



ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Exercices clos le 31 décembre 2018 et 2017

2018

1	LE MOT DU CEO	4
2	DESCRIPTIF DES ACTIVITES DU GROUPE	5
2.1	PRESENTATION GENERALE	5
2.2	UNE OFFRE UNIQUE DANS LE DOMAINE DE L’AUDIO DIGITALE B-TO-B	8
3	LES 3 POLES D’ACTIVITE DU GROUPE	23
3.1	POLE RADIONOMY-TARGETSPOT	23
3.2	POLE STOREVER	23
3.3	POLE JAMENDO	24
4	GOUVERNANCE	25
4.1	ACTIONNARIAT D’AUDIOVALLEY	25
4.2	STRUCTURE DU GROUPE AUDIOVALLEY	27
4.3	CONSEIL D’ADMINISTRATION	27
4.4	COMITE EXECUTIF	28
5	RAPPORT DE GESTION	29
5.1	RAPPORT D’ACTIVITE	29
5.2	COMPTE DE RESULTATS CONSOLIDE	29
5.3	BILAN CONSOLIDE	30
5.4	PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES	30
5.5	ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS SURVENUS DEPUIS LA CLOTURE	31
5.6	CIRCONSTANCES SUSCEPTIBLES D’AVOIR UNE INFLUENCE NOTABLE SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA SOCIETE	31
5.7	ACTIVITES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	32
5.8	INSTRUMENTS FINANCIERS	32
6	COMPTES CONSOLIDES AU 31/12/2018	33
7	INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA NON-AUDITEES AU 31 DECEMBRE 2017	82
8	COMPTES STATUTAIRES AU 31/12/2018	84
8.1	BILAN STATUTAIRE	84
8.2	COMPTE DE RESULTATS STATUTAIRE	85
9	DECLARATION DES DIRIGEANTS	86

10 RELATION INVESTISSEURS	86
10.1 ÉVOLUTION DU COURS DE L'ACTION EN 2018	86
10.2 CALENDRIER FINANCIER	86

1 Le mot du CEO

Madame, Monsieur, Cher(e) actionnaire,

2018 a été une année importante dans la vie de notre entreprise.

Elle restera une combinaison entre des opérations stratégiques déterminantes, un renforcement de notre organisation, une augmentation importante de notre revenu et l'atteinte d'une marge opérationnelle positive.

L'IPO du mois de juillet 2018 a été une période particulière pour AudioValley. Dans sa période de préparation, elle nous a permis d'examiner en profondeur la structure de nos opérations, de faire certains constats et de prendre des mesures pour garantir une longue période de croissance.

Cela a également été une période intense et de mobilisation pour nos équipes. Enfin, cela nous a donné l'opportunité de rencontrer le marché financier et de rencontrer de nombreux avis sur la Société. Nous sommes ravis d'avoir pleinement réussi cette opération qui scelle une nouvelle étape dans la vie d'AudioValley.

L'année a également été consacrée à une révision de nos structures, à l'ouverture de nouveaux territoires et à la préparation de notre organisation à ces nouveaux défis. Cela s'est traduit dans le pôle Radionomy-Targetspot par l'ouverture de nouveaux bureaux en Espagne, aux Pays-Bas, au Canada et en Allemagne mais également par le recrutement de nouveaux collaborateurs.

Grâce à un marché porteur et à la reconnaissance de la qualité de nos différents produits, la croissance a été au rendez-vous. L'année 2018 a fait grandir notre chiffre d'affaires de 25 % à taux de change constant. Cette progression constante est au cœur de notre stratégie et nous possédons l'ensemble des atouts qui nous permettent de continuer dans ce chemin que ce soit au sein du pôle Storever, Jamendo ou Radionomy-Targetspot.

Un chiffre d'affaires en hausse et une gestion efficace nous ont permis de présenter cette année un résultat opérationnel positif. Nous nous étions fixé cet objectif qui témoigne de la bonne santé du marché de l'audio digital qui n'est qu'au début de son histoire.

Pour terminer, je souhaite remercier l'ensemble de nos collaborateurs pour leur participation active ainsi que nos actionnaires pour la confiance qu'ils nous témoignent.



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'A' followed by a horizontal line and a small flourish.

Alexandre Saboundjian
CEO AudioValley

2 Descriptif des activités du groupe

2.1 Présentation générale

Crée 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. 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.

Le Groupe AudioValley, fort de ses trois pôles de compétences Storever, Jamendo et Radionomy-Targetspot, offre aujourd'hui un ensemble de solutions et de services complets et uniques pour répondre aux besoins des acteurs du monde de l'audio digital.

	Les cibles	Les outils	Les actifs	Taille du marché mondial
	Points de vente	Content Management System Players	190 enseignes 16 000 points de vente	136 M€
	Artistes particuliers Professionnels	Jamendo Licensing Jamendo Licensing Trading Desk	40 000 artistes 600 000 titres	300 M€
	Annonces Radios Plateformes de distribution audios	Radionomy Shoutcast Winamp TargetSpot	9 000 radios 185 millions d'écoutes actives	> 1,5 Md€ (1,9 Md\$ en 2020 aux US)

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 particulièrement porteur pour le pôle Radionomy-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 ¹). 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.

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

- **Une position concurrentielle forte grâce à une expertise technologique intégrée et reconnue :**
le Groupe dispose de plusieurs plateformes, conçues afin d'intégrer les évolutions technologiques futures et les adaptations nécessaires aux ambitions d'un déploiement international intensifié. La profondeur et la qualité du portefeuille-clients du Groupe démontre la performance de ces outils.
- **Une large base clientèle diversifiée :** en 15 ans d'expérience, le Groupe s'est construit un portefeuille-clients diversifié, de qualité et fidèle au sein de chacun des trois secteurs opérationnels. 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.
- **Un modèle économique alliant croissance et récurrence** grâce à un portefeuille d'activités complémentaires. Le regroupement des trois activités sous la bannière AudioValley devrait permettre la mise en œuvre de synergies d'ordre principalement fonctionnel (mise en commun de moyens, négociations de prestations au niveau du Groupe, effectifs partagés, mutualisation de certains développements...) étant précisé que les synergies purement commerciales devraient rester relativement limitées, chaque pôle conservant une très large autonomie.
- **Une équipe de plus de 140 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 Radionomy-Targetspot avec une expérience acquise comme General Manager de Google en Belgique, Bernd Hofstoetter chez Storever fort de près de 10 ans passés chez le principal concurrent du secteur et enfin, Jocelyn Seilles chez Jamendo. Cette expérience cumulée est un des piliers forts du succès futur du Groupe.
- **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. Des modèles économiques payants seront rapidement proposés autour des actifs Winamp et Shoutcast très largement répandus sur le marché mais qui sont jusque-là mis à disposition du marché gratuitement. Pour sa part, Jamendo démarre la commercialisation d'une offre spécifique destinée aux professionnels de la musique. Ces relais de croissance recèlent un potentiel de création de valeur important au regard du montant peu significatif d'investissement technique et/ou marketing qu'ils requièrent.

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. Afin de tirer le meilleur parti d'un marché de l'audio digital en pleine effervescence, AudioValley a racheté en août 2017 la participation majoritaire de Vivendi dans le pôle Radionomy afin de retrouver un mode de fonctionnement Groupe avec un réel partage de compétence. Fort de ses expertises déclinées à travers ses trois pôles d'activité, le Groupe entend faire jouer plus efficacement les synergies au sein des sociétés du Groupe en affichant une ambition commerciale forte pour s'imposer parmi les acteurs incontournables de l'audio digital B-to-B.

AudioValley se place au cœur d'un secteur de l'audio digital qui connaît actuellement une période de forte effervescence. Outre l'introduction en bourse de Spotify sur le New York Stock Exchange en avril 2018, plusieurs opérations de fusion-acquisitions ont marqué les premiers mois de l'année, dont deux concernent des concurrents de la régie digitale du Groupe. La plateforme de service de webradio américain Pandora a acquis la société Adswizz (fournisseur de solutions de monétisation de l'audience audio-digitale) en mai 2018, pour un montant de 145 M USD et en décembre 2018, Scripps a racheté la société Triton digital pour un montant de 150 M USD.

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.

Notre objectif prioritaire est d'accélérer le déploiement de l'offre du Groupe. Cette ambition passe par l'intensification du déploiement de l'offre actuelle auprès de cibles de clientèle élargies tout en cherchant à mieux valoriser le portefeuille clients actuel notamment chez Storever principalement en Espagne et en Allemagne et par le renforcement de l'empreinte internationale du Groupe sur les deux zones prioritaires actuelles (Etats-Unis et Europe). Cela passe notamment par la création de filiales de Targetspot dans trois pays européens (Espagne, Allemagne et Pays-Bas) fin 2018 afin d'exploiter au mieux le potentiel commercial local.

Fin 2018, nous avons également commencé le développement de la nouvelle version du player Winamp.

Grâce à la combinaison des modèles économiques avec une structure de coûts fixes relativement stables, la croissance du déploiement des offres du Groupe devrait s'accompagner d'une amélioration sensible de sa rentabilité opérationnelle courante comparée à celle issue des données proforma 2017. L'offre AudioValley constitue ainsi une proposition de valeur unique dans le domaine de l'audio digital B-to-B.

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

Les activités du Groupe AudioValley s'organisent en trois 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 47% des revenus proforma 2018 générés aux Etats-Unis et 48% 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

➤ Des solutions globales sur mesure

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.

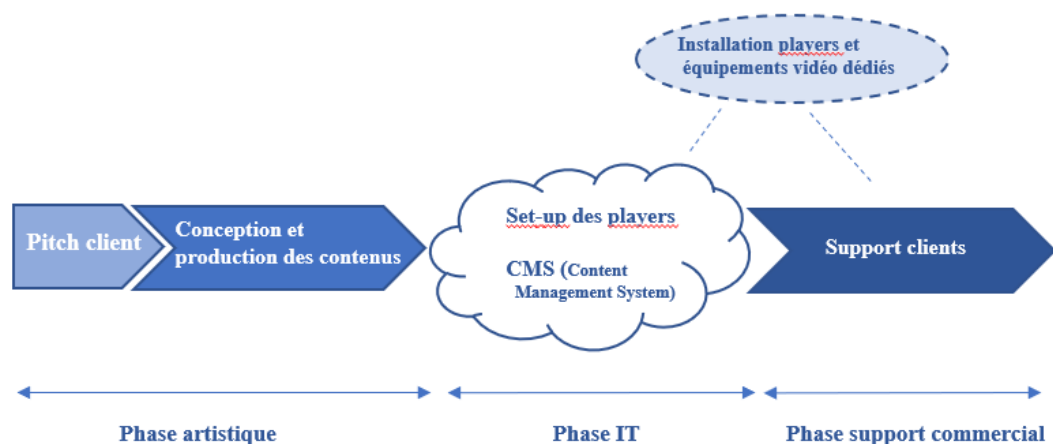
Les solutions audios consistent en la création d'un univers sonore sur mesure pour chaque marque et mis à jour régulièrement. Les solutions vidéo portent sur l'affichage dynamique à partir d'équipements dédiés, d'une live TV propre à la marque dont les contenus portent tant sur des campagnes produits, 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.



Qu'elle soit audio ou vidéo, chacune des solutions proposées est diffusée dans l'espace de vente à partir d'un player professionnel adapté, installé sur chaque site. Il ne s'agit donc pas de solutions de streaming, afin de satisfaire aux exigences des directions informatiques des enseignes de ne pas consommer la bande passante en journée pour la réserver aux flux opérationnels (notamment de caisse et de stocks) mais ces solutions demeurent pilotables à distance grâce aux players connectés.

➤ Une maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur

Grâce à de nombreuses compétences intégrées, Storever propose des solutions clés en main allant de la conception des contenus sonores ou vidéo sur mesure jusqu'à leur mise à jour régulière en passant par leur production et l'assistance à l'installation sur site. Couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur, les équipes de Storever mènent chaque projet en trois phases successives résumées ci-dessous.



Phase artistique : à l'instar de ce qui serait fait pour le choix d'une agence de communication, la direction marketing de l'enseigne délivre un « pitch » aux équipes artistiques de Storever sur l'univers, les codes, les valeurs de l'enseigne et sur le type de contenus souhaités pour la partie vidéo. S'instaure alors une phase d'intervention de la direction artistique destinée à restituer le pitch sous forme de programme musical et/ou de contenu vidéo sur mesure, devant s'inscrire dans l'univers de la marque concernée. Une fois les contenus validés par le client, la Société en assure la production avec ses équipes de vidéo graphistes et de sound designers. Pilotée par 7 directeurs artistiques, la production annuelle porte sur environ 450 programmes audio et près de 1 000 animations vidéo et concerne tant les nouveaux clients que les mises à jour régulières prévues au contrat. Storever est garant de la charte musicale de l'enseigne et de sa qualité tout au long de la durée du contrat.

Phase IT : le pôle IT est en charge de la configuration des players qui seront installés sur chaque site du client. Il assure le relais entre les serveurs de la Société où est hébergé le CMS (Content Management System) et les sites clients pour la diffusion des contenus en mode autonome (par opposition à des solutions de streaming). Cet outil logiciel CMS, développé en interne, constitue l'outil de pilotage à distance des players pour les mises à jour régulières ou la gestion de pannes éventuelles. Le mode de streaming n'est pas aujourd'hui une solution pertinente du fait de la qualité de la bande passante disponible en magasin. Celle-ci doit être consacrée en priorité aux outils de gestion (remontée des flux de caisses et stocks). La méthode la plus fréquemment utilisée est une solution de type « store and play » avec une mise à jour des éléments à diffuser (planning + titres + éléments sonores) effectuée pendant les heures de fermeture des magasins.

Phase support commercial : Cette phase couvre l'installation et le support. L'installation en magasin requiert selon les cas un ou deux types d'équipements dont a minima l'installation du (ou des) player(s) (un audio, un vidéo), c'est-à-dire leur connexion à l'ampli et/ou aux écrans vidéo ainsi qu'au réseau Internet. S'agissant de solutions Plug & Play, elle est réalisée directement par le personnel du magasin avec un support technique téléphonique en cas de besoin. Les solutions requièrent ensuite que les sites soient équipés de supports de diffusion. Autant ceux-ci sont la plupart du temps équipés d'amplis/haut-parleurs pour la diffusion musicale, la vente de solutions vidéo s'accompagne quasi systématiquement de la vente des équipements. Le département opérations de Storever a notamment pour mission de gérer un réseau de partenaires installateurs auxquels l'installation sur site est sous-traitée, sur près d'une dizaine de pays européens.

Le Support : une hotline multilingue est disponible pour répondre aux diverses problématiques rencontrées par les clients en cours d'utilisation et plus particulièrement à l'occasion des mises à jour de programmes, transmises aux players par le CMS durant les heures de fermeture des espaces de vente et qui sont soit téléchargées, soit font l'objet d'un envoi physique de CD en cas d'insuffisance de la bande passante le nécessite. Le concept de solutions « Instore » plutôt que de solutions de streaming permet d'optimiser la qualité des programmes en évitant toute microcoupure de programmes sonores ou d'images vidéo instables.

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.

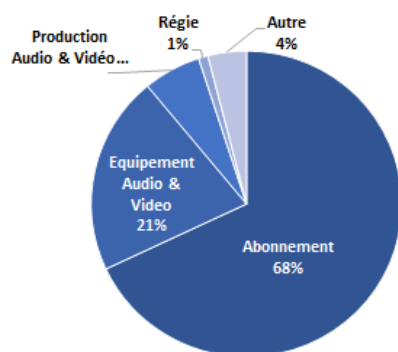
L'abonnement mensuel prévoit un engagement sur une durée moyenne de 3 ans pour un montant moyen mensuel de 30 €, avec une fourchette de prix comprise entre 15 et 80 €. Ce montant dépend notamment du nombre de sites déployés mais également du secteur d'activité du client ou encore de l'environnement concurrentiel 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.

En 2018, la répartition des revenus consolidés du pôle Storever était la suivante :



Cette répartition est relativement stable d'une année sur l'autre.

Répartition du Chiffre d'Affaires 2018

2.2.1.3 Un portefeuille clients prestigieux offrant une très grande visibilité

➤ Un portefeuille clients comptant plus de 190 enseignes tous secteurs confondus

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.

Parmi les principaux secteurs d'activité, quelques exemples de références clients :

- **Services** : Loxam (12 PV en Belgique), Lufthansa (32 PV dans 6 pays)
- **Mode** : Camaïeu (888 PV dans 14 pays), Longchamp (168 PV dans 34 pays)
- **Alimentaire** : Delhaize (703 PV dans 2 pays), Sherpa (95 PV en France), Carrefour...
- **Beauté** : Ici Paris XL (282 PV dans 4 pays), Thomas Sabo (135 PV dans 19 pays), Dessange,...
- **Restauration** : Brioche Dorée (84 PV dans 2 pays), Exki (63 PV dans 3 pays)
- **Luxe** : Cartier, Ferrari,



➤ **Un parc équipé de plus de 16 000 points de vente fin 2018**

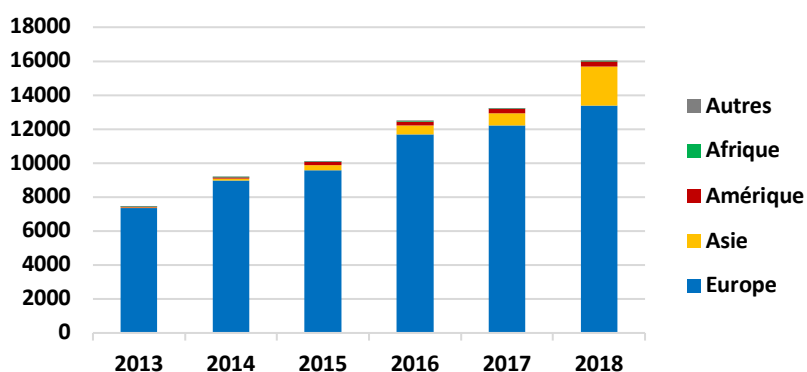
En 14 ans, Storever est devenu un acteur mondial qui déploie son offre dans plus de 16 000 points de vente à fin 2017. Ce nombre croît régulièrement même s'il subit une faible part d'attrition. Cette croissance est portée par deux phénomènes, la croissance liée à la hausse du parc de players chez des clients existants, ainsi que la croissance liée à des nouveaux clients.

La progression nette du nombre de points de ventes s'est élevée à 734 magasins en 2017 et 2.802 en 2018 s'analyse comme suit :

	2018	2017
Croissance liée à la hausse du parc de players chez des clients existants	684	698
Nouveaux clients	3,192	681
Décroissance du parc chez les clients existants	-549	-563
Fin de contrats	-525	-82
Variation nette	2,802	734

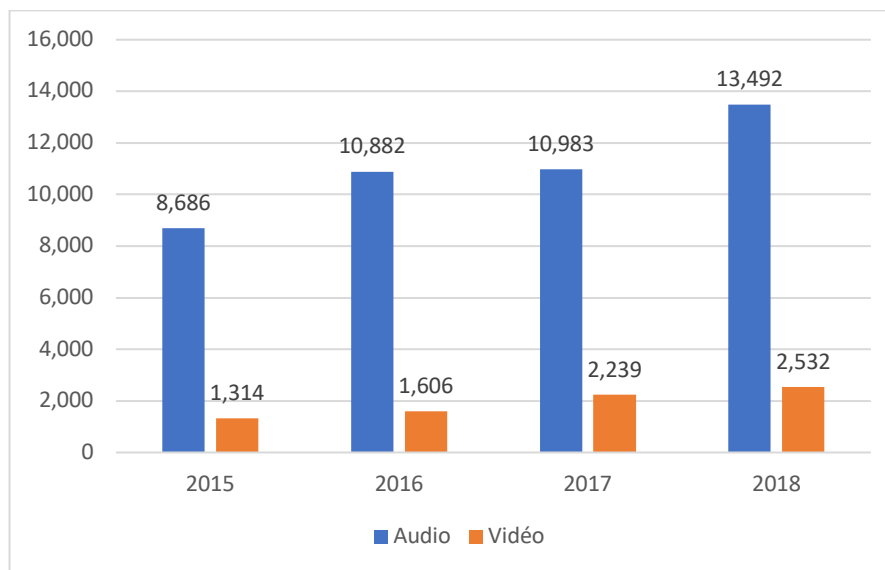
Variation du nombre de points de vente

Ces points de vente sont répartis dans plus de 60 pays, reflétant ainsi la dimension internationale des réseaux de ses enseignes clientes. Sous l'impulsion de ses cinq filiales (France, Belgique, Espagne, Allemagne, Chine), ce déploiement s'est construit progressivement dans le temps comme schématisé ci-dessous :



Evolution du nombre de points de vente équipés, par continent

L'analyse des 4 dernières années met également en lumière la montée en puissance des sites équipés en vidéo.



Evolution de l'équipement en audio et vidéo

Enfin, sur le total de sites équipés en audio, 1 287 d'entre eux, soit 8%, bénéficient d'une programmation musicale libre de droits constituée à partir de la plateforme Jamendo, à fin 2018.

Cette part peut paraître relativement limitée car à l'inverse, les 92% de magasins restants demeurent contraints de s'acquitter de redevances au titre de la diffusion d'œuvres musicales collectées par les sociétés de gestion classiques comme la SACEM en France ou la SABAM en Belgique.

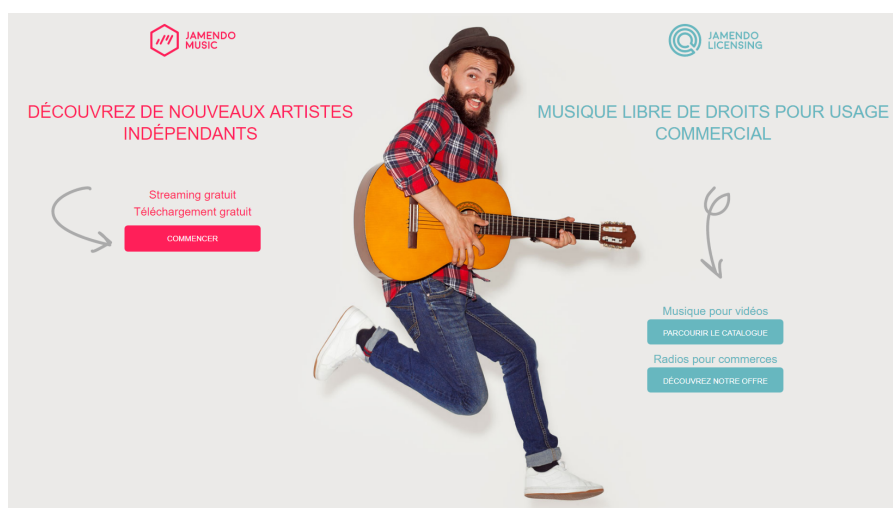
2.2.2 Jamendo

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

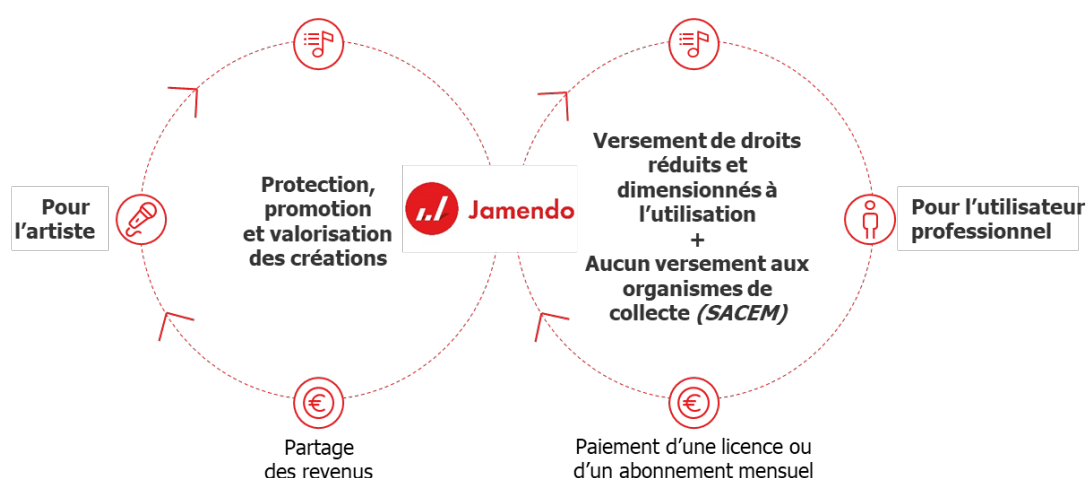
2.2.2.1 Un environnement réglementaire nouveau

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 :



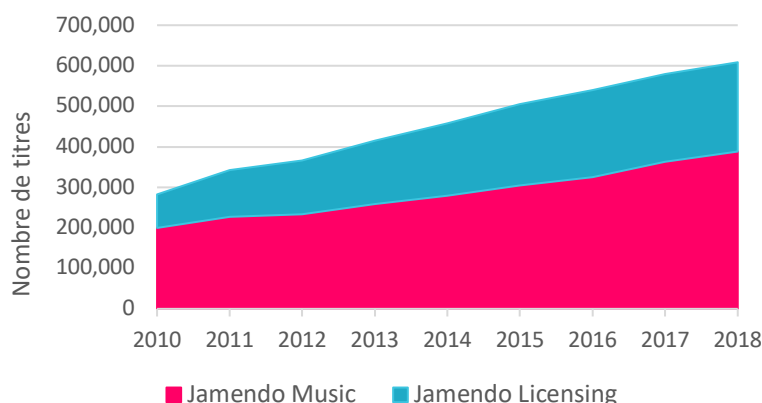
2.2.2.2 Un des plus importants catalogues musicaux au monde dont l'audience ne cesse de croître

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 100 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 600 000 titres dans tous les genres musicaux composés par près de 40 000 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 220 000 titres. Le schéma ci-dessous illustre la montée en puissance du catalogue disponible en ligne qui a presque 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 2018, 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. Les clients ont acheté en moyenne 2,2 licences, mais cette diversité de leurs profils se traduit notamment par le fait que 18 000 d'entre eux n'ont acheté qu'une licence.



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 Radionomy-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 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 radios. 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.

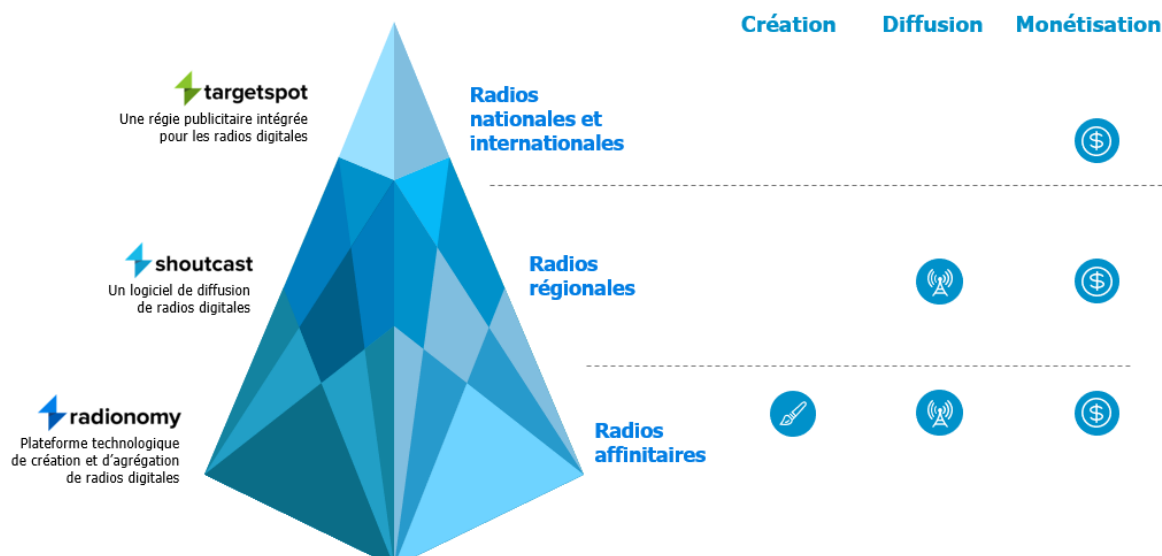
2.2.3.1 *Une boîte à outil technologique en réponse aux besoins de l'ensemble du marché de la radio digitale*

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 constituant le segment de « Long Tail » (se reporter au schéma ci-dessous). Elle permet 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.

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.

De manière schématique, les radios numériques sont scindées en trois catégories avec pour chacune d'entre elles des besoins différents mais dont le point commun est la composante technologique prédominante. Ces besoins sont relatifs à la création de webradios, à leur diffusion sur Internet (streaming) et à la valorisation de l'audience créée en monétisant leur inventaire digital disponible.



La structure et les activités du pôle Targetspot - Radionomy

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-Radionomy est devenu un des principaux agrégateurs d'audience digitale.

➤ La plateforme « RADIONOMY » dédiée aux « Long tails stations »

La plateforme historique développée par le Groupe fédère plusieurs milliers de radios numériques (ci-après « Webradios ») créées par une très large population d'individus à travers la mise à disposition gratuite par la Société, d'une « boîte à outils technologiques » propriétaire. Cette plateforme permet à chacun de créer, produire, diffuser en ligne et promouvoir sa propre radio afin de développer une audience. En contrepartie de la mise à disposition gratuite du *Radiomanager*, Radionomy peut monétiser l'audience créée.



Les services proposés par la plateforme Radionomy

Grâce à la qualité, la simplicité d'utilisation et la convivialité de la plateforme, le réseau Radionomy héberge fin 2017, un des plus grands réseaux au monde de WebRadios offrant un panel d'une rare richesse pour les auditeurs avec environ 10 000 radios uniques et segmentées allant de programmations grand public jusqu'à des programmations très pointues tant dans les thématiques musicales que dans des approches communautaires.

Si le réseau Radionomy a pu se développer grâce à cette multitude de petites radios, ces dernières ne constituent plus les cibles prioritaires du pôle à ce jour au regard, d'une part, de la difficulté qu'elles rencontrent à développer une audience significative et à la fidéliser sur la durée et, d'autre part, au regard de la complexité à assurer la

gestion des droits résultant du contenu diffusé dans la mesure où Radionomy se substitue aux producteurs de radios en la matière.

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

En janvier 2014, le pôle Radionomy 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. L'audience mensuelle moyenne « streamée » à travers Shoutcast représentait 220 millions d'heures au dernier trimestre 2018.

Même si ce logiciel n'est pas directement couplé avec la solution de régie digitale du pôle, Radionomy 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. 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, la troisième composante d'audience maîtrisée par le pôle Radionomy est celle captée à travers une activité de régie publicitaire digitale. Grâce à un adserver et une plateforme technologique appelée « Passport », Targetspot s'adresse donc à la fois aux grosses radios traditionnelles et aux acteurs « pure play » importants 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 puissance de la publicité sur Internet liés aux exigences croissantes des annonceurs en matière de ciblage pour optimiser la performance de leurs campagnes. 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.

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 :

- **Régie de radios digitales** : Targetspot représente plus de 40 radios avec par exemple Radio France, Entercom (issu du rapprochement entre CBS et Entercom), Oui FM, Fox News, ...
- **Régie de plateformes** : réseau Radionomy, Shoutcast, Blog Talk Radio, Audioboom, Soundcloud, Radioline, ...

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 2018 de 14,2 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 70% et 30%.

2.2.3.3 *Un modèle économique fondé sur les revenus publicitaires*

Jusqu'à fin 2018, l'activité du pôle Radionomy-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.

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

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

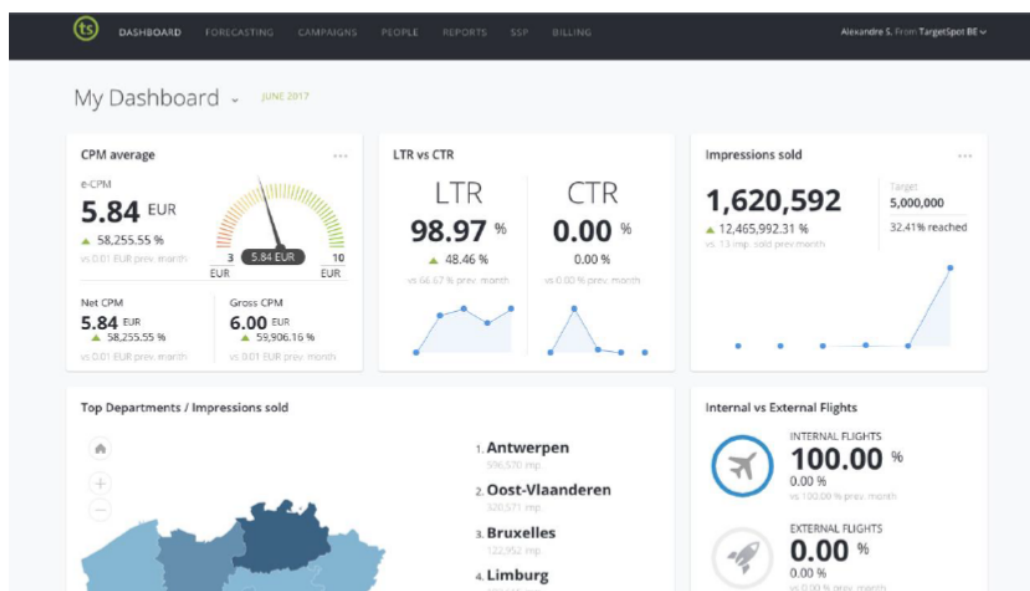


Tableau de suivi des campagnes

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 reconnaitra 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 86% des ventes aux Etats-Unis et 95% en Belgique. Le poids du 1^{er}, des 5 et 10 plus gros client s'élèvent à 17%, 55% et 77% pour TargetSpot Inc contre 34%, 74% et 89% pour Targetspot en Belgique où l'activité est plus récente et le marché moins développé.

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 Radionomy-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 Radionomy 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 2018, le portefeuille clients de Targetspot compte près de 120 références aux États-Unis et 45 en Belgique, auxquels viennent s'ajouter près de 20 contrats avec des annonceurs tiers dans d'autres pays européens (Belgique, Allemagne, Grande-Bretagne, Espagne, etc.). Ces références recouvrent toute une variété de secteurs d'activité, parmi lesquelles

- ✓ Aux États-Unis : Home Depot, Walmart, Ford, Macy's, McDonald's et ;
- ✓ En Belgique : Intersport, Disneyland Paris, Volkswagen, Bouygues Telecom etc.

3 Les 3 pôles d'activité du Groupe

3.1 Pôle Radionomy-Targetspot

Le pôle Radionomy – 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 2018 a été marqué par une refonte complète de la plateforme de streaming en rajoutant deux nouveaux produits ; Shoutcast For Business et Shoutcast For Enterprise. La solution de streaming qui était disponible gratuitement a pivoté vers un modèle économique sur base d'un abonnement tout 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 et Shoutcast for Enterprise, réservée aux grands éditeurs, est vendu par les équipes de Targetspot.
2. **Radionomy** – Confirme, particulièrement en Europe, sa position de leader pour la création de webradios. Dans un environnement très compétitif, d'offres musicales, les webradios confirment leur importance en offrant un choix de musique varié, parfois niche, qui n'est pas disponible au travers des radios généralistes, une diversité de programmes et un univers que l'on ne retrouve pas dans les solutions de type playlist. Des études récentes ont démontré l'importance des webradios qui continuent d'être l'une des sources principales pour l'auditeur de découverte de musiques et d'artistes.
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 4 pays en 2018, Pays-Bas, Belgique et Canada, notre proposition de régie intéresse de plus en plus les éditeurs de services internationaux. Targetspot confirme ainsi son offre internationale avec des bureaux déjà présent au États-Unis (New York, Chicago, Los Angeles) et en Belgique.
4. **Podcast Marketplace** – Targetspot a également lancé à la fin de l'année son offre podcast auprès des annonceurs en présentant une des premières plateformes de monétisation de Podcast couvrant l'Amérique du nord et l'Europe. La Podcast Marketplace a comme ambition de soutenir la création et la monétisation des podcasts en accompagnant les éditeurs de podcast avec une véritable solution de monétisation et pour les annonceurs une offre claire et bien segmentée par rapport à l'ensemble de l'offre podcast existante. Le marché du podcast est prometteur avec des initiatives qui arrivent de nombreux éditeurs nouveaux comme la presse quotidienne et magazine.

3.2 Pôle Storever

Storever, l'expert des solutions digitales pour les enseignes, a poursuivi sa croissance internationale pour atteindre plus de 16.000 points de vente abonnés. La répartition de ces abonnements entre les services audio et vidéo, a vu la part de la vidéo croître en 2018. La stratégie de gagner des clients en offrant de l'audio et de la vidéo a été concluante pour plusieurs nouveaux clients comme Brax et Le Crobag en Allemagne, Dafy Moto en France, BigMat en Belgique et Casa Del Libro en Espagne.

Au total, Storever a vu son portefeuille augmenter de 20 nouveaux clients en 2018 (Marionnaud, Betty Barclay, Scalpers, Mustang, Steigenberger Hotels, Alexander McQueen, Delitrateur, Lascana Alvaro Moreno, ...) pour

dépasser les 190 enseignes clients. La mode, la beauté et le luxe sont les secteurs les plus dynamiques pour Storever ce qui prouve que l'approche de personnalisation des contenus produits par Storever est un garant pour la différenciation dans l'environnement compétitif.

2018 a également été une année d'innovation technologique intense pour Storever. En terme audio, l'installation des solutions de diffusion multi-zones dans des hôtels est devenu réalité. D'un point de vue vidéo, le déploiement des solutions vidéo 4K, l'installation des murs d'écrans de différentes tailles et leur gestion sont assurés aux 4 coins du monde par Storever. Nous avons également installé des écrans de très haute luminosité en vitrine pour générer du trafic chez nos clients, une tendance qui s'accélère en 2019. Même si les écrans deviennent de plus en plus grands, l'apparition des écrans de petites tailles (10") qui font partie du merchandising digital crée des opportunités de communication dans les points de vente.

Une belle réalisation globale en 2018, est le gain de l'appel d'offre audiovisuel pour équiper le flagship madrilène de Casa Del Libro, enseigne phare de librairies en Espagne. En plus des 10 écrans installés dans des places stratégiques du parcours clients, la vitrine de ce magasin porte 3 écrans LED à très haute luminosité. En termes d'innovations technologiques, nous avons déployé des solutions interactives sur des écrans (entre autres de 55") qui sont gérées par notre système de gestion de contenu vidéo développé en interne. L'intégration de services de ticketing (affichage du numéro de caisse libre ou file d'attente sur écran) a également été conclu avec succès. Le tout dans une ambiance musicale spécialement conçue pour l'enseigne et diffusée dans plusieurs zones.

Pour 2019, nous prévoyons une tendance croissante des écrans de très haute luminosité, et ce plus spécifiquement dans le sud de l'Europe. De nouveaux projets pour des écrans LED sont actuellement en discussion et confirment notre vision du marché. L'arrivée d'autres formats d'écrans (Ultra Stretch) montre que le digital s'intègre de plus en plus dans le merchandising et le parcours client de nos clients.

3.3 Pôle Jamendo

Dans un contexte porteur pour la musique enregistrée, le streaming, et l'offre musicale en général, la société Jamendo a opéré une série de changements de fond en 2018, tout en continuant à innover et à préciser son positionnement au service des artistes indépendants.

L'organisation interne de l'entreprise a été transformée au travers de promotions internes et de recrutements. L'équipe de développement a été placée sous la responsabilité d'un nouveau directeur produit, les ventes en ligne — qui représentent plus de 60% du CA — ont été confiées en fin d'exercice à un E-commerce manager, un département marketing et communication a été créé, l'équipe de ventes « offline » a été renouvelée, le service support et l'équipe de modération des contenus musicaux ont fusionné. Pour finir, la direction générale a vu l'arrivée début 2019 d'un nouveau General Manager.

Ces importants changements opérationnels ont été menés en perturbant à minima l'organisation en place et l'effort commercial. Le Chiffre d'Affaires est en légère croissance par rapport à l'exercice précédent (+4%). De nombreuses innovations ont vu le jour, parmi lesquelles une offre Livestream, visant à favoriser la sonorisation de flux vidéo, ou encore l'implémentation du programme Content ID permettant de contrôler les droits des synchronisations des artistes Jamendo sur YouTube et ainsi d'augmenter la monétisation de leurs contenus. Sur le plan institutionnel, Jamendo a finalisé sa participation au projet européen Audio Commons, dont l'objectif est de professionnaliser l'accès des industries créatives pour les contenus Creative Commons.

Un événement important et attendu depuis longtemps par Jamendo est l'obtention du 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, transposée en droit luxembourgeois courant 2018, 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.

C'est une ouverture importante dans la gestion des droits qui brise une certaine notion de monopole qui était une situation de fait dans l'ensemble des pays européens. C'est une avancée stratégique déterminante pour le futur de Jamendo

Jamendo a combattu depuis de nombreuses années pour que les sociétés de gestion traditionnelles ne soient pas les uniques représentants des artistes. C'est dans ce sens que nous poursuivons notre procédure en cassation dans le cadre de la perception par la SPRE de droits en Belgique pour des artistes qu'elle ne représente pas.

Jamendo est la plateforme digitale de référence au service des artistes indépendants. La société va poursuivre cette mission courant 2019, en déployant des services qualitatifs pour permettre l'émergence de nouveaux talents et leur juste rémunération. Parmi ces services, la mise en place opérationnelle de l'Entité de Gestion Indépendante est un axe prioritaire, tout comme la distribution des contenus Jamendo sur la majorité des plateformes de streaming. Les efforts de promotion de nos contenus sur les réseaux sociaux s'intensifient, dans une optique de renforcement de la marque, et de l'engagement des utilisateurs de Jamendo avec les créateurs. Les perspectives commerciales pour 2019 sont encourageantes.

4 Gouvernance

Ce paragraphe porte sur l'application en 2018 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 55K boulevard International 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 2018, 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)	5,510,268	5,510,268	63.9%	64.2%
Alexandre Saboundjian	328,496	328,496	3.8%	3.8%
Sous-total Alexandre Saboundjian (in)directement	5,838,764	5,838,764	67.8%	68.0%
Public	2,073,858	2,073,858	24.1%	24.1%
SRIB (2)	100,634	100,634	1.2%	1.2%
Union Square Ventures	198,674	198,674	2.3%	2.3%
Bernd Hofstoetter	165,783	165,783	1.9%	1.9%
Yves de Koster	211,920	211,920	2.5%	2.5%
Auto-contrôle au 31/12/2018	28,270		0.3%	0.0%
Total	8,617,903	8,589,633	100.0%	100.0%

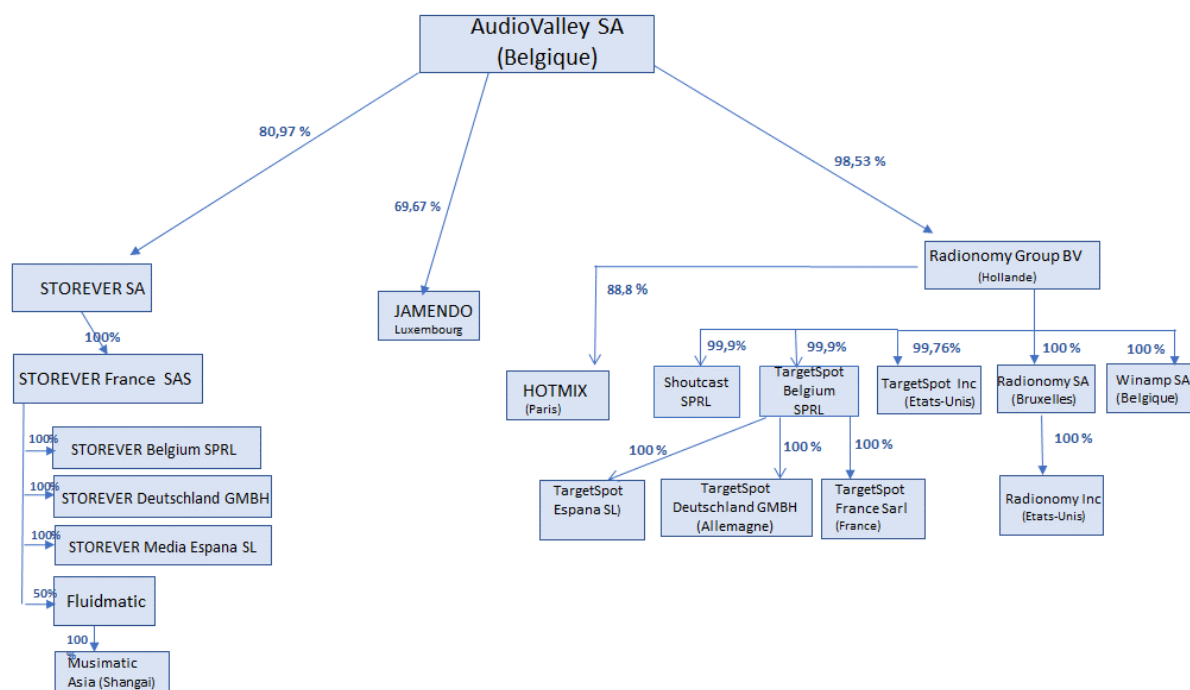
(1) Holding personnel détenu à 100% par Alexandre Saboundjian

(2) Titres soumis à un engagement de conservation jusqu'au 26 juillet 2019

La capitalisation boursière d'AudioValley s'élève à 38.780.564 EUR au 31 décembre 2018.

4.2 Structure du Groupe AudioValley

Au 31 décembre 2018, le Groupe AudioValley est constitué de 20 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 BeRTL, 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 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 Hotmixmédiast 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 7 fois en 2018. Les principaux sujets qui ont été abordés sont les suivants :

- Approbation de comptes annuels et semestriels
- Ratification de diverses conventions de prestations de service et de conventions d'apport dans le cadre de l'introduction en bourse
- Approbation du prospectus de l'introduction en bourse
- Approbation d'avenants au "Sales and Purchase Agreement" signé avec Vivendi le 17 août 2017
- Approbation d'augmentation de capital
- Suivi de la situation de trésorerie
- Stratégie de croissance des différents pôles de la société
- Projet de double cotation sur Euronext Growth à Bruxelles
- L'élargissement du conseil d'administration d'AudioValley et de 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 4 autres membres, à savoir :

- Erik Portier, Chief Revenue Officer du pôle Radionomy
- Bernd Hofstoetter, Chief Operating Officer du pôle Storever
- Jocelyn Seilles, General Manager du pôle Jamendo
- Sébastien Veldeman, CFO d'AudioValley

5 Rapport de gestion

5.1 Rapport d'activité

L'année 2018 a été marquée par l'introduction en bourse de la société AudioValley. La société est cotée sur le marché Euronext Growth à Paris depuis le 30 juillet 2018. Lors de cette opération, la société a procédé à une augmentation de capital de 9,5 MEUR. Cette opération a permis de rembourser un montant de 5,1 MEUR à Vivendi, qui avait octroyé un crédit-vendeur à la société, lors du rachat de la participation de 64,4% de Vivendi dans Radionomy Group BV.

Malgré cette opération d'introduction en bourse qui a mobilisé beaucoup de ressources internes, la société a continué sa croissance dans ses 3 pôles opérationnels et a tenu toutes les promesses faites au marché en termes de résultats financiers.

Au cours de l'année, le pôle Radionomy-Targetspot a ouvert des bureaux dans 4 nouveaux pays (Espagne, Pays-Bas, Allemagne et Canada) et a revu le modèle économique de sa plateforme de streaming en rajoutant deux nouveaux produits : Shoutcast For Business et Shoutcast For Enterprise. 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 pôle Storever a poursuivi sa croissance internationale pour atteindre plus de 16.000 points de vente abonnés et a poursuivi sa stratégie consistant à gagner des clients en offrant de l'audio et de la vidéo.

Enfin, le pôle Jamendo a connu un événement important et attendu depuis longtemps, à savoir l'obtention du 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, transposée en droit luxembourgeois courant 2018, 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.

5.2 Compte de résultats consolidé

Afin d'offrir une meilleure lisibilité des chiffres en termes de comparabilité d'un exercice à l'autre, les données financières et les commentaires relatifs à l'activité et au compte de résultat de l'exercice 2017 sont des données proforma telles que reprises dans le prospectus préparé dans le cadre de l'introduction en Bourse de Juillet 2018. Elles s'entendent ainsi comme si le rachat par AudioValley de la participation majoritaire que Vivendi détenait dans l'activité Radionomy/Targetspot, avait été réalisé au 1er janvier 2017 alors qu'il n'est devenu effectif qu'au mois d'août 2017.

Sur l'année 2018, les ventes consolidées d'AudioValley se sont élevées à 24.606.064 EUR comparativement à 14.015.432 EUR l'année précédente (20.017.938 EUR en pro forma, soit une augmentation de 22,9% par rapport à ce montant proforma).

A taux de change constant, la croissance est de 25%, en ligne avec les prévisions annoncées par la société lors de son introduction en Bourse en juillet 2018.

La société affiche une progression de son chiffre d'affaires en accélération sur le second semestre (+35% à taux de change constant). Sur l'exercice 2018, la société enregistre une croissance de 33% de son chiffre d'affaires sur l'Amérique du Nord. Plus de 52% de l'activité 2018 d'AudioValley est réalisée hors d'Europe, confirmant ainsi son assise internationale.

Les coûts des ventes représentent 41.9% du total des ventes en 2018 contre 45.9% en 2017. La marge brute progresse donc de 54.1% en 2017 à 58.1% en 2018. Ceci est principalement dû à l'amélioration dans le pôle Radionomy où elle progresse de 37.1% à 42.8% (39.6% en tenant compte d'une reprise de provision de 450.000 EUR) et également dans le pôle Storever (de 76.6% à 81.4%) grâce à une amélioration des conditions d'achats de matériel.

Les charges salariales par rapport au total du chiffre d'affaires diminuent en 2018 (35.6%) par rapport à 2017 (38.7%). Les autres charges administratives et commerciales ont connu la même tendance, en passant de 22.9% du total des ventes en 2017 à 21.2% en 2018.

La forte dynamique de croissance réalisée par AudioValley sur l'exercice, conjuguée à une bonne maîtrise des charges opérationnelles, permet au Groupe de générer un résultat opérationnel courant avant amortissements (EBITDA) positif de 335.651 EUR en 2018 (contre une perte proforma de 1.507.375 EUR en 2017). Cette évolution très positive est due principalement à la relance réussie du pôle Targetspot/Radionomy (dont la société a repris le contrôle au mois d'août 2017) qui a vu son EBITDA augmenter de plus de 1,7 MEUR.

Le résultat avant impôts est de -5.546.108 EUR en 2018 contre -7.534.761 EUR en 2017. Celui-ci est fortement impacté par une charge d'amortissement de 4.367.757 EUR dont 2.721.544 EUR sont relatifs à des immobilisations incorporelles à savoir l'amortissement sur 10 ans des logiciels Shoutcast et Targetspot.

5.3 Bilan consolidé

La valeur nette comptable des immobilisations incorporelles diminue de 1.607 KEUR fin 2018 par rapport à fin 2017. Ceci s'explique par des amortissements de 3.353 KEUR, compensés par des investissements de 1.744 KEUR et des impacts de change de 2 KEUR. Les investissements sont constitués essentiellement de charges salariales activées relatives au développement de nos différents outils technologiques.

Les immobilisations corporelles, qui sont constituées principalement par les players audio et vidéo du pôle Storever, ont vu leur valeur nette comptable augmenter de 185 KEUR à fin 2018.

Les créances commerciales ont augmenté de 20% par rapport à l'année précédente. Cette augmentation s'explique par l'augmentation du chiffre d'affaires (22,9%).

Les capitaux propres consolidés de la société s'élèvent à 11.147.828 EUR à fin 2018 contre 6.744.623 EUR à fin 2017. Cette variation s'explique par l'augmentation de capital de 9.537 KEUR réalisée lors de l'introduction en bourse au mois de juillet, la conversion d'un emprunt obligataire de 343 KEUR en actions ainsi que différents apports en nature pour un montant total de 4.015 KEUR. Ces augmentations sont partiellement compensées par les frais relatifs à l'introduction en bourse pour 1.862 KEUR et la diminution des réserves pour 7.445 KEUR.

Les dettes commerciales courantes et autres dettes ont augmenté de 17,3%, pour passer de 12.287 KEUR à 14.418 KEUR. Cette augmentation est moindre que l'augmentation du chiffre d'affaires.

Les passifs financiers courants et non courants se montent à 23.449 KEUR et sont constitués principalement :

- D'une 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 représentent un montant total de 24.702 KEUR dont la juste valeur s'élève à 18.865 KEUR au 31 décembre 2018.
- D'emprunts auprès des établissements de crédit pour un montant de 3.125 KEUR.
- De contrats de location financement pour un montant de 1.004 KEUR.

5.4 Principaux risques et incertitudes

Suite au rachat à Vivendi de 64,4% des actions de Radionomy Group BV, la société doit encore affronter d'importantes échéances financières à partir du mois de novembre 2019 qui, si elles n'étaient pas honorées entraîneraient la saisie et la réalisation des actifs en question. Cette procédure serait de nature à affecter de manière significative la valeur comptable actuelle des actifs concernés et relève de la problématique de la continuité des activités.

Comme anticipé dès l'introduction en bourse, 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 5 500 KEUR sur cette période.

L'augmentation de capital menée à l'occasion de l'introduction en Bourse réalisée en juillet 2018 ayant généré un produit net de 8 MEUR supérieur au montant minimum envisagé (soit 5,2 MEUR), le Groupe a intensifié ses actions de développement commercial pour tirer profit d'un marché particulièrement porteur notamment sur le pôle Radionomy avec d'une part, la création et montée en puissance des bureaux en Espagne, Allemagne et Pays-Bas, et d'autre part, le lancement de deux services payants fondés sur le logiciel de streaming Shoutcast.

Cette accélération dans le développement des activités a ramené le risque de liquidité du 4ème trimestre 2019 au mois d'août 2019. A cet horizon, le besoin de trésorerie devrait s'établir à environ 520 KEUR.

Pour faire face à cette situation prévue dès l'introduction en bourse, 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.

De plus, un remboursement anticipé de tout ou une partie du solde de la dette envers Vivendi, peut faire bénéficier la société d'un discount pouvant aller jusqu'à 30%, soit plus de 7 MEUR.

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 de l'année 2018, de nombreux accords avec différentes sociétés de collecte.

5.5 Événements importants survenus depuis la clôture

Les principaux événements intervenus depuis la clôture au 31 décembre 2018 et jusqu'à la date d'arrêté des comptes par le conseil d'administration sont les suivants :

- **Le 13 février 2019**, Jamendo est devenue « Entité de Gestion Indépendante » au sens de la Directive 2014/26/UE. Ce nouveau statut permet à Jamendo de collecter et de distribuer les droits d'auteurs et les droits voisins des créateurs qui lui en confient la gestion. La société poursuit ainsi la mission d'accompagnement des artistes qu'elle s'est assignée depuis 2005, en approfondissant son empreinte européenne.
- **Le 20 février 2019**, les titres de la société AudioValley ont été admis aux négociations sur le marché Euronext Bruxelles SA à partir d'un carnet d'ordre unique accessible avec les mêmes codes ISIN n° BE0974334667 et mnémoniques : ALAVY attribués lors de l'introduction en bourse sur Euronext Growth opéré par Euronext Paris SA en juillet 2018.

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 Radionomy-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 31/12/2018

Compte de résultats consolidé

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2018	31/12/2017
Chiffre d'affaires	4, 6	24 606	14 015
Coûts des ventes	4, 6	(10 314)	(5 142)
Charges de personnel	4, 6	(8 751)	(4 549)
Autres charges administratives et commerciales	4, 6	(5 205)	(2 925)
Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations		336	1 399
Amortissements et dépréciations*	6	(4 368)	(2 171)
Résultat opérationnel courant après amortissements et dépréciations		(4 032)	(772)
Autres produits	7	19	93
Autres charges	7	(67)	(315)
Résultat opérationnel		(4 080)	(994)
Gain sur cession/réévaluation de participation		-	4 161
Charges financières**	8	(1 715)	(906)
Produits financiers	8	249	59
Quote-part dans le bénéfice net (perte nette) des sociétés mises en équivalence		-	14
Résultat avant impôts		(5 546)	2 335
Impôts sur les résultats	9	228	150
Résultat de l'exercice		(5 318)	2 485
Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		(8)	227
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres		(5 310)	2558
Résultat de base par action	10	(0,94)	0,86
Résultat dilué par action	10	(0,92)	0,83

(*) Inklus une dotation aux amortissements de 2.721 KEUR calculée sur une base linéaire de 10 ans des actifs incorporels à durée de limitée reconnus dans le cadre de l'acquisition d'un bloc de contrôle de Radionomy Group BV en août 2017 (voir note 5).

(**) Inklus une charge de désactualisation de 1.072 KEUR comptabilisée suite l'acquisition d'un bloc de contrôle de Radionomy Group BV en août 2017 (voir note 5) 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>	31/12/2018	31/12/2017
Résultat de l'exercice	(5 318)	2 485
Autres éléments du résultat global qui pourraient être reclassés par la suite en perte et profit:		
Variation des écarts de conversion	(411)	38
Effet d'impôt	-	-
Total autres éléments du résultat global, nets d'impôts	(411)	38
Résultat global total	(5 729)	2 522
Attributable aux:		
Participations ne donnant pas le contrôle	(19)	225
Porteurs des capitaux propres	(5 710)	2 297

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

État consolidé de la situation financière

ACTIF

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31/12/2018	31/12/2017
Goodwill	11	13 806	13 806
Immobilisations incorporelles	12	26 137	27 744
Immobilisations corporelles	13	1 832	1 647
Participation dans des entreprises associées	14	-	134
Impôts différés actifs	15	881	337
Actifs financiers non-courants	16	272	250
Total de l'actif non courant		42 928	43 918
Stocks		245	91
Créances commerciales et autres débiteurs	17	6 169	5 144
Impôts et taxes à recevoir		640	555
Autres actifs courants		172	56
Trésorerie et équivalents de trésorerie	18	1 018	1 354
Total de l'actif courant		8 244	7 200
Total de l'actif		51 172	51 118

PASSIF & CAPITAUX PROPRES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31/12/2018	31/12/2017
Capital	19	24 232	12 199
Actions propres	19	(127)	-
Composante capitaux propres de la dette convertible	19	-	85
Réserves	19	(13 505)	(6 061)
Participations ne donnant pas le contrôle	19	548	522
Total capitaux propres		11 148	6 745
Passifs financiers non-courants	16	18 518	16 930
Provisions non-courantes	21	948	948
Impôts différés passifs	15	24	149
Autres passifs non-courants		-	953
Total des passifs non-courants		19 490	18 980
Dettes commerciales courantes et autres dettes	22	14 418	12 287
Passifs financiers courants	16	4 931	12 609
Provisions courantes	21	98	256
Impôts et taxes d'exploitation à payer		950	51
Autres passifs courants		137	190
Total des passifs courants		20 534	25 393
Total du passif et capitaux propres		51 172	51 118

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

Tableau de flux de trésorerie consolidé

(en milliers d'euros)	Notes	31/12/2018	31/12/2017
Activités opérationnelles			
Résultat de la période		(5 318)	2 485
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence		-	(14)
Charges financières nettes	8	1 466	847
Impôts	9	(228)	(150)
Amortissements	12, 13	4 368	2 171
Réduction de valeur	12	14	-
Dotation aux / (reprise de) provisions pour créances douteuses	17	65	(35)
Dotation aux / (reprise de) autres provisions	21	(158)	(166)
Paiements fondés sur des actions	20	37	(4 161)
Productions immobilisées	12, 13	(1 969)	(1 032)
Flux de trésorerie avant les variations des éléments du besoin en fonds de roulement		(1 723)	(56)
Diminution / (augmentation) des stocks		(154)	(54)
Diminution / (augmentation) des créances commerciales et autres créances		(921)	(635)
Augmentation / (diminution) des dettes commerciales et autres dettes		2 301	41
Augmentation / (diminution) des dettes relatives aux rémunérations et salaires		-	25
Diminution / (augmentation) des autres débiteurs et créditeurs		(1 894)	(137)
Variation du besoin en fonds de roulement		(668)	(760)
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles		(2 391)	(816)
Intérêts reçus		-	-
Impôts sur le résultat reçus (payés)		7	(85)
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles		(2 384)	(901)
Activités d'investissement			
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	12, 13	(975)	(712)
Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise	5	75	818
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	12, 13	3	43
Variations d'actifs financiers en lien avec des acquisitions	7	(15)	1 338
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement		(912)	1 487
Activités de financement			
Emission de nouvelles actions	19	9 537	-
Coûts de transaction sur l'émission des actions	19	(1 862)	-
Acquisitions de participations ne donnant pas le contrôle		-	(100)
Acquisitions d'actions propres	19	(127)	-
Souscription d'emprunts	16	1 414	504
Nouvelles dettes location financement	16	446	514
Remboursement d'emprunts	16	(5 978)	(561)
Remboursement de dettes location financement	16	(360)	(390)
Intérêts payés		(118)	(116)
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement		2 952	(149)
Varation nette de la trésorerie		(344)	437
Effet de la variation des taux de change		8	44
Trésorerie nette à l'ouverture	18	1 354	873
Trésorerie nette à la clôture	18	1 018	1 354

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>										
Situation au 1 janvier 2017		8 391	-	-	85	(6 160)	1	2 317	382	2 699
Résultat de l'exercice						2 258		2 258	227	2 485
Autres éléments du résultat global							40	40	(2)	38
Résultat global de l'exercice		-	-	-	-	2 258	40	2 297	225	2 522
Emission d'actions ordinaires		3 808				(3 808)		-		
Intérêts minoritaires suite au regroupement d'entreprises								-	2 508	2 508
Acquisition de participations minoritaires						1 568		1 568	(2 568)	(1 000)
Paiements fondés sur les actions						13		13	-	13
Variation de périmètre et autres						28		28	(25)	3
Situation au 31 décembre 2017		12 199	-	-	85	(6 102)	41	6 223	522	6 745
Impact sur la réserve d'ouverture de la 1ère application IFRS 15						(42)		(42)	(25)	(67)
Situation retraitée au 31 décembre 2017 après 1ère application IFRS 15		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	20					37		37	1	38
Conversion emprunt obligataire de la SRIB	19	222	121		(85)	85		343		343
Emission d'actions par la cotation sur Euronext Growth Paris	19	4 653	4 884					9 537		9 537
Frais d'augmentation de capital	19		(1 862)					(1 862)		(1 862)
Apport en nature de Storever sa	19	835	876					1 711		1 711
Apport en nature de créances par Maxximum sa	19	685	719					1 404		1 404
Apport en nature de créances par USV & USP	19	439	461					900		900
Rachat d'actions propres	19			(127)				(127)		(127)
Variation de périmètre et autres	5					(1 444)		(1 444)	(301)	(1 745)
Situation au 31 décembre 2018		19 033	5 199	(127)	-	(13 146)	(359)	10 600	548	11 148

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

Annexes aux comptes 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 2018 (collectivement « IFRS »). AudioValley n'a pas appliqué par anticipation de nouvelles dispositions IFRS qui n'étaient pas encore entrées en vigueur en 2018 et n'a appliqué aucune exception européenne aux IFRS.

2.1. Base de préparation

Ces comptes consolidés ont été clos le 31 décembre 2018.

Les règles et les méthodes comptables retenues par le Groupe au 31 décembre 2018 sont identiques à celles retenues dans le cadre de l'établissement des états financiers consolidés du Groupe au 31 décembre 2017 et décrites au paragraphe 2 de ces derniers, excepté pour l'adoption de nouvelles normes en vigueur au 1^{er} janvier 2018. AudioValley a appliqué pour la première fois les normes IFRS 9 et IFRS 15 dans ces comptes consolidés 2018 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 23.

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.

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.

À 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 co-entreprise est une entité dans laquelle le Groupe exerce un contrôle conjoint et a des droits sur une quote-part des actifs nets de la co-entreprise, plutôt que des droits directs sur les actifs et des obligations directes au titre des passifs. Les entreprises associées et les co-entreprises sont consolidées selon la méthode de mise en équivalence, à partir du moment où l'influence notable ou la situation de co-entreprise 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 co-entreprise 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 co-entreprise 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 co-entreprise 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 co-entreprise. 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 co-entreprise 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 pour les chiffres comparatifs de 2017

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 toute 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 soit comptabilisé :

Vente de biens

Les produits des activités ordinaires provenant de la vente de biens sont comptabilisés lorsque les principaux risques et avantages inhérents à la propriété des biens sont transférés à l'acheteur et qu'aucune incertitude significative ne subsiste quant au recouvrement des montants dus, aux charges relatives à la transaction et au retour éventuel des marchandises et que l'entreprise ne soit plus impliquée dans la gestion des marchandises. Les produits liés à la vente de marchandises sont reconnus à la juste valeur des rétributions reçues ou à recevoir, net des ristournes et autres avantages comme des remises commerciales, remises pour paiements anticipés et taxes d'accise. Les ventes de biens concernent principalement la vente d'équipements audio et vidéo (haut-parleurs, écrans) par le pôle Storever.

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 d'abonnements reconnus prorata temporis et de services associés (location de players) pour le pôle Storever;
- La vente de licences pour le pôle Jamendo;
- La vente d'insertions publicitaires (impressions) sur supports digitaux (radios et plateformes) pour le pôle Radionomy selon deux modèles :
 - o Modèle direct : vente directement à des annonceurs, dans quel cas, le montant des produits est celui contractuellement convenu avec l'annonceur.
 - o 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	
	2018	2017	2018	2017
1 USD	0,87336245	0,83381973	0,84794867	0,87948169
1 HKD	0,11151380	0,10670081	0,10818120	0,11282373
1 CNY	0,12698251	0,12813285	0,12794882	0,13062220

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 suit :

- 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
- Équipements et mobiliers	3 ou 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

Les biens acquis en location-financement sont immobilisés lorsque les contrats de location ont pour effet de transférer au Groupe la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de ces biens. Ils sont comptabilisés à leur entrée au bilan à la valeur la plus faible entre la juste valeur du bien loué et la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. A la clôture, ils sont comptabilisés à hauteur de leur valeur d'entrée diminuée des amortissements cumulés et des pertes de valeur. Ces actifs sont amortis sur la durée la plus courte entre la durée de la location et la durée d'utilisation de l'actif.

Les loyers sont ventilés entre la charge financière et l'amortissement du solde de la dette.

Les contrats de location dans lesquels les risques et avantages ne sont pas transférés au Groupe sont classés en location simple. Les paiements au titre des locations simples sont comptabilisés en charges sur une base linéaire pendant toute la durée du contrat de location, à moins qu'une autre base systématique soit plus représentative de l'échelonnement dans le temps des avantages qu'en retirera l'utilisateur.

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.

Affacturation

Le Groupe a recours à un prestataire d'affacturation 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'affacturation 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 ».

Paiement 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 est, 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

Suite au rachat à Vivendi de 64,4% des actions de Radionomy Group BV, la société doit encore affronter d'importantes échéances financières à partir du mois de novembre 2019 qui, si elles n'étaient pas honorées entraîneraient la saisie et la réalisation des actifs en question. Cette procédure serait de nature à affecter de

manière significative la valeur comptable actuelle des actifs concernés et relève de la problématique de la continuité des activités.

Comme anticipé dès l'introduction en bourse, 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 5.500 KEUR sur cette période.

L'augmentation de capital menée à l'occasion de l'introduction en bourse réalisée en juillet 2018 ayant généré un produit net de 8 MEUR supérieur au montant minimum envisagé (soit 5,2 MEUR). Le Groupe a intensifié ses actions de développement commercial pour tirer profit d'un marché particulièrement porteur notamment sur le pôle Radionomy avec d'une part ; la création et la montée en puissance des bureaux en Espagne, Allemagne et Pays-Bas, et d'autre part, le lancement de deux services payants fondés sur le logiciel de streaming Shoutcast.

Cette accélération dans le développement des activités a ramené le risque de liquidité du 4ème trimestre 2019 au mois d'août 2019. A cet horizon, le besoin de trésorerie devrait s'établir à environ 520 KEUR.

Pour faire face à cette situation prévue dès l'introduction en bourse, 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, 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.

De plus, un remboursement anticipé de tout ou une partie du solde de la dette envers Vivendi, peut faire bénéficier la société d'un discount pouvant aller jusqu'à 30%, soit plus de 7 MEUR.

2.5. Nouvelles normes IFRS appliquées par le Groupe

Normes et interprétation	Thème	Date d'entrée en vigueur
Amendements à IFRS 2	Paiement fondé sur des actions - Classification et évaluation des transactions dont le paiement est fondé sur des actions, date d'entrée en vigueur	1er janvier 2018
IFRS 4	Contrats d'assurances	1er janvier 2018
IFRS 9	Instruments financiers	1er janvier 2018
Amendement à IFRS 9	Instruments financiers – Clauses de remboursement anticipé prévoyant une compensation négative,	1er janvier 2019
IFRS 15 Amendements à IFRS 15	Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients	1er janvier 2018
Amendements à IAS 40	Immeubles de placement – Transferts d'immeubles de placement	1er janvier 2018
IFRIC 22	Transactions en monnaies étrangères et contrepartie anticipée	1er janvier 2018
	Améliorations annuelles des IFRS Cycle (2014-2016)	1er janvier 2018

IFRS 15 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

La norme IFRS 15 établit un modèle en cinq étapes pour comptabiliser les produits tirés de contrats conclus avec des clients. Suivant IFRS 15, le produit est comptabilisé pour le montant de la contrepartie à laquelle une entité s'attend à avoir droit, en échange des biens ou de services transférés à un client. Le Groupe a adopté IFRS 15 selon la méthode de l'application rétrospective modifiée pour l'exercice ouvert à compter du 1er janvier 2018.

Le principal impact de l'application de la norme IFRS 15 sur le chiffre d'affaire est le report de la comptabilisation du produit de l'installation des players dans l'activité Storever, pour qu'il soit comptabilisé au même rythme que l'abonnement mensuel sur la durée du contrat.

L'impact sur les réserves d'ouverture au 1^{er} janvier 2018 de l'adoption de IFRS 15 s'élève à 67 KEUR déduit des réserves et inclus en produit à reporter. Ces 67 KEUR de revenus sont à reporter à partir du 1^{er} janvier 2018 jusqu'au premier semestre 2022. De ce montant, 38 KEUR a été comptabilisé en revenus pour l'année 2018.

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 toute 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 soit comptabilisé:

Vente de biens

Les produits des activités ordinaires provenant de la vente de biens sont comptabilisés lorsque les principaux risques et avantages inhérents à la propriété des biens sont transférés à l'acheteur et qu'aucune incertitude significative ne subsiste quant au recouvrement des montants dus, aux charges relatives à la transaction et au retour éventuel des marchandises et que l'entreprise ne soit plus impliquée dans la gestion des marchandises. Les produits liés à la vente de marchandises sont reconnus à la juste valeur des rétributions reçues ou à recevoir, net des ristournes et autres avantages comme des remises commerciales, remises pour paiements anticipés et taxes d'accise. Les ventes de biens concernent principalement la vente d'équipements audio et vidéo (haut-parleurs, écrans) par le pôle Storever.

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 d'abonnements reconnus prorata temporis et de services associés (location de players) pour le pôle Storever;
- La vente de licences pour le pôle Jamendo;
- La vente d'insertions publicitaires (impressions) sur supports digitaux (radios et plateformes) pour le pôle Radionomy selon deux modèles :
 - o Modèle direct : vente directement à des annonceurs, dans quel cas, le montant des produits est celui contractuellement convenu avec l'annonceur.
 - o 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).

IFRS 9 Instruments financiers

La norme IFRS 9 remplace la norme IAS 39 Instruments Financiers « Comptabilisation et Évaluation » 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 2019
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
IFRS 17	Contrats d'assurances	1er janvier 2021
Amendement 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 des IFRS Cycle (2015-2017)	1er janvier 2019

Seule la norme IFRS 16 est détaillée ci-dessous :

IFRS 16 remplace IAS 17, IFRIC 4, SIC-15 et SIC-27. IFRS 16 établit les principes pour la comptabilisation, l'évaluation, la présentation et l'information à fournir pour les contrats de location et exige des preneurs de bail qu'ils comptabilisent tous les baux sous un modèle unique au bilan, d'une façon analogue aux contrats de location-financement selon IAS 17. La norme prévoit deux exemptions de comptabilisation pour les preneurs, les baux portant sur des actifs de faible valeur et les baux de courte durée (c'est-à-dire les baux de 12 mois au plus). À la date de début du contrat de location, le preneur comptabilisera un passif représentant les paiements locatifs (c.à.d. un passif locatif) et un actif représentant le droit d'utilisation de l'actif sous-jacent (c.à.d. un droit d'utiliser l'actif) pendant la durée de la période de location. Les preneurs devront comptabiliser les charges d'intérêts sur la dette et l'amortissement de l'actif au titre du droit d'utilisation. Les preneurs devront également réévaluer le passif locatif à la suite de certains événements (telle qu'une modification de la période de location, une modification des paiements locatifs futurs liés à un index ou un taux pour déterminer ces paiements). La réévaluation de la dette sera généralement comptabilisée comme un ajustement de l'actif au titre du droit d'utilisation.

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 les contrats de bail en utilisant les mêmes principes de classification que selon IAS 17 et distinguer entre deux types de contrats de location : location-financement et location simple.

L'IFRS 16 exige également que les preneurs et les bailleurs fournissent des informations plus approfondies que sous IAS 17. IFRS 16 entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019.

Le Groupe prévoit d'adopter 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 choisit 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.

En 2018, le Groupe a effectué une évaluation détaillée de l'impact attendu d'IFRS 16 sur les états financiers consolidés pour les contrats de location classés précédemment comme location simple. En résumé, l'impact attendu de l'adoption d'IFRS 16 devrait être une augmentation des actifs, pour les droits d'utilisation, et des passifs, pour les dettes de loyer, d'un montant égal de 1.351 KEUR au 1er janvier 2019. Pour évaluer les dettes de loyer, l'entreprise a actualisé les paiements locatifs futurs en utilisant un taux marginal d'endettement moyen pondéré de 8%.

Suite à l'adoption d'IFRS 16, le résultat opérationnel du Groupe s'améliorera, tandis que la charge d'intérêts augmentera. L'EBITDA du Groupe s'améliorera également, tandis que la charge d'amortissement augmentera. Cette évolution est due à la modification de la comptabilité des frais de location qui étaient classés au titre de location simple en vertu d'IAS 17.

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;
- **Radionomy** : Plateforme de commercialisation publicitaire de l'audience générée par des web radios créées 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;
- **Storever** : Conception et commercialisation des solutions "In-Store", audio et/ou vidéo. Commercialisation sous forme d'abonnements pluriannuels par point de vente. Le chiffre d'affaires est constitué principalement

du revenu des abonnements et de manière plus accessoire, de ventes d'équipements (écrans, haut-parleurs...) et de quelques prestations de services associées. Le coût des ventes est principalement constitué du coût d'achat de matériel (audio et vidéo).

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 2018 et 2017 sont respectivement détaillés ci-après, étant rappelé que la comparabilité des chiffres est affectée par des évolutions majeures de périmètre entre les deux périodes ayant conduit à l'établissement de données Pro Forma (se reporter Informations financières proforma non audité au 31 décembre 2017 – p85):

31/12/2018					
(en milliers d'euros)	Jamendo	Radionomy	Storever	Corporate	Total
Chiffres d'affaires	2 783	14 157	7 666	-	24 606
Coûts des ventes	(791)	(8 098)	(1 425)	-	(10 314)
Marge brute	1 992	6 059	6 241	-	14 292
Charges de personnel	(998)	(4 877)	(2 639)	(237)	(8 751)
Autres charges administratives et commerciales	(813)	(2 625)	(1 593)	(174)	(5 205)
Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations	181	(1 443)	2 009	(411)	336
Autres produits et charges	(39)	(4)	(5)	-	(48)
EBITDA	142	(1 447)	2 004	(411)	288

31/12/2017					
(en milliers d'euros)	Jamendo	Radionomy	Storever	Corporate	Total
Chiffres d'affaires	2 692	4 684	6 639	-	14 015
Coûts des ventes	(910)	(2 670)	(1 562)	-	(5 142)
Marge brute	1 782	2 014	5 077	-	8 873
Charges de personnel	(886)	(1 581)	(2 061)	(21)	(4 549)
Autres charges administratives et commerciales	(600)	(753)	(1 383)	(189)	(2 925)
Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations	296	(320)	1 633	(210)	1 399
Autres produits et charges	(19)	(200)	39	(42)	(222)
EBITDA	277	(520)	1 672	(252)	1 177

Au 31 décembre 2018, la contribution du segment Radionomy dans les chiffres du Groupe est bien plus significative suite à l'acquisition du pôle Radionomy par AudioValley en date du 17 août 2017 à travers l'acquisition d'un bloc de contrôle de 64,4% du capital de Radionomy Group BV (voir Note 5 – Regroupement d'entreprises). Après cette acquisition, la société détient une participation de 98,53% du pôle Radionomy au 17 août 2017.

Informations géographiques du chiffre d'affaires

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Belgique	2 353	2 332
Europe (hors Belgique)	9 442	7 381
Etats-Unis	11 574	3 887
Reste du monde	1 237	415
Chiffre d'affaires	24 606	14 015

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>	31/12/2018	31/12/2017
Belgique	1 448	1 394
Europe (hors Belgique)	97	116
Etats-Unis	280	137
Reste du monde	7	-
Total des immobilisations	1 832	1 647

Les immobilisations incorporelles

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Belgique	3 575	1 724
Europe (hors Belgique)	22 487	25 993
Etats-Unis	75	28
Reste du monde	-	-
Total des immobilisations	26 137	27 744

Le goodwill

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Belgique	4 520	4 520
Europe (hors Belgique)	9 286	9 286
Etats-Unis	-	-
Reste du monde	-	-
Total du goodwill	13 806	13 806

5. Regroupements d'entreprises

L'événement majeur en 2018 est la prise de contrôle de Fluidmatic par Storever France Sas (voir ci-dessous).

Une évolution majeure de périmètre est intervenue au cours du second semestre de l'exercice 2017 venant affecter la comparabilité des données entre les exercices clos en 2018 et en 2017. En 2017, la participation du Groupe dans le pôle Radionomy est ainsi passée de 22,47% à 98,53% suite :

- A l'acquisition d'un bloc de 64,4 % du capital de Radionomy Groupe BV en août 2017, complétée par
- L'acquisition d'une participation minoritaire de 11,6% du capital de cette même entité en septembre 2017.

Cette évolution ayant pour conséquence l'intégration globale du pôle Radionomy sur l'ensemble de l'année 2018, a conduit le Groupe à présenter un compte de résultat consolidé Pro Forma non audité au 31 décembre 2017 afin de donner une information pertinente de l'impact théorique de l'acquisition du pôle Radionomy (*se reporter Informations financières proforma non audité au 31 décembre 2017 – p85*) sur les principaux postes du compte de résultat et le rendre ainsi comparable au compte de résultat consolidé audité au 31 décembre 2018. Les acquisitions de 2017 sont reprises également dans le prospectus fait dans le cadre de l'appel public à l'épargne de juillet 2018.

Prise de contrôle de Fluidmatic par Storever France SAS

Au 1^{er} janvier 2018, le Groupe prend, en vertu d'un nouvel accord entre actionnaires, le contrôle sur l'entité Fluidmatic (Hong-Kong), détenue à 50% par Storever France SAS. Fluidmatic détient elle-même 100% de l'entité Musicmatic Asia (Chine).

Le pourcentage de détention du Groupe dans ces deux entités asiatiques est au 1^{er} janvier 2018 de $63,15\% \times 50\% = 31,575\%$ (voir note 23.)

Au 31 décembre 2017, Fluidmatic et Musicmatic Asia étaient reprises dans les comptes consolidés selon la méthode de la mise en équivalence sous le poste « Participations dans des entreprises associées » pour 134 KEUR.

Lors de la prise de contrôle, la juste valeur de la participation est la valeur comptable des fonds propres ; la rentabilité actuelle de la société ne justifiant pas la reconnaissance d'un goodwill.

L'impact de cette intégration globale sur les réserves d'ouvertures est de 45 KEUR (diminution de la réserve consolidée). L'impact de cette intégration globale sur les tiers à l'ouverture est une augmentation de 42 KEUR.

Acquisition 64,4% dans Radionomy Group BV

Le 17 août 2017, la société AudioValley a acquis la participation de 64,4% détenue par Vivendi dans Radionomy Group BV, faisant ainsi passer son intérêt dans Radionomy Group BV de 22,5% à 86,9%. Radionomy Group BV détenait à cette date 5 filiales : TargetSpot Inc., Radionomy SA, Winamp SA, Radionomy Inc. et TargetSpot France Sarl.

Les titres ont été acquis pour un montant de 14.000 KEUR auxquels se rajoute un montant de 16.350 KEUR relatif à un rachat des créances consenties à Radionomy Group BV par l'actionnaire vendeur.

Sur ce total de 30.350 KEUR, un montant de 200 KEUR a été versé lors du closing, le solde faisant l'objet d'un crédit-vendeur. En mars 2018, un paiement complémentaire de 450 KEUR a été versé et suite à l'entrée en bourse et à l'augmentation de capital de la société, en juillet 2018 (voir note 16), un montant de 5.070 KEUR a été également versé.

Le solde du crédit-vendeur s'élève à 24.702 KEUR (dont 72 KEUR d'intérêts) à payer en espèces, en plusieurs versements s'étalant de 2019 à 2025 (voir note 16).

L'allocation du prix d'acquisition dans les états financiers consolidés de l'exercice 2017 avait été menée se traduisant par :

- La reconnaissance de deux immobilisations incorporelles pour un montant total de 27 201 KEUR dont
 - Le logiciel de streaming Shoutcast pour 13.107 KEUR et
 - La plateforme technologique Targetspot supportant l'activité de régie digitale du pôle Radionomy à hauteur de 13.187 KEUR.
- Un goodwill de 7.403 KEUR.

L'achèvement de l'allocation du prix d'acquisition suite à une révision des estimations réalisées par le management n'a pas mené à des ajustements ultérieurs de la valeur comptable des actifs, passifs et participations ne donnant pas le contrôle ainsi qu'à la détermination de tout montant résiduel qui serait alloué au goodwill.

Acquisition partie minoritaire de 11,6% dans Radionomy Group BV

Le 26 septembre 2017, la société AudioValley a acquis une participation minoritaire de 11,6% détenue par Union Square Ventures dans Radionomy Group BV, pour un montant de 1.000 KEUR, dont 100 KEUR a été payé directement. Suite à cette transaction, AudioValley a porté sa participation à 98,5% dans Radionomy Group BV. Le solde restant, sans intérêt, a fait l'objet d'une augmentation de capital (voir note 19).

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

Chiffre d'affaires

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Vente d'équipements audio et vidéo	1 606	1 565
Abonnements et services connexes	5 745	4 880
Régie publicitaire	14 195	4 684
Vente de licences (musique)	2 783	2 692
Autres	277	194
Total du chiffre d'affaires	24 606	14 015

Coût des ventes

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Rétrocessions artistes	791	910
Rétrocessions régie/broadcaster	7 148	1 988
Achat de matériel	882	1 002
Droits d'auteur et droits voisins	742	1 039
Coûts d'installations en soustraction	51	109
Autres coûts des ventes	700	94
Total des coûts des ventes	10 314	5 142

La finalisation de certains contrats avec des ayants-droits dans le pôle Radionomy a eu pour conséquence la reprise de provision antérieure à 2018 pour 450 KEUR et à un réajustement de calcul de provision pour 2018 de 200 KEUR. Jamendo a également réajusté ses provisions de rétrocessions d'artistes de 350 KEUR pour 2018 et les périodes antérieurs à 2018.

Charges de personnel

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Salaires et traitement	7 037	3 611
Charges sociales	1 243	770
Autres	471	168
Total des coûts des avantages au personnel	8 751	4 549

Autres charges administratives et commerciales

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Frais de prestations de services	1 399	957
Frais commerciaux	800	417
Frais administratifs	1 325	668
Loyers	968	582
Frais de marketing	532	344
Autres	181	(43)
Total des autres charges administratives et commerciales	5 205	2 925

Cette rubrique reprend également des coûts de développement qui ne sont pas éligibles à la capitalisation et s'élèvent 635 KEUR en 2018 et à 437 KEUR en 2017. Les dépenses répondant aux critères d'éligibilité à la capitalisation en 2018 et en 2017 s'élèvent respectivement à 1.969 KEUR et à 1.032 KEUR (voir note 12-13).

Dépréciations et amortissements

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles "Technologies"	2 721	907
Dotation aux amortissements des autres immobilisations incorporelles	618	411
Dotation aux amortissements des immobilisations corporelles	1 029	853
Total des dépréciations et amortissements	4 368	2 171

La forte augmentation du poste « dépréciations et amortissements » est imputable aux immobilisations incorporelles reconnues dans le cadre du regroupement du pôle Radionomy en août 2017, à savoir le logiciel de streaming Shoutcast et la plateforme technologique Targetspot. Ces actifs technologiques à durée de vie limitée font l'objet d'un amortissement linéaire sur 10 ans, soit une dotation aux amortissements de 2.721 KEUR au titre de l'année 2018 (voir note 12).

7. Autres produits et charges

Autres produits et charges

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Autres produits	(19)	(93)
Autres charges	67	315
Total autres charges et produits	48	222

8. Charges et produits financiers

Charges financières

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Intérêts	177	136
Charges de désactualisation de la dette	1 072	665
Pertes de change	145	57
Autres frais financiers	321	48
Total des frais financiers	1 715	906

Les charges de désactualisation au 31 décembre 2018 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 16).

Produits financiers

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Gains de change	249	59
Autres produits financiers	-	-
Total des produits financiers	249	59

9. Impôts sur le résultat

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

(en milliers d'euros)	2018			2017		
	National	Etranger	Total	National	Etranger	Total
Charge d'impôt net sur le revenu	351	92	443	4	2	6
Charge d'impôts de la période	351	92	443	4	2	6
Charge net d'impôt différé	(671)	-	(671)	(156)	-	(156)
Relatives aux modifications de taux d'imposition	4	-	4	(45)	-	(45)
Comptabilisation de pertes fiscales précédemment non reconnues	(298)	-	(298)	(22)	-	(22)
Autres charges d'impôt différé	(377)	-	(377)	(89)	-	(89)
Charges (produits) d'impôt sur les résultats	(320)	92	(228)	(152)	2	(150)

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

Taux d'imposition réel

<i>(en milliers d'euros)</i>	2018	2017
Résultat comptable avant impôts	(5 546)	2 335
(Quote-part dans le résultat net des sociétés MEE)	-	(14)
Résultat comptable avant impôt et avant quote-part des MEE	(5 546)	2 321
Taux d'imposition légal	29,58%	33,99%
Charge d'impôt théorique	(1 641)	789
Différence des taux d'impôt sur le résultat différents par pays	253	29
Impact du changement des taux d'impôt futurs	(5)	45
Charges non déductibles	283	399
Comptabilisation d'impôts différés actifs sur des pertes fiscales des années précédentes	2 784	1 124
Utilisation de pertes fiscales précédemment non reconnues	(1 907)	(1 078)
Autres différences permanentes	4	(1 458)
Impôts sur les résultats	(228)	(150)
Taux effectif de l'impôt	14%	-19%

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 20), a contracté.

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	2018	2017
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres	(5 312)	2 258
Charge d'intérêt de la dette convertible, nette d'impôt	(6)	55
Résultat net dilué attribuable aux porteurs des capitaux propres	(5 318)	2 313

Actions:

<i>(en milliers d'actions)</i>	2018	2017 (*)
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires pour le BPA de base	5 661	5 241
Impact de la dette convertible	52	51
Impact des warrants à l'actionnaire	53	130
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires ajusté dilué	5 766	5 422

(en euro)

Résultat par action de base	(0,94)	0,43
Résultat par action dilué	(0,92)	0,43

(*) Recalculé suite à la scission d'actions en mai 2018 (voir note 19)

11. Goodwill

La variation du goodwill s'analyse comme suit :

(en milliers d'euros)

Valeur brute au 01/01/2017	6 403
Augmentations - Regroupements d'entreprises	7 403
Valeur brute au 31/12/2017	13 806

(en milliers d'euros)

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

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 2018, la valeur comptable des goodwill répartis par UGT :

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Goodwill	13 806	13 806
Jamendo	1 838	1 838
Radionomy	7 403	7 403
Storever	4 565	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 les exercices 2018 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 :

	Taux d'actualisation	Taux de croissance à l'infini
Jamendo	15,5%	2,5%
Radionomy	14,7%	2,5%
Storever	9,8%	2,5%

À l'issue de cet examen, le Groupe a conclu que les valeurs recouvrables des UGT Jamendo, Radionomy et Storever excédaient leur valeur comptable dans les comptes du Groupe au 31 décembre 2018.

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	-21%	-11%
Radionomy	-28%	-17%
Storever	-33%	-18%

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
Valeur brute au 01/01/2017	2 421	20	106	74	2 621
Augmentations - Acquisitions	68	17	25	-	110
Augmentations - Regroupements d'entreprises	-	1	-	27 201	27 202
Augmentations - Développements générés en interne	801	-	-	-	801
Valeur brute au 31/12/2017	3 290	38	131	27 275	30 734
Amortissements cumulés au 01/01/2017	(1 511)	(16)	(71)	(74)	(1 672)
Dotation aux amortissements	(387)	(3)	(21)	(907)	(1 318)
Amortissement cumulés au 31/12/2017	(1 898)	(19)	(92)	(981)	(2 990)
Valeur nette au 31/12/2017	1 392	19	39	26 294	27 744
Valeur brute au 01/01/2018	3 290	38	131	27 275	30 734
Augmentations - Acquisitions	26	33	17	-	76
Augmentations - Développements générés en interne	1 668	-	-	-	1 668
Effet des variations de change	2	-	-	-	2
Valeur brute au 31/12/2018	4 986	71	148	27 275	32 480
Amortissements et réductions valeurs cumulés au 01/01/2018	(1 898)	(19)	(92)	(981)	(2 990)
Dotation 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
Amortissement cumulés au 31/12/2018	(2 494)	(29)	(119)	(3 701)	(6 343)
Valeur nette au 31/12/2018	2 492	42	29	23 574	26 137

Le poste « Technologies » pour un montant de 27.201 KEUR 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 (voir note 5). 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 corporelles 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
Valeur brute au 01/01/2017	255	24	5 717	38	145	6 179
Augmentations - Acquisitions	14	-	587	-	1	602
Augmentations - Regroupements d'entreprises	182	-	137	4	17	340
Augmentations - Développements générés en interne	-	-	231	-	-	231
Cessions et mises au rebut	-	-	(44)	-	-	(44)
Effets de variation de change	(11)	-	-	-	-	(11)
Autres/reclassements	-	-	3	-	(3)	-
Valeur brute au 31/12/2017	440	24	6 631	42	160	7 297
Amortissements cumulés au 01/01/2017	(214)	(3)	(4 467)	(22)	(101)	(4 807)
Dotation aux amortissements	(50)	(12)	(772)	(4)	(15)	(853)
Cessions et mises au rebut - Amortissements cumulés	-	-	1	-	-	1
Effets de variation de change - amortissement	9	-	-	-	-	9
Amortissement cumulés au 31/12/2017	(255)	(15)	(5 238)	(26)	(116)	(5 650)
Valeur nette au 31/12/2017	185	9	1 393	16	44	1 647
Valeur brute au 01/01/2018	440	24	6 631	42	160	7 297
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
Valeur brute au 31/12/2018	738	24	7 555	42	163	8 522
Amortissements cumulés au 01/01/2018	(255)	(15)	(5 238)	(26)	(116)	(5 650)
Dotation 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)
Amortissement cumulés au 31/12/2018	(423)	(24)	(6 087)	(31)	(125)	(6 690)
Valeur nette au 31/12/2018	315	-	1 468	11	38	1 832

Les acquisitions pour 899 KEUR (installations, équipements ...) sont majoritairement relatifs à l'achat de matériels audios et vidéos, matériels informatiques pour 565 KEUR dans le pôle Storever.

14. Participation dans des entreprises associées

Au 31 décembre 2018, le Groupe n'a acquis aucune nouvelle participation depuis le dernier exercice clôturé au 31 décembre 2017.

En 2016, le Groupe avait une participation de 22,47% dans Radionomy Group BV et ce, jusqu'au 17 août 2017, date de prise de contrôle à travers l'acquisition d'une participation de 64.44% portant le pourcentage de détention de la Société à 86,91% du capital de Radionomy Group BV.

Ainsi, cette filiale a été mise en équivalence au cours de l'exercice 2017 jusqu'à l'acquisition rappelée ci-dessus, puis par intégration globale ensuite. (voir Note 5 Regroupement d'entreprises).

Le tableau suivant présente les informations financières résumées de l'investissement du Groupe dans Radionomy pour les périodes de consolidation par mise en équivalence, soit :

- ✓ Sur les 8 premiers mois de l'exercice 2017 pour Radionomy (cf ci-dessus).

Les autres participations dans des entreprises associées qui ne sont pas présentées dans les tableaux suivants ne sont pas individuellement significatives, cumulant une valeur comptable totale de 134 KEUR au 31 décembre 2017 et une quote-part aux résultats du Groupe de 14 KEUR en 2017.

<i>(en milliers d'euros)</i>	2017 (8 mois)
	Radionomy Group BV consolidé
Chiffre d'affaires	6 863
Coûts des Ventes	(4 203)
Autres Charges administratives et commerciales	(6 034)
Résultat opérationnel courant avant amortissement	(3 374)
Dépréciation et amortissements	(903)
Résultat opérationnel courant après amortissement	(4 277)
Charges financières nettes	(350)
Autres Charges/produits	(120)
Quote-part dans le résultat net (perte nette) des sociétés mises en équivalence	-
Résultat avant impôts	(4 747)
Impôts sur les résultats	405
Résultat net	(4 342)
Résultat net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	(5)
Résultat net attribuable aux porteurs des capitaux propres	(4 336)
% de participation du Groupe (*)	22,47%
Part du groupe dans le résultat net (calculée)	(976)
Quote-part dans le résultat net des participations mises en équivalence (comptabilisée)	-

(*) % de participation avant consolidation de ces entités, c'est-à-dire jusqu'au 17 août 2017 pour Radionomy Group BV. Ensuite ce pôle a été consolidé par intégration globale.

15. 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)	01/01/2017	Acquisitions par voie de regroupement d'entreprises	Compte de résultats	31/12/2017	Etat de la situation financière	Compte de résultats	31/12/2018
Différences temporelles							
Immobilisations incorporelles & corporelles	51	(6 955)	238	(6 666)	(108)	370	(6 403)
Pertes fiscales disponibles dans le futur	396	6 955	(87)	7 264		298	7 562
Dettes	(6)	-	5	(1)		1	-
Autres	(409)	-	-	(409)	108	-	(301)
Produits (charges) d'impôts différés total	32	-	156	188	-	669	857
Impôts différés actifs	58			337			881
Impôts différés passifs	(26)			(149)			(24)

Le Groupe a des pertes fiscales reportées déductibles sur lesquelles aucun actif d'impôt différé n'est comptabilisé d'un montant de 29.616 KEUR, dont plus de la moitié pour des entités européennes. 15.131 KEUR 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.

16. Actifs et passifs financiers

L'ensemble des actifs et passifs financiers d'AudioValley est comptabilisé au coût amorti.

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	
	31/12/2018	31/12/2017		31/12/2018	31/12/2017
Actifs financiers comptabilisés au coût amorti					
Actifs financiers non-courants	272	250		272	250
Autres immobilisations financières	247	225	1	247	225
Garanties	25	25	1	25	25
Actifs financiers courants	6 169	5 144		6 169	5 144
Créances commerciales et autres débiteurs	6 169	5 144	1	6 169	5 144
Actifs financiers	6 441	5 394		6 442	5 394
Passifs financiers comptabilisés au coût amorti					
Passifs financiers non-courants	18 518	16 930		18 425	16 874
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 429	1 786	3	1 336	1 729
Contrats de location financement	576	559	1	576	560
Dettes convertibles	-	-	3	-	-
Autres dettes	16 513	14 585	3	16 513	14 585
Passifs financiers courants	4 931	12 609		4 967	12 671
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 696	824	3	1 732	886
Contrats de location financement	428	361	1	428	361
Dettes convertibles	-	333	3	-	333
Autres dettes	2 807	11 091	1	2 807	11 091
Dettes commerciales courantes et autres dettes	14 418	12 287		14 418	12 287
Passifs financiers	37 867	41 826		37 810	41 832

Les actifs financiers et créances commerciales, ainsi que les dettes commerciales courantes sont des actifs et passifs non dérivés comptabilisés au coût amorti. Leur valeur comptable et leur juste valeur sont équivalentes.

Le poste « Autres immobilisations financières » de 247 KEUR au 31 décembre 2018 comprend principalement des garanties locatives.

Pour les créances commerciales, voir aussi la note 17.

Le poste « Emprunts auprès des établissements de crédit » au 31 décembre 2018 s'élève à un total de 3.125 KEUR et se compose comme suit :

- Un emprunt bancaire d'un montant total de 2.500 KEUR contracté le 30 novembre 2016 par Storever SA auprès de KBC Bank, à échéance 29 décembre 2023. Cet emprunt est à taux variable EURIBOR 6 mois, auquel est ajoutée une marge variant en fonction du ratio d'endettement de Storever SA. Le montant payable au 31 décembre 2018 s'élève à 1.786 KEUR.
- Un emprunt d'une valeur de 967 KEUR au 31 décembre 2018, relatif à un contrat d'affacturage contracté le 10 octobre 2017 par TargetSpot Inc. auprès de United Capital Funding Group LLC, à échéance le 10 novembre 2019.
Ce contrat d'affacturage ('factoring') couvre les créances commerciales dans l'entité TargetSpot Inc. aux États-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 2018, le montant des créances transférées s'élève à 1.397 K USD (1.220 KEUR) avec un montant de 1.107 K USD (967 KEUR) de créances financées (voir aussi Note 17). Le risque de crédit est conservé par TargetSpot Inc. 88% de ces créances ont été encaissées en date d'arrêté des comptes.
- Un prêt direct d'un montant de 150 KEUR, contracté en mai 2017 auprès de la banque Belfius, portant intérêt à taux variable EURIBOR + une marge de 1.68%, à échéance renouvelable court terme.
- Trois crédits à court terme d'un montant respectivement de 60 KEUR (intérêt à un taux fixe de 1,95%), 92 KEUR (intérêt à un taux fixe de 3,13%) et 94 KEUR (intérêt à un taux fixe de 2,18%), contractés en juillet et en décembre 2018 auprès de la banque Belfius, venant à échéance à 12 mois. Le montant total payable au 31 décembre 2018 s'élève à 222 KEUR.

Les « Contrats de location financement » sont principalement liés aux players audio et vidéo de Storever.

Les « Autres dettes » au 31 décembre 2018 s'élève à un total de 19.320 KEUR (partie non-courante 16.513 KEUR et courante 2.807 KEUR). Ce montant se décompose pour l'essentiel comme suit :

- Les dettes 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 représentent un montant total de 24.702 KEUR dont la juste valeur s'élève à 18.865 KEUR au 31 décembre 2018. Ces dettes, ne portant pas intérêt, sont comptabilisées à leur juste valeur, en considérant un taux d'actualisation de 8% ; excepté un montant de 3,8 MEUR dont un intérêt de 4,5% est comptabilisé avec application également d'un taux d'actualisation de 8%. Sur ce total :
 - a) 6.707 KEUR concerne la juste valeur du solde à payer au titre du rachat des actions Radionomy Group BV, compte tenu d'un premier versement de 200 KEUR effectué lors du closing en août 2017, d'un deuxième versement de 450 KEUR en mars 2018 et d'un troisième versement de 5.070 KEUR suite à l'entrée en bourse et à l'augmentation de capital de la société en juillet 2018 voir note 19. (montant nominal de 8.352 KEUR);
 - b) 12.158 KEUR concerne la juste valeur relative au solde dû au titre des créances rachetées pour un montant nominal de 16 350 KEUR.

Le solde dû sur les titres de 8.352 KEUR en montant nominal est payable comme suit :

- Sept échéances annuelles d'un montant unitaire de 636 KEUR payable le 31 décembre de chaque année à compter du 31 décembre 2019 et jusqu'au 31 décembre 2025 puis

- Une échéance d'un montant unitaire de 836 KEUR (incluant intérêts de 4,5%) payable au 31 décembre 2021, ensuite quatre échéances annuelles d'un montant unitaire de 766 KEUR payable le 31 décembre de chaque année à compter du 31 décembre 2022 et jusqu'au 31 décembre 2025.

Ci-dessous un tableau récapitulatif :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	Total
Solde dû sur les titres - 8.352k€	636	636	1 472	1 402	1 402	1 402	1 402	8 352

Le solde dû sur le rachat de créances de 16.350 KEUR en montant nominal est payable comme suit :

- Sept échéances annuelles d'un montant de 2.336 KEUR payables le 31 décembre de chaque année à compter du 31 décembre 2019 et jusqu'au 31 décembre 2025.

Ci-dessous un tableau récapitulatif :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	Total
Solde dû sur les créances - 16.350k€	2 336	2 336	2 336	2 336	2 336	2 336	2 336	16 350

- Une dette de 292 KEUR vis-à-vis du dirigeant Alexandre Saboundjian.
- Une dette de 163 KEUR dont 100 KEUR auprès d'Innoviris (Institut Bruxellois pour la recherche et l'innovation)

Mouvements des passifs financiers

(en milliers d'euros)	Emprunts auprès des établissements de crédit	Contrats de location financement	Dette convertible	Autres dettes	Total
Solde au 31/12/2017	2 610	920	333	25 676	29 539
Augmentations - Nouveaux emprunts	979	446	-	435	1 860
Augmentations - Regroupements d'entreprises	-	-	-	-	-
Remboursements	(465)	(360)	-	(5 513)	(6 338)
Remboursements par incorporation	-	-	(343)	(2 304)	(2 647)
Autres variations	-	-	10	1 025	1 035
Solde au 31/12/2018	3 124	1 006	(0)	19 319	23 449

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 :

(en milliers d'euros)	31/12/2018				31/12/2017			
	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total
Actifs financiers non courants	-	272	-	272	-	250	-	250
Prêts	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres immobilisation financière	-	247	-	247	-	225	-	225
Garanties	-	25	-	25	-	25	-	25
Autres débiteurs	-	-	-	-	-	-	-	-
Actifs financiers courants	6 169	-	-	6 169	5 144	-	-	5 144
Créances commerciales et autres débiteurs	6 169	-	-	6 169	5 144	-	-	5 144
Actifs financiers	6 169	272	-	6 441	5 144	250	-	5 394

(en milliers d'euros)	31/12/2018				31/12/2017			
	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans	Total
Passifs financiers non-courants	-	16 261	7 475	23 736	-	13 694	9 450	23 144
Emprunts auprès des établissements de crédit	-	1 429	-	1 429	-	1 250	536	1 786
Contrats de location financement	-	576	-	576	-	559	-	559
Dette convertible	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres dettes	-	14 256	7 475	21 731	-	11 885	8 914	20 799
Passifs financiers courants	19 968	-	-	19 968	25 459	-	-	25 459
Emprunts auprès des établissements de crédit	1 696	-	-	1 696	824	-	-	824
Contrats de location financement	428	-	-	428	361	-	-	361
Dette convertible	-	-	-	-	333	-	-	333
Autres dettes	3 426	-	-	3 426	11 654	-	-	11 654
Dettes commerciales courantes et autres dettes	14 418	-	-	14 418	12 287	-	-	12 287
Passifs financiers	19 968	16 261	7 475	43 704	25 459	13 694	9 450	48 603

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. Concernant les passifs financiers, les deux seuls souscrits à taux variable sont :

- l'emprunt de Storever SA auprès de KBC Bank, d'une valeur comptable de 1.786 KEUR au 31 décembre 2018 est à taux variable (EURIBOR 6 mois + marge);
- le prêt de 150 KEUR souscrit auprès de Belfius par Storever Belgium, d'une valeur comptable de 150 KEUR au 31 décembre 2018 est à taux variable (EURIBOR + minimum de 1,68%).

AudioValley n'a pas mis en place d'instrument de couverture considérant le risque non significatif en termes 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 2.3). Le Groupe ne couvre pas les risques de conversion.

En 2018, 44% 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 274 KEUR en 2018 et de 183 KEUR/-137 KEUR en 2017.

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 17, au 31 décembre 2018, 88% 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 6,8% en 2018 et de 3,9% en 2017. Le poids des 10 principaux clients dans le chiffre d'affaires consolidé est de 42% en 2018 et de 26,5% en 2017.

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 17).

L'échéance des créances clients est fournie en note 17.

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^{er} août 2019, il sera en revanche dans l'incapacité de faire face aux échéances importantes dont l'une de 1.500 K USD au 1^{er} novembre 2019 et l'autre de 2.972 KEUR au 31 décembre 2019.

Le Groupe est donc exposé à un risque de liquidité à compter d'août 2019. Voir Note 2.4 « Hypothèse de continuité » pour plus d'informations.

Les covenants prévus au contrat de prêt avec KBC sont respectés durant l'exercice 2018.

Il n'existe pas d'autres covenants.

17. Clients et autres débiteurs

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Créances commerciales brutes	6 107	4 828
Dépréciation des créances	(25)	(24)
Créances diverses	87	340
Total des créances commerciales et autres débiteurs	6 169	5 144

Au 31 décembre 2018, les créances commerciales incluent notamment 1.397 K USD (1.220 KEUR) de créances cédées à un factor dans le cadre d'un contrat d'affacturage mise en place en 2017. Au 31 décembre 2017, les créances cédées au factor étaient de 312 K USD (260 KEUR).

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Créances commerciales	6 107	4 828
Total des créances commerciales brutes	6 107	4 828

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

Au 31 décembre 2018, les créances commerciales ont été dépréciées comme suit :

(en milliers d'euros)	Dépréciation individuelle	Dépréciation collective	Total
Provision pour dépréciation des clients douteux au 01/01/2017	59	-	59
Dotations	42	-	42
Reprises utilisées	(1)	-	(1)
Reprises non utilisées	(76)	-	(76)
Provision pour dépréciation des clients douteux au 31/12/2017	24	-	24
Dotations	70	8	78
Reprises utilisées	(4)	-	(4)
Reprises non utilisées	(73)	-	(73)
Provision pour dépréciation des clients douteux au 31/12/2018	17	8	25

Analyse de la balance âgée

(en milliers d'euros)	Créances échues					
	Total	Créances non échues	< 30 jours	30-60 jours	61-90 jours	91-120 jours
31/12/2018	6 107	3 016	1 227	719	682	463
31/12/2017	4 828	2 179	1 151	787	314	397

Affacturage

Un contrat d'affacturage a été contracté en 2017 par TargetSpot Inc. auprès de United Capital Funding Group LLC, à échéance le 10 novembre 2019. Ce contrat d'affacturage ('factoring') couvre les créances commerciales dans l'entité TargetSpot Inc. aux États-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 2018, le montant des créances

transférées s'élève à 1.397 K USD (1.220 KEUR) avec un montant de 1.107 K USD (967 KEUR) de créances financées, qui est reflété dans les « Emprunts auprès des établissements de crédit » (voir Note 16). Étant donné que le risque de crédit est conservé par TargetSpot Inc., les créances ne sont pas « décomptabilisées ». Au 31 décembre 2017, le montant des créances transférées s'élevait à 312 K USD (260 KEUR) avec un montant de 251 K USD (209 KEUR) de créances financées

18. Trésorerie et équivalents de trésorerie

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

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Trésorerie en banque	1 014	1 348
Trésorerie en caisse	4	6
Total	1 018	1 354

19. Capitaux propres

Les capitaux propres s'élèvent à 11.148 KEUR au 31 décembre 2018.

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2017
Capital	19 033	12 199
Primes d'émission	7 061	-
Frais d'augmentation de capital	(1 862)	-
Actions Propres	(127)	-
Composante capitaux propres de la dette convertible	-	85
Réserves	(13 505)	(6 061)
Participations ne donnant pas le contrôle	548	522
Capitaux Propres	11 148	6 745

Capital

Au 31 décembre 2018, le capital social s'élève à 19.033 KEUR décomposé en 8.617.903 actions ordinaires, toutes de même catégorie.

Evolution du capital souscrit

Date	Evolution du capital social (en milliers d'euros)	Modalité de l'opération	Nombre d'actions
Total au 31/12/2017	12 199		2 762 776
29/05/2018		Scission d'actions décidé par l'assemblée générale	2 762 776
27/07/2018	4 653	Emission d'actions par la cotation sur Euronext Paris	2 105 388
27/07/2018	222	Conversion emprunt obligataire de la SRIB	100 634
27/08/2018	835	Apport en nature de Storever sa	377 703
27/08/2018	685	Apport en nature de créances par Maximum sa	309 952
27/08/2018	439	Apport en nature de créances par USV & USP	198 674
Total au 31/12/2018	19 033		8 617 903

En mai 2018, l'assemblée générale d'AudioValley a décidé à l'unanimité de la scission des deux millions sept cent soixante-deux mille sept cent septante-six (2.762.776) actions existantes en cinq millions cinq cent vingt-cinq mille cinq cent cinquante-deux (5.525.552) actions.

En date du 27 juillet 2018, la société a fait son entrée en bourse sur le marché Euronext Growth Paris sous le code ISIN BE0974334667 et le mnémonique : ALAVY. AudioValley a levé 9.6 MEUR dont 4.653 KEUR en capital social et 4.885 KEUR en prime d'émission pour un nombre d'actions égale à 2.105.338.

Le 27 juillet 2018, l'entrée en bourse a généré la conversion automatique de l'emprunt obligataire convertible pour un montant total de 343KEUR détenue par la SRIB (Société Régionale d'investissement de Bruxelles) dont 222 KEUR en capital social et 121 KEUR en prime d'émission pour un nombre d'actions égale à 100.634.

Le 27 août 2018, trois augmentations de capital par apport en nature ont été actées comme suit :

- Apport d'actions de Storever SA par Mr. De Koster et Mr. Hofstoetter. Mr. De Koster a fait un apport au capital de la société de 960 actions de catégorie A de Storever SA pour un montant total de 960 KEUR et Mr. Hofstoetter a fait également un apport au capital de la société de 751 actions de catégorie B de Storever SA pour un montant total de 751 KEUR. L'apport en nature consiste en l'apport de 1.711 actions de la société anonyme Storever SA pour un montant total de 1.711 KEUR dont 835 KEUR en capital social et 876 KEUR en prime d'émission. En rémunération de l'apport en nature, la Société a émis 377.703 nouvelles actions sans désignation de valeur nominale ; 211.920 en rémunération de l'apport de Mr. De Koster et 165.783 en rémunération de l'apport de Mr. Hofstoetter. La participation de la Société dans Storever SA est passée de 63,15% à 80,97% suite à ces apports.
- Apport de créances par Maximum SA. Maximum SA détenait une créance sur le solde d'un dividende d'un montant de 1.4 MEUR. Cet apport en nature représente 685 KEUR en capital social et 719 KEUR en prime d'émission. En rémunération de l'apport en nature de Maximum SA, la Société a émis 309.952 nouvelles actions sans désignation de valeur nominale.
- Apport de créances par Union Square Ventures (USV) et Union Square Principals (USP). USV détenait une créance d'un montant de 882.633€ et USP détenait un montant de 17.367€. Ces deux créances découlaient d'une convention de cession d'actions de Radionomy Group BV. Cet apport en nature représente 439 KEUR en capital social et 461 KEUR en prime d'émission. En rémunération de l'apport de leurs créances respectives, USV et USP se sont vus attribuées respectivement 194.841 et 3.833 actions de la Société.

Prime d'émission

Au 31 décembre 2018, les primes d'émission après frais d'augmentation de capital s'élèvent à 5.199 KEUR.

Date	Prime d'émission (en milliers d'euros)	Modalité de l'opération
Total au 31/12/2017		
27/07/2018	4 884	Emission d'actions par la cotation sur Euronext Paris
27/07/2018	121	Conversion emprunt obligataire de la SRIB
27/08/2018	876	Apport en nature de Storever sa
27/08/2018	719	Apport en nature de créances par Maximum sa
27/08/2018	461	Apport en nature de créances par USV & USP
27/08/2018	(1 862)	Frais d'augmentation de capital
Total au 31/12/2018	5 199	

Actions propres

Suite à la cotation sur Euronext de juillet 2018, AudioValley a conclu un contrat de liquidité pour une durée d'un an, à compter du 30 juillet 2018. Une somme de 150 KEUR a été affectée au compte de liquidité. Au 31 décembre

2018, le compte de liquidité est à 117 KEUR. La société a racheté ses propres actions pour un montant de 10 KEUR au 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Actions propres - Contrat de liquidité	117	-
Actions propres	10	-
Total des actions	127	-

Composante capitaux propres de la dette convertible

Le Groupe a conclu un accord de prêt en décembre 2013 avec la SRIB pour un montant de 1.000 KEUR incluant une option portant sur la possibilité de demander la conversion du solde non encore remboursé de l'emprunt en capital, à tout moment jusqu'à échéance, sur la base de la valorisation retenue pour le tour de financement de capital intervenu en 2013 minorée d'une décote de 20%. La différence de 85 KEUR entre la valeur nominale de la dette convertible (1.000 KEUR) et la juste valeur de l'élément de passif de la dette, évaluée à 915 KEUR 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 12%. La composante capitaux propres de la dette convertible a été extournée suite à la conversion de la dette en actions en juillet 2018.

Réserve légale et autres réserves

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Réserve Légale	358	358
Autres réserves	(13 863)	(6 419)
Total des réserves	(13 505)	(6 061)

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 2018 et 2017 la réserve légale du Groupe était de 358 KEUR et était reprise dans les réserves. En règle générale, cette réserve ne peut être distribuée aux actionnaires qu'en cas de liquidation.

Ecarts 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.

À fin 2018, les participations ne donnant pas le contrôle se sont élevées à 548 KEUR, comparé à 522 KEUR fin 2017.

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".

20. Plan d'actions aux employés

Il existe au 31 décembre 2018, deux plans de paiement fondé sur des actions 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 2018. 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 :

	2018	2017
Taux de dividende estimé	0,00%	0,00%
Taux d'intérêt sans risque	0,25%	0,90%
Volatilité	31,00%	31,00%
Prix d'exercice (EUR)	0,80 €	0,78 €
Durée prévue (années)	6	6
Juste valeur à la date d'évaluation	0,24	0,11

Le nombre d'options en circulation et exerçables est présenté comme suit :

	Nombre d'option en cours	Prix d'exercice moyen pondéré des options en cours
Option en circulation au 31 août 2017	778 428	0,58
Octroyées	-	n.a.
Exercées	-	n.a.
Annulées	(91 589)	0,54
Option en circulation au 31 décembre 2017	686 839	1
Octroyées	325 000	0,80
Exercées	-	n.a.
Annulées	(351 613)	0,49
Option en circulation au 31 décembre 2018	660 226	0,73

La durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée des options en circulation au 31 décembre 2018 est de 7.3 ans (6.1 en 2017).

La fourchette des prix d'exercices des options en circulation au 31 décembre 2018 est entre 0.21€ et 0.81€ (entre 0.18€ et 0.79€ au 31 décembre 2017).

21. Provisions

Au 31 décembre 2018, la variation des provisions se présente comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Courant	Non-courant
Solde au 1er janvier 2017	422	71	351
Provisions utilisées	(331)	20	(351)
Provisions acquises par regroupement d'entreprise	948	-	948
Provisions constituées	165	165	-
Solde au 31 décembre 2017	1 204	256	948
Provisions utilisées	(256)	(256)	-
Provisions acquises par regroupement d'entreprise	-	-	-
Provisions constituées	98	98	-
Solde au 31 décembre 2018	1 046	98	948

La provision de 948 KEUR (acquise par regroupement d'entreprise en 2017) concerne une provision pour un risque commerciale avec des ayants-droits.

22. Dettes commerciales courantes et autres dettes

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Dettes fournisseurs	9 909	7 192
Autres dettes commerciales	2 683	3 398
Dettes sociales	1 826	1 697
Total	14 418	12 287

Au 31 décembre 2018, environ 5.940 KEUR des dettes fournisseurs sont relatifs aux rétrocessions éditeurs et 2.416 KEUR sont relatifs aux droits d'auteurs et droits voisins. Dans les autres dettes commerciales, un montant de 1.688 KEUR est relatif aux rétrocessions artistes.

23. 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	31/12/2018		31/12/2017	
			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%
Winamp 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%		
Jamendo SA	Plateforme d'écoute d'œuvres musicale Creative common	Luxembourg	IG	69,67%	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%	IG	63,15%
Storever France SAS	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	France	IG	80,97%	IG	63,15%
Storever Belgium SPRL	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Belgique	IG	80,97%	IG	63,15%
Storever Deutschland GmbH	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Allemagne	IG	80,97%	IG	63,15%
Storever Espana SL	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Espagne	IG	80,97%	IG	63,15%
FluidMatic China	Holding	Chine	IG	40,49%	ME	31,58%
Storever Asia	Solutions "In-Store" audi et/ou vidéo	Chine	IG	40,49%	ME	31,58%

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
Entreprises associées	2018	-	-	-	-	-
	2017	119	34	-	-	-
Sociétés liées au dirigeant	2018	-	463	334	-	21
	2017	-	191	1 467		36

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 5,6 KEUR en 2018 et 3,5 KEUR en 2017.

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 383 KEUR au titre de 2018 et 144 KEUR au titre de 2017. Ils concernent exclusivement des prestations effectuées par Monsieur Alexandre Saboundjian, administrateur-délégué d'AudioValley SA.

Le montant dus aux sociétés liées au dirigeant de 334 KEUR au 31 décembre 2018 comprend notamment une dette de 292 KEUR au titre d'avance (voir note 16).

24. Honoraires Commissaires aux comptes

Pour l'ensemble du périmètre consolidé du Groupe, les honoraires perçus par le Commissaire (Ernst & Young en 2018 et Jean-Louis Prignon en 2017) pour l'exercice 2018 s'élèvent à 213 KEUR (11 KEUR en 2017) et se répartissent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
Total des honoraires Commissaires aux comptes	213	11
Honoraire liés à l'audit des comptes statutaires et consolidés	200	8
Autres attestations par le réviseur	13	3

Les honoraires de 2017 concernent les comptes statutaires des entités belges.

25. Engagements et éventualités

Engagements locations simple - Groupe preneur du bail

Le Groupe a conclu des contrats de location portant sur certains véhicules et locaux. Les termes des baux sont de 4 ans pour les véhicules et entre 6 et 9 ans pour les locations, avec pour certains contrats, une tacite reconduction.

Les loyers minimums à verser pour les contrats de location irrévocables sont les suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
- 1 an	778	725
1 à 5 ans	820	1 155
+ de 5 ans	-	-
Total	1 598	1 880

Engagements locations financement - Groupe preneur du bail

Le Groupe a conclu des contrats de location financement portant sur certains équipements (uniquement dans l'entité Storever Belgium). Les dettes sont garanties par les actifs loués. La valeur actualisée des paiements minimum à verser sont les suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	31/12/2017
- 1 an	428	361
1 à 5 ans	576	559
+ de 5 ans	-	-
Total	1 004	920

Garanties

Nantissements d'actions

Dans le cadre du rachat des actions de Radionomy Group BV à Vivendi, les actions des entités AudioValley SA et Radionomy Group BV ont été données en garantie du paiement de la contrepartie, ainsi que la créance consentie à Radionomy Group BV et tous les comptes bancaires d'AudioValley SA (voir Note 5 Regroupements d'entreprises). Les actions de Jamendo SA et Storever SA ne peuvent être données en garantie ou transférées à une tierce partie sans le consentement de Vivendi. De plus, dans le cas où AudioValley dispose d'actifs ou de filiales, 75% du produit net de cession doit être alloué au remboursement anticipé de la considération due à

Vivendi. En outre, AudioValley s'engage à ne pas acquérir d'actifs ou d'entités d'une valeur de plus de 10 millions € sans l'accord préalable de Vivendi.

De plus, les actions de Storever France sont mises en gage pour le crédit de la banque KBC de 2.500 KEUR et une créance de 910 KEUR est subordonnée en faveur de KBC.

26. Événements postérieurs à la date du bilan

Les principaux événements intervenus depuis la clôture au 31 décembre 2018 et jusqu'à la date d'arrêté des comptes par le conseil d'administration sont les suivants :

- **Le 13 février 2019**, Jamendo est devenue « Entité de Gestion Indépendante » au sens de la Directive 2014/26/UE. Ce nouveau statut permet à Jamendo de collecter et de distribuer les droits d'auteurs et les droits voisins des créateurs qui lui en confient la gestion. La société poursuit ainsi la mission d'accompagnement des artistes qu'elle s'est assignée depuis 2005, en approfondissant son empreinte européenne.

- **Le 20 février 2019**, les titres de la société AudioValley ont été admis aux négociations sur le marché Euronext Bruxelles SA à partir d'un carnet d'ordre unique accessible avec les mêmes codes ISIN n° BE0974334667 et mnémoniques : ALAVY attribués lors de l'introduction en bourse sur Euronext Growth opéré par Euronext Paris SA en juillet 2018.



Ernst & Young
Réviseurs d'Entreprises
Bedrijfsrevisoren
De Kleetlaan 2
B - 1831 Diegem

Tel: +32 (0)2 774 91 11
Fax: +32 (0)2 774 90 90
ey.com

Rapport du commissaire à l'assemblée générale d'AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2018

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 2018, le compte de résultat consolidé, l'état consolidé du résultat global, l'état de variation des capitaux propres consolidés et le tableau de flux de trésorerie consolidé de l'exercice clos le 31 décembre 2018 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 l'échéance à la date de l'assemblée générale qui délibérera sur les comptes annuels au 31 décembre 2020. Nous avons exercé le contrôle légal des Comptes Consolidés durant une exercice.

Rapport sur l'audit des Comptes Consolidés

Opinion sans réserve

Nous avons procédé au contrôle légal des Comptes Consolidés d'AudioValley SA, comprenant l'état consolidé de la situation financière au 31 décembre 2018, ainsi que 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 € 51.172 milliers et dont le compte de résultat consolidé se solde par une perte de l'exercice de € 5.318 milliers.

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 2018, 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 Etats Financiers Consolidés. Les événements et conditions reprises dans cette annexe indiquent qu'il existe une incertitude matérielle susceptible de susciter des doutes importants sur la capacité de la Société de poursuivre son activité. Sans remettre en cause notre opinion sans réserve exprimée ci-dessus, l'identification de cette incertitude significative requiert, selon l'ISA 570, l'ajout d'un paragraphe d'observation compte tenu des circonstances décrites à la Note 2.4.

Société civile sous la forme d'une société coopérative à responsabilité limitée
Burgerlijke vennootschap onder de vorm van een coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid
RPM Bruxelles - RPR Brussel - B.T.W. - T.V.A. BE 0446.334.711 - IBAN N° BE71 2100 9059 0069
* agissant au nom d'une société/handelfend in naam van een vennootschap

A member firm of Ernst & Young Global Limited



**Rapport du commissaire du 30 avril 2019 sur les Comptes Consolidés
d'AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 (suite)**

Notre opinion n'est pas modifiée à l'égard de cette question.

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



Rapport du commissaire du 30 avril 2019 sur les Comptes Consolidés d'AudioValley SA pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 (suite)

- 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.

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, et des autres informations contenues dans le rapport annuel.

Responsabilités du Commissaire

Dans le cadre de notre mandat de commissaire et conformément à la norme belge complémentaire (Révisée) 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, les autres informations contenues dans le rapport annuel, ainsi que de faire rapport sur ces éléments.

Aspects relatifs au rapport de gestion et aux autres informations contenues dans le rapport annuel

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 119 du Code des sociétés.

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 et les autres informations contenues dans le rapport annuel, à savoir:

- le Chapitre 2 "Descriptif des activités du groupe"
- le Chapitre 3 "Les 3 pôles d'activité"
- le Chapitre 4 "Gouvernance"
- le Chapitre 5 "Rapport de Gestion"

- le Chapitre 7 "Comptes statutaires au 31/12/2018"

comportent une anomalie significative, à savoir une information substantiellement fausse 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 134 du Code des sociétés ont été correctement déclarés et ventilés dans les annexes aux Comptes Consolidés.

Diegem, le 30 avril 2019

Ernst & Young Réviseurs d'Entreprises SCRL
Commissaire
Représentée par

Eric Van Hoof
Associé*

* Agissant au nom d'une SPRL

19EVH0133

7 Informations financières Pro Forma non-auditées au 31 décembre 2017

Le compte de résultat consolidé Pro Forma non audité présenté ci-dessous a été établi afin de donner une information pertinente de l'impact théorique sur les principaux postes du compte de résultat consolidé au 31 décembre 2017 du Groupe AudioValley et le rendre ainsi comparable au compte de résultat consolidé audité au 31 décembre 2018.

Les différents mouvements de périmètre intervenu au cours de l'exercice 2017 sont rappelés en Note 5 et sont détaillés dans les états financiers audités consolidés au 31 décembre 2017.

Les ajustements proforma reposent sur les informations disponibles ainsi que sur certaines hypothèses jugées raisonnables par le Groupe AudioValley à la date de leur établissement.

La réconciliation entre le compte de résultat consolidé audité et publié par le Groupe AudioValley au 31 décembre 2017 et le compte de résultat consolidé Pro Forma non audité se présente comme suit :

Compte de résultat Proforma non-audité 2017					
	Résultats consolidés audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2017 (A)	Acquisition du Groupe Radionomy (B)	Impact acquisition du pôle Radionomy chez AudioValley (C)	Ajust. & élim. Inter-groupe (D)	TOTAL (E) (A + B + C + D = E)
Chiffre d'affaires	14 015	6 003			20 018
Coûts des Ventes	(5 142)	(4 052)		5	(9 188)
Charges de personnel	(4 549)	(3 206)		(1)	(7 757)
Autres Charges administratives et commerciales	(2 925)	(1 638)		(18)	(4 581)
Résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations	1 399	(2 894)	- €	(13)	(1 508)
Amortissements et dépréciations	(2 171)	(1 925)		0	(4 096)
Résultat opérationnel après amortissements et dépréciations	(772)	(4 819)	- €	(13)	(5 603)
Autres produits	93	0		(41)	52
Autres Charges	(315)	(117)		41	(391)
Résultat opérationnel	(994)	(4 937)	- €	(13)	(5 943)
Gain sur cession/réévaluation de participation et d'actifs non-courants	4 161		(4 153)	0	8
Charges financières	(906)	(1 668)		(10)	(2 584)
Produits financiers	59	911		0	970
Quote-part dans le résultat net (perte nette) des sociétés mises en équivalence	14	-		(0)	14
Résultat avant impôts	2 335	(5 694)	(4 153)	(23)	(7 535)
Impôts sur les résultats	150	227			377
Résultat de l'exercice	2 485	(5 467)	(4 153) €	(23)	(7 157)

Dans les résultats consolidés 2017, le pôle Radionomy est mis en équivalence 8 mois sur 12 et cette combinaison nous montre l'impact de l'acquisition de ce pôle à 100% en 2017.

Afin de disposer de l'information la plus pertinente, des données sectorielles proforma ont été établies selon la même présentation que celles figurant en note 5 de l'annexe aux états financiers relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2018 et 31 décembre 2017.

Information sectorielle

2017 (Base Proforma)					
<i>(en milliers d'euros)</i>					
	Jamendo	Radionomy	Storever	Corporate	Total
Chiffres d'affaires	2 692	10 687	6 639	-	20 018
Coûts des ventes	(910)	(6 722)	(1 556)	-	(9 188)
Marge brute	1 782	3 965	5 083	-	10 830
Charges de personnel	(886)	(4 787)	(2 063)	(21)	(7 757)
Autres charges administratives et commerciales	(599)	(2 392)	(1 400)	(191)	(4 581)
Résultat opérationnel courant avant amortissements et dépréciations	298	(3 214)	1 620	(212)	(1 508)
Autres produits et charges	(20)	(318)	39	(41)	(340)
EBITDA	278	(3 532)	1 659	(253)	(1 848)

8 Comptes statutaires au 31/12/2018

8.1 Bilan statutaire

ACTIF (EUR)	Codes	31-12-18	31-12-17
Frais d'établissement	20	1.692.294	13.125
Actifs immobilisés	21/28	25.547.491	22.898.849
Immobilisations corporelles	21	23.409	4.483
Immobilisations incorporelles	22/27	4.911	1.519
Immobilisations financières	28	25.519.171	22.892.847
Entreprises liées	280/1	25.519.171	22.892.847
Participations	280	23.648.161	21.937.161
Créances	281	1.871.011	955.686
Actifs circulants	29/58	20.038.015	19.749.708
Créances à un an au plus	40/41	13.909.964	12.356.336
Créances commerciales	40	605.388	57.334
Autres créances	41	13.304.576	12.299.002
Placements de trésorerie	50/53	127.215	
Valeurs disponibles	54/58	149.097	310.750
Comptes de régularisation	490/1	5.851.740	7.082.622
TOTAL DE L'ACTIF	20/58	47.277.800	42.661.682

PASSIF (EUR)	Codes	31-12-18	31-12-17
Capitaux propres	10/15	21.581.853	9.586.286
Capital	10	19.032.631	12.198.535
Capital souscrit	100	19.032.631	12.198.535
Primes d'émission	11	7.060.907	
Réserves	13	358.183	358.183
Réserve légale	130	358.183	358.183
Bénéfice (perte) reporté(e)	14	-4.869.868	-2.970.432
Dettes	17/49	25.695.947	33.075.396
Dettes à plus d'un an	17	21.730.873	20.800.000
Dettes à un an au plus	42/48	3.965.074	12.275.396
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année	42		9.350.000
Dettes financières	43		333.333
Dettes commerciales	44	336.551	285.098
Dettes fiscales, salariales et sociales	45	364.895	
Autres dettes	47/48	3.263.628	2.306.964
TOTAL DU PASSIF	10/49	47.277.800	42.661.682

8.2 Compte de résultats statutaire

Compte de résultats (EUR)	Codes	31-12-18	31-12-17
Ventes et prestations	70/74	884.319	50.134
Chiffre d'affaires	70		45.500
Autres produits d'exploitation	74	884.319	4.634
Coûts des ventes et des prestations	60/66A	1.472.768	315.660
Services et biens divers	61	424.530	518.124
Rémunérations, charges sociales et pensions	62	128.050	
Amortissements et réductions de valeur sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	630	190.756	27.818
Provisions pour risques et charges: dotations (utilisations et reprises)	635/8		-351.000
Autres charges d'exploitation	640/8	729.432	49.348
Charges d'exploitations non récurrentes	66A		71.370
Résultat d'exploitation	9901	-588.449	-265.526
Produits financiers	75/76B	108.923	116.931
Produits des actifs circulants	751	53.893	67.364
Autres produits financiers	752/9	429	67
Produits financiers non récurrents	76B	54.600	49.500
Charges financières	65/66B	1.116.504	691.096
Charges des dettes	650	1.082.012	686.908
Autres charges financières	652/9	34.492	4.188
Résultat de l'exercice avant impôts	9903	-1.596.030	-839.691
Impôts sur le résultat	67/77	303.405	-219
Impôts	670/3	303.513	
Régularisations d'impôts et reprises de provisions fiscales	77	108	219
Résultat de l'exercice	9904	-1.899.436	-839.472
Résultat de l'exercice à affecter	9905	-1.899.436	-839.472

Affectations et prélèvements (EUR)	Codes	31-12-18	31-12-17
Bénéfice (perte) à affecter	9906	-4.869.868	-2.970.432
Bénéfice (perte) de l'exercice à affecter	9905	-1.899.436	-839.472
Bénéfice (perte) reporté de l'exercice précédent	14P	-2.970.432	-2.130.960
Bénéfice (perte) à reporter	14	-4.869.868	-2.970.432

9 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 2018 ainsi que les comptes annuels (statutaires) arrêtés au 31 décembre 2018, 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 2018 contient un exposé fidèle des informations qui doivent y figurer.

10 Relation investisseurs

10.1 Évolution du cours de l'action en 2018



10.2 Calendrier financier

Assemblée générale ordinaire : 29 mai 2019

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre : 16 juillet 2019

Résultats du 1^{er} semestre : 16 octobre 2019

