

Présentation

Investisseurs



Résultats Semestriels 2015



- Antevenio en Bref
- Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2015
- Résultats semestriels 2015 : une recovery confirmée
- Poursuite de la croissance rentable

# Partie I

## Antevenio en Bref

---

# Antevenio, un leader du marketing digital en Europe du Sud



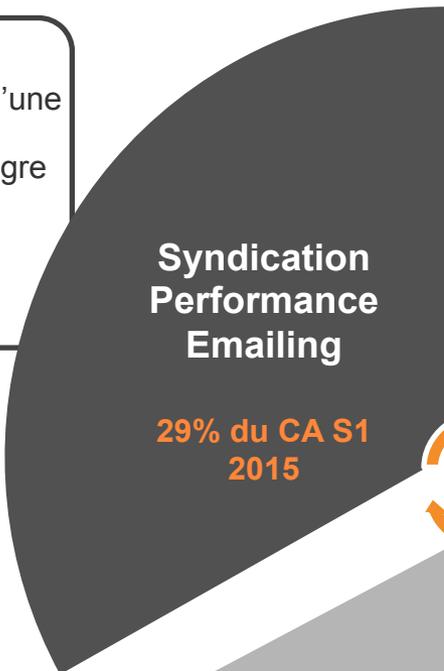
- Antevenio, une entreprise innovante des **technologies et contenus Marketing**
- Une **offre complète** combinant **publicité, marketing de contenu et technologie cross-canal** au service des marques
- Une offre qui repose sur **trois piliers** :
  - ✓ une **expertise e-marketing** de plus de 17 ans
  - ✓ des **audiences propriétaires** (23 millions d'emails opt-in, 10 millions de visiteurs uniques sur les portails et 7,5 millions de utilisateurs (followers et fans))
  - ✓ des **technologies exclusives** dont la suite logicielle MDirector fruit de 7 années de R&D
- Un groupe de **157 personnes** coté en bourse sur **Alternext** depuis 2007 et un **CA de 21,4 M€ en 2014** et de **11,6 M€ au S1 2015**



# Une offre intégrée organisée autour de 3 pôles

- Génération de **leads**
- Vente sous licence SaaS d'une **plateforme d'email Marketing et SMS** qui intègre un générateur de **Landing Pages** et le **RTB**

**MDirector**

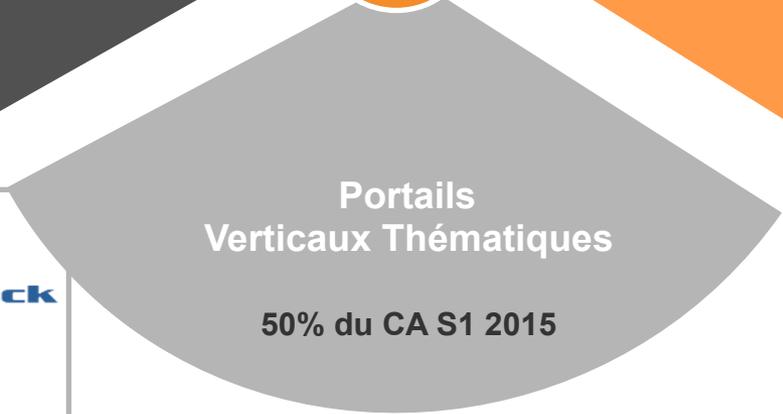


- Gestion d'**espaces publicitaires** pour les **éditeurs**
- Gestion de **campagnes publicitaires** pour les **marques**

**OFELIX**

**JobenStock**

- Exploitation d'**audiences propriétaires** via des **portails communautaires** (mode, voyages, loisirs, emploi)





# Focus : succès validé pour MDirector

- Lancée en 2014 dans sa version complète, MDirector est une **plateforme professionnelle** qui permet la **gestion intégrale de toute campagne direct marketing digital**
- Disponible sous forme de **suite logicielle en mode SaaS** et en **plusieurs langues**, MDirector a connu un **déploiement commercial international très rapide**

## Des atouts technologiques forts :

- ✓ Technologie d'acquisition de trafic via les landing pages web et mobile
- ✓ Intégration du RTB
- ✓ Social retargeting sur Facebook



EMAIL MARKETING



SMS MARKETING



LANDING OPTIMIZER



CRM RETARGETING

## Un développement très rapide :



20

PAYS AVEC DES CLIENTS



600

MILLIONS D'ENVOIS PAR MOIS



5

BUREAUX OPÉRATIONNELS DANS LE MONDE

# Une société en avance de phase sur les tendances du E-marketing



## Syndication, Performance et Emailing

### Tendances de marché :

- Optimisation des clics
- Marketing multi canal

## Régie Publicitaire

### Tendances de marché :

- RTB
- Branded Content et Native Advertising
- Réseaux sociaux & Influenceurs

## Portails

### Tendances de marché :

- Trafic mobile dépasse les 50% chez la plupart des annonceurs
- Content Marketing

## REPONSES D'ANTEVENIO

- Développement du Lead Generation avec la technologie Landing Page
- Développement de MDirector : plateforme multi canal

- Partenariats technologiques RTB et Native
- Développement d'un département Social & Influencers
- Fort levier d'expérience de l'activité Portail dans le Branded Content

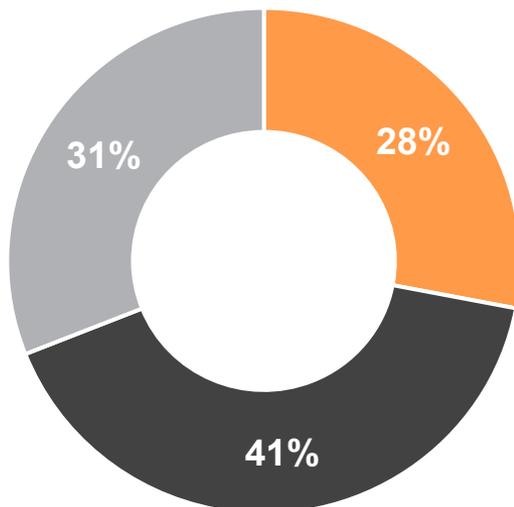
- Développement du Mobile
- Développement du Branded Content

# Une stratégie de repositionnement de l'offre sur les portails payante

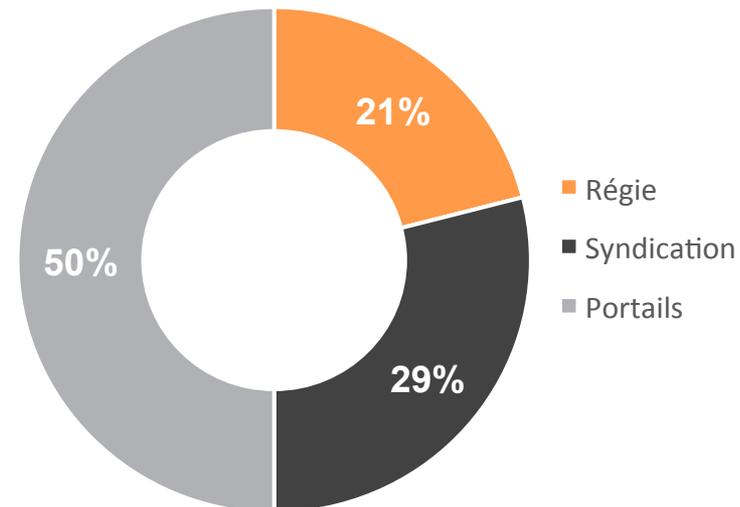


- **Repositionnement stratégique sur l'activité à plus forte marge : Portails**
- **Accélération de la croissance de ces activités au 1<sup>er</sup> semestre 2015**

Répartition du CA 2011



Répartition du CA S1 2015

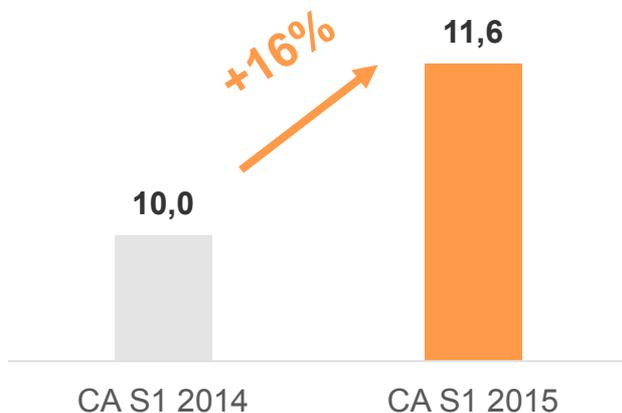




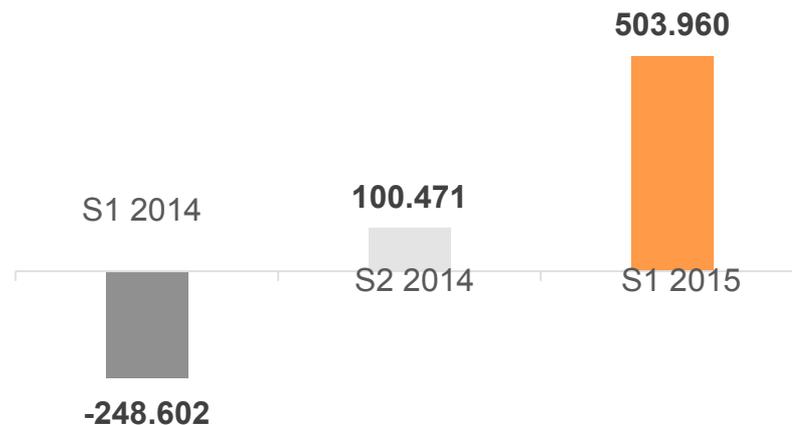
# Une recovery confirmée au 1<sup>er</sup> semestre 2015

- Poursuite de la **croissance semestrielle** (+16% après +15% au 2<sup>nd</sup> semestre 2014)
- Fort **rebond de la rentabilité** porté par :
  - ✓ Amélioration de la conjoncture en Espagne
  - ✓ Taille critique atteinte en France et au Mexique
  - ✓ Impact positif du repositionnement stratégique sur les activités à plus forte marge

CA semestriel (en M€)



Evolution semestrielle du REX (en K€)



# Partie II

## Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2015

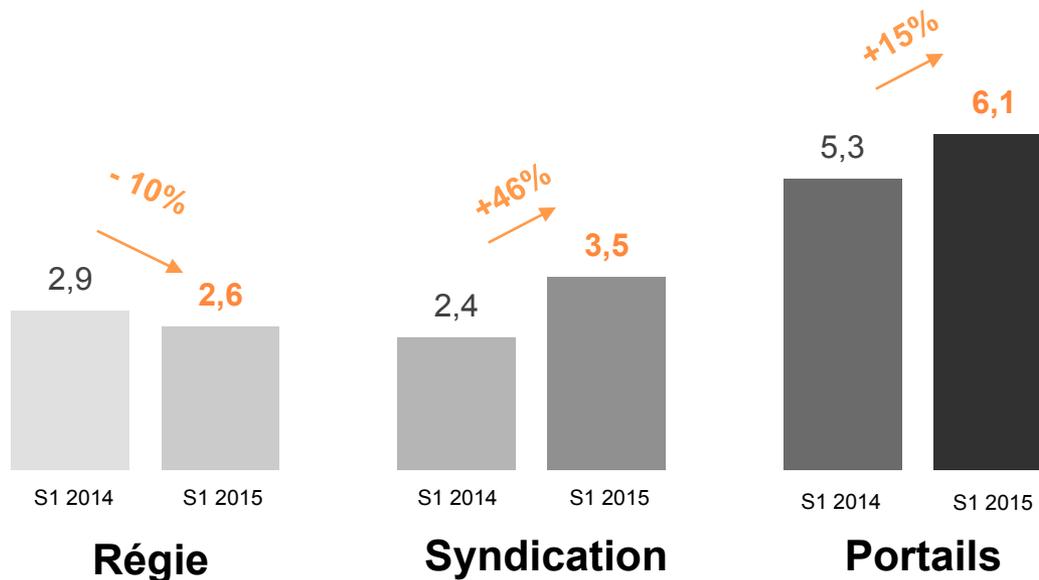
---

# Poursuite du rebond de l'activité engagé au S2 2014

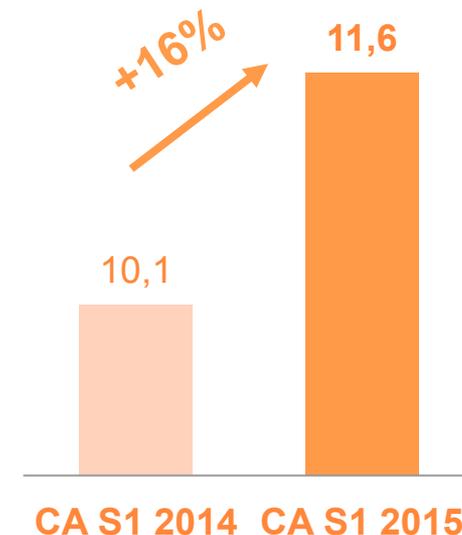


- CA semestriel de 11,6 M€ en croissance de +16%
- Développement des ventes de la suite logicielle MDirector
- Accélération de la croissance de l'activité Portails

Evolution du CA par activité (en M€)



Evolution du CA (en M€)

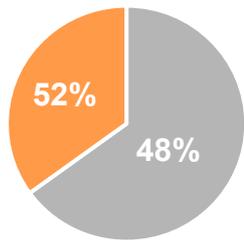


# Une présence internationale porteuse de croissance

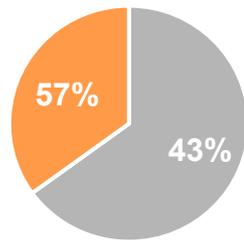


- **CA international : 10,9 M€ en croissance de 15%**
- **Vigueur des nouvelles filiales françaises et mexicaines**

Evolution de la répartition du CA entre le S1 2013 et le S1 2015

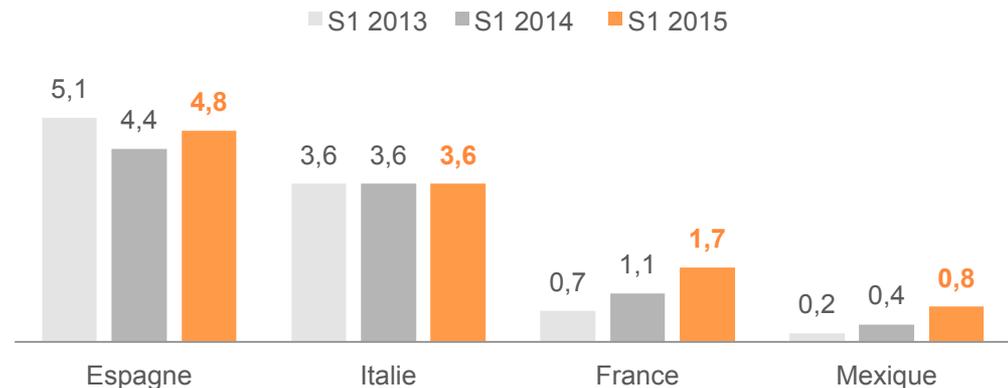


■ Espagne ■ Export



■ Espagne ■ Export

Evolution du CA par pays entre le S1 2013 et le S1 2015



N.B : Cession des activités UK

# Régie publicitaire : recul de l'activité en ligne avec l'évolution du marché

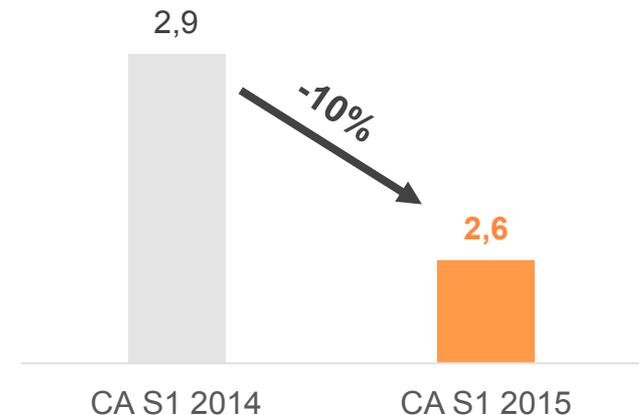


- CA de 2,6 M€ en recul de 10%
- Dans un contexte de baisse de l'activité RTB, moins margée, la marge brute se maintient
- Acquisition de nouveaux clients comme **LinkedIn**, **ONO/Vodafone**, **Recetascomidas**, **Cocina.es**, **Goear**, **Shangay**

## Un portefeuille de clients de renom



## Evolution du CA semestriel (en M€)



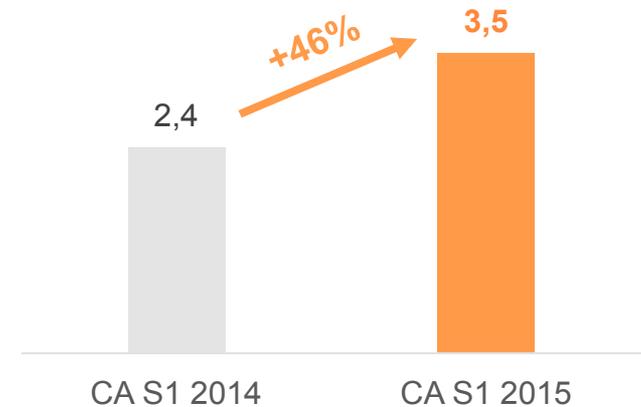
# Syndication Performance et Emailing : rebond de l'activité portée par MDirector



- CA de 3,5 M€ en croissance de +46%
- Fort rebond de l'activité **Syndication** porté par **MDirector**, qui grâce à sa technologie Landing Page, optimise les clics et la génération de leads
- Forte croissance de l'activité, notamment au **Mexique** et en **Espagne**



Evolution du CA semestriel (en M€)



# Portail : accélération de la croissance portée par les filiales étrangères



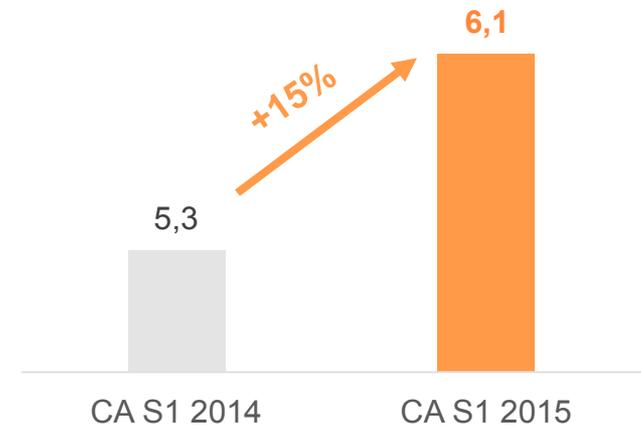
- CA de 6,1 M€ en croissance de +15%
- Accélération de la croissance de l'activité
- Développement rapide des ventes à l'international
  - ✓ France : 1,7M € (+70%)
  - ✓ Mexique : 0,2 € (+900%)

## 4 portails verticaux thématiques

 <p>Communauté thématique qui réunit des femmes acheteuses et passionnées par la mode, les chaussures, les accessoires et les dernières tendances. Le site est présent en Espagne, France, Italie, Pologne, Mexique et Brésil.</p>	 <p>Communauté thématique qui réunit des personnes intéressées par les voyages et qui utilisent Internet pour réserver ou se renseigner. Le site existe en Espagne, France, Italie, Pologne, Mexique et Brésil.</p>	 <p>Communauté thématique sur les loisirs et le temps libre. Présent en Espagne, France, Italie, Pologne, Mexique et Brésil.</p>	 <p>Jobenstock est un portail où l'on trouve les entreprises qui offrent du travail et des formations, et des professionnels qui cherchent à faire évoluer leur carrière. Ce site est présent en Italie, en France et au Royaume-Uni.</p>
---	--	---	---

- Audience propriétaire de 10 millions d'utilisateurs d'actifs

## Evolution du CA semestriel (en M€)



# Partie III

## Résultats Semestriels 2015

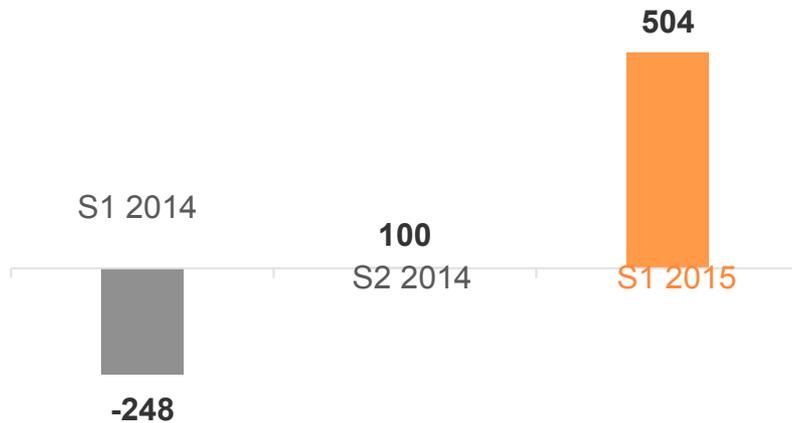
---

# Retour à la profitabilité

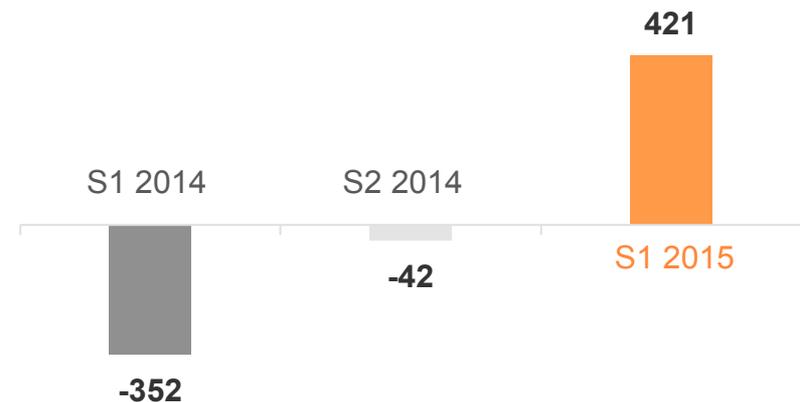


- Amélioration de l'ensemble des résultats
- Fort rebond de la rentabilité
- Situation de trésorerie : 4 394 K€ - pas d'endettement financier

Evolution semestrielle du REX (en K€)



Evolution semestrielle du Résultat Net (en K€)

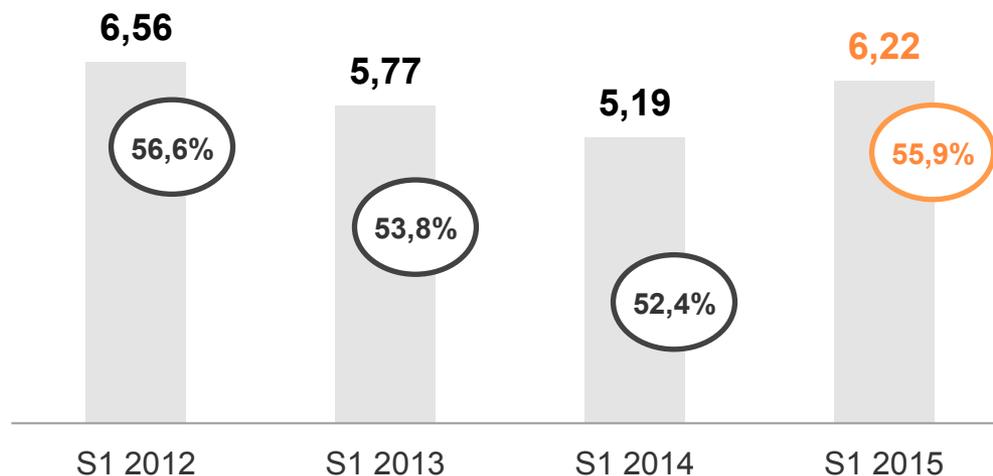


# Rebond de la marge brute



- **Gain de 3,5% de la marge brute par rapport au S1 2014**
- **Stratégie de repositionnement** sur les activités à plus forte marge payante
- **Retour aux standards** de niveaux de la marge brute du Groupe

Evolution de la marge brute en M€ et en % du CA Net



# Forte croissance du résultat d'exploitation et du résultat net



en M€	S1 2015	S1 2014	Var.
Chiffre d'affaires total	11,63	10,00	+16,3%
Chiffre d'affaires net	11,09	9,64	+15,0%
<b>Marge brute</b>	<b>6,22</b>	<b>5,19</b>	<b>+19,8%</b>
% Marge brute / C.A. net	56,0%	53,8%	-
Frais de personnel	4,01	3,75	+6,9%
Autres charges d'exploitation	1,42	1,43	-0,7%
<b>EBITDA</b>	<b>0,79</b>	<b>0,01</b>	<b>-</b>
Dotations pour amortissements	0,16	0,10	+60,0%
Provisions + impôts et taxes	0,13	0,15	-13,3%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>0,50</b>	<b>(0,25)</b>	<b>-</b>
Marge d'exploitation (% du C.A. net)	4,5%	ns	-
Résultat courant avant impôts	0,49	(0,26)	-
Impôts sur les sociétés	0,07	0,09	-
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>0,42</b>	<b>(0,35)</b>	<b>-</b>
Résultat net part du groupe	0,42	(0,35)	-

■ Amélioration de l'ensemble des résultats

■ Maintien de l'ensemble des dépenses opérationnelles dans un contexte de retour à la croissance de l'activité

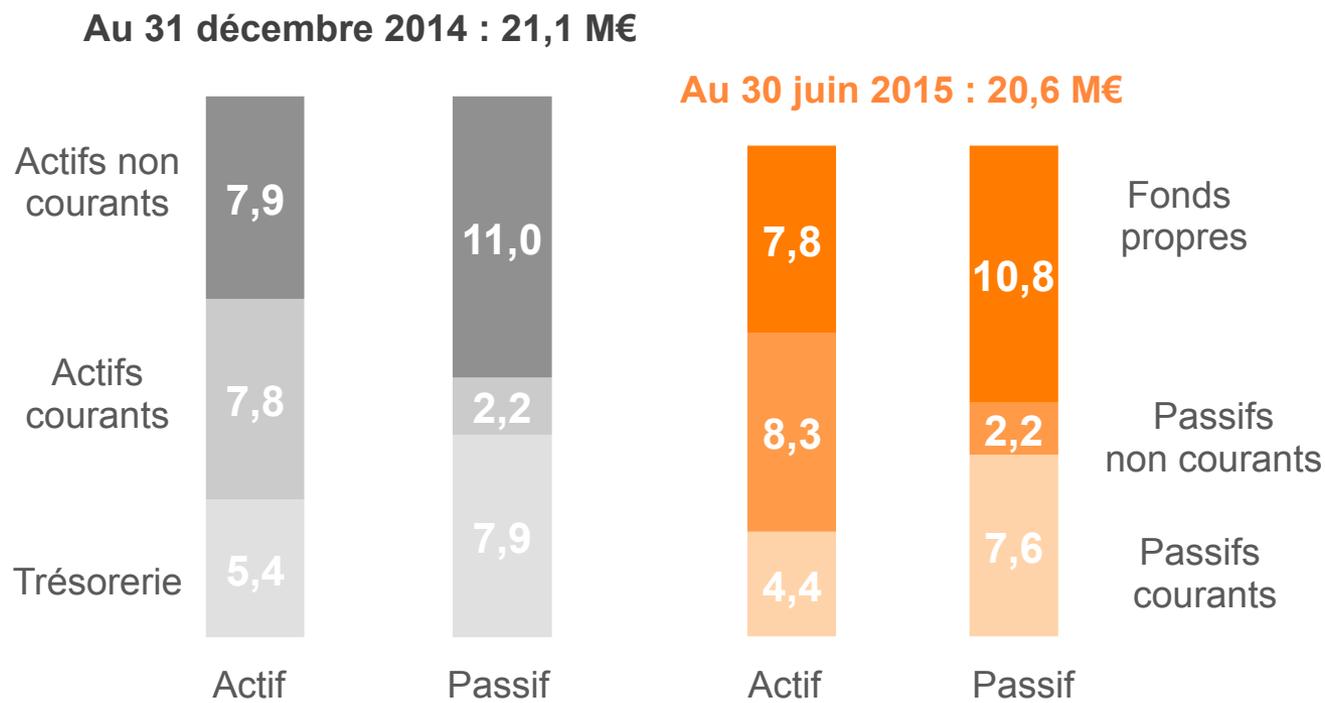
■ Effectif au 30 juin 2015 : 157 personnes

■ Investissements R&D

# Situation bilancielle saine



## ■ Situation financière solide avec une trésorerie de 4,4 M€



# Partie IV

## Poursuite de la croissance rentable

---



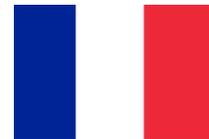
## ■ Accélération des investissements mondiaux en publicité digitale

- ✓ En 2016, le digital devrait dépasser 25% du total des investissements publicitaires dans le monde et totaliser **17,1 milliards de dollars** soit une **croissance de +15,7%**
- ✓ Par zone géographique, l'Amérique Latine continue de surperformer le marché et retour à la **croissance en Europe Occidentale**



Poursuite de la croissance forte du marché espagnol

Estimation pour 2016 :  
6,9% de croissance



Stabilisation du marché français

Estimation pour 2016 :  
0,2% de croissance



Retour à une croissance modérée en Italie

Estimation pour 2016 :  
0,7% de croissance



Poursuite de la croissance forte en Amérique Latine

Estimation pour 2016 :  
11,9% de croissance

## 2 leviers de croissance forts...



### Portails Verticaux Thématiques

- ✓ Fort impact viral des médias sociaux sur le développement des audiences
- ✓ Communauté fidèle et des contenus toujours plus riches
- ✓ Possibilité d'adapter localement chaque portail thématique
- ✓ Importante base de données d'utilisateurs actifs (newsletters, contenu)

### MDirector

- ✓ Succès du lancement commercial de la solution logicielle
- ✓ Enrichissement des fonctionnalités (landing pages et RTB)
- ✓ Fort potentiel de développement à l'international, notamment en Italie, France, Amérique Latine
- ✓ Développement de Mdirector Landing Optimizer qui participe à la croissance de l'activité Lead Generation

# ... et de nombreux atouts pour une croissance rentable



- **Des actifs technologiques importants**
- **Des ressources financières solides** (plus de 4 millions d'euros de trésorerie)
- **Une étroite relation auprès des annonceurs et agences de l'Europe du Sud**
- **Une taille critique atteinte** sur ses 4 principaux marchés : Espagne, Italie, France, Mexique



**Retour à la profitabilité au S1 2015**

**Amélioration progressive de la rentabilité au S2 2015**

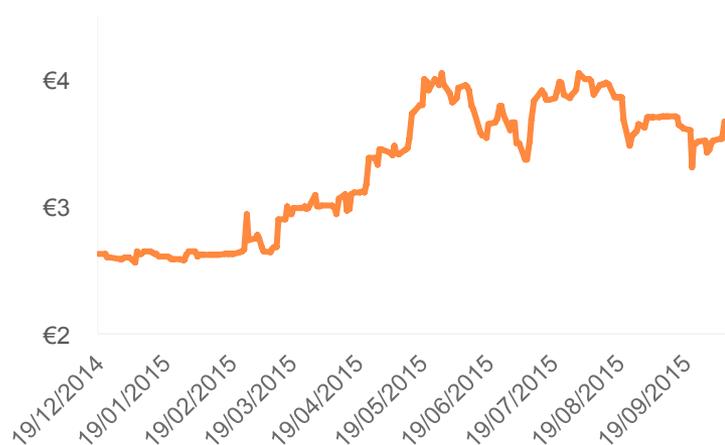
**Poursuite de la dynamique de croissance en 2016**

**Retour progressif aux niveaux de marges historiques**

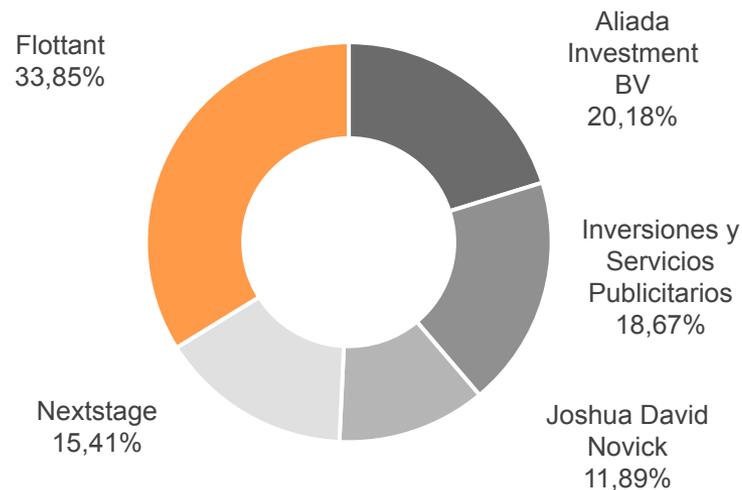
# Antevenio en bourse



## Cours de bourse (au 19 octobre 2015)



## Actionnariat (au 30 juin 2015)



## Données Boursières (au 19 octobre 2015)

- Alternext Paris
- Mnémonique : ALANT
- ISIN : ES0109429037
- Cours de l'action : 3,71 €
- Cap. Boursière : 15,61 M€



## Contacts

**ANTEVENIO**  
Pablo Pérez  
Directeur Financier  
Tél. : +34 91 414 91 91  
pperez@antevenio.com

**CALYPTUS**  
Relations Investisseurs  
Mathieu Calleux  
Tél. : +33 1 53 65 68 68  
antevenio@calyptus.net