



Résultats Annuels 2015

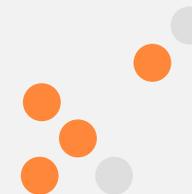


- Antevenio en Bref
- 3 business units complémentaires
- 2015 : un repositionnement gagnant
- Poursuite de la croissance rentable

Partie I

Antevenio en Bref

Leader des technologies marketing et du contenu digital en Europe du Sud



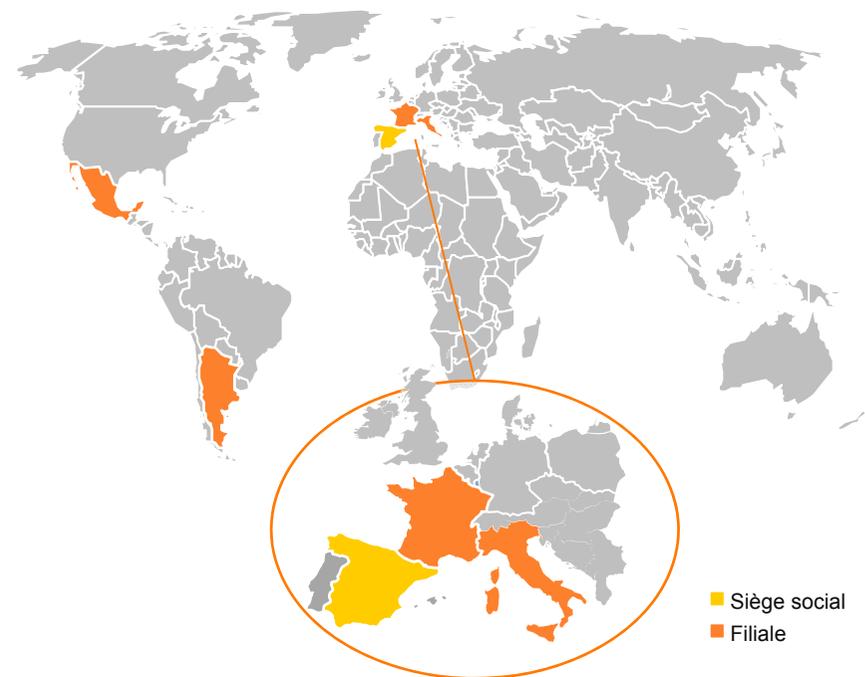
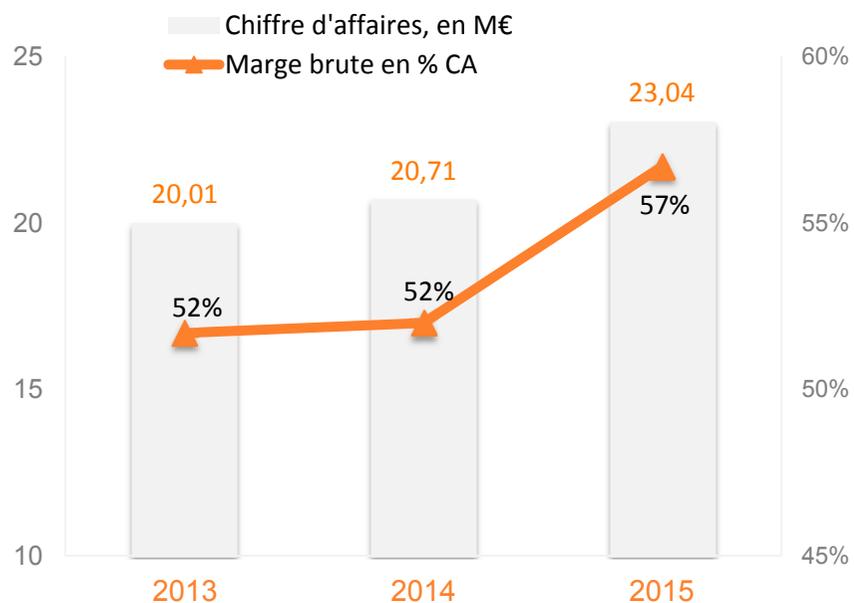
Société **innovante espagnole** fondée en 1997 par **Joshua Novick**

Une **offre complète** au service des **grandes marques**

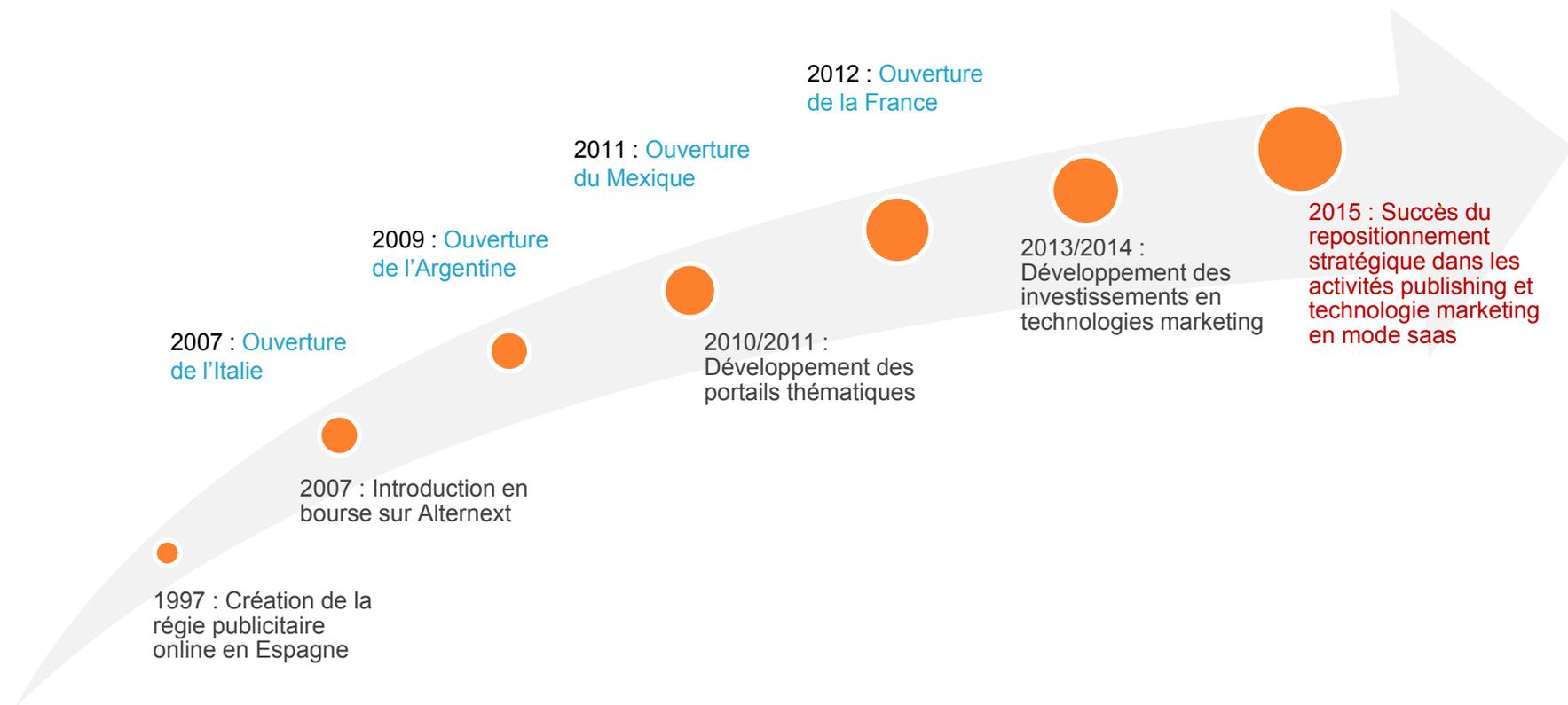
4 filiales et **+57%** CA réalisé à l'international

Forte croissance des activités **contenus verticaux** et **technologies marketing** en mode **Saas**

~164 salariés dont **13%** à la R&D



Une stratégie d'adaptation et d'anticipation dans un marché en évolution rapide



De spécialiste du marketing digital, Antevenio est devenu fournisseur de services technologiques de pointe et digital publisher

Un nouveau conseil d'administration international aux profils complémentaires



DAVID RODES, Managing Director d'ISP Group

Espagnol d'origine catalane et basé à **Barcelone**, il est en charge de la gestion du **véhicule d'investissement** de la famille Rodes.



DON EPPERSON, CEO d'ISP Digital

Américain basé à **Boston**, Don a l'entrepreneuriat technologique dans l'âme, il est en **charge de la division digitale** de la famille Rodes.



VINCENT BAZI, Managing Partner chez Nextstage AM

Français basé à **Paris**, il cumule plus de **20 ans d'expérience** auprès des **mid-cap européennes** et a notamment travaillé chez Oddo, JP Morgan, Schroders et ING Baring.



JOSHUA NOVICK, CEO d'Antevenio

Né aux Etats-Unis et élevé en Italie, il est aujourd'hui **basé à Madrid** où, fort d'une grande expertise dans **l'entrepreneuriat technologique**, il dirige Antevenio.



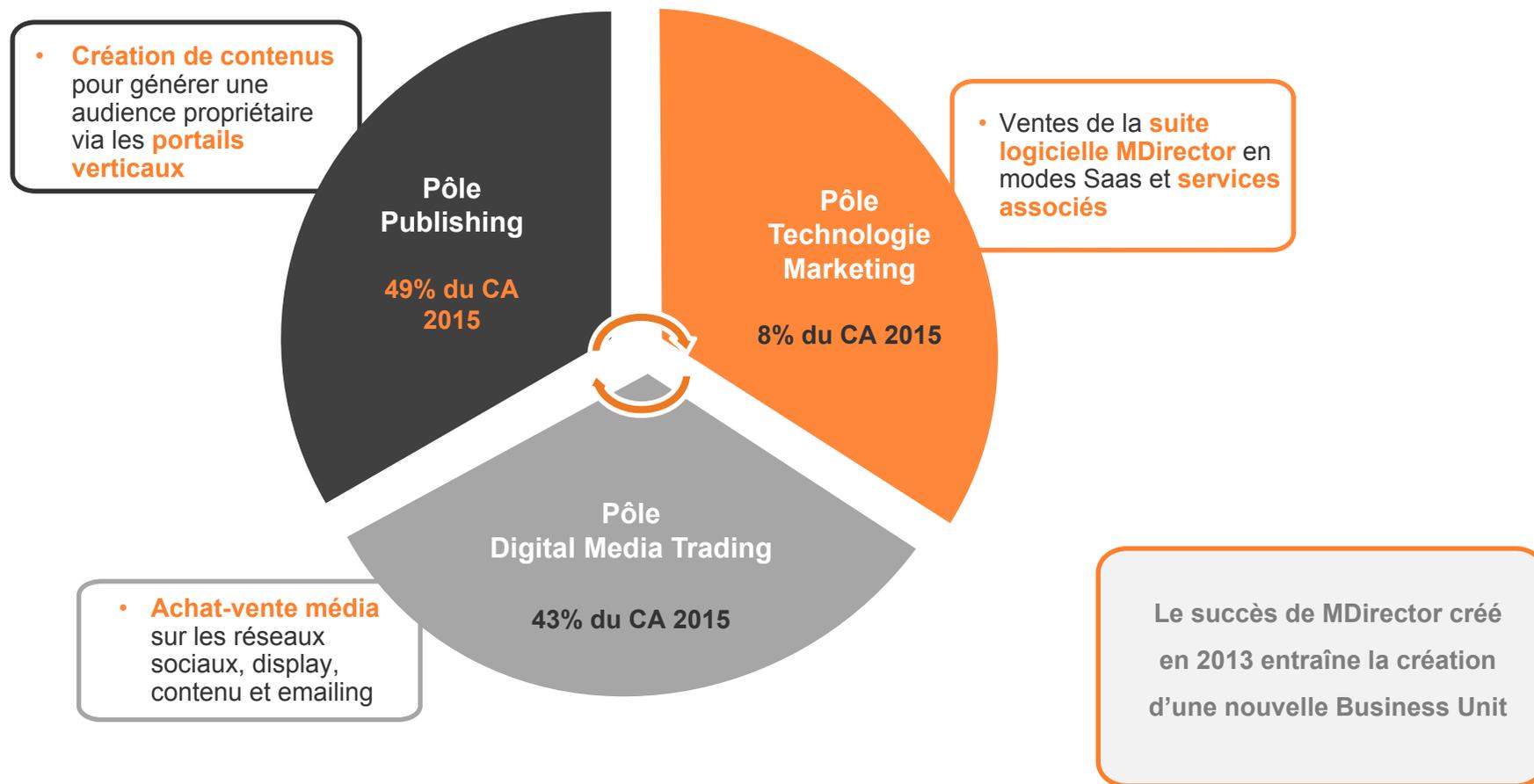
PABLO PEREZ, CFO/COO d'Antevenio

Né en Espagne, il est **basé à Madrid**. Après avoir commencé sa carrière chez Arthur Andersen, il devient en 2000 **CFO/COO d'Antevenio**.

Partie II

3 business units complémentaires

Une nouvelle segmentation du chiffre d'affaires en ligne avec l'organisation en place



Pôle Publishing



- **Création de contenu en vue de générer une audience propriétaire mise au profit des campagnes des annonceurs : marketing à la performance** (génération de ventes online et de leads : “pay per click”, “pay per lead”), **content marketing** et **native advertising**

3 principaux portails verticaux thématiques



inviptus

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.

Le GlobeTrotteur

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.

JobenStock

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.

- Audience propriétaire de 10 millions d'utilisateurs d'actifs
- 8 millions de contacts réseaux sociaux : fans/followers sur Facebook/Instagram/Twitter

Un portefeuille de clients de renom



Pôle Publishing | Exemples Promotion de contenus



Exemple de contenu et offre sur Facebook

Post Details

Reported stats may be delayed from what appears on posts

El Viajero Fisgón (Default)
Published by Antevenio ESP (?) · January 28 · 🌐

Brujas es una ciudad de cuento de hadas, si ves nuestros 10 imprescindibles te garantizamos que te vas a enamorar 😍

10 imprescindibles que ver en Brujas

ELVIAJEROFISGON.COM

235,912 people reached

235,912 People Reached

3,477 Reactions, Comments & Shares

2,393 Like	1,830 On Post	563 On Shares
184 Love	152 On Post	32 On Shares
2 Haha	1 On Post	1 On Shares
7 Wow	7 On Post	0 On Shares
369 Comments	93 On Post	276 On Shares
525 Shares	504 On Post	21 On Shares

5,854 Post Clicks

2 Photo Views	3,918 Link Clicks	1,934 Other Clicks
-------------------------	-----------------------------	------------------------------

NEGATIVE FEEDBACK

25 Hide Post	11 Hide All Posts
1 Report as Spam	0 Unlike Page

Boost Post

1.9K 74 Comments 504 Shares

Like Comment Share

Exemple de contenu et offre via une newsletter d'un portail thématique

4G 90% 9:38

El Viajero Fisgón

LAS 6 MEJORES OFERTAS DE LA SEMANA

LOS MEJORES VIAJES A TAN SÓLO UN CLICK

Diseño e historia en la capital alemana
VUELO + 3 NOCHES DE HOTEL desde **91€**

Calorcito y playa en La Manga
SEMANA EN APARTAMENTOS TURÍSTICOS desde **11€ persona/noche**

La Ciudad Eterna te espera
VUELO + 2 NOCHES DE HOTEL 4* + DESAYUNO desde **155€**

4G 90% 9:40

El Viajero Fisgón

LOS CONTENIDOS TOP 5 DE LA SEMANA

AQUÍ TIENES LOS MEJORES ARTÍCULOS DE NUESTRO BLOG

5 plataformas que están revolucionando la forma de viajar

5 destinos para hacerte una escapada en autobús este verano

Las 5 joyas que no conocías de Nerja

8 consejos para dormir en el avión

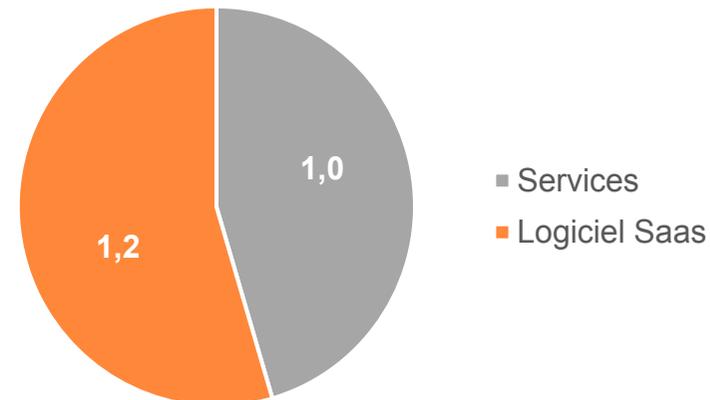
Pôle Technologie Marketing



■ Le pôle Technologie marketing correspond aux :

- ✓ Ventes du **logiciel** MDirector en mode **Saas**
- ✓ Aux **services marketing technologiques** associés : de l'accompagnement personnalisé en marketing digital, à l'externalisation complète des campagnes marketing digitales en passant par le conseil stratégique

Répartition du CA du Pôle Technologie Marketing en 2015 (en M€)



MDirector : logiciel en mode Saas



- Lancée en 2014 dans sa version complète, MDirector est une plateforme professionnelle qui permet la gestion intégrale de toute campagne direct marketing digital
- Disponible en mode Saas et en plusieurs langues, MDirector a connu un déploiement commercial international très rapide : d'abord en Espagne, puis en Amérique Latine et désormais en Italie

Un développement très rapide



680

clients dans le monde



600m

envois par mois



+210%

croissance

Un catalogue de grandes marques mondiales

ALAIN AFFLELOU



WÜRTH



HAVAS
SPORTS & ENTERTAINMENT



RICOH
imagine. change.

Manpower

act:onaid



MDirector | La Plateforme



Cross-Channel Dashboard

Unique contacts in my Database

EMAIL:	SMS:	COOKIES:
60.874	14.040	19.861
Last 7 days: ▲ 0.70 % Last 30 days: ▲ 0.70 %	Last 7 days: ▼ 0.70 % Last 30 days: ▼ 1.06 %	Last 7 days: ▲ 480 % Last 30 days: ▲ 480 %

Database qualification

Engagement

Activity in the last 30 days

Email Marketing
N° of sent 249.595

Enter | 26% Openings | 3.316 Clicks | 5% CTR

SMS Marketing
N° of sent 0

Enter | Recharge SMS

Landing Optimizer
Impressions: 15.198

Enter | 14.561 Visits | 520 Conv | 4 % Conv

State of my account

Your current plan: Premium
Left: 99.841.163 Emails. (valid for Email marketing and Transactional sending)

Left: 3.066 SMS

Your current plan: Premium (1000000 visits) -
Left: 985.467



Services associés pour une solution intégrée



- **Antevenio propose un ensemble de services technologiques marketing associés pour un accompagnement personnalisé en marketing digital**



- ❖ Création de landing pages pour acquisition de nouveaux utilisateurs
- ❖ Optimisation de landing pages par campagne et par support (Adwords, Facebook Ads, Email Mkt, etc..)
- ❖ Optimisation de l'espace media
- ❖ Gestion des bases de données (email, sms et marketing programmatique via MDirector)

Des clients aussi bien institutionnels que de grands groupes privés

Wall Street INSTITUTE
SCHOOL OF ENGLISH



Cruz Roja



Le service de création des Landings



The screenshot displays the MDirector landing page builder interface. The main workspace shows a landing page for 'Sensovida' with a headline 'CUIDADO INTELIGENTE. 24 horas, 365 días al año' and a contact form. A 'Properties' panel is open over a button, showing settings for background color (#094ee3), edge radius, and text color. The interface includes a top navigation bar with 'MDirector' and 'AntevenioGO_Sensovida', a left sidebar with 'Elements' and 'Properties' panels, and a top right toolbar with 'Tools', 'Undo', 'Redo', 'Update', and 'Save changes'.

Service optimisation



Visits	Visitors	Conversions	% Conversions
113519	81167	535	0.66%

[Create desk variant](#) [Create mobile variant](#)

*📄 Master landing pages

Name	Weight	Visits	Visitors	Conversions	%Conv.
📄 Version Control Desktop	100%	2583	2392	102	4.26%
📱 Version Control Mobile	100%	17249	15779	95	0.60%

📄 Variants

Name	Weight	Visits	Visitors	Conversions	%Conv.
📱 Variant B mobile	50%	89491	59185	188	0.32%
📄 Variant B desktop	50%	4196	3811	150	3.94%

Pôle Digital Media Trading



- **Achat-vente média sur des sites ou des bases de données de tiers**
- Inclut les activités de la régie Rich&Reach, de la plateforme digitale Coobis (content marketing), ainsi que les activités de marketing programmatique, de social advertising et affiliation

Content marketing : Coobis



Des références internationales de 1^{er} plan



Partie III

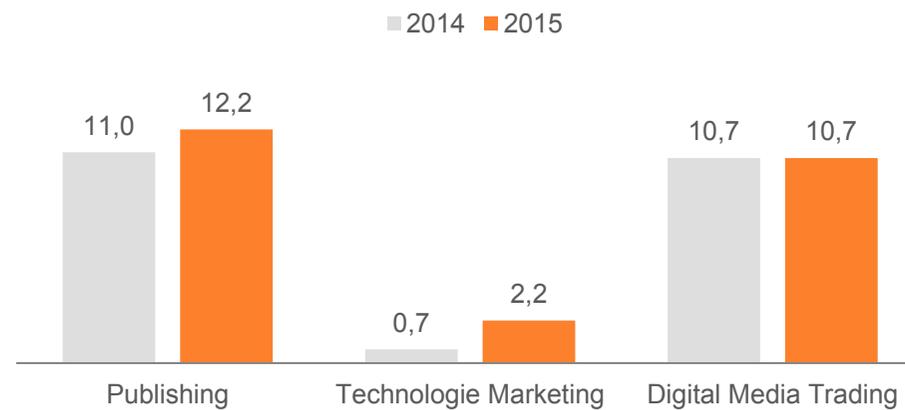
2015 : un repositionnement gagnant

2015 : une croissance forte portée par les Technologies Marketing et le Publishing ...

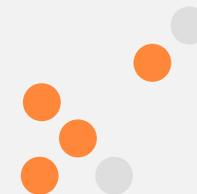


- **Succès de MDirector** dont les ventes ont été **x3**
- Dynamisme des portails verticaux

Evolution du CA par pôle d'activité (en M€)

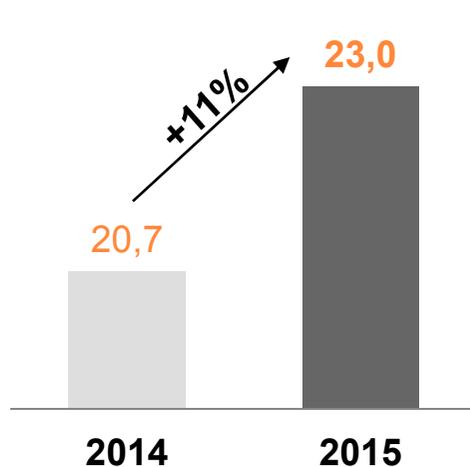


... Et une rentabilité retrouvée

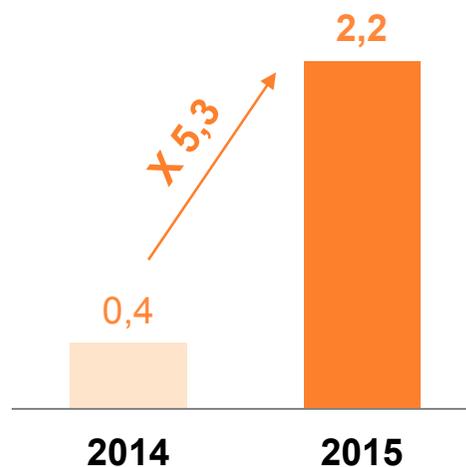


- Croissance organique de +11% du CA sur l'exercice à 23 M€
- Retour à un résultat net positif

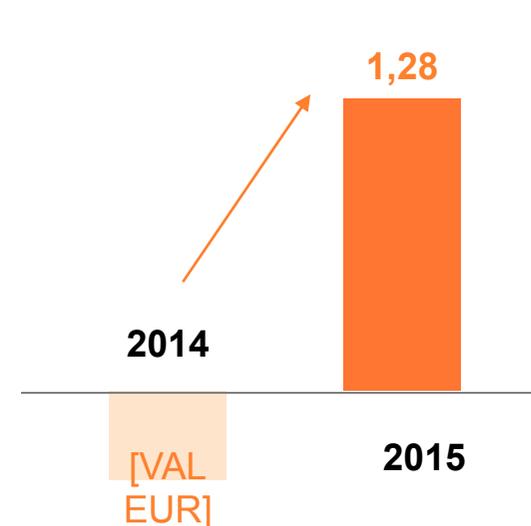
Evolution du CA (en M€)



Evolution de l'EBITDA (en M€)



Evolution du Rés. Net Consolidé (en M€)

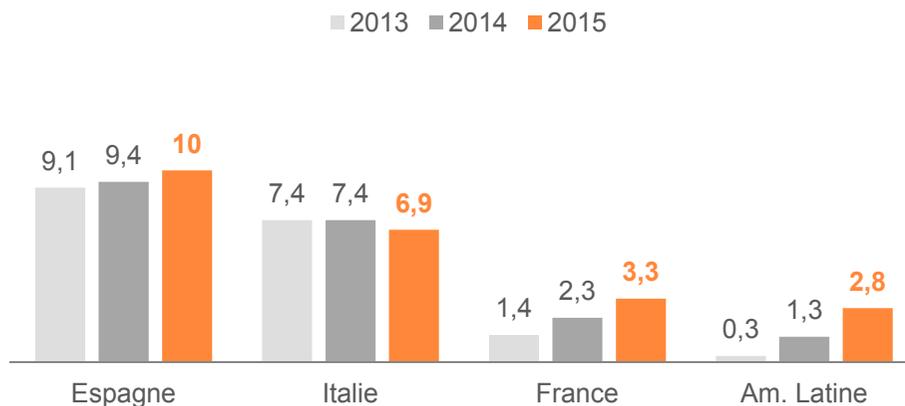


A l'international, taille critique et rentabilité sur les 4 marchés



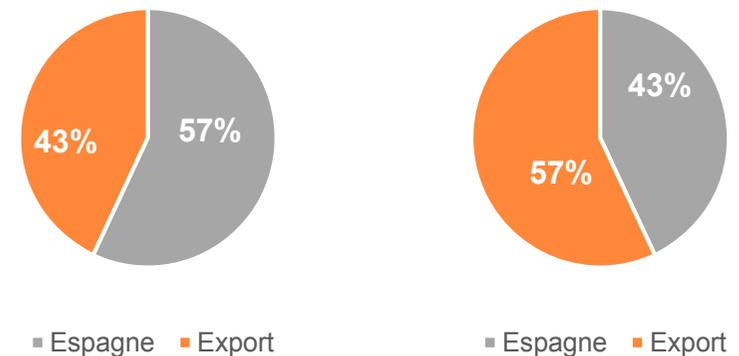
- **Taille critique désormais atteinte dans chaque zone géographique**
- **Espagne** : poursuite de la croissance
- **Vigueur des nouvelles filiales françaises et mexicaines**

Evolution du CA par zone géographique entre 2013 et 2015 (en M€)



N.B : Cession des activité UK

Evolution de la répartition du CA entre 2012 et 2015

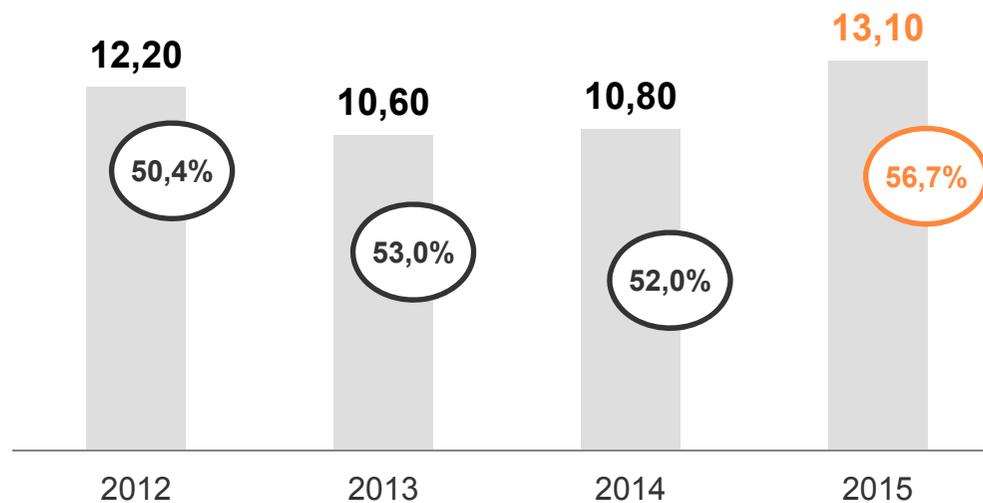


Rebond de la marge brute



- **Progression de +21% de la marge brute à 56,7% du CA**
- **Stratégie de repositionnement** sur les activités à plus forte marge payante
- **Niveau de la marge brute record**

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



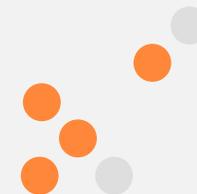
Retour à des fondamentaux solides



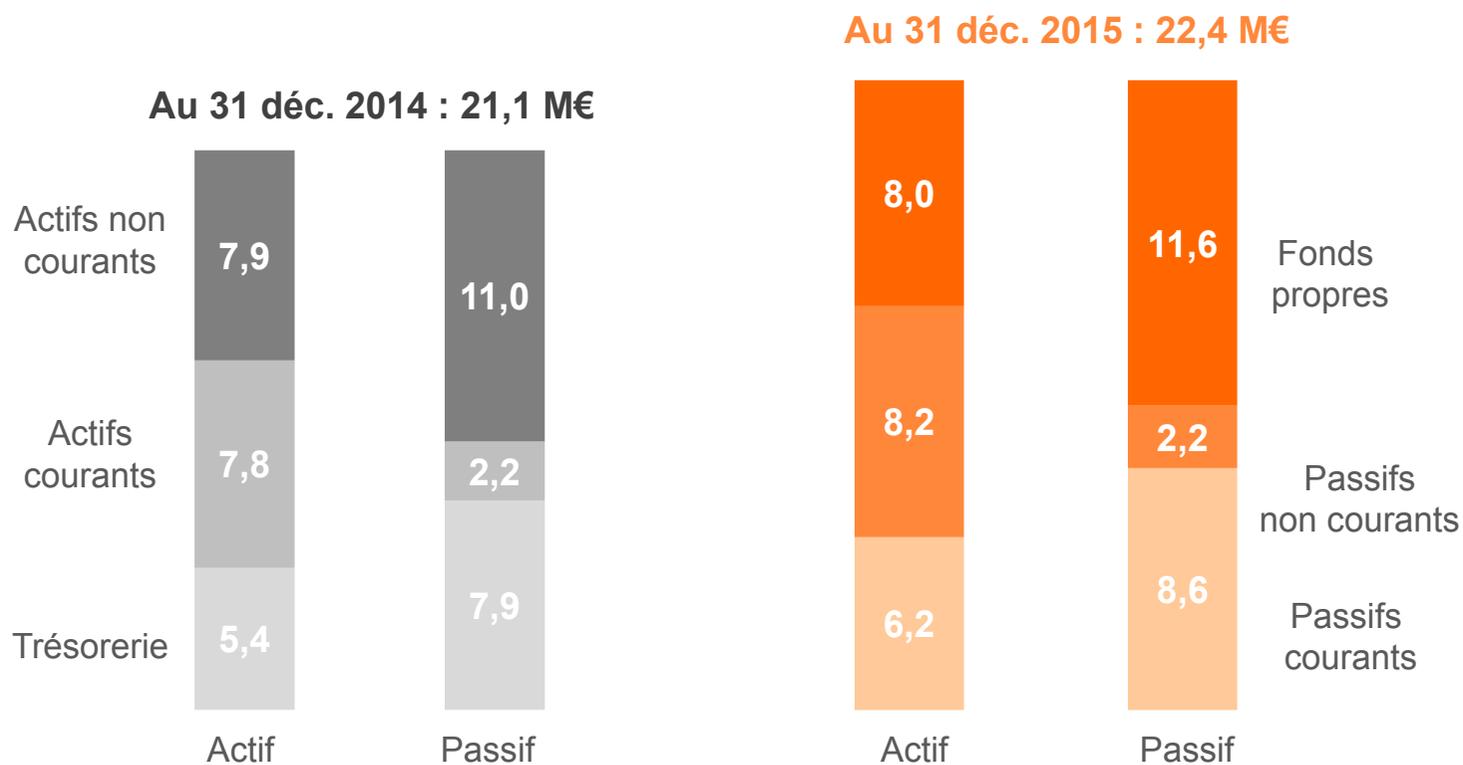
en M€	2015	2014	Var.
Chiffre d'affaires consolidé	24,16	21,40	+12%
Chiffre d'affaires net	23,04	20,71	+11%
Marge brute	13,06	10,78	+21%
<i>% Marge brute / C.A. net</i>	<i>56,7%</i>	<i>52,0%</i>	-
Frais de personnel	8,26	7,58	+9%
Autres charges d'exploitation	2,64	2,79	-5%
EBITDA	2,16	0,41	x5,3
Dotations pour amortissements	0,33	0,24	+60,0%
Provisions + impôts et taxes	0,39	0,32	-13,3%
Résultat d'exploitation	1,44	(0,15)	-
<i>Marge d'exploitation (% du C.A. net)</i>	<i>6,2%</i>	<i>Ns</i>	-
Résultat courant avant impôts	1,39	(0,12)	-
Impôts sur les sociétés	0,11	0,27	-
Résultat net consolidé	1,28	(0,39)	-
Résultat net part du groupe	1,28	(0,39)	-

- Forte amélioration de l'ensemble des résultats
- EBITDA x5,3
- Gestion rigoureuse des dépenses opérationnelles dans un contexte de retour à la croissance de l'activité
- Poursuite des investissements R&D, intégrés directement dans les charges d'exploitation
- 5,5 M€ de déficits fiscaux reportables
- Effectif au 31 décembre 2015 : 164 personnes

Situation bilancielle saine



- Situation financière solide avec une **trésorerie de 6,2 M€**
- **Aucun endettement financier**



Partie IV

Poursuite de la croissance rentable

Un contexte de marché porteur



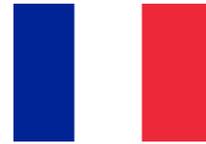
■ Accélération des investissements mondiaux en publicité digitale

- ✓ 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
- ✓ Service Antevenio Go

... et de nombreux atouts pour une croissance rentable



- Des actifs technologiques importants
- Des ressources financières solides
- Une étroite relation auprès des annonceurs et agences en Europe du Sud
- Une taille critique atteinte sur ses 4 principaux marchés : Espagne, Italie, France, Mexique



Amélioration graduelle de la rentabilité

Poursuite de la dynamique de croissance

Retour progressif aux niveaux de marges historiques

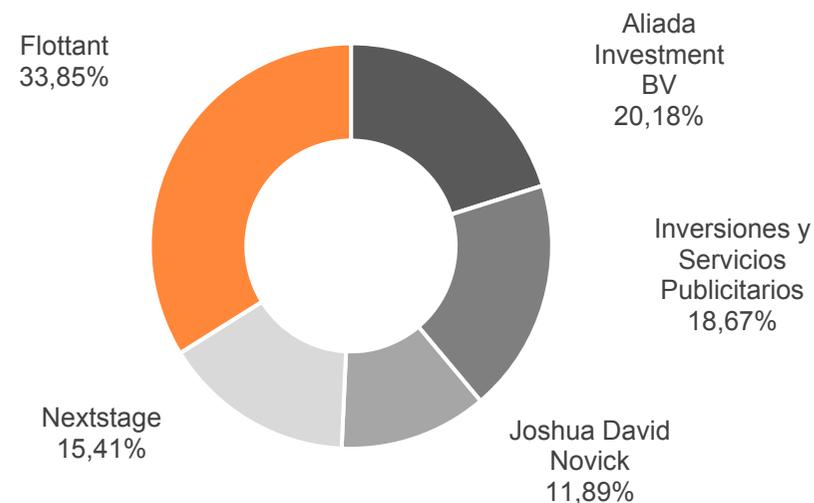
Antevenio en bourse



Cours de bourse (au 31 mars 2016)



Actionnariat (au 31 décembre 2015)



Données Boursières (au 31 mars 2016)

- Alternext Paris
- Mnémonique : ALANT
- ISIN : ES0109429037
- Cours de l'action : 4,20 €
- Cap. Boursière : 17 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