



## Résultats annuels 2009

### Résistance du modèle et des marges

- Chiffre d'affaires : - 16,5 %
- Marge Brute / C.A.: + 5 points
  - REX / C.A. : 13 %
- 6,8 M€ de trésorerie au 31 décembre 2009

Madrid, le 21 avril 2010

ANTEVENIO (Alternext – ALANT), leader de la publicité et du marketing interactif en Espagne, annonce des résultats annuels 2009 marqués par une solide résistance de la rentabilité. Dans un contexte économique espagnol difficile, ANTEVENIO a concentré ses efforts sur les activités les plus rentables. Cette stratégie s'est traduite par une progression de 5 points du taux de marge brute, qui est passé de 48,6 % à 53,7 % du chiffre d'affaires net. La rentabilité d'exploitation ressort à 13 % du chiffre d'affaires. Sortant de cette période délicate avec une capacité financière forte, ANTEVENIO aborde l'année 2010 avec une volonté d'accélérer les objectifs stratégiques.

Au 31/12, en M€	2009	2008
Chiffre d'affaires total	17,13	20,51
<b>Chiffre d'affaires net<sup>(1)</sup></b>	<b>16,12</b>	<b>19,36</b>
% Marge Brute / C.A. net	53,7 %	48,6 %
Total charges d'exploitation	14,19	15,94
<b>Résultat d'exploitation</b> <i>en % du C.A. net</i>	<b>2,10</b> <i>13,0 %</i>	<b>3,44</b> <i>17,7 %</i>
Résultat courant avant impôts	2,24	3,84
Impôt sur les sociétés	0,71	0,96
<b>Résultat net consolidé</b> <i>en % du C.A. net</i>	<b>1,53</b> <i>9,5 %</i>	<b>2,88</b> <i>14,9 %</i>
Résultat net part de Groupe	1,18	2,53

(1) Chiffre d'affaires net des remises sur ventes publicitaire

### Concentration des efforts sur les portails propriétaires

L'évolution du chiffre d'affaires reflète à la fois l'environnement économique et la stratégie que s'est fixée ANTEVENIO pour traverser cette période :

- > dégradation du C.A. « Performance », liée à la baisse des ventes des clients du Groupe (-5,7 M€);
- > stabilité du C.A. « Emailing » grâce au succès de l'offre en Italie et de la meilleure « délivrabilité » en Espagne ;
- > progression de 10 % du C.A. « Régie », autour d'un réseau n°2 en Espagne et de nouveaux partenariats ;
- > hausse de 52 % du C..A « Portails », notamment dans le secteur de l'emploi.

L'activité « Portails », qui représentait 11,7 % du chiffre d'affaires en 2008, représente désormais près de 30 % du chiffres d'affaires 2009 (en intégrant le chiffre d'affaires de Shopall sur 12 mois).

./..

## Résistance des marges

Les résultats annuels ressortent en baisse limitée, démontrant la solidité du modèle d'Antevenio. En effet, la maximisation des marges intra-groupe conjuguée à la concentration commerciale sur l'offre de portails propriétaires permet à la marge brute groupe d'augmenter significativement, à près de 54 % du chiffre d'affaires net.

Fort de cette solidité, **ANTEVENIO** a fait le choix de préserver sa structure (notamment avec des charges de personnel en hausse de 7% sur l'exercice) afin de maintenir la qualité de ses prestations et son leadership sur le marché.

Au final, les charges d'exploitation baissent de 11 % sur l'année. **La rentabilité d'exploitation, à 13% du chiffre d'affaires reste à un niveau satisfaisant dans ce contexte.**

Ces chiffres ne tiennent pas compte des deux acquisitions annoncées par le Groupe en fin d'année 2009 :

- > Direct Latam : distributeur exclusif de l'offre d'Emailing d'ANTEVENIO en Amérique Latine ;
- > Shopall, guide de shopping en ligne ayant réalisé un chiffre d'affaires de 1,77 M€ en 2009, intégrée dans les comptes depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010.

## Préservation d'une forte capacité financière

En 2009, **ANTEVENIO** a dégagé une capacité d'auto-financement de 2,11 M€. Après financement des acquisitions et hausse temporaire du BFR, la trésorerie de fin de période ressort à 6,75 M€. Sans aucune dette financière et avec 16 M€ de fonds propres, **ANTEVENIO** dispose ainsi d'une capacité financière forte afin de poursuivre la mise en œuvre de sa stratégie de développement.

## Perspectives : 2010, reprise d'une stratégie de croissance

Malgré la faible visibilité offerte par l'économie espagnole, **ANTEVENIO** anticipe un exercice plus dynamique en 2010 marqué par :

- > la croissance organique : ouverture d'un bureau à Paris pour les comptes internationaux, développement des sites propriétaires et de l'offre mobile ;
- > la croissance externe concrétisée dès le début d'année par Direct Latam en Amérique Latine et Shopall

Ainsi en 2010, **ANTEVENIO** devrait démontrer sa capacité à redéployer un développement entièrement auto-financé. Cette stratégie devrait se traduire par un retour à une croissance à deux chiffres et le maintien d'une marge opérationnelle supérieure à 10 % du chiffre d'affaires.

## Prochain communiqué

Publication du chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2010, le **lundi 26 juillet 2010** (après Bourse).

---

### A propos d'ANTEVENIO

**Antevenio** est le leader en Espagne de la publicité et du marketing interactif. Au travers de 4 offres de publicité, emailing, performance et portails, **Antevenio** fournit des réponses innovantes aux problématiques de notoriété, de conquête et de fidélisation sur Internet, auprès d'annonceurs prestigieux en Espagne et en Italie. **Antevenio** est coté sur Alternext d'Euronext Paris depuis le 15 février 2007 (code ISIN ES0109429037). En 2009, **Antevenio** a réalisé un chiffre d'affaires de 17,1 M€.

---

### Contacts



**Joshua NOVICK**  
Président Directeur Général  
Tél : +34 91 414 91 91  
jnovick@antevenio.com

actifin

**Communication financière**  
Nicolas MEUNIER  
Tél : 01.56.88.11.11  
nmeunier@actifin.fr

[www.antevenio.com](http://www.antevenio.com)