

Compte rendu de comité de suivi

FOR YOUR VIDEOS

Période de référence : 1^{er} trimestre 2022

Expéditeur(s) : Fabrice COURDESSES & Yannick WITTENAUER

Destinataire(s) : Investisseurs Finple , A PLUS FINANCE

Compte rendu de comité de suivi



Date de tenue du comité

26/04/2022



En présence de

Charles Royer - FINPLE
Alexis Robereau - FINPLE
Guillaume Pellery - A PLUS FINANCE
Fabrice Courdesses - FYV
Yannick Wittenauer - FYV

AVERTISSEMENT

Ce document a été rempli par le soin des dirigeants de l'entreprise suivie.
L'intégralité des données de ce document relève de la responsabilité unique des dirigeants.
Finple n'est pas tenue de vérifier les indicateurs en cours d'exercice de la société et ne peut engager sa responsabilité.

CONFIDENTIALITÉ

Les destinataires de ce document rendu sont les actionnaires et leur conseil.
Ils sont soumis à la confidentialité la plus stricte et ne peuvent exploiter ces données à d'autres fins qu'au bon suivi de leur investissement.

Synthèse de l'activité

Faits marquants



Tableau de synthèse



Points positifs

- Dynamique commerciale favorable composée de nombreux clients "Grands Comptes" ; 75% de l'objectif annuel déjà identifié
- Indicateurs financiers corrects avec des niveaux de CA supérieurs à ceux budgétés
- Montée en performance des produits et obtention du référencement YouTube France



Points de vigilance

- Niveaux de marges légèrement en retard par rapport aux prévisions
- Objectif de cession de TubeReach à court terme



Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 22

01

Lancement de l'offre Pay As You Scale

Mise en place d'une offre de tarification "à la performance" = 1ère mondiale pour des campagnes YouTube afin d'asseoir un positionnement assumé sur la conviction dans la solution vendue - Reprises RP, reach important sur RS ainsi que de nombreux leads entrants

02

Confirmation acquisition sur CIBLE et traction commerciale

16 nouveaux clients acquis sur T1 (Etam, Matera, Blissim, Mon Marché, Leroy Merlin, WeCasa, Mobile Club, BackMarket ...). Entre 20 et 30 RDVs new-biz / semaine

03

Consolidation du produit

Nouvelle fonctionnalité INSIGHTS CRÉATIFS disponible
Un game changer : valeur ajoutée perçue marché (dont YouTube itself).



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin mars	Réalisé fin mars	Atterrissage N
Media-spend total	12 835 000 €	1 606 000 €	1 161 000 €	12 809 000 €
Dont media-spend acquisition	5 368 000 €	444 000 €	149 000 €	5 713 000 €
Dont media-spend renouvellement	7 467 000 €	1 162 000 €	1 012 000 €	7 096 000 €
Chiffres d'Affaires (dont PCAs)	3 858 000 €	458 000 €	611 000 €	4 027 000 €
Dont CA Prestations (dont PCAs)	1 703 000 €	202 000 €	261 000 €	1 769 000 €
Dont CA Media (avance de cash sous mandat)	2 154 000 €	256 000 €	350 000 €	2 258 000 €
Marge brute (dont PCAs)	1 703 000 €	202 000 €	186 000 €	1 638 000 €
COMMENTAIRES	<p>L'activité est fortement en avance en terme de CA à fin mars : +33% sur budget tandis que la marge est quand à elle en retard de 16K€ à fin mars. L'activité de fidélisation/renouvellement est de 13% en retrait par rapport au budget.</p> <p>L'activité d'acquisition est en retard de 300K€ en terme de Media-Spend principalement due à un écart entre les prestations signés mais non encore réalisés. L'atterrissage du Media-Spend d'acquisition se veut rassurant par rapport au budget.</p>			



Indicateurs d'activité 2022



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin mars	Réalisé à fin mars	Atterrissage N
EBE (dont PCAs)	- 656 000 €	- 458 000 €	- 417 000 €	- 681 000 €
COMMENTAIRES	L'EBE à fin mars est, en avance, de 41K€ notamment due à une rationalisation des investissements marketing sur le T1 et à un contrôle des investissements initialement budgétés pour la pénétration du marché US.			



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
EBE	- 1 125 000 €	- 1 125 000 €	- 1 461 000 €	- 1 461 000 €
COMMENTAIRES	<p>En terme d'EBE, la dégradation est de 336 K€ par rapport au budget. Ceci est à rapprocher de la réduction de 425K€ de la Marge Brute par rapport au budget. Des efforts de gestion ont été faits à hauteur de 100K€ afin de limiter l'impact sur l'EBE. Une partie de cette dégradation est également due aux investissements faits sur la pénétration des US sur le T4 à hauteur de 100K€ alors que ces coûts n'étaient pas budgétés initialement.</p> <p>La fidélisation supérieure aux attentes, l'accélération de l'acquisition sur le T4 ainsi que les signaux positifs sur les US sur le T4 nous ont amené à prendre des décisions de gestion raisonnables afin de ne pas fragiliser l'accélération désormais envisageable sur 2022.</p>			



Note de synthèse

Faits marquants du prochain trimestre



01

Accélération acquisition

Acquisition de nouveaux clients => 23 à fin T2 2022 (17 déjà identifiés / closés)

02

Mise à plat et à niveau des process SALES / SERVICES

Objectif de suivre l'évolution de la technologie et les nouvelles fonctionnalités de YT afin de répondre aux attentes client. Ceci permettant des gains en productivité et efficacité

03

Accélération des progrès de l'algorithme

Machine Learning finalisé et déployé



Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 17

01

Pilotage de rentabilité

Comparatif réalisé entre la marge et le Temps passé entraînant un Re-boot réalisé via une remise de la valeur au centre, la mise en place d'OKR Company et la prise en compte des équipes

02

Chantier TECHNO = poursuite des automatisations

Activation de la chaîne YouTube / Dashboard / SEO

03

Partenariat officiel TubeReach / YouTube lancé

Développement d'un produit d'appel co-brandé avec YT "audit data et contenu" pour ensuite vendre une offre d'activation de chaînes, 10 audits sont pré achetés par Google



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin mars	Réalisé fin mars	Atterrissage N
Chiffres d'Affaires	2 360 000 €	507 000 €	761 000 €	2 601 000 €
Dont CA Prestations	1 943 000 €	417 000 €	500 000 €	2 015 000 €
Dont CA Media (avance de cash sous mandat)	416 000 €	89 000 €	261 000 €	586 000 €
Marge brute commercial	1 509 000 €	324 000 €	477 000 €	1 383 000 €
Marge brute financière (hors PCAs)	1 509 000 €	324 000 €	206 000 €	1 383 000 €
COMMENTAIRES	<p>Le CA est supérieur de 50% au budget à fin mars principalement du à du CA Media non contributif à la Marge Brute. Le CA Prestations est lui en avance de 83K€, on retrouve ces chiffres dans l'avance de Marge Brute commerciale de prêt de 153K€ à fin mars. Le CA est tiré par la fidélisation renouvelée dès le T1 par les clients de 2021.</p>			



Indicateurs d'activité 2022



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin mars	Réalisé fin mars	Atterrissage N
EBE (dont PCAs)	176 000 €	5 000 €	171 000 €* 171 000 €	45 000 €
COMMENTAIRES	*L'EBE comptable à fin mars est de -100K€ mais est détérioré des prestations facturés non-réalisés de 271K€. Raison pour laquelle nous pouvons estimer le vrai EBE réellement facturé à date à 171K€.			



Note de synthèse

Faits marquants du prochain trimestre



01

Modélisation de l'équipe NewBiz à venir sur le T2 2022

02

Marketing et développement commercial de l'offre PAID
avec l'acquisition d'abonnés à réaliser sur les prochains trimestres

03

Travail à effectuer sur le branding et le positionnement
grâce à la mise en place d'un nouveau site web et la refonte de la Charte graphique



Indicateurs financiers du Groupe 2022



SUIVI FINANCIER	fin mars	fin juin	fin sept	fin dec
Budget Trésorerie (base CA)	399 000 €	167 000 €	- 103 000 €	- 231 000 €
Réalisé/Prévu Trésorerie (base CA)	668 000 €	1 272 000 €	422 000 €	- 82 000 €
Budget Trésorerie (base marge brute)	195 000 €	- 36 000 €	- 307 000 €	- 435 000 €
Réalisé Trésorerie (base marge brute)	346 000 €	730 000 €	89 000 €	- 339 000 €
COMMENTAIRES	La situation de la trésorerie sur les T1 et T2 est principalement due à des avances et des échéanciers obtenus sur et pour le S1 mais qui feront l'objet de remboursement dès le S2. L'objectif est de disposer d'un niveau de trésorerie gérable de Septembre à Décembre dans la perspective de la cession de TubeReach sous 6 à 9 mois d'ici fin 2022.			

Message à l'intention des investisseurs



Chers investisseurs,

L'année 2022 commence très bien pour les 2 activités VideoRunRun et TubeReach.

Côté VideoRunRun, le CA et l'EBE sont en avance sur l'objectif du premier trimestre. A date, le volume d'affaires mesuré par le Media-Spend géré suit le trend attendu à fin d'année. Concernant l'acquisition, qui a fait l'objet d'une attention particulière depuis 2 trimestres, les actions menées par le management commercial portent leurs fruits. Le léger retard en terme de facturation n'est du qu'à l'écart entre la signature et la réalisation de la prestation donnant lieu à facturation. En effet, plus de 60% de la marge brute d'acquisition de l'année est closée ou identifiée. Il ne reste que 362K€ à identifier/closer, ce qui est rassurant à l'issue du premier trimestre.

Côté produit, celui-ci a fait l'objet d'une montée en performance du Machine Learning permettant d'obtenir des résultats plus rapides pour les clients. Une grosse avancée en terme d'analyse des vidéos publicitaires est à attendre sur le deuxième trimestre. Ceci devrait accroître la fidélisation et l'acquisition des clients.

Côté TubeReach, le CA est également en avance sur l'objectif, il est tiré par une forte fidélisation des clients de 2021 entraînant une avance de facturation de marge brute de 47% au dessus de l'objectif à la fin du premier trimestre. Notons l'aboutissement important pour TubeReach qui est désormais référencé officiellement par YouTube France comme agence conseil privilégiée pour leurs grands comptes. Concrètement, YouTube France sous-traite, dès que besoin, à TubeReach l'analyse des chaînes YouTube sur leur volet organique.

Côté pipe commercial, TubeReach a déjà closé/identifié 75% de l'objectif 2022 et ce dès la fin du premier trimestre ce qui est très encourageant ! Le volet acquisition dans un marché qui est de plus en plus éduqué/mature devient un point majeur de focalisation pour l'agence sur 2022.

Comme évoqué lors du dernier Comité Stratégique, nous venons de lancer la cession de TubeReach qui a besoin d'un second souffle afin de continuer sa croissance. Nous avons mandaté la banque d'affaires Positive Capital pour trouver un acquéreur stratégique, au delà du simple enjeu financier. Nous pensons obtenir des propositions dans le courant du mois de juillet en vue d'un closing dès la rentrée. Dans une moindre précipitation, VideoRunRun continue ses tests sur le marché US avec de nouveaux clients et affine sa stratégie de financement en vue d'un atterrissage sur New-York fin 2022, début 2023.

Merci pour votre soutien,

Bien cordialement,

Fabrice et Yannick

Date du prochain point de situation : juin 2022