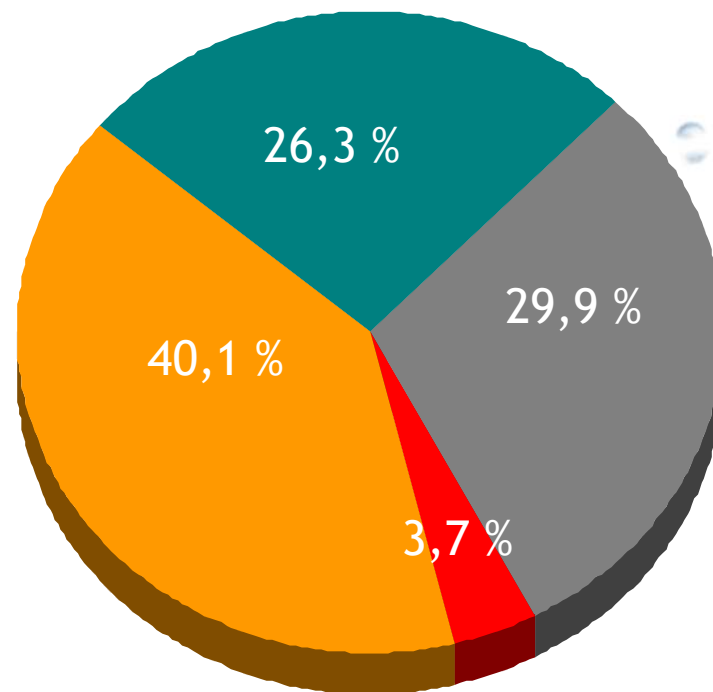
Croissance du chiffre d'affaires (En M€)



Ventilation du chiffre d'affaires par offre



Au 30 Juin 2006



Au 31 décembre 2006

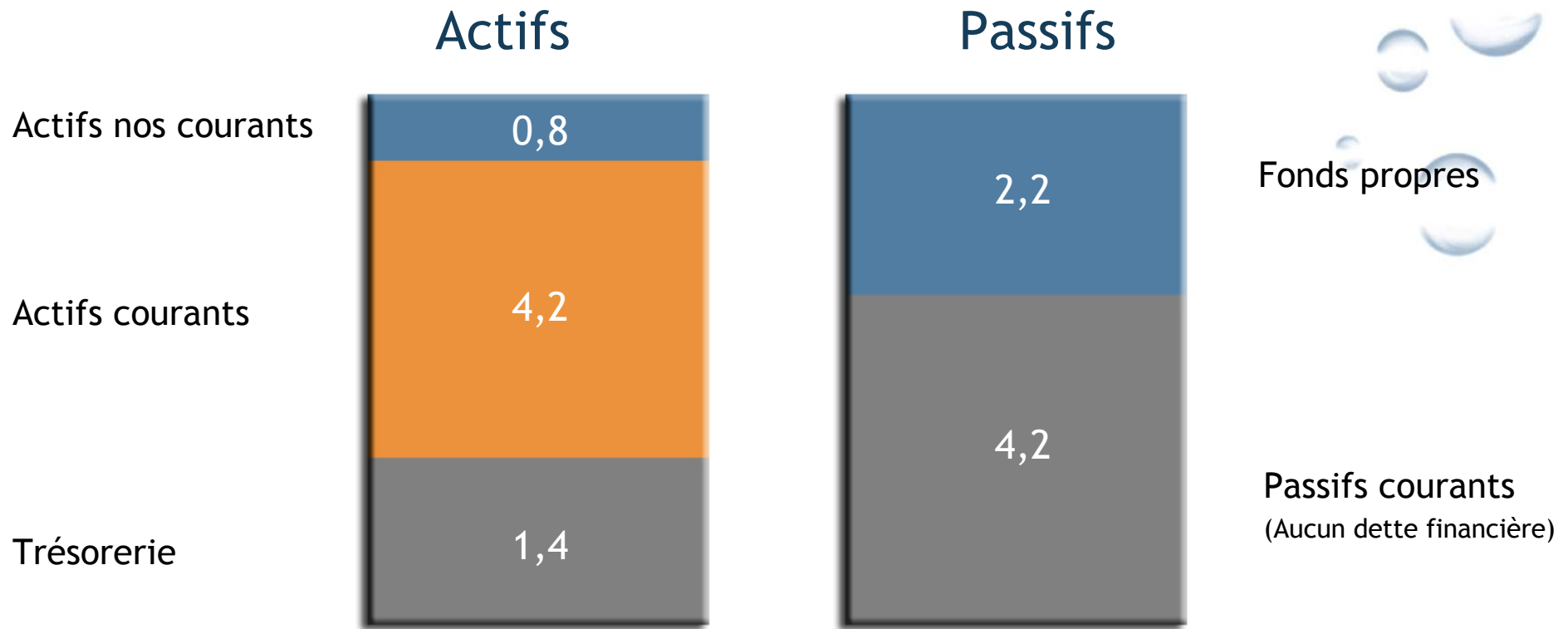
Compte de résultats consolidés

En M€*	2006	2005	% Var
Chiffre d'affaires	8,42	6,18	+ 36,1 %
% Marge Brute / C.A.	43,7 %	45,6 %	
Total charges d'exploitation	7,02	5,13	+ 36,8 %
Résultat opérationnel	1,00	0,77	+ 27,2 %
Résultat Net	0,98	0,78	+ 25,1 %



Bilan consolidé au 31.12.2006

En M€



Total : 6,4 M€



Flux de trésorerie

En M€	31.12.06	31.12.05
Total des flux liés à l'activité	0,64	0,56
Total des flux liés aux investissements	- 0,34	- 0,11
Total des flux liés au financement	- 0,23	- 0,09
Variation de la trésorerie	+ 0,07	+0,36
Trésorerie d'ouverture	1,32	0,96
Trésorerie de clôture	1,39	1,32

A cluster of translucent, glowing bubbles of various sizes is positioned on the left side of the slide, partially overlapping the main text area.

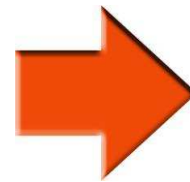
IV. Faits marquants depuis l'IPO

Une stratégie rapidement mise en œuvre

 Un double levier de croissance



Antevenio aujourd'hui
Leader en Espagne



Antevenio demain
Acteur global présent en Europe du Sud
et en Amérique Latine



Une stratégie rapidement mise en œuvre

Renforcement des structures de marketing et de ventes

- Marketing :

- Recrutement d'un Directeur Marketing
- Accélération sur les partenariats

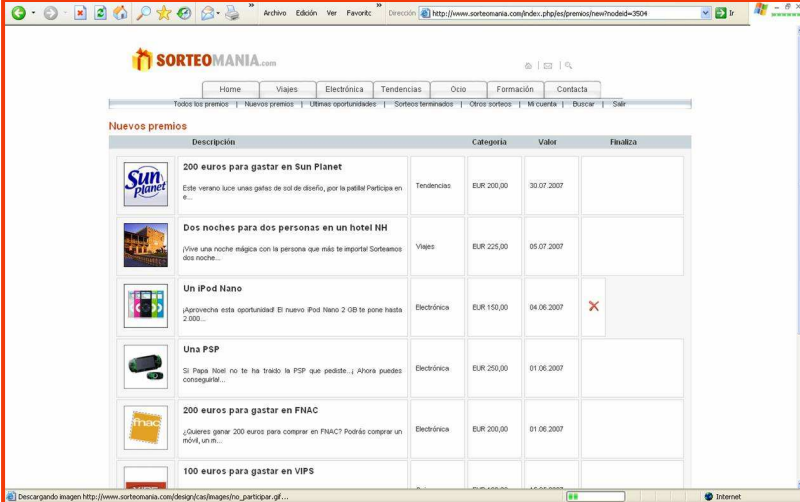
- Ventes :

- Réorganisation transversale "multi-produit"
- Recrutement d'un Directeur Commercial
- Création d'un outil de gestion CRM







Une stratégie rapidement mise en œuvre

❧ Développement de sites internet en propre

- Générer des bases de données 100 % Antevenio
 - 100 % de marge brute sur leur utilisation
- 250 000 adresses générées à fin mars 2007, sur :
 - www.sorteomania.com
 - www.dialogo.com
 - www.chatear.com
 - www.estucurso.com



The screenshot shows the website Sorteomania.com with a navigation menu and a table of prizes. The table has columns for Description, Category, Value, and Deadline.

Description	Catégorie	Valor	Faultza
 200 euros para gastar en Sun Planet Este verano luce unas gatas de sol de diseño, por la piel! Participa en...	Tendencias	EUR 200,00	30.07.2007
 Dos noches para dos personas en un hotel HH ¡Vive una noche mágica con la persona que más te importa! Sorteamos dos noches...	Viajes	EUR 225,00	05.07.2007
 Un iPod Nano ¡Aprovecha esta oportunidad! El nuevo iPod nano 2 GB se pone hasta 2.000...	Electrónica	EUR 150,00	04.06.2007
 Una PSP Si PlayStation no te ha traído la PSP que pediste... ¡Ahora puedes conseguirla!	Electrónica	EUR 250,00	01.06.2007
 200 euros para gastar en FNAC ¿Quieres ganar 200 euros para comprar en FNAC? Podrás comprar un móvil, un...	Electrónica	EUR 200,00	01.06.2007
 100 euros para gastar en VIPS			

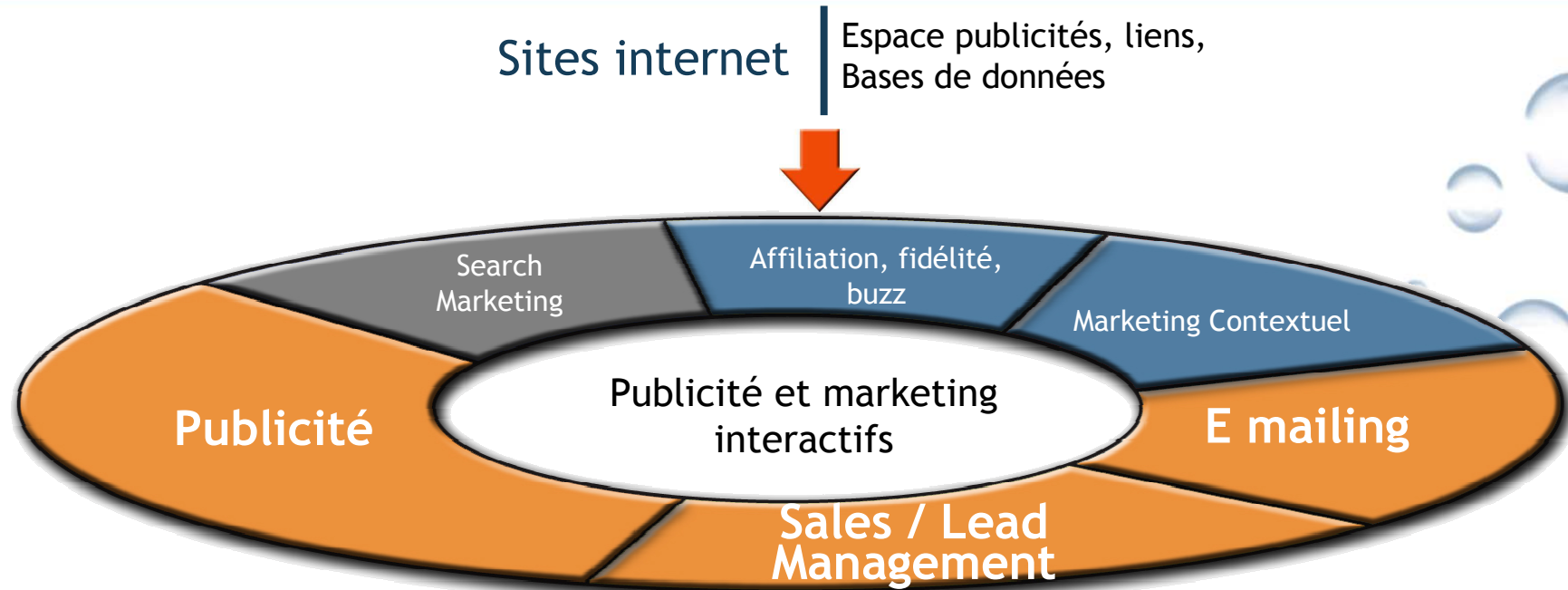
Une stratégie rapidement mise en œuvre

Acquisition de Netfilia



- **Leader espagnol de l'affiliation**
 - 12 000 sites partenaires
 - Ex : fnac, el corte inglés, yahoo!, meetic...
- **Chiffre d'affaires 2006 : 850 K€, + 51 %**
 - 75 K€ de pertes nettes
 - 600 K€ de déficits fiscaux reportables
- **Une acquisition stratégique, riche en synergies commerciales**
 - Antevenio Média : point d'entrée avec les sites de e-commerce
 - Antevenio + Netfilia = 2^{ème} réseaux en Espagne
 - Centrocom
- **Acquisition entièrement financée en cash**
 - 900 K€, sans aucun earn-out

Une offre de publicité et de marketing interactifs...



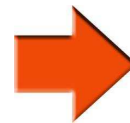
Innovation

Technologie

Integration

Agences

Conseil :
Utiliser efficacement
Internet



Annonces

Notoriété
Ventes



entièrement complétée depuis l'IPO



Innovation

Technologie

Integration

Agences

Conseil :
Utiliser efficacement
Internet



Annonces

Notoriété
Ventes



Activité

En 2007, une croissance à deux chiffres
au moins égale à celle de 2006

Rentabilité

Amélioration des marges

ANTEVENIO

Joshua NOVICK - Président

Tél : +34 - 91 414 91 91

e-mail: jnovick@antevenio.com

AVENIR FINANCE

Guillaume ANSELIN

Tél : +33 (0) 1.70.08.08.05

g.anselin@avenirfinance.fr

ACTIFIN

Nicolas MEUNIER

Tel : + 33 (0) 1.56.88.11.11

nmeunier@actifin.fr



The screenshot shows the Antevenio website interface. At the top, there is a navigation bar with the Antevenio logo and language options for 'español' and 'francés'. Below the navigation bar, there is a main banner area with a photograph of a smiling woman and several men in a professional setting. To the left of the banner, there are links for 'online advertising', 'direct response', 'lead management', and 'email marketing'. Below the banner, there is a sidebar on the left with a menu containing 'Antevenio en bref', 'Documents', 'Communiqués de presse', 'La presse en parle', and 'Contacts'. The main content area on the right features a headline 'Antevenio en bref' with a right-pointing arrow. The text below the headline discusses the company's registration with the AMF and its listing on the Euronext Paris market. At the bottom of the page, the address 'c/ Marqués de Riscal, 11 - 2ª planta - 28010 Madrid (Spain) - CIF: A81872095' is displayed.

www.antevenio.com