

# Compte rendu de comité de suivi

FOR YOUR VIDEOS

Période de référence : 4<sup>ème</sup> trimestre 2021

Expéditeur(s) : Fabrice COURDESSES & Yannick WITTENAUER

Destinataire(s) : Investisseurs Finple , A PLUS FINANCE

# Compte rendu de comité de suivi



## Date de tenue du comité

26/01/2022



## En présence de

Charles Royer - 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.

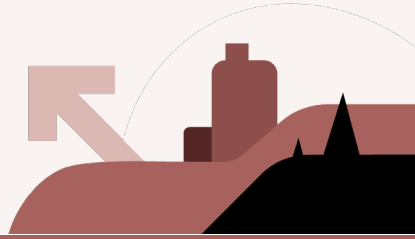
### CONFIDENTIALITÉ

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.



# Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 23

01

## Accélération des US

Mise en place d'une équipe marketing + commerciale US => 2 clients fin 2021.  
Process de génération de leads en place : entre 5 et 10 RDVs / semaine

02

## Accélération acquisition sur CIBLE

10 nouveaux clients en campagne sur T4 (Bonne Gueule, R Pur, Wonderbox, Monsieur Marguerite...)  
Entre 20 et 30 RDVs new-biz / semaine

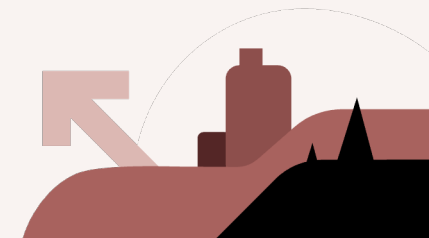
03

## Partenariat avec Youtube / Google concrétisé

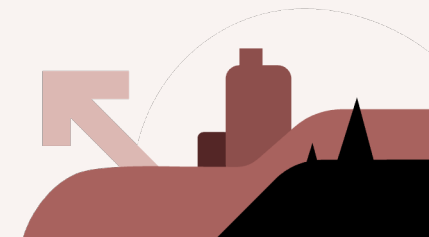
RDV initiés par commerciaux Google pour un test financé en partie par Google  
2 campagnes menées : Crédit Agricole et Clarins, nombreux RDV en cours : Cofidis, ETAM, Docteur Pierre Ricaud.



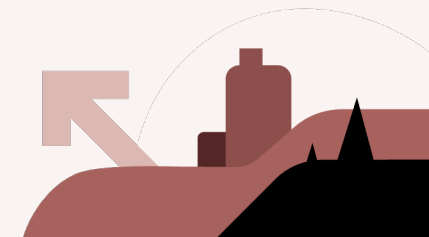
# Indicateurs d'activité 2021



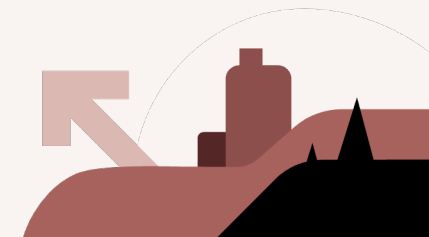
KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
Media-spend total	6 500 000 €	6 500 000 €	5 879 000 €	<b>5 879 000 €</b>
<i>Dont media-spend acquisition</i>	3 300 000 €	3 300 000 €	503 000 €	<b>503 000 €</b>
<i>Dont media-spend renouvellement</i>	3 200 000 €	3 200 000 €	4 376 000 €	<b>4 376 000 €</b>
COMMENTAIRES	<p>Nous terminons à 10% en dessous de l'objectif en terme de Media-Spend géré. Derrière ce chiffre, se cache 2 réalités.</p> <p>Une capacité à fidéliser (générer du MRR) plus forte que prévue. Le Media-Spend des clients de plus de 1 an a été de 36% supérieure à l'objectif.</p> <p>Par contre l'acquisition a fait l'objet d'un décollage et d'une courbe d'expérience plus longue que prévue mais T4 a démontré une très bonne traction d'acquisition.</p>			



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
Chiffres d'Affaires			1 729 000 €	1 729 000 €
Dont CA Prestations			768 000 €	768 000 €
Dont CA Media			961 000 €	961 000 €
Marge brute	1 140 000 €	1 140 000 €	715 000 €	715 000 €
COMMENTAIRES	<p>Le CA termine à 1,7 M€ à fin 2021 dont 961K€ de Media-Spend en mandat pour le compte des clients. La Marge Brute qui en résulte est de 715K€. Ce retard de 37% sur l'objectif est exclusivement dû au retard en terme d'acquisition de nouveaux clients sur 2021.</p>			



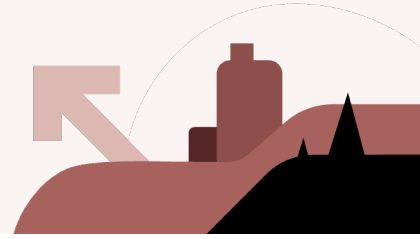
KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin mars	Budget N-1	Atterrissage N-1
Media-spend total	12 835 000 €	1 606 000 €	6 500 000 €	5 879 000 €
Dont media-spend acquisition	5 368 000 €	444 000 €	3 300 000 €	503 000 €
Dont media-spend renouvellement	7 467 000 €	1 162 000 €	3 200 000 €	4 376 000 €
Chiffres d'Affaires	3 858 000 €	458 000 €		1 729 000 €
Dont CA Prestations	1 703 000 €	202 000 €		768 000 €
Dont CA Media (avance de cash sous mandat)	2 154 000 €	256 000 €		961 000 €
Marge brute	1 703 000 €	202 000 €	1 140 000 €	715 000 €
COMMENTAIRES	<p>Le budget 2022 a pour volonté de doubler le niveau d'activité par rapport à 2021 (Media-Spend et CA).            La Marge Brute visée en 2022 est 1M€ supérieure à l'atterrissage 2021.            Au delà de la fidélisation qui devrait continuer à porter ses fruits avec un doublement du budget (renforçant encore plus la capacité de VRR à générer du MRR), l'acquisition devrait enfin accélérer et faire X10 par rapport 2021.</p>			



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, nous le dégradons de 336 K€ par rapport au budget. Ceci est à rapprocher de la dégradation de 425K€ de la Marge Brute par rapport au budget elle-aussi.</p> <p>Des efforts de gestion ont été fait à hauteur de 100K€ afin de limiter l'impact sur l'EBE. Une partie de cette dégradation est également dû aux investissements faits sur la pénétration des US sur T4 à hauteur de 100K€ initialement pas budgétés.</p> <p>La fidélisation supérieure aux attentes, l'accélération de l'acquisition sur T4 ainsi que les signaux positifs sur les US sur T4 nous ont amenés à prendre des décisions de gestion raisonnables afin de ne pas fragiliser l'accélération désormais envisageable sur 2022.</p>			



# Budget 2022



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin mars	Budget N-1	Atterrissage N-1
EBE	- 656 000 €	- 458 000 €	- 1 125 000 €	- 1 461 000 €
COMMENTAIRES	<p>L'EBE budgété en 2022 est dans la continuité de l'atterrissage 2021. L'exercice 2022 ne fait l'objet de très peu de recrutements et essentiellement côté Service en vue d'accompagner le doublement de l'activité. La performance accrue du produit accompagnera la montée en productivité. La force commerciale sera iso mais tirer profit de la courbe d'apprentissage 2021 et de la traction d'acquisition initiée sur T4.</p>			





# Note de synthèse

## Faits marquants du prochain trimestre



01

### Accélération des US

Acquisition de nouveaux clients => 10 à fin Q1 2022.

02

### Nouvelle fonctionnalité INSIGHTS CRÉATIFS disponible

Un game changer : valeur ajoutée perçue marché (dont YouTube itself) +++.

03

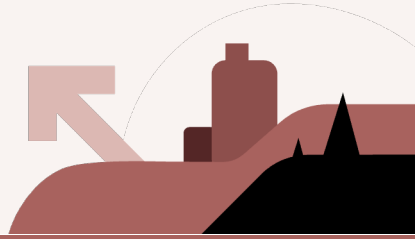
### Accélération acquisition via YouTube / Google

10 tests à déployer sur T1 + T2 2022.



# Note de synthèse

Faits marquants du dernier trimestre



Nombre d'employés à date (hors stagiaires) : 16

01

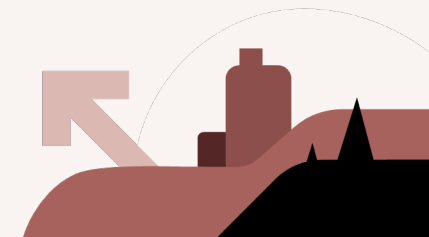
**Mise à plat du fonctionnement et optimisation des rôles Account Manager et EXPERTS**  
Enjeux de productivité interne + nouveaux workflow pour mettre la création de valeur au centre.

02

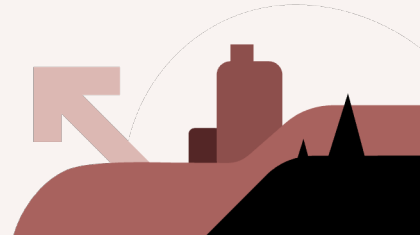
**Chantier TECHNO = poursuite des automatisations**  
Dashboard KPI Data Studio propriétaire = gains de productivité.

03

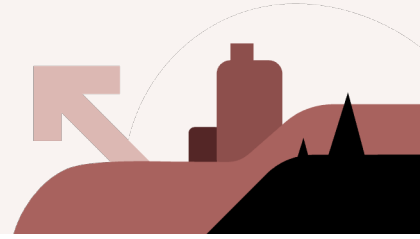
**Modéliser et stabiliser l'acquisition via embauche commercial dédié**  
Validation modèle acquisition + potentiel de croissance en France.



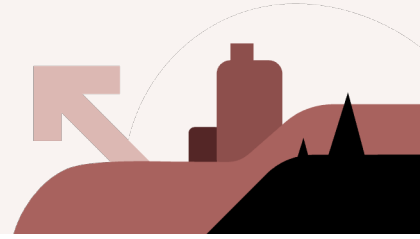
KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
Chiffres d'Affaires			1 597 000 €	1 597 000 €
Dont CA Prestations			1 330 000 €	1 330 000 €
Dont CA Media (avance de cash sous mandat)			266 000 €	266 000 €
Marge brute commerciale	1 300 000 €	1 300 000 €	1 056 000 €	1 056 000 €
Marge brute financière	1 300 000 €	1 300 000 €	1 056 000 €	1 056 000 €
COMMENTAIRES	<p>Le CA de TubeReach termine à 1,6M€ dont 266K€ de Media-Spend en mandat pour le compte des clients. La Marge Brute termine à un peu plus de 1M€ contre un objectif de 1,3M€. Ceci représente plus de 70% d'augmentation de CA et plus de 50% d'augmentation de Marge Brute par rapport à 2020.</p> <p>L'objectif 2021 avait été établi à 100% - pratique budgétaire que nous ne retenons pas sur 2022 en calculant le budget de TubeReach à 85%.</p>			



KPI ACTIVITÉ	Budget N	Budget fin mars	Budget N-1	Atterrissage N-1
Chiffres d'Affaires	2 360 000 €	507 000 €		1 597 000 €
Dont CA Prestations	1 943 000 €	417 000 €		1 330 000 €
Dont CA Media (avance de cash sous mandat)	416 000 €	89 000 €		266 000 €
Marge brute commerciale	1 509 000 €	324 000 €	1 300 000 €	1 056 000 €
Marge brute financière	1 509 000 €	324 000 €	1 300 000 €	1 056 000 €
COMMENTAIRES	<p>TubeReach table sur un CA 2022 en hausse de 50% par rapport à 2021. Ceci devrait se traduire par un accroissement de Marge Brute de 500K€ en valeur et de 50% en croissance (pour une deuxième année consécutive).</p>			



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
EBE	117 000 €	117 000 €	22 000 €	22 000 €
COMMENTAIRES	L'EBE d'atterrissage de TubeReach est de 22K€ (avant traitement comptables). La re-structuration entreprise sur 2021 malgré une forte croissance n'a pas permis d'extraire le maximum de productivité / rentabilité. Les efforts de re-structuration et les investissements destinés à monter en productivité ont été maintenus au détriment de 2021 mais au profit de 2022.			

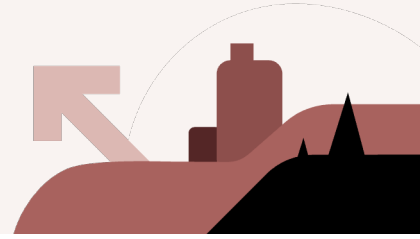


SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin mars	Budget N-1	Atterrissage N-1
EBE	176 000 €	5 000 €	117 000 €	22 000 €
COMMENTAIRES	L'enjeu de TuebReach est de viser un EBE de 176K€ soit 11% de la Marge Brute. Avec un budget fixé à 85% de l'objectif commercial sur cette année 2022, celui-ci devrait être atteignable.			



# Note de synthèse

## Faits marquants du prochain trimestre



01

### **Pilotage de la rentabilité : Marge vs Temps passé**

Re-boot via VALEUR au centre + mise en place OKR Company + Équipes

02

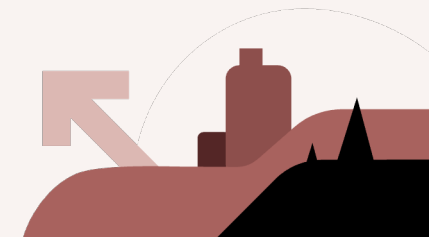
### **Chantier TECHNO = poursuite des automatisations**

Activation chaîne YouTube / Dashboard / SEO

03

### **Partenariat officiel TubeReach / YouTube**

Développement d'un produit d'appel co-brandé avec YT "audit data et contenu" pour ensuite vendre une offre d'activation de chaînes



KPI ACTIVITÉ	VRR Budget N	VRR Réalisé fin dec	TR Budget N	TR Réalisé fin dec	FYV Holding Réalisé fin dec
Chiffres d'Affaires		1 729 000 €		1 597 000 €	
Dont CA Prestations		768 000 €		1 330 000 €	
Dont CA Media		961 000 €		266 000 €	
Marge brute	1 140 000 €	715 000 €	1 509 000 €	1 056 000 €	
EBE	- 1 125 000 €	- 1 461 000 €	117 000 €	22 000 €	
Trésorerie hors Media		65 000 €		105 000 €	173 000 €
Trésorerie avec Media		250 000 €		129 000 €	174 000 €
COMMENTAIRES	cf commentaires détaillés respectivement sur VideroRunRun et TubeReach				

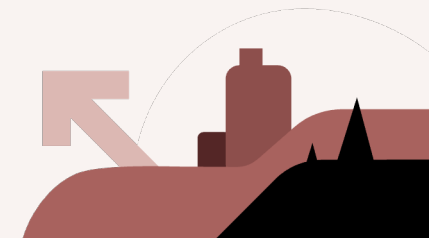




KPI ACTIVITÉ	VRR Budget N	TR Budget N	Holding Budget NN
Chiffres d'Affaires	3 858 000 €	2 360 000 €	
Dont CA Prestations	1 703 000 €	1 943 000 €	
Dont CA Media	2 154 000 €	416 000 €	
Marge brute	1 703 000 €	1 509 000 €	
EBE	- 656 000 €	176 000 €	
Trésorerie hors Media	- 718 000 €	145 000 €	138 000 €
Trésorerie avec Media	- 533 000 €	163 000 €	138 000 €
COMMENTAIRES	cf commentaires détaillés respectivement sur VideroRunRun et TubeReach		

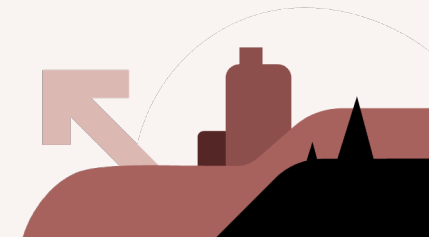


# Indicateurs financiers du Groupe 2021



SUIVI FINANCIER	Budget N	Budget fin dec	Réalisé fin dec	Atterrissage N
Trésorerie (base CA)			553 000 €	553 000 €
Trésorerie (base marge brute)	957 000 €	957 000 €	344 000 €	344 000 €
COMMENTAIRES	L'écart au budget de la trésorerie de 613K€ s'explique par le retard cumulé en terme d'EBE des 2 activités à hauteur de 431K€ mais aussi du creusement du BFR à fin 2021 avec de nombreux retards de paiement (notamment côté TubeReach).			

# Message à l'intention des investisseurs



Chers investisseurs,

La fin d'année 2021 se termine avec un T4 prompt à confirmer nos ambitions pour 2022. Tant du côté de TubeReach que de VideoRunRun.

Sur le plan financier, VideoRunRun termine l'année 2022 avec une croissance de sa Marge Brute de 45% passant de 500K€ en 2020 à 715K€ en 2021. Nous avons budgété 1 140K€ pour 2021. Comme déjà évoqué dans le dernier Comité Stratégique cet écart s'explique par un retard dans l'acquisition de nouveaux clients : 30 acquis en 2021 contre 80 prévus. Par contre, la re-structuration commerciale début Septembre 2021 et la courbe d'expérience sur toute l'année nous permettent de commencer l'exercice 2022 avec plus de 65% de la Marge Brute d'acquisition déjà identifiée en pipe. Nous visons, avec confiance, une Marge Brute d'acquisition de 917K€ sur les 1 703K€ visés en 2022 (soit 1M€ de plus que l'atterrissage 2021).

Les tests positifs entrepris avec Google France en vue de référencer officiellement VideoRunRun comme solution de surperformance à YouTube ainsi que la nécessité d'être offensif commercialement sur T1/T2 2021 nous oblige à conserver notre niveau de charges d'exploitation et de R&D. Ceci découlera donc sur une perte attendu en 2022 de 656K€ sur VideoRunRun. Cette perte principalement générées sur T1/T2 découle sur T4 sur une situation d'équilibre qui pourra être maintenue sur 2023.

De son côté TubeReach poursuit sa croissance avec une augmentation de 50% de sa Marge Brute par rapport à 2020 pour finir à 1 056K€. Son EBE se stabilise lui à 22K€. Avec une croissance prévue de 50% à nouveau de Marge Brute sur 2022, l'EBE devrait s'établir à 176K€ à fin d'année (soit 11% de la Marge Brute).

Malgré sa croissance, TubeReach a besoin d'un second souffle après 5 ans d'existence et un management d'origine. Des options de cession sont à l'étude permettant de façon stratégique/opérationnelle de mettre TubeReach dans une nouvelle dynamique de développement pérenne. Cette cession à la fois stratégique et opportune permettrait de renforcer la trésorerie de VideoRunRun sur 2022 afin de consolider la trajectoire positive de cette dernière.

D'autre part, les premières actions commerciales sur les US sont très positives et nous permettent d'envisager si de nouvelles signatures clients se confirment, une levée de fonds dès juillet 2022 pour l'ouverture d'un bureau sur les US sur T4.

Nous commençons l'année 2022 bien plus fort que 2021 chez VideoRunRun et chez TubeReach. T1 sera l'occasion d'infléchir encore plus cette croissance.

Merci pour votre soutien, bien cordialement,  
Fabrice et Yannick

Date du prochain point de situation : 3 mars 2022