



### **Alchimie**

Société par actions simplifiée<sup>1</sup> au capital de 3 500 000,00 euros  
Siège social : 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264  
93300 Aubervilliers  
420 919 904 RCS Bobigny

## **DOCUMENT D'ENREGISTREMENT**

(Document d'enregistrement spécifique tel que défini par l'article 15 du Règlement (UE) 2017/1129 relatif au « Prospectus de croissance de l'Union » et dont le contenu a été établi conformément aux termes de l'Annexe 24 du Règlement Délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 relatif notamment à la forme et au contenu du prospectus)



Le document d'enregistrement a été approuvé le 23 octobre 2020 par l'AMF, en sa qualité d'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF approuve ce document après avoir vérifié que les informations qu'il contient sont complètes cohérentes et compréhensibles. Le document d'enregistrement porte le numéro d'approbation suivant : I. 20 – 028.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur faisant l'objet du document d'enregistrement.

Le document d'enregistrement peut être utilisé aux fins d'une offre au public de titres financiers ou de l'admission de titres financiers à la négociation sur un marché réglementé s'il est complété par une note d'opération et, le cas échéant, un résumé et son (ses) supplément(s). L'ensemble alors formé est approuvé par l'AMF conformément au règlement (UE) 2017/1129.

Il est valide jusqu'au 23 octobre 2021 et, pendant cette période et au plus tard en même temps que la note d'opération et dans les conditions des articles 10 et 23 du règlement (UE) 2017/1129, devra être complété par un supplément au document d'enregistrement en cas de faits nouveaux significatifs ou d'erreurs ou inexactitudes substantielles.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et sur celui de la Société ([www.alchimie.com](http://www.alchimie.com)).

---

<sup>1</sup> L'adoption de la forme d'une société anonyme interviendra au jour de l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris.

## *TABLE DES MATIERES*

<b>1.</b>	<b>PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE.....</b>	<b>8</b>
1.1	Responsable du Document d'enregistrement .....	8
1.2	Attestation de la personne responsable.....	8
1.3	Rapports d'experts et déclarations d'intérêts.....	8
1.4	Informations provenant de tiers .....	8
1.5	Contrôle du présent Document d'enregistrement .....	8
<b>2.</b>	<b>STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES.....</b>	<b>9</b>
2.1	Informations concernant la Société .....	9
2.1.1	Dénomination sociale et nom commercial de la Société .....	9
2.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société .....	9
2.1.3	Date de constitution et durée .....	9
2.1.4	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités.....	9
2.1.5	Changement significatif de la structure financière de la Société depuis la clôture du 1er semestre clos le 30 juin 2020.....	9
2.1.6	Description du financement attendu de l'activité de la Société.....	9
2.2	Aperçu des activités.....	10
2.2.1	La révolution de la télévision .....	10
2.2.2	Le marché de la distribution de contenus vidéos sur Internet.....	13
2.2.3	L'activité du Groupe.....	17
2.2.4	Environnement réglementaire.....	41
2.3	Organigramme juridique.....	46
2.3.1	Organigramme du Groupe à la date du présent Document d'enregistrement.....	46
2.3.2	Description de la Réorganisation.....	47
2.3.3	Organigramme du Groupe après prise en compte des opérations de Réorganisation .....	49
2.3.4	Filiales et participations.....	49
2.4	Investissements.....	50
2.4.1	Principaux investissements réalisés depuis la fin du 1er semestre clos le 30 juin 2020.....	50
2.4.2	Principaux investissements en cours de réalisation ou pour lesquels des engagements fermes ont été pris.....	50
2.5	Examen du résultat et de la situation financière .....	50
2.5.1	Présentation générale.....	50
2.5.2	Informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période de douze mois close le 31 décembre 2019 .....	55
2.5.3	Analyse des informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020.....	59
2.5.4	Analyse des résultats d'Aspin Management pour les exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 .....	63
2.5.5	Analyse des résultats intermédiaires d'Aspin Management pour les semestres clos le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019.....	69
2.5.6	Informations sur les capitaux, liquidités et sources de financement.....	73

2.6	Informations sur les tendances .....	87
2.6.1	Tendance d'activités .....	87
2.6.2	Objectifs à moyen terme.....	87
2.7	Prévisions ou estimations du bénéfice.....	90
<b>3.</b>	<b>FACTEURS DE RISQUES.....</b>	<b>91</b>
3.1	Risques liés au secteur d'activité du Groupe.....	92
3.1.1	Risques liés à l'évolution rapide des attentes et du comportement des consommateurs .....	92
3.1.2	Risques liés à l'environnement concurrentiel.....	93
3.2	Risques liés à la stratégie du Groupe.....	94
3.2.1	Risques liés au déploiement du Groupe à l'international .....	94
3.2.2	Risques liés à la mise en place de la stratégie du Groupe .....	95
3.2.3	Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie de croissance externe.....	96
3.3	Risques liés aux activités du Groupe.....	96
3.3.1	Risques liés au développement des chaînes SVOD des talents et/ou groupes de médias .....	96
3.3.2	Risques liés à la croissance du nombre de chaînes SVOD .....	97
3.3.3	Risques liés aux relations entre le Groupe et ses plateformes de distribution.....	97
3.3.4	Risques liés à la croissance rapide du Groupe et à la dépendance vis-à-vis de certaines personnes clés.....	100
3.3.5	Risques liés aux relations de la Société avec les ayants droit.....	100
3.4	Risques liés à l'environnement technologique du Groupe .....	101
3.4.1	Risques liés aux évolutions technologiques et à la mise en place de nouveaux services .....	101
3.4.2	Risques liés à la sécurité des plateformes du Groupe et à la cybercriminalité ..	102
3.4.3	Risques technologiques .....	102
3.5	Risques de marché.....	104
3.5.1	Risques de liquidité .....	104
3.5.2	Risques de crédit ou de contrepartie.....	105
3.5.3	Risques liés aux taux d'intérêt.....	106
3.5.4	Risques liés aux taux de change .....	106
3.6	Risques juridiques.....	107
3.6.1	Risques liés à la réglementation applicable à Internet et aux réseaux mobiles .	107
3.6.2	Risques liés aux droits de propriété intellectuelle appartenant au Groupe .....	108
3.6.3	Risques liés aux réglementations applicables en matière de traitement des données à caractère personnel .....	111
3.6.4	Risques liés aux contentieux et enquêtes en cours .....	112
<b>4.</b>	<b>GOVERNANCE D'ENTREPRISE.....</b>	<b>113</b>
4.1	Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction général.....	113
4.1.1	Conseil d'administration.....	113
4.1.2	Déclarations relatives aux membres de la direction et aux membres du conseil d'administration.....	117
4.1.3	Comités.....	117
4.1.4	Gouvernement d'entreprise .....	123
4.2	Rémunérations et avantages .....	125

4.2.1	Rémunérations des mandataires sociaux .....	125
4.2.2	Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des mandataires sociaux.....	129
4.3	Participations et options de souscription des membres des organes d'administration et de direction .....	130
<b>5.</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES ET INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE .</b>	<b>131</b>
5.1	Informations financières historiques.....	131
5.2	Informations financières intermédiaires et autres.....	176
5.3	Audit des informations financières annuelles.....	198
5.3.1	Rapport d'audit d'Ernst & Young et Autres sur les comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.....	198
5.3.2	Rapport d'examen limité d'Ernst & Young et Autres sur les comptes consolidés résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020 .....	199
5.4	Indicateurs clés de performance .....	200
5.5	Changement significatif dans la situation financière de la Société.....	200
5.6	Politique en matière de dividendes .....	200
5.7	Informations financières consolidées <i>pro-forma</i> non auditées .....	200
5.7.1	Informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020 et les périodes de douze mois closes le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018.....	200
5.7.2	Rapport par le commissaire aux comptes de la Société sur les informations financières consolidées <i>pro forma</i> de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020 et les périodes de douze mois closes le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 .....	212
<b>6.</b>	<b>INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONNAIRES ET AUX DETENTEURS DE VALEURS MOBILIERES.....</b>	<b>214</b>
6.1	Principaux actionnaires.....	214
6.1.1	Répartition du capital et des droits de vote.....	214
6.1.2	Droit de vote des principaux actionnaires .....	214
6.1.3	Contrôle de la Société.....	214
6.1.4	Accord pouvant entraîner un changement de contrôle .....	216
6.2	Procédures judiciaires et d'arbitrage .....	217
6.3	Conflits d'intérêt au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale.....	217
6.4	Transactions avec les parties liées .....	217
6.5	Capital social .....	218
6.5.1	Capital social actuel.....	218
6.5.2	Capital autorisé.....	218
6.5.3	Titres non représentatifs du capital.....	221
6.5.4	Acquisition par la Société de ses propres actions.....	221
6.5.5	Capital potentiel.....	221
6.5.6	Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attachée au capital autorisé, mais non émis, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital .....	221

6.5.7	Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option.....	221
6.5.8	Evolution du capital de la Société au cours des deux derniers exercices .....	221
6.6	Actes constitutifs et statuts .....	222
6.6.1	Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle .....	222
6.6.2	Franchissements de seuils statutaires .....	222
6.6.3	Droit de vote double .....	222
6.7	Contrats importants.....	222
<b>7.</b>	<b>DOCUMENTS DISPONIBLES .....</b>	<b>225</b>

## *Remarques Générales*

Dans le présent document d'enregistrement, et sauf indication contraire :

- Le terme « Document d'enregistrement » désigne le présent document d'enregistrement ;
- Les termes la « Société » ou « Alchimie » désignent la société Alchimie dont le siège social est situé 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Bobigny sous le numéro 420 919 904 ;
- Le terme « Aspin Management » désigne la société Aspin Management dont le siège social est situé 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Bobigny sous le numéro 803 179 696 ;
- Le terme « Iseran Management » désigne la société Iseran Management dont le siège social est situé 242 rue de Rivoli, 75001 Paris, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 814 088 696 ;
- Le terme le « Groupe » désigne le groupe de sociétés constitué par la Société, Aspin Management et leurs filiales respectives ;
- Le terme l'« Activité Legacy Conservée » correspond à l'activité de monétisation d'audiences pour les médias (jeux concours principalement) et de vente de tickets de matchs de football par l'intermédiaire de numéros audio téléphoniques surtaxés, exploitée par Alchimie GmbH (anciennement dénommée Cellfish GmbH) ;
- Le terme l'« Activité Legacy Transférée » correspond aux services de personnalisation du mobile des marques KKO et Snack Games exploitées en France et en Angleterre par la Société.

Le Document d'enregistrement décrit le Groupe tel qu'il existera après la réalisation des opérations de réorganisation décrites au paragraphe 2.3.2 du Document d'enregistrement.

Afin de donner une information comptable permettant d'appréhender la situation financière du Groupe, le Document d'enregistrement comprend les états financiers suivants :

- les comptes consolidés résumés d'Aspin Management pour les périodes intermédiaires de six mois closes le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019, préparés conformément à la norme IAS 34 « *Information financière intermédiaire* » du référentiel IFRS (*International Financial Reporting Standards*) publié par l'IASB, tel qu'adopté par l'Union européenne ;
- les comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices de douze mois clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ;
- les informations financières consolidées *pro forma* non auditées de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020 et les périodes de douze mois closes les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

## *Informations sur le marché et la concurrence*

Le Document d'enregistrement contient, notamment au chapitre 2.2 « *Aperçu des activités* », des informations relatives aux marchés du Groupe et à sa position concurrentielle. Ces informations proviennent notamment d'études réalisées par des sources extérieures. Les

informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant, et la Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur ces marchés obtiendrait les mêmes résultats.

### *Informations prospectives*

Le Document d'enregistrement contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel ou de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir » ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par la Société. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différents chapitres du Document d'enregistrement et contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant, notamment, le marché dans lequel il évolue, sa stratégie, sa croissance, ses résultats, sa situation financière, sa trésorerie et ses prévisions. Les informations prospectives mentionnées dans le Document d'enregistrement sont données uniquement à la date du Document d'enregistrement. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en constante évolution. Il ne peut donc anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.

### *Facteurs de risques*

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risques décrits au chapitre 3 « *Facteurs de risques* » du Document d'enregistrement avant de prendre toute décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives de la Société. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société, à la date du Document d'enregistrement, pourraient également avoir un effet défavorable significatif.

### *Arrondis*

Certaines données chiffrées (y compris les données financières) et pourcentages présentés dans le présent Document d'enregistrement ont fait l'objet d'arrondis. Le cas échéant, les totaux présentés dans le présent Document d'enregistrement peuvent légèrement différer de ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

### *Sites Internet et liens hypertextes*

Les références à tout site Internet et les contenus des liens hypertextes du présent Document d'enregistrement ne font pas partie du présent Document d'enregistrement.

## **1. PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE**

### **1.1 Responsable du Document d'enregistrement**

Monsieur Nicolas d'Hueppe, en qualité de gérant d'Iseran Management, présidente d'Aspin Management, elle-même présidente de la Société.

### **1.2 Attestation de la personne responsable**

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le Document d'enregistrement sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Fait à Aubervilliers,  
le 23 octobre 2020

Nicolas d'Hueppe  
Gérant d'Iseran Management

### **1.3 Rapports d'experts et déclarations d'intérêts**

Néant.

### **1.4 Informations provenant de tiers**

Certaines informations figurant dans le présent Document d'enregistrement proviennent d'études et statistiques d'organismes tiers, d'organisations professionnelles ou de chiffres publiés par des entreprises concurrentes. L'ensemble de ces sources tierces est disponible en références dans le Document d'enregistrement. La Société atteste que ces informations, qu'elle considère comme fiables, ont été fidèlement reproduites et que, pour autant que la Société le sache à la lumière des données publiées ou fournies par ces sources, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

### **1.5 Contrôle du présent Document d'enregistrement**

Le présent Document d'enregistrement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF »), en tant qu'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF n'approuve ce Document d'enregistrement qu'en tant que respectant les normes en matière d'exhaustivité, de compréhensibilité et de cohérence imposées par le règlement (UE) 2017/1129.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur qui fait l'objet du Document d'enregistrement.

Le Document d'enregistrement a été établi pour faire partie d'un prospectus de croissance de l'Union conformément à l'article 15 du règlement (UE) 2017/1129.

## **2. STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES**

### **2.1 Informations concernant la Société**

#### **2.1.1 Dénomination sociale et nom commercial de la Société**

La Société a pour dénomination sociale et commerciale : Alchimie.

#### **2.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société**

La Société est immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Bobigny sous le numéro 420 919 904.

L'identifiant d'entité juridique (LEI) de la Société est le 969500YPEOPKYEM69510.

#### **2.1.3 Date de constitution et durée**

La Société a été constituée le 30 octobre 1998 pour une durée de 99 ans à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés, soit jusqu'au 20 novembre 2097, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

#### **2.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités**

A la date du présent Document d'enregistrement, la Société est une société par actions simplifiée régie par le droit français, et principalement soumise, pour son fonctionnement, aux articles L. 225-1 et suivants du Code de commerce par renvoi de l'article L. 227-1 du Code de commerce.

L'assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter en conséquence ses statuts avec effet au jour de ladite assemblée générale des associés.

Le siège social de la Société est situé 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers.

Les coordonnées de la Société sont les suivantes :

Téléphone : +33 (0) 7 72 34 56 44

Courriel : [contact@alchimie.com](mailto:contact@alchimie.com)

Site Internet : [www.alchimie.com](http://www.alchimie.com)

Il est précisé que les informations figurant sur le site web de la Société ne font pas partie du Document d'enregistrement.

#### **2.1.5 Changement significatif de la structure financière de la Société depuis la clôture du 1er semestre clos le 30 juin 2020**

Voir la section 2.5.6.2.2 « Passifs financiers » du Document d'enregistrement.

#### **2.1.6 Description du financement attendu de l'activité de la Société**

Voir la section 3.5.1 « Risque de liquidité » du Document d'enregistrement.

## 2.2 Aperçu des activités

### 2.2.1 La révolution de la télévision

Le marché de la télévision et de la vidéo vit depuis quelques années une révolution profonde provoquée par des tendances technologiques et sociétales puissantes qui agissent simultanément partout dans le monde.

#### 2.2.1.1 La vidéo devient la nouvelle norme du digital

La vidéo est le support le plus consommé actuellement sur Internet à travers la planète. D'après Cisco, plus de 75% des données échangées en 2019 sur les réseaux sont de la vidéo.<sup>2</sup> Ce trafic a été multiplié par quatre durant les quatre dernières années et, à la date du Document d'enregistrement, la tendance ne montre pas de signe de ralentissement pour les prochaines années. Les réseaux sociaux, les services de *streaming*, d'information ou de visio collaboratif mettent désormais principalement en avant des fonctionnalités reposant sur la vidéo.

Le déploiement progressif de la fibre pour les réseaux fixes mais aussi de la 4G et bientôt de la 5G pour les réseaux mobiles augmentent significativement les capacités permettant de consommer toujours plus de vidéos dans une qualité accrue, avec des temps de téléchargement quasi-instantanés et dans des situations de mobilité illimitées.

La qualité des dernières générations de terminaux mobiles avec des écrans plus grands, des définitions plus précises et des batteries plus résistantes permet d'accélérer ces tendances de consommation.

Les opérateurs de télécommunications ont soutenu cette révolution en proposant des forfaits à des prix de plus en plus accessibles permettant l'accès à des Giga-octets de données mobiles, correspondant à une quantité considérable d'heures de vidéos et des forfaits illimités sur le fixe. Ce développement est particulièrement marqué en France. Dans d'autres pays européens, il est complété par la mise à disposition de wi-fi gratuit dans l'espace public, favorisant la consommation de vidéos.

En 2019, le temps passé sur Internet et les applications a supplanté le temps passé devant la télévision en dépassant les 2h50 quotidiennes<sup>3</sup>. En janvier 2020, 90% des utilisateurs d'Internet entre 16 ans et 64 ans regardaient des vidéos en ligne à travers des terminaux extrêmement variés connectés à Internet (tablette, mobile, ordinateur, Smart TV) proposées par des services télévisés traditionnels, des offres de vidéo à la demande par abonnement, par transaction, ou financées par la publicité.<sup>4</sup>

L'ensemble des industries de l'information, de l'éducation, du divertissement, de la publicité et beaucoup d'autres se trouvent exposées à cette révolution et doivent se réinventer en se repensant autour de ces nouvelles opportunités. La vidéo digitale devient une nouvelle forme de connexion dominante qui permet de se divertir, d'apprendre, de dialoguer, de se réunir et de partager. Le confinement, suite à l'apparition de l'épidémie de coronavirus, a mis en évidence à quel point la vidéo sous toutes ses formes, depuis les visioconférences jusqu'aux services de vidéos à l'abonnement, était devenue essentielle et incontournable dans un monde de plus en plus en voie de digitalisation.

---

<sup>2</sup> Source : <https://newsroom.cisco.com/press-release-content?type=webcontent&articleId=1644203>

<sup>3</sup> Source : <https://www.zenithmedia.com/consumers-will-spend-800-hours-using-mobile-internet-devices-this-year/>

<sup>4</sup> Source : <https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media>

### 2.2.1.2 De nouvelles habitudes transforment la chaîne de valeur

Face à toutes ces transformations et ces nouvelles modalités de consommation de contenus, les consommateurs s'adaptent rapidement et s'enthousiasment pour une richesse de divertissement croissante proposées à des prix très compétitifs.

Ils peuvent ainsi s'affranchir de leur seul opérateur de télévision historique, à l'offre de contenus contrainte et à un prix d'abonnement annuel souvent élevé. Les consommateurs provoquent ainsi le phénomène appelé des « *cord-cutters* » qui désigne tous les foyers qui préfèrent résilier leur abonnement annuel historique auprès d'un fournisseur d'accès internet ou opérateur de télécommunications comprenant une offre groupée d'accès à Internet, des chaînes de télévision, de la téléphonie et de services complémentaires au profit d'une offre unique d'accès à Internet à un prix moindre. Avec l'économie réalisée, ils peuvent ainsi acheter une box (AndroidTV, Apple TV, Roku, etc.) pour retrouver la télévision et la compléter avec des souscriptions à des services de vidéos à la demande (Netflix, Amazon Prime, Disney+, etc.).

La dissociation des contenus et du matériel ouvre par conséquent la voie au développement à des offres de télévision Over the Top (« OTT ») qui fonctionnent à travers toutes les plateformes avec un abonnement souscrit sur un site Internet.

Cette liberté de consommation se poursuit également dans le « *on demand* », avec lequel il n'est plus nécessaire d'attendre un horaire ou un jour en particulier pour regarder un documentaire ou une série de son choix. Les traditionnels guides des programmes 24/7 des télévisions linéaires laissent progressivement la place à de la consommation à la demande provoquant de fait une baisse des audiences chez les acteurs historiques de la télévision linéaire en place au profit de nouveaux services proposant une expérience mariant des contenus originaux, des interfaces intuitives efficaces et des prix bas sans engagement de durée.

A la date du Document d'enregistrement, selon Digital TV Research<sup>5</sup> le nombre d'abonnements bruts à la SVOD (*Subscription Video On Demand* ou vidéo à la demande par abonnement (la « SVOD »)) a augmenté de 28% en 2019, soit de 139 millions d'abonnements pour atteindre 642 millions d'abonnements. Le nombre d'abonnés nets (c'est-à-dire compte-tenu des résiliations) a quant à lui augmenté de 55 millions (16%) en 2019 pour atteindre 403 millions d'abonnés ; les abonnements bruts augmentent donc plus rapidement que les abonnés nets. Cela signifie que l'abonné moyen à la SVOD a payé 1,59 abonnement en 2019 contre 1,44 en 2018.

---

<sup>5</sup> Source : Digital TV Research, Global SVOD Forecasts, 2020 edition

### Ménages américains avec ou sans abonnement à une TV payante traditionnelle entre 2013-2023 (en m foyers)



Note : Les ménages avec un abonnement à une télévision payante traditionnelle comprennent les opérateurs par câble, par satellite, de télécommunication, fibre optique et les opérateurs de systèmes multiples (MSO). Ils excluent les services IPTV et les services de vidéo en ligne pure.  
Source: e-marketer, Juillet 2019

\* Le graphique ci-dessus est issu d'études réalisées au début de l'année 2020 avant les mesures de confinement décidées dans le cadre de la lutte contre la pandémie de Covid-19.

La dynamique de résiliation des « *cord cutters* » représentant plusieurs millions de foyers par an constitue une opportunité commerciale estimée par le Groupe à environ 10 milliards de dollars par an<sup>6</sup>. En outre, le Groupe estime que le confinement a accentué le phénomène de « *cord-cutting* ». Les 10 plus importants fournisseurs américains de services de télévision premium en termes de nombre d'abonnés ont cumulativement perdu 2,3 millions d'abonnés entre janvier et mars 2020 selon l'indice Informitv Multiscreen Index.<sup>7</sup>

La télévision payante nécessite un paiement de la part de l'utilisateur pour accéder à un service, celui-ci peut prendre la forme de la télévision traditionnelle par câble, ou encore de la télévision par IP et IPTV (*Internet Protocol Television*) ouvrant les offres en replay et en services de vidéo à la demande payants. Cette révolution de la télévision payante, marché mondial estimé à plus de 190 milliards de dollars en 2019<sup>8</sup>, attire donc de nombreux acteurs qui convoitent une place dans ce nouveau marché. Par ailleurs, les acteurs historiques de la télévision traditionnelle sont les premiers à réagir pour protéger leurs positions acquises au fil des années. Par ailleurs, les grands acteurs des nouvelles technologies investissent massivement afin d'étendre leur influence dans un secteur très rentable et dont la créativité est nécessaire pour mettre en valeur et vendre leurs terminaux mobiles, smartTVs ou offres de télécommunications.

Cette bataille entre des acteurs qui n'hésitent pas à intervenir en même temps dans tous les maillons de la chaîne de valeur avec des moyens considérables (production de contenus, technologie, distribution grand public) bousculent toute une industrie poussant même parfois les *leaders* historiques à devenir les *outsiders* de leur propre secteur sur certaines activités.

#### 2.2.1.3 « *Content is king* » et l'opportunité des thématiques

Le contenu devient le nouveau champ de bataille de tous ces grands acteurs qui n'hésitent pas à investir des sommes significatives pour déployer leur ambition. De nombreuses maisons de production ont ainsi été rachetées pour leurs shows et catalogues de propriétés intellectuelles. La concurrence pour les contenus *premium* et exclusifs s'est considérablement accrue

<sup>6</sup> Source : <https://nocable.org/learn/cable-tv-cord-cutting-statistics/>

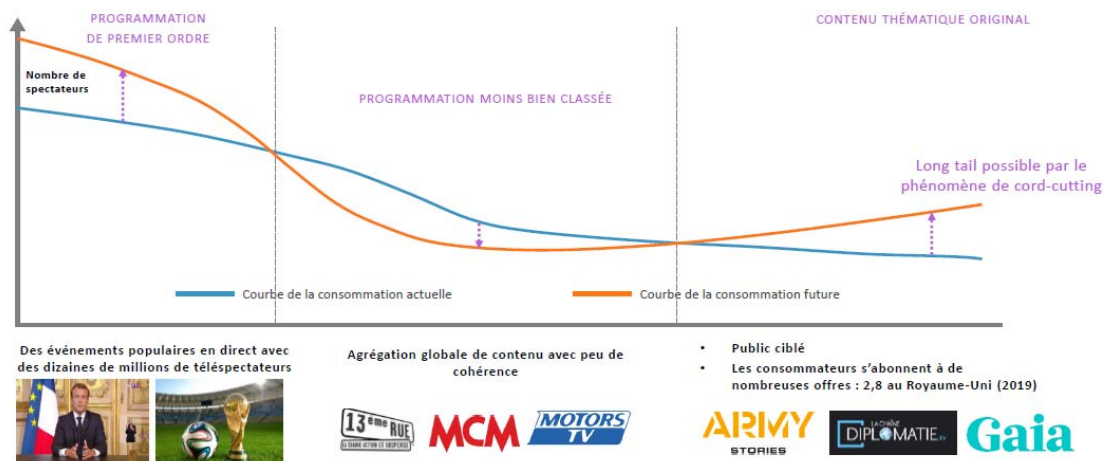
<sup>7</sup> Source: Informitv Multiscreen Index: Television Subscribed numbers at the end of March 2020 for the 10 leading pay-tv services in the US

<sup>8</sup> Source : Digital TV Research, Global SVOD Forecasts, 2020 edition

permettant aux créateurs de contenus de capturer une part croissante de la valeur en s'appuyant sur l'effet de concurrence actuel.

La baisse des audiences des télévisions traditionnelles les plonge dans un cercle vicieux. En monétisant une plus faible audience, leur chiffre d'affaires baisse et ils se doivent de contraindre leurs coûts de contenus en les sélectionnant ou en réduisant le budget de production pour tenir leur marge. Cette réduction d'attractivité des grilles renforce par conséquent la tendance de fond de baisse d'audience dans la mesure où des alternatives attractives, originales et exclusives émergent dans le même temps.

Derrière la bataille des grands acteurs pour les catalogues « *top-premium* », les opportunités se multiplient pour tous les contenus thématiques délaissés par ces grands acteurs. Le digital ayant permis un effondrement de toutes les barrières à l'entrée de l'industrie, il est désormais possible de lancer des chaînes SVOD pour quelques milliers d'euros par comparaison aux dizaines de millions d'euros requis pour émettre en 24/7 sur un satellite. Les fans de moto-cross, par exemple, peuvent donc avoir une chaîne dédiée à leur passion et ne sont plus obligés de souscrire à un package de chaînes pour accéder à une chaîne contrainte de regrouper l'ensemble des disciplines motorisées pour atteindre la taille critique d'abonnés requise pour payer les coûts fixes d'une télévision traditionnelle.



Le concept de la « *long tail* » des télévisions thématiques devient donc une opportunité illimitée pour tous les fans et les passionnés, les engagés pour des causes, les curieux en quête de savoir, etc. Il est désormais possible de bâtir une offre en phase avec leurs attentes avec un contenu de qualité et pour un prix compétitif.

La « *long tail* » a été à l'origine définie pour décrire un phénomène dans les ventes en ligne, à savoir que dans un magasin physique environ 20% des produits représenteraient environ 80% du chiffre d'affaires. Dans l'e-commerce en revanche, les produits de fonds de catalogue se vendent généralement en petite quantité mais la somme de ces ventes dépasse les ventes des produits les plus prisés. Dans le secteur de la vidéo, la « *long tail* » signifie que des contenus thématiques ou représentant des audiences de niche, peuvent dans la totalité générer autant d'audiences et de chiffres d'affaires que des contenus dit « premium » type *blockbuster*, par la capacité qu'offre le digital à distribuer très largement ces contenus de niche.

## 2.2.2 Le marché de la distribution de contenus vidéos sur Internet

### 2.2.2.1 Un marché aux perspectives de croissance

En 2019, le marché de la télévision payante représentait 192 milliards de dollars d'après l'étude du *Digital TV Research* sur les 500 milliards de dollars du marché de l'audiovisuel, comprenant

les revenus de la télévision linéaire, ceux issus de la télévision non linéaire et les revenus liés à la publicité en ligne<sup>9</sup>.

Le service de distribution de contenus multimédias sur Internet est constitué par l'ensemble des acteurs proposant du contenu audio ou vidéo sur des plateformes Internet. Ces contenus sont mis à disposition des utilisateurs via quatre différents modèles : (i) la SVOD, (ii) l'AVOD, *Advertising Video On Demand*, soit de la vidéo à la demande financée par de la publicité (l'« AVOD »), (iii) la TVOD, *Transactional Video On Demand*, soit de la vidéo à la demande par location (la « TVOD »), et (iv) l'EST, *Electronic Sell Through*, soit de la vidéo à la demande par téléchargement définitif (l'« EST »).

Selon une étude menée sur les mois de mars et avril 2020 par Reelgood, un service de centralisation des contenus de vidéo à la demande permettant d'accéder à tous les catalogues proposés par les principaux acteurs du secteur, la comparaison de tous les services de *streaming* est à l'avantage de la SVOD qui représentait 44,5% des contenus visionnés, devant l'AVOD (28,6% des contenus visionnés) et la TVOD/EST (9,8% des contenus visionnés).<sup>10</sup>

Le nombre d'équipements à disposition des foyers permettant la connexion à des contenus vidéos en ligne est en constante croissance ; ainsi 90% des foyers en France disposaient d'au moins un appareil pouvant se connecter à des contenus vidéos en ligne (smartphones, ordinateurs, smart TV) en septembre 2020<sup>11</sup>. Les abonnements de la vidéo à la demande pourraient ainsi doubler entre 2018 et 2023. Le taux de pénétration de la SVOD représentait en 2018 entre 12% et 70% au sein de la population âgée entre 16 ans et 64 ans en Europe et aux Etats-Unis, et devrait représenter entre 23% et 90% de cette même population à horizon 2023<sup>12</sup>.

A cette tendance se conjugue celui de la multiplicité des abonnements. D'après le *Digital TV Research*, les foyers abonnés aux services SVOD paieront pour 3,28 services SVOD à horizon 2025 contre 2,28 en 2019<sup>13</sup>. Le marché de la vidéo en ligne devrait ainsi connaître une forte croissance dans les années à venir qui ne serait pas uniquement captée par les principaux acteurs du secteur mais également par des nouveaux entrants offrant des contenus spécialisés attirant des utilisateurs en plus grand nombre.

Ainsi, l'étude du *Digital TV Research* estime que le service mondial de distribution de contenus multimédias sur Internet représenterait 167 milliards de dollars en 2025 soit une augmentation de 67% par rapport à 2020. En 2020, la sous-branche du marché de la distribution de multimédias en ligne, la SVOD représente 61 milliards de dollars dont 41 milliards en Europe et aux Etats-Unis<sup>14</sup>. Ce marché de la SVOD à l'échelle mondiale atteindrait 98 milliards de dollars à horizon 2025 selon la même étude du *Digital TV Research*.

---

<sup>9</sup> Source : IDATE DigiWorld – Marché mondial de l'audiovisuel – décembre 2018.

<sup>10</sup> Source : <https://blog.reelgood.com/svod-and-avod-streaming-service-performance-during-social-distancing>

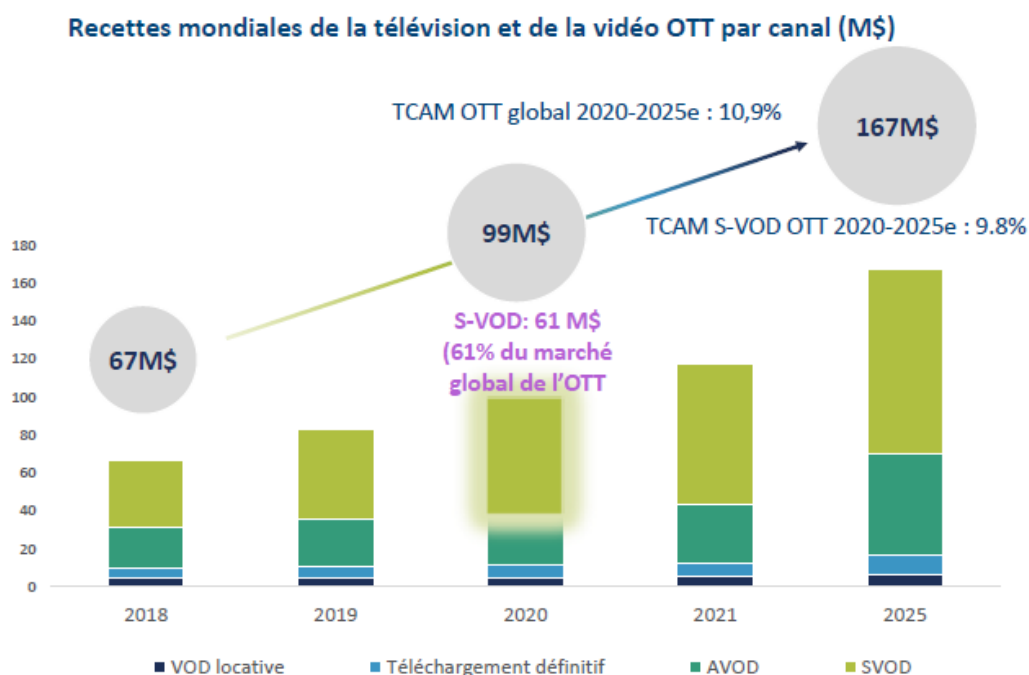
<sup>11</sup> Source : <https://www.cbnews.fr/etudes/image-svod-distance-pay-tv-npa-54336>

<sup>12</sup> Source : <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/european-subscription-online-video-5-year-outlook>

<sup>13</sup> Source : Digital TV Research, Global SVOD Forecasts, 2020 edition

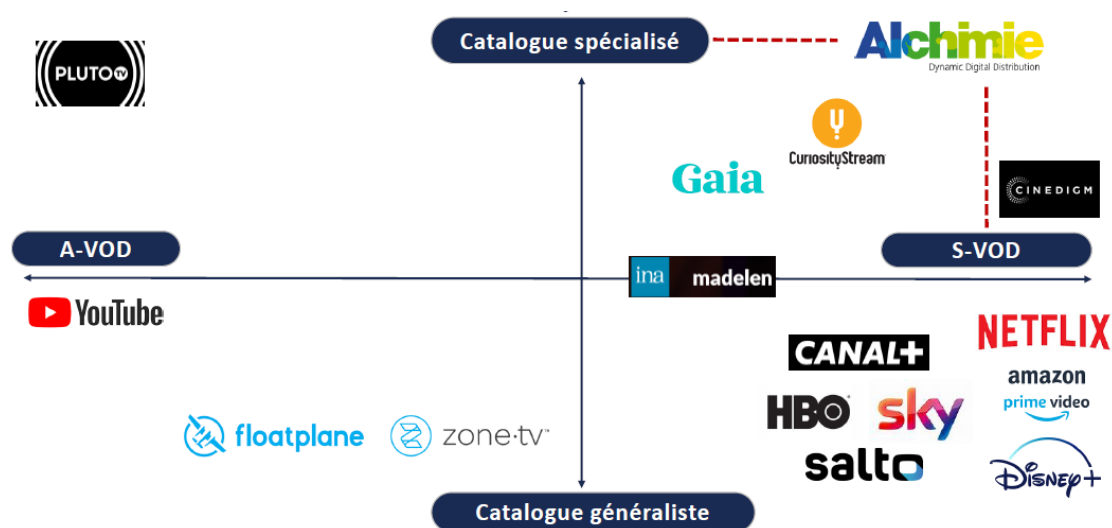
<sup>14</sup> Source : <https://www.zdnet.fr/blogs/digital-home-revolution/la-svod-a-l-assaut-de-l-europe-39889821.htm>

La croissance annuelle du service OTT, regroupant les offres de distribution de contenus multimédias hors du fournisseur d'accès à Internet, et celle de la SVOD entre 2019 et 2025 sont estimées comme suit par le *Digital TV Research* :




#### 2.2.2.2 Environnement concurrentiel

Le graphique ci-dessous recense les principaux acteurs proposant du contenu vidéo sur des plateformes Internet, classés en fonction du modèle de vente (SVOD/AVOD) et du type de contenus proposés (catalogue généraliste/thématique).








Principales plateformes au contenu généraliste :

Plateformes								
Coût de l'abonnement mensuel (à partir de)	6,99€	7,99	7€	4,99€	4,08€	19,99\$	6,99€	5,99\$
Base d'abonnés	1 million	193 millions	nd	>30 millions	150 millions	>4 millions	50 millions	>28 millions

Les géants actuels et à venir de la SVOD sont des plateformes généralistes avec dans l'ordre des revenus générés : **Netflix**, le leader du service par abonnement qui a lancé son activité de vidéo à la demande sur ordinateur en 2007, **Amazon Prime Vidéo**, lancé par le groupe Amazon en décembre 2016, **Disney +**, le service de streaming du groupe Disney lancé en novembre 2019 et **Apple TV**, le service streaming lancé en novembre 2019.

Principales plateformes au contenu spécialisé :

Plateformes					
<b>Coût de l'abonnement mensuel</b>	4,99€	11,99€	4,99\$	2,99\$ (abonnement standard) 9,99\$ (abonnement premium)	9,99€
<b>Base d'abonnés</b>	Près de 300 000	>500 000	2,4 millions visiteurs actifs 102 000 abonnés actifs	13 millions	9 millions
<b>Contenu</b>	Chaînes thématiques et vidéos de créateurs de contenus	Méditation, yoga, films et documentaires sur des pseudosciences	Films et épisodes de séries télé	Documentaires - séries sur les sciences, la nature, l'histoire, la technologie, les faits de société et le style de vie	Cinéma d'auteur, films étrangers et classiques

La croissance de la SVOD devrait également bénéficier à de nouveaux acteurs qui proposent des contenus originaux et/ou spécialisés permettant de se différencier sur ce marché, dont certains acteurs similaires au Groupe tels que Gaia, Cinedigm, CuriosityStream et Mubi.

## 2.2.3 L'activité du Groupe

### 2.2.3.1 Historique du Groupe

Fin 2015, Nicolas d'Hueppe s'associe au holding HLD, holding à capitaux permanents financé notamment par les familles Decaux, De Agostini, Norbert Dentressangle ou encore Claude Bébéar et Jean-Pierre Mustier, pour reprendre Cellfish, auprès de Lagardère et des fonds canadiens Desjardins, FTQ (Fonds des travailleurs du Québec) et la Caisse des Dépôts du Québec. Cellfish était une société qui regroupait des activités mobiles et distribuait des jeux, de la musique ou encore des vidéos sur mobile. A partir de 2015, Nicolas d'Hueppe a fait pivoter la société vers l'OTT, s'appuyant sur l'expertise technologique, digitale et marketing du métier historique, pour développer un nouveau métier de plateforme agréant des contenus et proposant des chaînes. La Société a été renommée « Alchimie » en 2016.

Le Groupe développe un modèle original de partage de revenus avec les ayants droit, sans minimum garanti, et des accords avec les opérateurs télécoms pour distribuer des chaînes en linéaire et en mode « librairie ». Le Groupe intègre l'éditorialisation, le marketing, la mise à disposition chez les opérateurs télécom, le streaming etc.

En 2018, le Groupe signe notamment des accords avec Arte en France et ZDF Entreprises en Allemagne pour monétiser leurs catalogues de documentaires à travers la chaîne du Groupe « Humanity » disponible sur Humanity.tv et les plateformes T-Mobile, EE, Orange, SFR et Vodafone.

En 2019, le Groupe étend son partenariat avec Mediawan, pour distribuer sur l'application Watch-It, la plateforme du Groupe, neuf chaînes linéaires comme AB3, RTL9, ACTION,

permettant aux abonnés de voir et revoir les vidéos à la demande en replay. Le Groupe lance aussi la chaîne « Army Stories » avec la société de production Memento. En octobre 2019, le Groupe acquiert le fournisseur anglais OTT, TVPlayer, permettant au Groupe de se développer au Royaume-Uni. TVPlayer génère 5 millions de livres sterling de chiffre d'affaires en 2018, avec 50.000 abonnés et 2,6 millions d'utilisateurs enregistrés, permettant de regarder plus d'une centaine de chaînes gratuites et payantes.

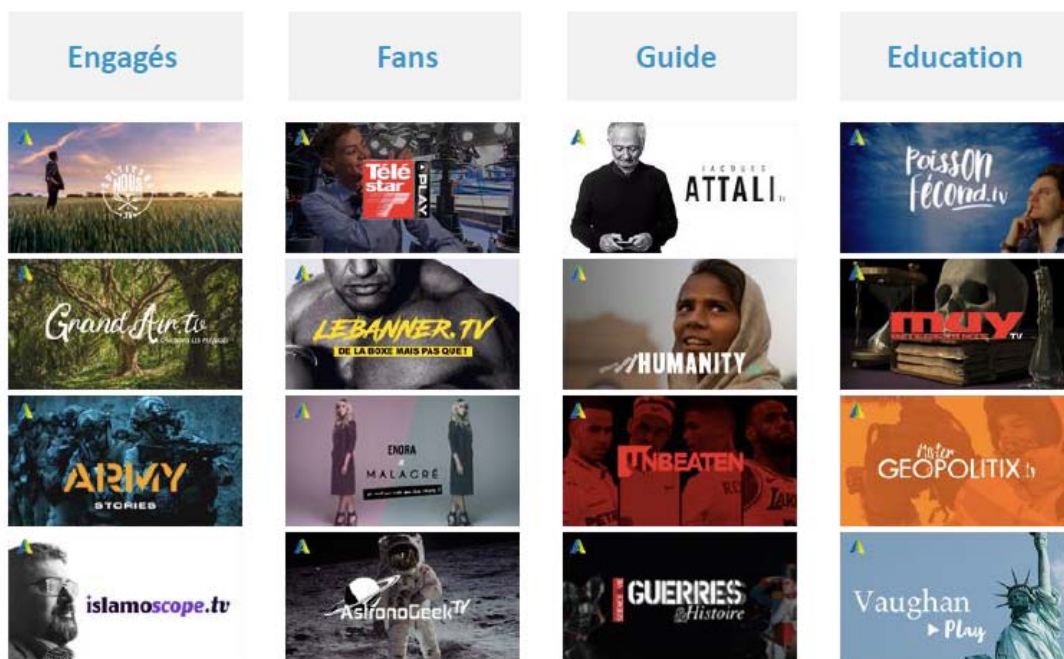
En 2020, le Groupe signe un partenariat avec Reworld Media pour coéditer trois chaînes liées aux magazines du groupe Reworld Media : Guerres & Histoires TV, Nous Deux TV et Télé Star Play. Le Groupe lance également la chaîne Cultivons Nous TV avec Guillaume Canet et Edouard Bergeon. Le Groupe signe également un partenariat avec le groupe de média espagnol Zinet Media pour coéditer la chaîne Muy Interesante TV, lié au magazine éponyme. Le Groupe déploie également TVPlayer en Espagne, avec plus de 30 chaînes dont 14 chaînes dans le service gratuit et 13 chaînes additionnelles dans le service payant, incluant Muy Interesante TV (Zinet Media), Espacio Misterio TV (Prisma Publicaciones, Planeta Group) et Vaughan Play (Vaughan Group). En septembre 2020, le Groupe lance TVPlayer en France, pour uniformiser ses marques et remplacer progressivement Watch-It. En parallèle, le Groupe signe un accord de distribution avec Huawei intégrant TVPlayer dans l'application vidéo préenregistré dans tous les smartphones et les tablettes Huawei.

#### 2.2.3.2 Présentation de l'activité

Saisissant l'opportunité des effets combinés des « *cord-cutters* » et de la « *long tail* » des contenus vidéos thématiques, Nicolas d'Hueppe a lancé Alchimie en 2016, en agrégeant un catalogue de contenus important et en développant une plateforme technologique de distribution de chaînes SVOD thématiques originales et exclusives, éditées par des tiers ou coéditées avec des talents (célébrités, influenceurs) et des groupes de médias, sur le modèle de la SVOD. La spécificité du modèle du Groupe repose notamment sur un partage de revenus avec les ayants droit et non sur un minimum garanti.

Par le développement de ce catalogue de contenus thématiques important, le Groupe a fait évoluer fin 2019 son modèle de distribution de chaînes SVOD éditées par des tiers comme Mediawan vers la coédition de chaînes avec des talents et groupes médias.

Ainsi, depuis fin 2019, des groupes médias (Reworld Media, Prisma Media, Zinet Media, Aerion Group), des personnalités (Jacques Attali, Guillaume Canet, Jérôme Le Banner), des influenceurs (Poisson Fécond, Astronogee, Doktor Watson) et des marques (Armée, Vaughan) ont lancé des chaînes SVOD en utilisant le catalogue de droits du Groupe pour composer leur offre éditoriale et en s'appuyant sur sa technologie et son réseau de distribution. Ils assurent, par ailleurs, la promotion de l'offre et le recrutement d'abonnés grâce à leur présence sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, Youtube, Tiktok, etc.).



Grâce à la qualité de son catalogue de contenus et à la notoriété des talents et groupes de médias convaincus par son modèle, le Groupe a déjà publié 55 chaînes SVOD et lance actuellement une nouvelle chaîne par semaine. A la date du Document d'enregistrement, le Groupe a une base d'abonnés de près de 300 000 abonnés, contre 188 000 au 31 décembre 2019 et 90 000 au 31 décembre 2018. Par ailleurs, sur la base des nouveaux clients de la période testée, l'ARPU12 (tel que défini à la section 5.4 du Document d'enregistrement) s'élevait à 28 euros au 31 décembre 2018 et à 25 euros au 31 décembre 2019.

Depuis 2017, le Groupe a agrégé un catalogue de droits de 60 000 heures auprès de plus de 300 ayants droit parmi lesquels Arte, France TV distribution, ZDF entreprises, Zed, Java, TVOnly. Le Groupe dispose de droits d'exploitation concédés par les ayants droit majoritairement SVOD et ponctuellement AVOD, avec un modèle économique exclusivement fondé sur le « partage de revenus ». Le Groupe se limite à ce type de droits et ne cherche pas à acquérir des droits de diffusion linéaire par exemple. Ce catalogue important permet aux talents et groupes de médias de faire une curation rapide et qualitative de contenus pour lancer rapidement leur chaîne à moindre risque.

Parallèlement, le Groupe a conclu des accords de distribution avec plus de 60 plateformes de distribution cherchant des contenus originaux pour monétiser leur trafic et générer des revenus tels que Orange France, Orange Spain, EE, T-Mobile, Huawei, Amazon Channels, Apple, Samsung.

Ainsi, grâce à sa plateforme technologique industrielle, le Groupe peut accompagner des acteurs de toutes tailles dans le lancement de ces offres originales et constituer un catalogue de chaînes SVOD unique. Le Groupe a réussi à se positionner entre le monde des ayants droit extrêmement fragmentés et celui des plateformes de distribution proposant de la vidéo de plus en plus diversifié et permis ainsi à ces univers de collaborer en éditant des chaînes SVOD thématiques originales et exclusives. Ce modèle, présent dans les univers de la musique ou des jeux vidéo, est une première dans l'univers de la vidéo et la télévision. Le Groupe estime donc être un pionnier dans ce domaine et a pour ambition de bénéficier du « *first mover advantage* ».

### 2.2.3.3 Alchimie Channels

Le Groupe distribue les chaînes qu'il coédite ainsi que des chaînes de tiers en direct ou à la demande comme AB1, France 24, Euronews, TV5 Monde en France, TVE1, Antena3, La Sexta, TeleMadrid en Espagne ou encore BBC One, ITV, Channel 4 et Channel 5 au Royaume-Uni.

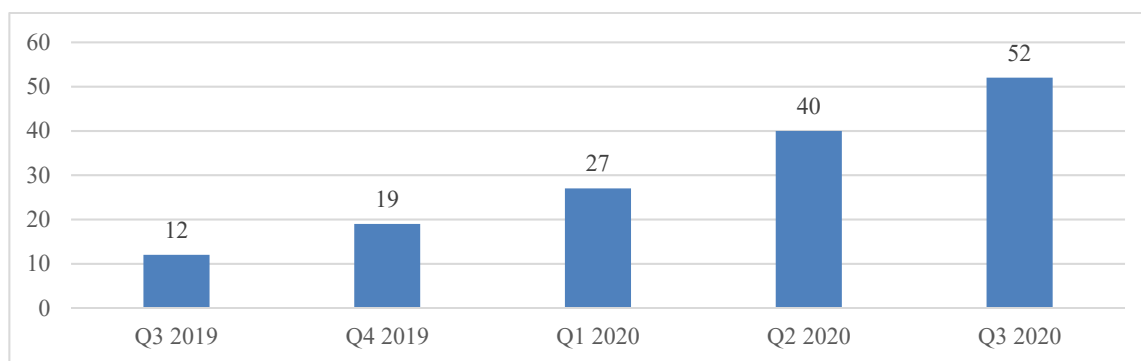
Le modèle de développement international du Groupe repose initialement sur une offre de chaînes de tiers (chaînes linéaires éditées par des tiers et distribuées par TVPlayer) qui évolue progressivement vers une offre intégrant principalement les chaînes coéditées par le Groupe (chaînes SVOD créées avec des talents et groupes de médias).

A la date du Document d'Enregistrement, le Groupe coédite 55 chaînes en France, en Espagne, au Royaume-Uni et en Allemagne.

Le tableau ci-après présente les principales chaînes coéditées par le Groupe :

Catégorie	Chaînes (.TV)	Talents / Groupe de médias	Principal média de promotion	Pays
Youtubeurs	Poisson Fécond	Brice Chris Conte-Ydier	Youtube	France
Youtubeurs	MisterGeopolitix	Gildas Leprince	Youtube	France
Youtubeurs	Astronogeek	Arnaud Thiry	Youtube	France
Youtubeurs	Mister Watson	Mister Watson	Youtube	Allemagne
Célébrités et influenceurs	Cultivons Nous	Guillaume Canet / Edouard Bergeon	Facebook	France
Célébrités et influenceurs	Jacques Attali	Jacques Attali	LinkedIn	France
Célébrités et influenceurs	LeBanner	Jérôme Le Banner	Facebook	France
Célébrités et influenceurs	Islamoscope	Mohamed Sifaoui	Twitter	France
Célébrités et influenceurs	Grand Air	Thierry Coste	Facebook & presse	France
Célébrités et influenceurs	Doctor Karan	Doctor Karan	Tiktok	Royaume-Uni
Groupe de médias	Guerres et Histoires	Reworld Media	Presse	France
Groupe de médias	Nous Deux	Reworld Media	Presse	France
Groupe de médias	Télé Star Play	Reworld Media	Presse	France
Groupe de médias	Raids	Histoire & Collections	Presse	France
Groupe de médias	Histoire et Collections	Histoire & Collections	Presse	France
Groupe de médias	La chaîne Diplomatie	Groupe Areion	Presse	France
Groupe de médias	The Big Issue	The Big Issue	Presse	Royaume-Uni
Groupe de médias	Muy Interessante	Zinet Media	Presse	Espagne
Groupe de médias	Espacio Misterio	Prisma Media	Presse	Espagne
Groupe de médias	Objetivo bienestar	Prisma Media	Presse	Espagne
Société de production	InterieurTV	Alchimie / TVOnly	Internet	France
Société de production	Think	Alchimie / ZED	Internet	France
Société de production	Okidoki	Alchimie / Millimages	Internet	France
Société de production	Unbeaten	Alchimie / Inverleigh	Internet	Royaume-Uni / Etats-Unis
Société de production	Think	Alchimie / ZED	Internet	Royaume-Uni / Etats-Unis
Société de production	The Titanic Channel	Alchimie / Titanic Channel	Internet	Etats-Unis
Institution	Army Stories	Alchimie / Armée	Internet	France
Education	Vaughan Play	Vaughan Group	Internet	Espagne

Le graphique ci-dessous présente l'évolution du nombre de chaînes coéditées :



La coédition de chaînes SVOD thématiques se fait systématiquement avec un talent ou un groupe de médias qui amène sa marque, son positionnement éditorial et son audience. Il peut notamment s'agir d'un groupe de presse à la recherche d'une diversification pour ses magazines, d'un créateur de contenus sur Internet qui veut diversifier ses revenus et réduire sa dépendance à une plateforme, d'une célébrité qui veut donner de la visibilité à un combat sociétal, d'un talent ou groupe de médias qui cherche à monétiser son audience ou encore d'une marque grand public qui veut communiquer différemment. Par exemple, le groupe Reworld Media a ainsi coédité trois chaînes avec le Groupe, Guerres & Histoires, Nous Deux et Télé Star Play, cette dernière offrant deux heures de production interne par semaine en plus du contenu du Groupe.

Le Groupe met à disposition de ses talents ou groupes de médias une solution technologique originale, complète et intégrée à travers Alchimie Studios. A la différence d'acteurs ayant tenté de lancer un service en louant une technologie sans disposer des contenus adaptés, le Groupe propose l'accès à une technologie propriétaire qu'elle maîtrise totalement ainsi qu'à des contenus pour de multiples thématiques. L'offre intégrée du Groupe permet à ses talents et groupes de médias de sélectionner les vidéos qu'ils souhaitent proposer dans une chaîne et éventuellement les compléter par d'autres qu'ils produiraient eux-mêmes. Cette démarche est innovante dans un univers où l'acquisition de droits passe systématiquement par l'achat ferme de contenus avec des minimums garantis. Elle est rendue possible grâce aux accords conclus en partage de revenus qui donnent une grande flexibilité dans la construction d'offres nouvelles.

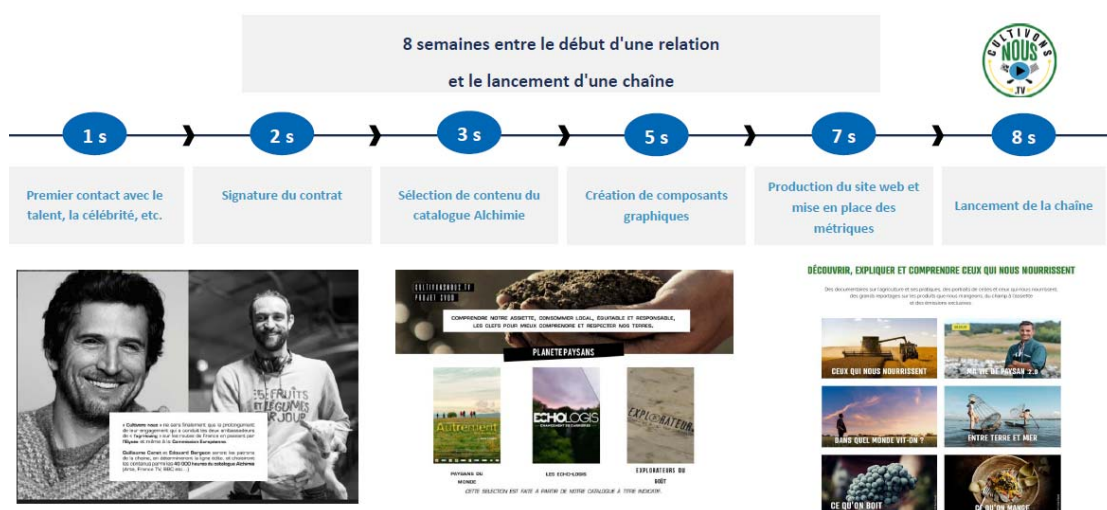
Les contenus présents sur la plateforme du Groupe mais qui ne sont pas utilisés dans la production de contenus sur une chaîne proposée par le Groupe ne donnent lieu à aucune rémunération. De plus, dès lors que le talent ou le groupe de médias produit son propre contenu, il perçoit la rémunération due aux ayants droit ainsi que la rémunération due au talent ou groupe de médias (deux contrats distincts). Les talents et groupes de médias concluent un contrat de coédition de la chaîne avec le Groupe. Les talents et groupes de médias assument seuls la direction de la publication et les choix éditoriaux, le risque associé étant toutefois limité. En effet, toutes les vidéos proposées passent obligatoirement par la plateforme technologique du Groupe avant d'être « streamées » et font l'objet d'une validation préalable. Il n'est, par conséquent, pas possible pour un talent ou un groupe de médias de publier une vidéo dans le service indépendamment du Groupe.

Les talents et groupes de médias s'engagent pour des durées pouvant aller de 1 à 3 ans avec tacite reconduction. Ils n'ont pas formellement d'accord d'exclusivité mais il est très difficile pour une chaîne d'entretenir en parallèle deux services avec la même proposition de valeur.

En fonction de leur potentiel d'abonnements, les talents et groupes de médias bénéficient d'un traitement plus ou moins personnalisé. Les talents et groupes de médias à fort potentiels pouvant générer un nombre très significatif d'abonnés, et donc de revenus, peuvent accéder à un suivi intensif de la part d'un « talent manager » du Groupe.

Pour les talents et groupes de médias dont le potentiel d'audience est plus modeste, il leur est proposé de gérer leur chaîne par eux-mêmes à travers l'interface d'Alchimie Studio. Cet outil leur permet d'effectuer de manière autonome le choix des contenus, les mises en avant ou le suivi des statistiques de leur chaîne.

L'ambition du Groupe est de lancer un grand nombre de chaînes thématiques avec une base moyenne de 5.000 abonnés par chaîne, en vue de bâtir l'un des plus grands catalogues de chaînes SVOD thématiques. Un processus commercial a été mis en place par le Groupe pour atteindre cet objectif, avec de multiples outils de commercialisation. Les signatures avec les talents et groupes de médias interviennent en moyenne 2 à 3 mois après la première prise de contact. Le lancement effectif de la chaîne intervient généralement 1 à 2 mois après l'accord contractuel.



Une chaîne est composée en moyenne de 50 heures de contenus disponibles avec un rafraîchissement du contenu à hauteur de 10% à 15% tous les mois. La consommation est, à la date du Document d'enregistrement, d'environ 4 heures par mois et par abonné sur l'ensemble des chaînes SVOD lancées.

Certaines chaînes SVOD sont amenées à être fermées quand le succès n'est pas au rendez-vous ou que le talent ou groupe de médias ne s'engage pas suffisamment dans la promotion de sa chaîne. Afin d'éviter un retour sur investissement négatif, les contrats imposent au talent et groupe de médias un minimum de « posts » sur les réseaux sociaux ou de prises de parole pour faire connaître le service afin de sécuriser le Groupe dans sa prise de risque. Il n'est pas demandé d'investissement en amont au talent ou groupe de médias, en dehors du temps consacré à la curation du contenu et au plan marketing de lancement. Le Groupe peut toutefois être amené à facturer des frais à ses talents et groupes de médias en cas de demandes très spécifiques d'ergonomie ou de fonctionnalités qui ne sont pas standards sur la plateforme.

Les critères de choix des talents et groupes de médias portent principalement sur leur légitimité éditoriale et le pouvoir de prescription associé ainsi que sur le taux d'engagement de leur communauté. Il faut également que le catalogue de droits existants puisse assurer immédiatement la base d'une nouvelle chaîne. Certaines thématiques ou demandes sont parfois trop sélectives ou trop spécifiques. La quantité de travail à produire ou le risque de ne pas pouvoir assurer l'animation éditoriale dans le temps peuvent alors inciter le Groupe à décliner une opportunité.

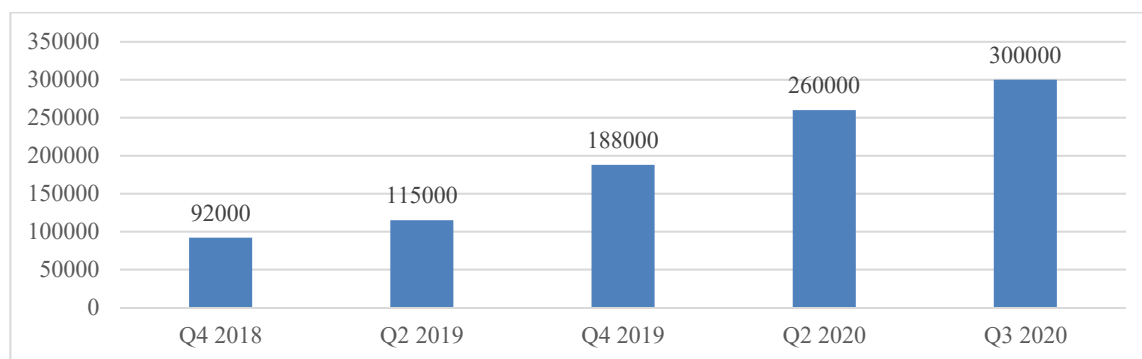
Le Groupe préfère travailler avec des personnalités qui ont une petite audience mais très réactive et très engagée que l'inverse. Le taux de transformation et la fidélité dépendent largement de ce niveau d'engagement.

Le lancement d'une nouvelle chaîne requiert la validation préalable du comité éditorial interne du Groupe. Il n'est pas possible de créer une chaîne sans ce processus qui ouvre les accès à la plateforme du Groupe.

#### 2.2.3.4 La base d'abonnés

A la date du Document d'enregistrement, le Groupe a une base d'abonnés de près de 300 000 abonnés.

Le graphique ci-dessous présente l'évolution de la base d'abonnés :



Le profil des abonnés d'Alchimie est hétérogène selon la thématique des chaînes et des talents. Certaines chaînes comme celles des youtubeurs ont une audience majoritairement composée de millennials tandis que celles de magazines ou de personnalités peuvent avoir une moyenne d'âge de plus de 40 ans. En effet, les sujets traités influent considérablement sur le recrutement des abonnés. Les abonnés présentent tous en revanche avec un profil connecté, c'est à dire disposant des outils pour accéder au monde numérique et avec une bonne expérience de leur usage, d'offres télécom leur donnant accès à du haut débit et une connaissance des offres de vidéo payante sur Internet.

Les abonnés sont à la recherche d'une offre unique et originale. Qu'ils soient engagés dans un combat de société comme sur Cultivons Nous, la première chaîne du monde agricole, fan d'une personnalité comme Jérôme LeBanner, intéressé par le décryptage du monde par Jacques Attali qui sélectionne des documentaires illustrant les grandes tendances de société ou en quête de connaissances proposée dans la chaîne de Poisson Fécond, ils sont demandeurs d'une éditorialisation de contenus vidéo qui donnent du sens et leur donne envie de regarder des sujets qu'ils n'auraient jamais vu autrement. Ces marques jouent le rôle de prescripteur éditorial.

Le profil des abonnés conditionne l'usage et le churn. En effet, il a été observé que sur des chaînes avec un public jeune, le taux de churn pouvait être élevé (supérieur à 10%) si le prix de vente était trop élevé. Des analyses de comportement de cohortes (groupe d'utilisateurs partageant une caractéristique commune dont le comportement est suivi pendant une période de temps) sur certaines chaînes permettent d'ajuster le prix de vente à la baisse si nécessaire et de réduire ce taux rapidement. L'usage n'est pas l'unique paramètre du churn. Certaines chaînes s'adressant à des profils CSP+ ou plus âgés peuvent avoir un churn faible (3%) avec une consommation de seulement une heure par abonné et par mois.

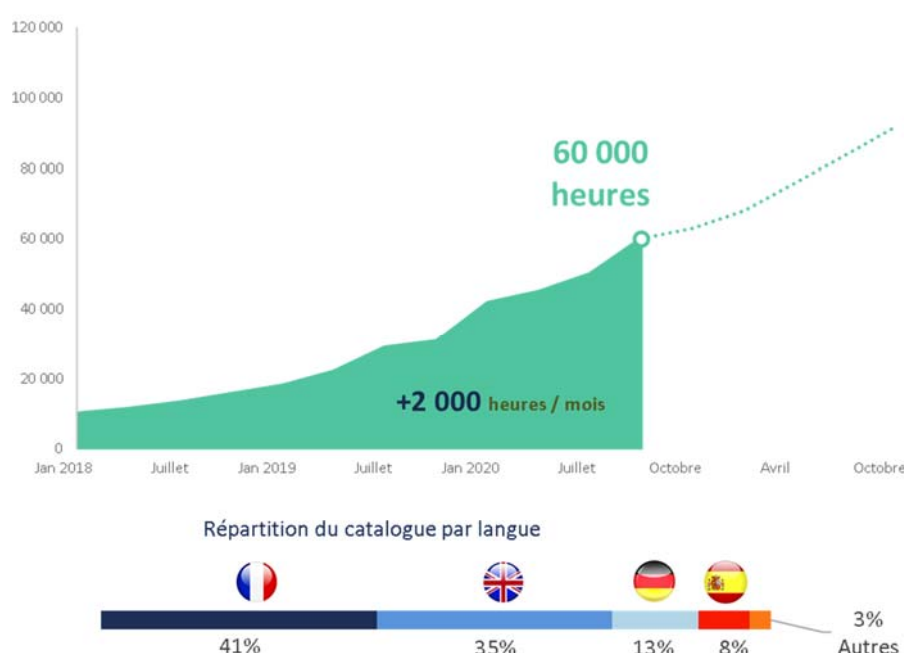
#### 2.2.3.5 Alchimie Rights

Le catalogue de droits agrégés par le Groupe est de 60 000 heures à la date du Document d'enregistrement. Les contrats sont conclus avec les plateformes de distribution de grands groupes médias, des distributeurs indépendants mais aussi en direct avec des producteurs. Plus de 300 accords ont déjà été conclus avec des entreprises de toutes les nationalités afin de composer un catalogue international.

### Sélection d'avants droit ayant conclu un accord avec Alchimie



### Evolution du catalogue de droits et répartition par langue



Les quatre principales langues disponibles sont le français représentant 41% du catalogue, l'anglais représentant 35%, l'allemand représentant 13% et l'espagnol 8% qui correspondent aux zones géographiques de développement prioritaires. Le catalogue est composé d'une infinité de thématiques (nature, investigation, voyage, histoire, science, automobile, bien-être, armée, environnement, animaux, chasse, astronomie, etc.). Tous ces contenus ont été produits par des professionnels et ont fait l'objet de diffusion sur les chaînes de télévision les plus prestigieuses à travers le monde. De nombreuses vidéos ont fait l'objet de remise de prix à des concours internationaux tel que le prix Albert Londres.

Les droits consentis au Groupe sont des droits non exclusifs pour de la SVOD et pour de l'AVOD, à l'exception de programmes sous-titrés ou doublés à fort potentiel pour lesquels le Groupe s'efforce généralement de négocier une exclusivité pour la distribution. Ils sont tous basés sur un modèle de partage de revenus et ne font pas l'objet d'un minimum garanti. Cette forme de relation est un prérequis pour entrer en relation d'affaire avec le Groupe. Ces droits prennent la forme de contrats d'une durée d'un an, renouvelables par tacite reconduction. Ils sont toujours signés pour couvrir le maximum de pays possible, sous la contrainte des droits déjà accordés. L'ayant droit a la possibilité de dénoncer à tout moment un contenu de son catalogue qu'il aurait vendu à un autre acteur, une télévision traditionnelle par exemple, et de le retirer de la plateforme.

Le Groupe est présent à tous les grands salons internationaux de la vidéo comme le MIPCOM, le MIPTV, le NAPTE, le Sunny Side afin de rencontrer tous les acteurs de la profession et d'initier et signer de nouveaux accords.



Le Groupe représente une opportunité de monétisation pour les catalogues existants dont les canaux traditionnels de distribution se raréfient. En effet, les télévisions traditionnelles subissant la contraction de leurs budgets de programmation préfèrent concentrer leurs investissements sur le *top premium* des contenus. Les producteurs et distributeurs de droits voient donc leurs revenus baisser. Le digital représente un relais de croissance qui s'avère être très complexe à adresser pour ces acteurs. Un très petit nombre d'acteurs réussissent à vendre des titres à Netflix ou Amazon Prime. Pour tous les autres, les expériences de lancement de chaînes Youtube ou avec des start-ups se soldent souvent par des échecs financiers et opérationnels car les revenus de la publicité sont aléatoires et le digital requiert des compétences de technologie et de marketing digital. Le Groupe entend ainsi s'imposer comme un partenaire qui propose un accès de distribution à un large nombre d'acteurs à travers le monde.

Le catalogue de droits de 60 000 heures résulte d'un long travail d'avant-ventes et de l'établissement d'une relation de confiance. En effet, les ayants droit attachent généralement une importance forte à la qualité du partenaire avec qui ils signent des accords. Depuis sa création, le Groupe a entretenu des relations avec les principaux ayants droit de contenus thématiques et a ainsi réussi à convaincre les grands ayants droit internationaux, tels qu'Arte, ZDF Entreprises, la BBC, à ouvrir leurs catalogues avec une proposition de valeur originale basée sur le partage de revenus et non sur un minimum garanti. Ces relations se sont construites dans le temps. Une fois convaincus, les ayants droit ouvrent généralement une petite sélection de contenus pour commencer, afin de s'assurer de la capacité du Groupe à monétiser ces contenus et valider la pertinence du modèle. Une fois cette étape franchie, le Groupe a pour objectif de déployer l'ensemble du contenu adressable de l'ayant droit et ainsi d'augmenter son catalogue. Entre les accords avec de nouveaux ayants droit et le déploiement du catalogue complet de l'ayant droit, le Groupe entend continuer à enrichir son catalogue de droits en ajoutant environ 2 000 heures de contenus additionnels par mois.

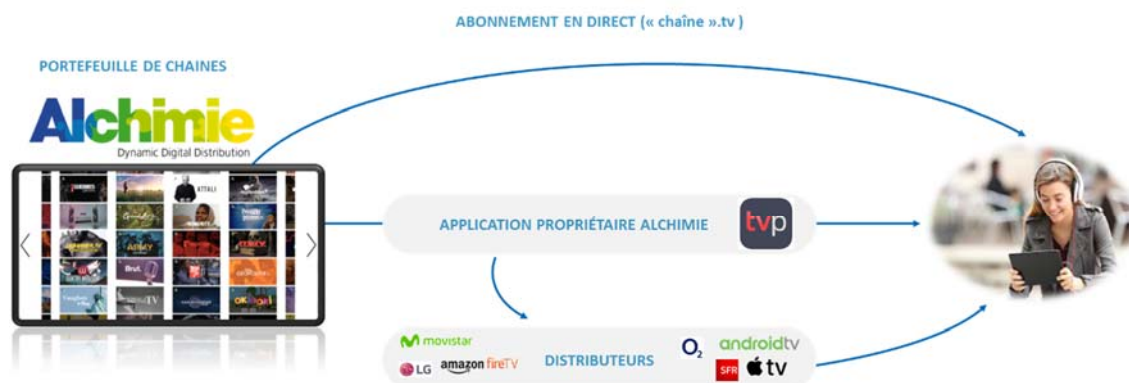
Les ayants droit reçoivent mensuellement des bulletins de royalties regroupant la consommation de leurs propriétés dans l'ensemble des chaînes thématiques du Groupe.

A la date du Document d'enregistrement, le Groupe ne produit pas directement de vidéos. Le Groupe peut être amené à assister un groupe de médias ou un talent dans la réalisation de vidéos pour sa chaîne mais uniquement en simple conseil. A moyen terme, la maîtrise des abonnés et des données de consommation de certaines chaînes pourraient permettre au Groupe d'initier des investissements sur des sujets spécifiques, tout en réduisant le risque au maximum. Dans ce cadre, le Groupe souhaitera avoir la maîtrise des droits SVOD, en France et à l'international.

#### 2.2.3.6 Alchimie Distribution

Pour distribuer son catalogue de chaînes SVOD, le Groupe a mis en place une stratégie permettant de prendre en compte la diversité actuelle des modes de consommation de la vidéo. En effet, le consommateur se connecte aujourd'hui différemment aux services en fonction de son terminal, de son opérateur, de son réseau, de sa localisation, du moment de la journée ou de ses moyens de paiement. Le numérique a ainsi permis une fragmentation de la distribution de la vidéo.

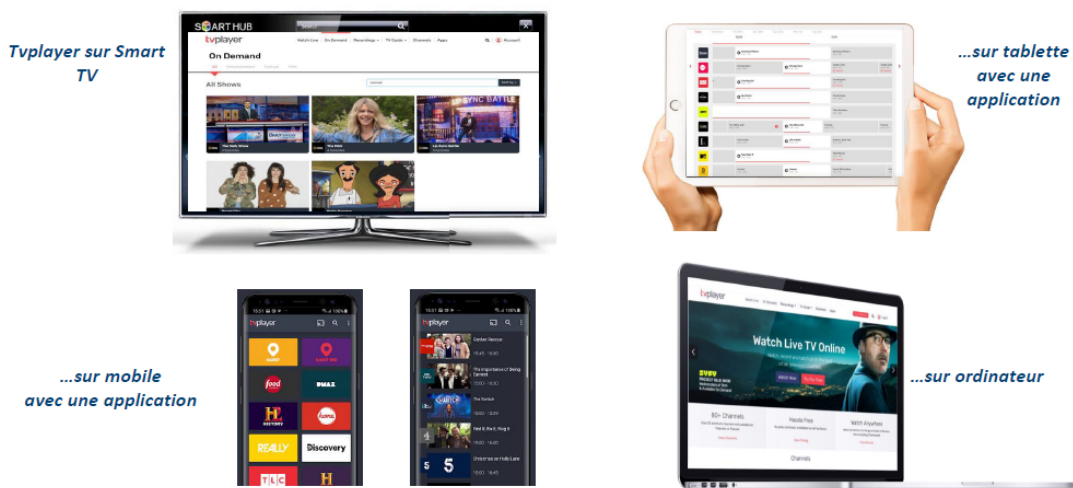
Les chaînes thématiques éditées (chaînes SVOD dont le Groupe a créé la marque) ou coéditées par le Groupe sont disponibles soit à l'unité soit en offre packagée, sur l'application du Groupe, TVPlayer, ou distribuée par des plateformes de distribution tierces, telles que celles des opérateurs de télécommunications.



### *Offre packagée*

Initialement développée sous le nom « Watch-It », le Groupe propose depuis septembre 2020 en France, en Espagne et aux Etats-Unis une application dénommée « TVPlayer » dont la Société a fait l'acquisition en Angleterre en septembre 2019. Disponible sur l'Apple Store, Google Play ou Amazon Store, TV Player permet de visionner un bouquet de plusieurs chaînes. En France par exemple, une vingtaine de chaînes sont déjà disponibles dans l'offre packagée, telles que Télé Star Play, Army stories, Cultivons Nous, Jacques Attali, Humanity, Poisson Fécond, LeBanner, Guerres & Histoires, Nous Deux, MisterGeopolitix, astronogek, la chaîne Diplomatie, AB1 et France 24. Les abonnés de l'application Watch-It sont progressivement redirigés vers TVPlayer. Le Groupe entend s'appuyer sur la notoriété de la marque et la technologie de TVPlayer pour déployer son offre globalement.

Cette application regroupe les chaînes SVOD de tiers et des chaînes coéditées du Groupe dans la langue concernée et permet un abonnement sous forme de bouquet. Dans ce cas, l'abonnement est facturé 9,99€ par mois en moyenne pour un bouquet de plusieurs dizaines de chaînes. Le consommateur bénéficie ainsi, par le biais de cette offre, d'une réduction du prix payé par chaîne. L'abonnement peut également être souscrit sur une base hebdomadaire au prix indicatif de 2,99€. Dans tous les cas, ces offres sont sans engagement de durée avec une résiliation possible à tout moment. Le mois payé reste toutefois acquis jusqu'à l'échéance.



Dans le cadre du bouquet « TVPlayer », le Groupe sélectionne des chaînes issues de son catalogue et dont il est éditeur ou coéditeur. Il les complète, le cas échéant, avec des chaînes SVOD existantes sur le marché afin de constituer un bouquet de chaînes SVOD et linéaires pertinent pour le consommateur ou en phase avec la demande de la plateforme de distribution.

« TVPlayer » a été historiquement déployée au Royaume-Uni et a été lancée depuis septembre 2020, en France, en Espagne et aux Etats-Unis avec le concours d'un partenaire local dans ce dernier pays.

Par ailleurs, le Groupe conclut de nombreux partenariats pour améliorer continuellement la visibilité de son bouquet « TVPlayer » ainsi que celle de ses chaînes SVOD *stand alone*. Ce réseau de distribution comporte une soixantaine d'acteurs de premier plan à la date du Document d'enregistrement. Il s'agit notamment d'opérateurs de télécommunications (Vodafone, Orange, Bouygues Télécom, T-Mobile, Movistar), de constructeurs de terminaux mobiles (Huawei, Xiaomi, Apple, Amazon Fire), de fabricants de télé-connectées (Samsung, LG), de plateformes digitales (Amazon channels, Google) et de fabricants de box (Netgem).

Ces accords permettent d'adresser un grand nombre d'abonnés potentiels. Ces groupes bénéficient d'un trafic captif grâce à la commercialisation de leurs terminaux ou de leurs forfaits téléphoniques. Ils sont ainsi à la recherche d'offres de contenus pour monétiser ce trafic et différencier leurs offres.

Le Groupe conclut avec ces acteurs des contrats annuels avec tacite reconduction. Pour bénéficier de leur soutien, la logique économique est le partage de revenus. Sur la facturation de l'abonnement mensuel ou hebdomadaire, les plateformes de distribution retiennent entre 10% et 40% des revenus, avec une moyenne de 20%. Cette part est justifiée par la mise à disposition d'un moyen de paiement récurrent, du recouvrement des sommes dues et de l'apport de trafic selon les cas.

Le modèle de partage de revenus entre le Groupe, les plateformes de distributions, les ayants droit et les talents et groupes de médias dans le cadre des offres packagées est décrit ci-dessous. Cette répartition, donnée à titre indicatif, est variable en fonction du type d'abonnement, de la part des chaînes de talents et de groupes de médias incluse dans l'offre packagée, de la mise en avant de l'offre par les plateformes de distributions, que ce soit via l'Apple Store, Google Play, Amazon, ou via les portails de services d'opérateurs de télécommunications ou encore directement via un opérateur de télécommunications ainsi que du niveau des frais de marketing engagés par le Groupe pour recruter de nouveaux abonnés.

### Exemple de partage de recette d'une offre packagée à 7,5 € d'abonnement par mois (hors TVA)



\* Intègre également l'ensemble des redevances versées aux organismes collecteurs et frais de livraisons des contenus.

\*\* Les frais de marketing sont mensualisés sur la durée de vie moyenne de l'abonné.

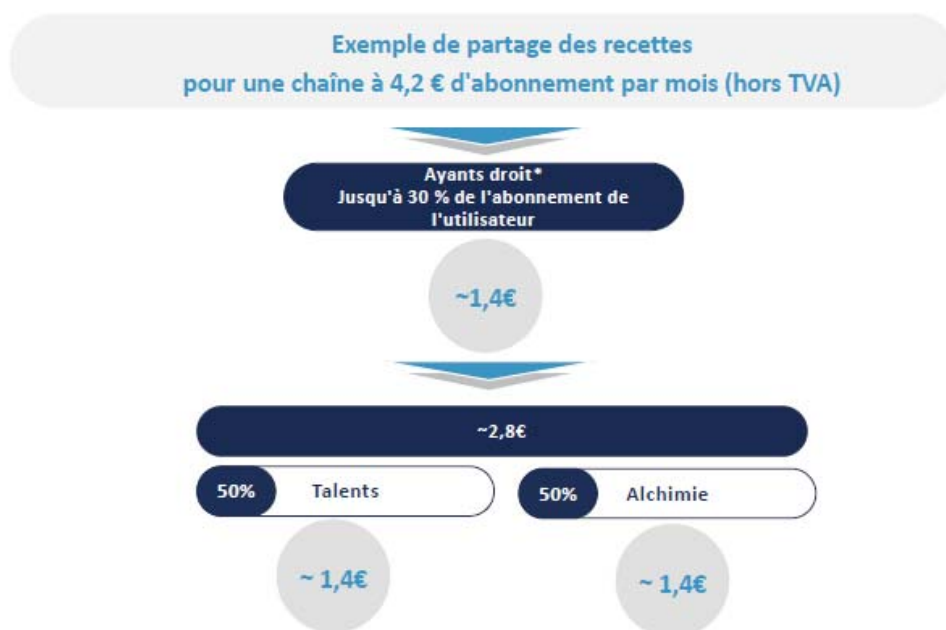
S'agissant des accords avec les opérateurs de télécommunications, le Groupe est parfois amené à passer par des sociétés intermédiaires, appelées « facilitateurs », qui font office de prestataires pour le compte de l'opérateur et gèrent les raccordements à leur système de facturation. Dans ce cas, le Groupe contractualise avec eux et reçoit les flux financiers de leur part. Le décisionnaire reste néanmoins l'opérateur qui supervise toute l'activité.

#### Offre stand alone

L'offre *stand alone* permet de visionner une chaîne par le biais d'un site Internet dédié en « .tv » accessible depuis un ordinateur ou en mode adapté depuis une tablette ou un mobile. Grâce à la plateforme technologique développée par Alchimie Studio, une nouvelle chaîne peut être rapidement publiée en quelques jours. Dans ce cas, les moyens de paiement en direct, par carte bancaire ou *paypal* par exemple, sont privilégiés. Cette distribution est directe, c'est-à-dire non intermédiée. Le prix moyen de l'abonnement à ces offres dites *stand alone* est de 4,99€ par mois.

Le partage de revenus entre le Groupe d'une part, les talents et groupes de médias d'autre part repose sur le principe suivant (après déduction de la part des plateformes de distribution telle que décrite à la section 2.2.3.6 du Document d'enregistrement) :

- Un pourcentage pouvant représenter un maximum de 30% des revenus d'abonnement HT de la chaîne est affecté au « *content pool* ». Le *content pool* est la somme qui va être versée aux différents ayants droit des vidéos proposées dans l'offre (c'est-à-dire les ayants droit des contenus proposés par le Groupe) répartie en fonction de la proportion d'audience de chacune d'elles. Le *content pool* intègre également l'ensemble des redevances versées aux organismes collecteurs tels que la SACEM, la SACD en France et leurs équivalents à l'étranger ;
- Le solde disponible après affectation au *content pool* va ensuite être réparti entre le Groupe et le talent ou groupe de médias, dans la limite de 50% reversé au talent ou groupe de médias.



\* Incluant les organismes collecteurs et de distribution des droits d'auteur.

L'abonnement à une chaîne via le site Internet dédié (.tv) est facturé à 4,99€ TTC par mois. Après affectation aux ayant-droits de contenu (*content pool*), le talent ou groupe de médias et le Groupe se partagent environ 2,80€ par mois et par abonné. Pour une chaîne comptant 10 000 abonnés, un talent ou groupe de médias peut donc générer jusqu'à 14 000€ de revenus mensuels récurrents, soit jusqu'à 168 000€ annuels. A titre de comparaison, pour atteindre un revenu équivalent avec une chaîne Youtube, rémunérée à hauteur de 500€ par million de vues, il faudrait générer 336 millions de vues cumulées sur un an. Ce niveau d'audience, réservé à quelques très grandes célébrités issues du monde de la musique, du jeu vidéo ou du divertissement, n'est pas atteignable par l'immense majorité des chaînes. Outre le fait de bénéficier d'une plateforme technologique éprouvée et d'un large catalogue de contenus, le modèle économique original en partage de revenus proposé par le Groupe à ses talents et groupes de médias devrait ainsi leur permettre d'optimiser la monétisation de leur audience, de les motiver et les fidéliser mais aussi d'attirer d'autres talents et groupes de médias.

L'offre *stand alone* permet en outre d'améliorer le besoin en fonds de roulement du Groupe, le Groupe percevant le chiffre d'affaires abonnés dès la souscription de l'offre, et non à en moyenne 60 jours dans l'offre packagée.

### *Stratégie marketing*

Pour faire connaître ses offres, le Groupe est très actif pour créer des opérations commerciales afin de générer du trafic et les convertir en abonnements. Le Groupe négocie, par exemple, des mises en avant sur le portail de Movistar ou le portail d'Amazon fire en proposant des dispositifs éditoriaux originaux avec des vidéos de qualité. Le Groupe promeut également ses services en achetant de la publicité sur des moteurs de recherche ou des réseaux sociaux sous forme de bannières ou de vidéos afin de convaincre des consommateurs potentiels. Un parcours marketing numérique de transformation est alors mis en place afin d'optimiser au maximum la conversion des prospects en clients et rentabiliser les espaces publicitaires achetés. Ces actions sont suivies en temps réel avec un outil de suivi de campagnes qui permet de prendre des décisions d'arbitrage et garantir la rentabilité de tous les clients acquis.

Les décisions d'allocation de dépenses marketing se prennent en fonction de la valeur client (sur la base de l'indicateur de performance ARPU12) et des dépenses marketing engagées sur une bannière Google par exemple pour qu'un abonné s'enregistre et paie en ligne. L'ARPU12 représente les revenus moyens des 12 premiers mois sur une cohorte d'abonnés. Le Groupe s'assure que la valeur du client est supérieure aux dépenses marketings avant de recruter autant d'abonnés que possible. Dans le cas contraire, les campagnes sont suspendues dès que possible afin de préserver la trésorerie.

Le Groupe analyse des modèles statistiques de cohortes. Si un groupe d'abonnés s'enregistre et résilie rapidement, un autre groupe va rester abonné sur une longue période permettant de couvrir le manque à gagner des premiers et dégager un profit futur. L'ARPU12 est l'indicateur de la tendance des cohortes recrutées. A prix de vente constant, s'il augmente, il indique une baisse du taux de churn et donc anticipe des revenus futurs en hausse. Il permet ainsi de donner une indication sur le chiffre d'affaires sur l'année en cours.

Ainsi, au regard de la base d'abonnés du Groupe et sur la base des modèles de cohortes, le Groupe estime disposer d'une certaine visibilité sur le chiffre d'affaires à venir sur la base des statistiques dont il dispose. Ainsi, le chiffre d'affaires de l'année en cours va être partiellement réalisé par des abonnés recrutés au cours des années précédentes.

Le Groupe estime que sa stratégie de développement des chaînes par la promotion des talents et groupes de médias devrait lui permettre de réduire ses coûts d'acquisition de nouveaux abonnés dans le futur, notamment en accédant à une importante force de promotion via leurs audiences et en offrant une alternative aux commissions prélevées par les grandes plateformes de distribution. Pour la plupart des nouvelles chaînes SVOD lancées, un site Internet dédié est mis en ligne afin de recueillir le trafic issu des posts sur les réseaux sociaux ou des opérations commerciales organisées par les partenaires du Groupe.

Les chaînes coéditées ont des indicateurs d'usage et de fidélité que le Groupe estime performants. Les abonnements répondant à un engagement pour une cause (solidarité paysanne pour la chaîne cultivons-nous et association de victimes d'attentats pour la chaîne Islamoscope) ou liés à une personnalité très appréciée, le taux de *churn* des abonnés est généralement faible, à un niveau estimé se situant parmi les meilleures performances des acteurs du marché du Groupe. Ce taux de *churn* des abonnés est en revanche sensiblement plus élevé notamment pour des chaînes SVOD qui s'adressent à un public jeune, au budget limité, qui a tendance à s'abonner et se réabonner et qui amène le Groupe à mettre en place une stratégie de relance régulière. Des offres de couplages avec des magazines ou des accords BtoB avec des marques peuvent permettre d'améliorer le taux de *churn* moyen. Le Groupe estime ainsi qu'un pourcentage réduit d'abonnés le reste sur une durée longue, permettant à ces chaînes d'atteindre une rentabilité plus importante. Le taux de *churn* des abonnés du Groupe est calculé par le rapport entre le nombre de résiliations d'abonnements sur le stock d'abonnés moyen en début et en fin de période.

#### 2.2.3.7 Alchimie Technology

A la date du Document d'enregistrement, le Groupe a consacré la plus grande part des investissements réalisés dans le développement de ses activités, soit un montant total d'environ 23 millions d'euros depuis 2016, pour développer sa plateforme technologique, Alchimie Studio<sup>15</sup> et ses applications grand public comme Watch-It et TVPlayer, cette dernière ayant vocation à se substituer progressivement à Watch-It. Le Groupe estime que ces investissements lui permettent d'être indépendant sur le plan technique.

---

<sup>15</sup> Ces investissements comprennent notamment les charges de personnel, les frais liés au développement technologique et marketing et les coûts liés à l'acquisition des premiers contrats conclus avec les ayants droit et les plateformes de distribution.

## Alchimie Studio

La plateforme Alchimie Studio permet une industrialisation de la commercialisation des chaînes SVOD depuis la récupération des contenus, l'ingestion dans la base, leur encodage et leur enrichissement avec des métadonnées, leur stockage, leur publication et le streaming, la facturation et le reversement automatique à tous les ayants droit.



Il faut désormais quelques milliers d'euros et deux semaines pour lancer une chaîne avec un site web dédié ; la maintenance représentant un coût marginal.

La plateforme a été développée avec l'objectif de permettre une grande agilité « *cost efficient* » dans un environnement extrêmement mouvant où les acteurs majeurs décident les standards et dont les décisions parfois brutales nécessitent une réactivité immédiate.

Par ailleurs, la plateforme a également été structurée afin de permettre une gestion optimale des volumes. Les dizaines de milliers de fichiers gérés représentent des Penta-octets de données extrêmement lourds à manipuler. L'interfaçage avec de nombreuses plateformes de distribution différentes a imposé de prendre en compte de multiples formats et de combinaison de distribution des contenus du Groupe. Il a fallu également intégrer de nombreux systèmes de paiements pour gérer la facturation par abonnement. Le Groupe est également capable de gérer simultanément des chaînes linéaires et des chaînes à la demande.

L'investissement a été fait en priorité sur le back-office et le middle-office pour gérer les contenus vidéos et les servir rapidement à tous les acteurs qui en feraient la demande. Le Groupe entend capitaliser sur ces investissements tout en restant vigilant sur les dépenses liées au front-office (applications). En effet, les sommes engagées peuvent s'avérer extrêmement importantes compte tenu de la diversité de plateformes à prendre en compte dans des technologies souvent très spécifiques impliquant des recrutements précis et dont la durée de validité est courte avec de multiples mises à jour à mener et souvent difficiles à anticiper. La maîtrise de toutes les techniques informatiques pour réaliser la diversité des applications qui peuvent être demandées aurait ainsi un coût significatif pour le Groupe. Dans ce contexte, le Groupe préfère s'appuyer sur des relations partenariales avec des fournisseurs spécialisés et faire appel à des sociétés extérieures afin de ne pas prendre le risque financier, humain et technologique de cette partie à faible valeur ajoutée.

Dans la partie gratuite de l'application TVPlayer, il est proposé selon les pays l'accès à des chaînes gratuites sur lesquelles peuvent être diffusés des événements sportifs. La plateforme a ainsi démontré sa capacité à supporter plusieurs dizaines de milliers d'utilisateurs en simultanée lors notamment de rencontres sportives internationales de premier plan retransmises en direct.

Alchimie Studio est la partie la plus visible de la plateforme. L'interface offerte aux talents et groupes de médias leur permet de visualiser les contenus disponibles dans le catalogue, de les sélectionner, de construire leurs playlists et choisir des titres à mettre en avant. Ces sélections sont automatiquement mises à jour sur les sites de diffusion. Ils peuvent également visualiser certaines statistiques. La nouvelle version en préparation vise à renforcer l'indépendance des coéditeurs avec plus d'indicateurs, notamment d'usage.

Alchimie Studio est également à disposition des ayants droit afin qu'ils puissent charger par eux-mêmes leurs contenus sur la plateforme. Ils peuvent également supprimer des titres dont ils auraient vendu ou perdu les droits. Ils disposent également de leurs factures de reversement en ligne. Le Groupe développe actuellement de nouvelles fonctionnalités telles que la signature du contrat de référencement en ligne, des statistiques de consommation ou la possibilité d'enrichir les métadonnées des titres.

La moitié de l'effectif du Groupe est employée sur la partie technique pour construire et maintenir le *back office* et le *middle office*.

#### Application TVPlayer

Le Groupe a acquis TVPlayer en septembre 2019, qui générait un chiffre d'affaires de 5 millions de livres sterling, avait 50 000 abonnés et près de 2,6 millions d'utilisateurs enregistrés. Fort de cette technologie et de la notoriété de la marque, le Groupe entend s'appuyer sur TVPlayer dans les pays où il est présent, ayant déployé TVPlayer en France, en Espagne et aux Etats-Unis en septembre 2020. TVPlayer est notamment accessible sur internet sur le site [www.tvplayer.com](http://www.tvplayer.com) et en application sur smartphones dans les différents portails (Apple Store, Android...).

#### 2.2.3.8 Indicateurs clés de performance

En complément des agrégats comptables, le management a défini deux indicateurs clés de performance suivis de manière régulière.

##### Nombre de chaînes SVOD

Le Groupe considère le nombre de chaînes SVOD comme un indicateur clé de performance (« ICP ») pertinent pour apprécier le développement du Groupe. La réussite du Groupe repose en effet sur sa capacité à lancer le plus grand nombre de chaînes SVOD possible afin de générer de nouveaux abonnés qui se cumuleront à la base existante. A ce titre, cet indicateur constitue un élément essentiel de la performance financière.

Une chaîne SVOD se définit comme un service de vidéo à la demande édité par le Groupe ou coédité avec des talents et/ou groupes de médias.

##### Base d'abonnés

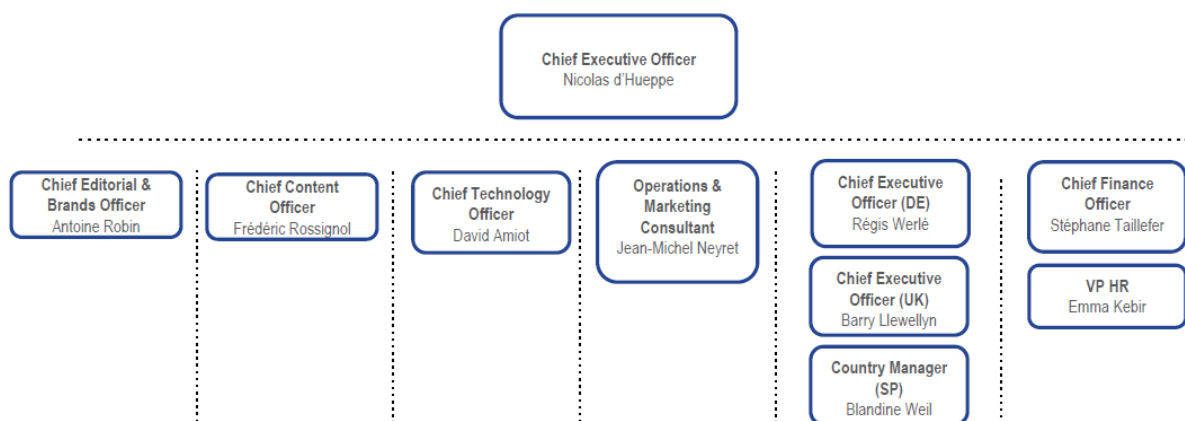
Le second ICP est le nombre d'abonnés qui se définit comme un utilisateur ayant souscrit à un service de vidéo proposé par le Groupe.

Cet ICP permet d'apprécier le succès rencontré par les services de vidéos à la demande proposés par le Groupe. L'augmentation de la base d'abonnés est un élément clé pour permettre au Groupe d'atteindre ses objectifs de croissance.

#### 2.2.3.9 Structure organisationnelle

A la date du Document d'enregistrement, le Groupe compte 125 collaborateurs et partenaires encadrés par une équipe de management expérimentée.

### 2.2.3.10 Organigramme fonctionnel



### 2.2.3.11 Une équipe de management expérimenté

#### Nicolas d'Hueppe – *Chief Executive Officer*

Depuis 1998, Nicolas entreprend dans le secteur de la tech et du numérique. Tout d'abord chez Accor où il a lancé le premier site de réservation en ligne Accorhotels.com, puis chez Lagardère Active Broadband pour s'occuper du business development des activités Internet. En 2004, il participe à la création de Cellfish, pionnier et leader des contenus pour mobile et en devient CEO en 2010. En 2015, il s'associe au holding HLD pour racheter Cellfish. Il mène la mutation complète de la société en un acteur du secteur de la télévision sur Internet. Alchimie devient alors une plateforme vidéo qui aide les médias et les talents à créer leur propre Netflix. Alchimie a lancé 55 chaînes thématiques avec des groupes médias (Reworld, Prisma, Zinet), des personnalités (Jacques Attali, Guillaume Canet, Jérôme Le Banner) ou des youtubeurs (Poisson Fécond, Astronogee, Mister Geopolitix) et lance désormais une chaîne par semaine en Europe.

Nicolas est père de 4 enfants, passionné de cyclisme et d'entrepreneuriat. Il est Vice-Président de CroissancePlus, l'association des entreprises de croissance. Il est l'auteur de « Votre énergie est inépuisable » publié chez Iseran Editions.

Il est diplômé de Dauphine PSL et de HEC Lausanne.

#### Stéphane Taillefer – *Chief Financial Officer*

Stéphane Taillefer, CFO du Groupe depuis 2016, est responsable des fonctions administratives et financières (Performance & Reporting, Fiscalité, Trésorerie, Système d'Information Financier notamment et Juridique).

Il a plus de 20 ans d'expérience dans la gestion et le développement de sociétés du secteur des nouvelles technologies.

Il a occupé des postes de contrôleur financier dans l'industrie du spatial chez Airbus, chez Club-Internet, le fournisseur d'accès à Internet par Deutsche Telekom puis chez Lagardère Active Broadband, la holding des nouvelles activités du groupe regroupant notamment Le Studio Grolier (Web Agency), Télévision Interactive (The Broadway Factory), Agrégation de Contenu Numériques (Plurimedia), EuropeInfos.fr ou Elle.fr.

Il a été CFO de Cellfish depuis sa création en 2006 et jusqu'en 2015.

Stéphane est diplômé de l'IAE de Toulouse School of Management (Management Financier et Logistique Informatique) et de la Toulouse School of Economics (Maîtrise d'Economie Industrielle, Economie et Gestion de l'entreprise).

**Jean-Michel Neyret – *Chief Operating Officer***

Après de multiples expériences marketing et de Direction Générale, dans la distribution et les télécommunications, Jean-Michel Neyret a accompagné depuis 15 ans différentes entreprises faisant face à des enjeux de transformation ou d'accélération de leur croissance.

Il a notamment piloté le relancement du premier opérateur mobile low-cost cédé avec ses 350 000 clients à La Poste Telecom. Il crée en 2008 Full Booster, un des premiers accélérateurs de start-ups.

En 2013, Jean-Michel prend la Direction Générale du Groupe SPIR et de ses 3500 salariés pour y développer notamment les pure players digitaux Lacentrale.fr et Logic-immo.com.

Il rejoint ensuite Fullsix, l'agence digitale indépendante leader en Europe, pour accompagner le rachat par Havas et l'organisation de son intégration dans le groupe.

A l'issue de cette intégration, il devient COO/CMO de Vivendi Content, la structure nouvellement créée en charge, au sein du groupe de médias et de communication, du développement des nouveaux projets de contenus à la fois en termes de formats et de supports.

Depuis 18 mois, il structure la croissance et l'organisation du Groupe.

**David Amiot – *Chief Technical Officer***

David évolue depuis plus de 20 dans le secteur de l'IT, des télécommunications et de l'internet dans des contextes B2C et B2B.

Il a débuté sa carrière en 1996 chez le 3<sup>ème</sup> fournisseur d'accès à Internet français (Club-Internet, groupe Lagardère) comme ingénieur puis directeur de projet. En 2003, en tant que Responsable VoIP, David a été l'un des acteurs essentiels du dernier bond technique du FAI en le transformant en moins de 4 mois en opérateur de télécommunications, avant son rachat final par Neuf Cegetel en 2007.

En 2009, après un passage par le consulting ayant notamment assisté Bouygues Telecom puis Paritel / Global Concept dans des processus de fusions-acquisitions, David quitte la société Fitelia pour rejoindre le groupe Aéroports de Paris au sein d'une de ses filiales. Hub One est un opérateur de services IT et digitaux des aéroports parisiens, qui menait l'extension et l'enrichissement de ses services B2B à une couverture nationale et diversifiée. En 2010, il est nommé Directeur Exploitation du groupe Hub One avec pour objectif d'optimiser et sécuriser les opérations techniques.

En 2016, David rejoint le Groupe pour prendre en main la mise en œuvre de la stratégie technologique et construire l'équipe.

David est issu d'un cursus universitaire en informatique (Paris XI) puis d'ingénieur au Conservatoire National des Arts et Métiers.

**Antoine Robin – *Chief Editorial & Brands Officer***

Journaliste de formation (EJCM Marseille), Antoine Robin a passé 6 ans comme reporter-présentateur aux services des sports de Canal Plus. Il a notamment suivi Zinedine Zidane

pendant 1 an lors de son arrivée au Real Madrid. Il a ensuite décroché, comme rédacteur en chef, un Emmy Award de la meilleure émission interactive en 2006 pour C.U.L.T (France 5).

Promu CEO d'Havas Productions par Yannick Bolloré en 2007, il a participé à la création des « Journées Particulières » du groupe LVMH, a imaginé la série de brand-content « Road to Roland-Garros » pour Peugeot (distribuée dans 120 pays), et retrouvé la malle perdue de Marilyn Monroe pour Vuitton dans un film documentaire (« *Unclaimed baggage* »). Il a également produit « Dans tes yeux » pour Arte (80x26mn), série dans laquelle une mal-voyante nous raconte sa vision du voyage.

En 2015, il a fondé Spicee, la première chaîne de grands reportages sur abonnement qui a notamment piégé les conspirationnistes dans une série « Conspi-hunter ».

Depuis janvier 2018, il est directeur des programmes et des marques du Groupe. Il initie les partenariats avec les talents et groupes de médias et supervise les opérations éditoriales.

### **Frédéric Rossignol – *Chief Content Officer***

Frédéric Rossignol possède une large expérience de l'audiovisuel depuis plus de vingt ans. Directeur des acquisitions et ventes de droits internationaux chez Lagardère Studios puis du développement de Marathon International (Banijay), il fonde ensuite Rossworks, société de production et distribution de droits qu'il dirige pendant neuf ans. Il intègre ensuite le groupe Millimages où il crée le catalogue pour l'exploitation OTT internationale.

En 2018, Frédéric Rossignol rejoint le Groupe pour développer le catalogue Alchimie Rights. Fort aujourd'hui de plus de 60 000 heures de contenus documentaire, fiction, jeunesse et sport issus d'ayants droit du monde entier, il alimente l'ensemble des offres de vidéo à la demande actuelles et à venir du Groupe.

### **Emma Kebir – *VP HR***

Depuis 14 ans, Emma assure des missions de directrice des ressources humaines dans des environnements complexes et technologiques. Au sein de Hub One, pendant 9 ans, filiale du groupe Aéroports de Paris, Emma assure le développement RH et les relations sociales.

En 2016, elle rejoint le Groupe avec la mission de construire une nouvelle équipe dédiée à la vidéo et aux nouveaux médias avec des compétences très différentes, des profils internationaux, une très forte dynamique de croissance et une nécessité de concrétiser une culture garantissant un climat social solidaire et engagé.

Emma est diplômée d'un Master en ressources humaines internationales en 2009 après une licence en Langue, Littérature et Civilisations étrangères.

### **Shérine Seif – *VP Distribution***

Shérine a une forte connaissance des marchés *Europe Middle East & Africa* et une expérience de 15 ans dans le consulting marketing et les télécommunications. Elle a occupé plusieurs postes marketing et distribution au sein du groupe Orange en France et en Egypte pour le lancement des offres de divertissement et de sport.

Shérine a rejoint le Groupe au tout début de l'aventure pour assurer le développement à l'international, nouer les partenariats de distribution et développer l'activité commerciale à travers ses fonctions de directrice des marchés.

Shéine est titulaire d'un master Stratégie et Marketing de l'Ecole Universitaire de Poitiers (IAE de Poitiers) et d'un double diplôme en gestion de l'IAE de Poitiers et l'université d'Ain-Shams en Egypte.

#### **Blandine Weill – *Country Manager Espagne***

Blandine Weill est actuellement Country Manager Espagne du Groupe, filiale qu'elle a initiée et dont elle a piloté l'implantation en 2018 et la croissance.

Auparavant, elle avait passé 8 ans en Espagne notamment au sein de 20th Century Fox où elle exerçait le poste de responsable grands comptes et 6 ans au sein de Cellfish pour assurer les missions de Directrice Distribution.

Blandine est diplômée de l'ICN Business School de Nancy et de l'IESE Madrid.

#### **Barry Llewellyn – *CEO Alchimie UK***

Barry a plus de 35 ans d'expérience dans le secteur de la télévision et de la vidéo. Il a démarré sa carrière chez ITV, Channel 4 pour devenir ensuite le directeur des ventes du groupe MTV Europe. Il a ensuite piloté le lancement de VH1 au Royaume-Uni avant de quitter Viacom pour fonder Capital Media Groupe qui a levé 16 millions de dollars sur le NASDAQ.

Après le succès de la vente de Capital Media en 1999, Barry a créé Newsplayer et levé 9 millions de dollars à travers une introduction en bourse sur le marché AIM (*Alternative Investment Market*). Newsplayer était un des premiers pionniers de la vidéo online. A travers de multiples financements aux Etats-unis et au Royaume-Uni pour 75 millions de dollars, il mena de nombreuses opérations de croissance externes, en particulier avec SIS (Satellite Information Services).

Il a mené ensuite plusieurs missions, notamment chez EE, en qualité de Directeur des médias et de la publicité et chez Microsoft pour diriger l'activité vidéo en dehors des Etats-Unis.

Il a rejoint le Groupe en 2019 à l'occasion du rachat de TVPlayer pour mener l'intégration de la société et le développement d'Alchimie UK.

#### **Regis Werlé – *Managing Director Alchimie GmbH***

Régis Werlé est Managing Director d'Alchimie GmbH et responsable des activités pour la zone Allemagne, Autriche et Suisse.

Il a plus de 30 ans d'expérience confirmée du management dans des environnements multiculturels et internationaux, en tant qu'inspecteur à la Société Générale, *Chief Financial Officer* et membre du conseil d'administration de Technip GmbH à Düsseldorf de 2002 à 2004, de KHD Humboldt Wedag AG à Cologne de 2005 à 2007 puis CEO d'Alchimie GmbH.

Régis est diplômé de HEC depuis 1989.

#### **2.2.3.12 Stratégie de développement**

L'objectif de l'augmentation de capital envisagée par la Société dans le cadre de son introduction en bourse sur le marché Euronext Growth Paris est de permettre de conserver l'avance dont la Société estime disposer en termes de contenus, de talents et de groupes de médias, de nombre de chaînes et de la capacité à accentuer cette croissance organique en France et dans les zones, notamment linguistiques, au sein desquelles elle est présente ou elle entend se développer. Les fonds levés dans le cadre de l'opération envisagée contribueront ainsi principalement à renforcer trois dimensions du projet du Groupe : la croissance organique,

l'implantation internationale auxquelles s'ajouterait la possibilité de saisir les opportunités de croissance externe.

#### *Augmenter le nombre de chaînes thématiques et d'abonnés*

Le *business model* du Groupe repose sur des actifs solides, comprenant notamment à la date du Document d'enregistrement une base de près de 300.000 abonnés offrant une visibilité et une récurrence forte sur les revenus, un catalogue de droits de 60 000 heures auprès de plus de 300 ayants droit, un réseau de distribution international constitué de plus de 60 plateformes de distribution, une application propriétaire dénommée TVPlayer permettant d'offrir des visionnages sur les principales plateformes actuelles ainsi qu'une plate-forme technologique permettant une industrialisation de la commercialisation des chaînes *SVOD*. A la date du Document d'enregistrement, le Groupe propose déjà 55 chaînes *SVOD* payantes propriétaires ou coéditées avec des talents et groupes de médias engagés à développer et promouvoir leurs chaînes *SVOD*.

Les principaux investissements nécessaires pour rendre la plateforme technologique du Groupe opérationnelle ont été réalisés au cours des trois dernières années (développement de la plateforme, agrégation du catalogue de contenus, raccordement technologique aux distributeurs et frais de communication).

Le fonctionnement de cette plateforme comprend ainsi désormais des coûts fixes annuels récurrents, constitués en quasi-totalité des frais liés aux équipes en charge du lancement de nouvelles chaînes *SVOD*, au *sourcing* et à la diffusion de contenus complémentaires, à l'entretien des applications consommateurs et à la gestion des abonnés actuels sur le plan technologique et financier.

Le Groupe cherche donc à accroître son volume d'affaires pour couvrir ses coûts fixes en considérant que le lancement de toute nouvelle offre représente un coût variable marginal. En effet, la plateforme Alchimie Studio permet désormais de construire et lancer une nouvelle chaîne *SVOD* en quelques jours et ne requiert que 2 à 3 jours de travail par mois pour l'animer. Ainsi, le Groupe estime bénéficier d'un effet de levier immédiat entre l'accroissement du chiffre d'affaires et les coûts nécessaires pour le supporter. Avec quelques centaines d'abonnés récurrents à une chaîne, le Groupe estime ainsi qu'elle peut être rentable en couvrant les coûts d'initialisation, d'animation et de maintenance.

La réussite future du Groupe repose désormais sur sa capacité à lancer le plus grand nombre de chaînes *SVOD* possible afin de générer de nouveaux abonnés qui se cumuleront à la base existante. Le Groupe estime ainsi que sa base d'abonnés constitue un indicateur important pour mesurer son développement.

Comme de nombreuses plateformes digitales, le modèle d'affaires du Groupe va générer des effets dit de « réseaux » qui entretiennent la dynamique de croissance en créant un effet vertueux. Plus le contenu disponible pour les chaînes *SVOD* est riche, divers et rafraîchi, plus il permet de lancer des chaînes *SVOD* différentes et originales. Plus le catalogue de chaînes *SVOD* se différencie, plus les distributeurs sont motivés pour nouer des partenariats et donner de la visibilité à TVPlayer notamment, augmentant ainsi la base d'abonnés. La visibilité et le potentiel d'abonnés attire enfin de nouveaux talents et groupes de médias désireux de lancer de nouvelles chaînes *SVOD*, ce qui incite de nouveaux ayants droit à rejoindre le projet porté par le Groupe.

A ce titre, le Groupe entend continuer à enrichir son catalogue de droits au rythme d'environ 2 000 heures de contenus additionnels par mois pour le porter à plus de 100 000 heures de vidéos. L'enrichissement du catalogue passera à la fois par l'accès à une part plus importante du catalogue des 300 ayants droit avec lesquels la Société travaille déjà, mais également par la

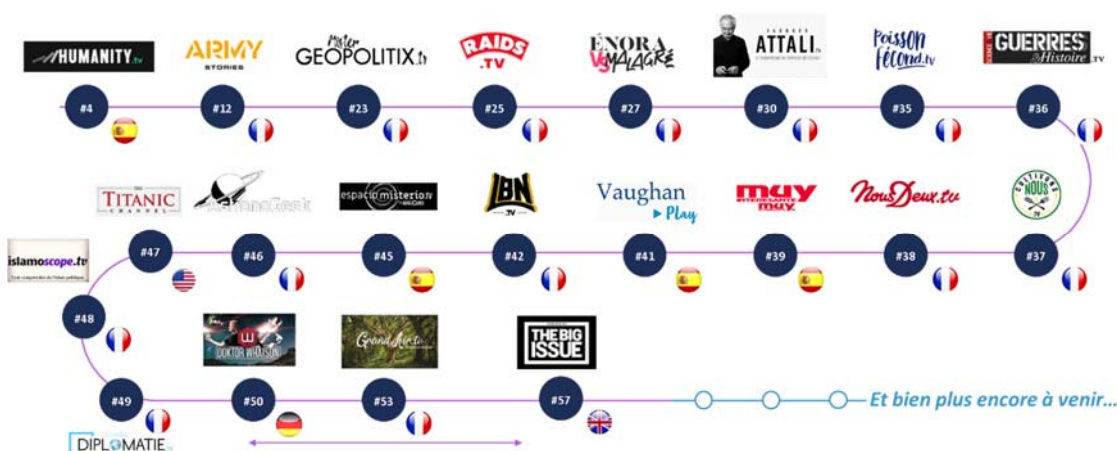
signature d'accords avec de nouveaux ayants droit attirés par la capacité du Groupe à les aider à mieux monétiser leurs catalogues existants en élargissant leur réseau de distribution.



Pour accroître le chiffre d'affaires et la base d'abonnés, le rythme de lancement de nouvelles offres est donc essentiel. Le Groupe a pour ambition de passer rapidement d'une nouvelle chaîne par semaine au 3<sup>ème</sup> trimestre 2020, à plus de 3 par semaine pour atteindre 210 chaînes fin 2022 et plus de 600 au total en 2024 dans les différents pays où le Groupe est ou entend s'implanter. Pour soutenir cette ambition, le Groupe doit donc notamment renforcer les équipes d'Alchimie Channels afin de signer des partenariats et les développer en France et à l'étranger afin de démultiplier les opportunités.

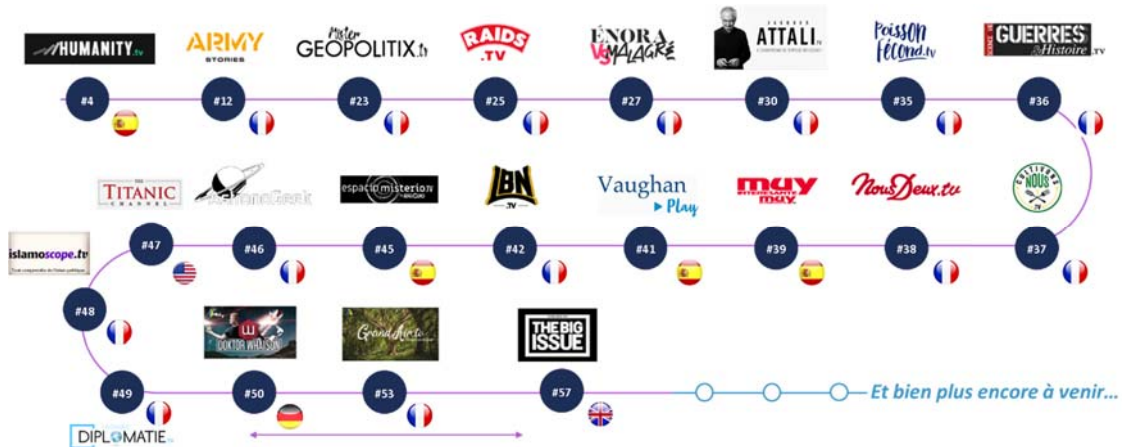
Dans ce contexte, le Groupe est très actif pour prospecter de nouveaux talents et groupes de médias, de nouvelles thématiques tant en France que sur les zones géographiques où il entend se développer. Il estime que la principale difficulté est de signer la première chaîne dans un pays. Une fois l'exemple en place, le Groupe estime que les accords sont plus simples à concrétiser. En France, un effet de bouches à oreilles est déjà en place puisque un tiers des accords récents sont issus d'appels entrants.

Pour enclencher cette dynamique favorable à l'international, le Groupe entend également nouer des partenariats avec des groupes de média locaux, à l'image des groupes de médias espagnols Zinet Media avec lequel le Groupe coédite Muy Interesante TV, lié au magazine éponyme et Prisma Publicaciones avec lequel il coédite les chaînes Espacio Misterio TV et Objetivo bienestar.



La capacité de promotion des talents et groupes de médias à travers leurs réseaux sociaux ou médias est un levier essentiel pour grandir sans avoir à prendre de risque marketing. Si les

résultats sont probants alors le Groupe intervient pour amplifier le recrutement en dépensant des budgets de recrutement en réduisant le risque d'échec au minimum. Le Groupe développe également de plus en plus des logiques de partenariats avec des marques ou des plateformes de distribution pour commercialiser en « pack » des abonnements à des chaînes SVOD qui peuvent servir la stratégie de ces acteurs, par exemple avec Intermarché pour la chaîne cultivons-nous.



### Croissance organique

La stratégie du Groupe est d'accélérer le développement des offres packagées et *stand alone*, avec un poids de cette dernière de plus en plus prépondérant, porté par la capacité des talents et des groupes de médias à attirer des abonnés sur ces offres.

Alors qu'Alchimie Channels a pour vocation d'élargir rapidement son catalogue (Alchimie Rights) et de porter la croissance du nombre de chaînes, le Groupe entend inscrire Alchimie Distribution et Alchimie Technology dans une dynamique de montée en puissance du portefeuille. Elles doivent ainsi favoriser la mise à disposition de nouveaux contenus, l'extension de partenariats de distribution sur différentes zones géographiques ainsi que la fourniture de fonctionnalités permettant d'offrir aux talents et groupes de médias une autonomie et une flexibilité favorisant la production de contenus tout en limitant la hausse des coûts de structure.

L'équipe centrale a vocation à factoriser un maximum de fonctionnalités afin d'optimiser les coûts en laissant en local des missions commerciales spécifiques, notamment la signature de contrats de contenus, des partenariats de chaînes et des accords de distribution. Ainsi, Alchimie Spain, Alchimie UK ou Alchimie GmbH ont aujourd'hui uniquement une délégation sur ces objectifs. Toutes les réalisations techniques, graphiques, trafic management, business intelligence, etc. sont assurées par des équipes à leur service basées au siège parisien de la Société.

### Implantation à l'international

Le succès du modèle de l'OTT repose sur la qualité des contenus mais aussi sur le volume. Le seul marché français n'est pas assez large pour permettre à un acteur local d'amortir ses investissements technologiques sur un marché unique. C'est la raison pour laquelle la Société a été initialement pensée comme une société dont la vocation est d'avoir une empreinte européenne et désormais internationale.

Une présence et une expertise locales permettent au Groupe d'avoir accès à des sociétés de production, d'édition et de distribution locales ou couvrant un bassin linguistique. L'industrie des médias reste fortement marquée culturellement, ce qui explique la multiplicité d'écosystèmes locaux. Il est donc indispensable d'être physiquement aux côtés de ceux qui constituent ces marchés.

Avec des bureaux à Londres, Paris, Madrid, Düsseldorf et Sydney, le Groupe a un pied dans 4 univers linguistiques majeurs. Les Etats-Unis, premier marché mondial de la SVOD, l'Asie du Sud-Est, plus grand marché à terme, l'Amérique du Sud, plus fort taux de progression actuel, sont des zones dans lesquelles le Groupe a pour ambition de s'établir.



La multiplication de bureaux permet d'accroître les signatures pour le catalogue de contenus qui lui-même ouvre de nouvelles opportunités de distribution. Sur cette base, il devient plus facile d'attirer de nouveaux talents et groupes de médias pour éditer de nouvelles chaînes SVOD. Ce cercle vertueux est un axe majeur d'investissement.

Le déploiement international du Groupe est structurée sur une approche linguistique. Actuellement, le Groupe a agrégé des catalogues qui lui permettent de viser les zones anglophones, francophones, hispanophones et germanophones. Le Groupe envisage de poursuivre sa concentration sur les quatre principales langues européennes.

La stratégie de déploiement passe en priorité par le développement de contenus en anglais (35% du catalogue à la date du Document d'Enregistrement) et en espagnol (8% du contenu à cette date), permettant d'acquérir des abonnés dans de nombreux pays. La présence en Angleterre a permis de nouer un partenariat aux Etats-Unis pour y signer une première chaîne (Titanic Channel) et y lancer TVPlayer en septembre 2020. Les contenus en langue anglaise permettent également de nouer des discussions avec des talents et groupes médias dans de nombreux pays anglophones (Australie, Afrique du Sud, Irlande) et asiatiques (Philippines, Singapour). L'espagnol permet quant à lui d'adresser à la fois l'Espagne, l'Amérique du Sud et les Etats-Unis. Actuellement, sur certaines chaînes espagnoles, près de 50% des abonnés viennent de ce continent.

Le français et l'allemand permettent d'adresser les pays limitrophes (Autriche et Suisse pour l'allemand et Belgique et Suisse pour le français).

#### *Stratégie de croissance externe sélective*

Le Groupe a déjà procédé à deux acquisitions depuis sa création.

En mars 2017, il a fait l'acquisition de Tévolution, un pionnier français de l'OTT. Ce rachat a permis d'acquérir des premiers accords avec des ayants droit, une première base d'abonnés et quelques briques technologiques.

En septembre 2019, il a profité de la mise en vente d'actifs de TVPlayer pour réaliser une transaction qui lui a ouvert les portes du marché anglais. TVPlayer était un acteur historique de

l'OTT en Angleterre qui peinait à trouver l'équilibre à cause d'une base de coûts trop importantes pour la taille de son marché. En en prenant le contrôle, le Groupe estime avoir pu réaliser de très fortes synergies. Sur le plan technologique, une fusion avec la plateforme basée à Paris a également permis de réaliser de fortes économies. Ensuite, la recomposition d'un nouveau catalogue de chaînes SVOD avec des références anglaises combinées avec des chaînes SVOD conçues grâce au catalogue du Groupe a divisé par deux les coûts de contenus offrant ainsi une structure de marge positive par abonné. Sur la base de cette nouvelle société, le recrutement d'un CEO pour Alchimie UK issu de cet écosystème des médias anglais a été un gain de temps significatif dans l'implantation outre-manche. Le plan d'intégration de TVPlayer s'est déroulé avec succès sur 6 mois. Cinq membres de l'ancienne équipe ont intégré les équipes du Groupe et sont toujours dans les effectifs à la date du Document d'enregistrement.

La marque TVPlayer a été choisie pour devenir le nom de toutes les plateformes en propre du Groupe dans les différents pays.

Il existe actuellement de nombreux projets OTT qui souffrent des mêmes symptômes : trop d'investissements technologiques, des coûts de contenus payés en amont trop importants par rapport à la taille de la base d'abonnés et une incapacité à générer des recrutements d'abonnés avec un marketing digital efficace. Ce type d'entreprises pourrait constituer à l'avenir des opportunités de croissance externe intéressantes pour le Groupe.

Le Groupe envisage donc de poursuivre sa stratégie opportuniste de développement par croissance externe dès lors que les acquisitions réalisées lui permettront de générer des synergies. Une grille de critères permet d'évaluer l'opportunité identifiée. Parmi les critères suivis figurent notamment la base d'abonnés potentiellement acquise, l'implantation physique dans un nouveau pays ouvrant des partenariats de contenus, de distribution et de talents et groupes de médias, l'existence d'un catalogue de droits sans coûts majeurs, des accords de distribution avec des acteurs majeurs, du trafic mobile ou Internet pouvant être monétisé avec de la vidéo et des synergies techniques permettant de renforcer la plateforme ou d'en réduire les coûts d'exploitation.

Plusieurs sociétés répondant à ces critères ont déjà été identifiées par le Groupe, étant précisé qu'aucun accord engageant ni préliminaire n'a encore été conclu à ce jour.

Cette stratégie d'acquisitions ciblées pourrait notamment s'avérer particulièrement pertinente pour permettre au Groupe d'accélérer son développement en Amérique du Nord et du Sud et/ou en Asie.

#### 2.2.4 Environnement réglementaire

Dans le cadre de ses activités, le Groupe est tenu de se soumettre, dans ses différents pays d'implantation, à certaines réglementations, en particulier en matière de traitement des données personnelles, de droit de la consommation et e-commerce, de propriété intellectuelle et de transparence.

Les principales réglementations applicables plus spécifiquement aux activités du Groupe sont résumées ci-après.

##### 2.2.4.1 Réglementation européenne

###### 2.2.4.1.1 *Réglementation en matière de propriété intellectuelle*

Le Groupe, en tant que distributeur de chaînes de télévision dites linéaires et éditeur de services audiovisuels à la demande (SMAD), est soumis à certaines réglementations en matière de propriété intellectuelle, et plus particulièrement aux règles relatives au secteur de l'audiovisuel, notamment suite à l'inclusion des SMAD dans le champ d'application de la radiodiffusion

rendue effective par la loi n° 2009-258 du 5 mars 2009 relative à la communication audiovisuelle et au nouveau service public de la télévision et décrets afférents.

- *Directive 2001/29/CE du 22 mai 2001 relative à l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information*

Cette directive vise à harmoniser la protection juridique du droit d'auteur et des droits connexes avec un accent particulier sur la société de l'information.

- *Directive 2004/48/CE du 29 avril 2004 relative au respect des droits de propriété intellectuelle*

Cette directive vise à créer des conditions d'égalité pour l'application des droits de propriété intellectuelle dans les Etats Membres en alignant les mesures d'exécution dans toute l'Union européenne et à harmoniser les législations des Etats Membres afin d'assurer un niveau équivalent de protection de la propriété intellectuelle au sein du marché intérieur.

- *Directive 2006/116/CE du 12 décembre 2006 relative à la durée de protection du droit d'auteur et de certains droits voisins*

Cette directive fixe les durées de protection en matière de droit d'auteur et de certains droits voisins, à savoir :

- 70 ans après la mort de l'auteur pour les droits d'auteur ;
  - 50 ans après la date de l'exécution de la prestation pour les droits des artistes interprètes ou exécutants ;
  - 50 ans après la fixation pour les droits des producteurs de phonogrammes.
- *Directive 2014/26/UE du 26 février 2014 concernant la gestion collective du droit d'auteur et des droits voisins et l'octroi de licences multi-territoriales de droits sur des œuvres musicales en vue de leur utilisation en ligne dans le marché intérieur*

Cette directive vise à faciliter l'octroi de licences, à l'échelle européenne, de droits d'auteur pour les œuvres musicales diffusées en ligne. Les organismes de gestion collective des droits sont en charge de collecter, gérer et distribuer les revenus de l'exploitation des droits, au nom des ayants droit (c'est-à-dire les producteurs de musique), qui leur ont délégué cette tâche.

- *Réglementation relative au contenu*

Les contenus diffusés au sein des SMAD du Groupe doivent également être conformes aux décrets dits « audiovisuels » et aux recommandations du Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (CSA), autorité de réglementation en la matière.

- *Directive 93/83/CEE du 27 septembre 1993, relative à la coordination de certaines règles du droit d'auteur et des droits voisins du droit d'auteur applicables à la radiodiffusion par satellite et à la retransmission par câble, modifiée par la Directive (UE) 2019/789 du 17 avril 2019 établissant des règles sur l'exercice du droit d'auteur et des droits voisins applicables à certaines transmissions en ligne d'organismes de radiodiffusion et retransmissions de programmes de télévision et de radio*

Cette directive vise à faciliter la cession sous licence de droits d'auteur et de droits voisins pour les services de radiodiffusion par satellite et de retransmission par câble sur le marché unique de l'Union européenne et améliorer ainsi la disponibilité transfrontalière des programmes de radio et de télévision.

- *Directive 2010/13/UE du 10 mars 2010 visant à la coordination de certaines dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats Membres relatives à la fourniture de services de médias audiovisuels (directive services de médias audiovisuels)*

Cette directive vise à créer un marché unique des services de médias audiovisuels dans l'Union européenne et à en assurer le bon fonctionnement, tout en contribuant à la promotion de la diversité culturelle et en garantissant un niveau adéquat de protection des consommateurs et des enfants.

- *Directive 2019/79/UE du 17 avril 2019 sur le droit d'auteur et les droits voisins dans le marché unique numérique*

Cette directive vise à adapter le droit d'auteur aux évolutions numériques.

Le projet de loi n° 2488 relatif à la communication audiovisuelle et à la souveraineté culturelle à l'ère numérique vise à transposer la Directive 2019/79/UE en droit français et à moderniser la loi de référence dans le secteur audiovisuel, soit la loi relative à la liberté de communication n° 86-1067 du 30 septembre 1986.

L'adoption de ce projet de loi pourrait impacter le Groupe car ses dispositions visent notamment à harmoniser les obligations entre les services de télévision linéaires classiques et celles applicables au SMAD.

#### *2.2.4.1.2 Réglementation en matière de protection des données personnelles*

Dans le cadre de son activité, le Groupe collecte et traite des informations soumises aux législations et réglementations relatives à la protection des données à caractère personnel en Europe ainsi que dans d'autres régions où le Groupe mène ses activités. Ces traitements de données personnelles sont uniquement effectués pour le propre compte des sociétés du Groupe, en leur qualité de responsable de traitement.

Le RGPD a posé le nouveau cadre réglementaire de protection des données personnelles en Europe dès son entrée en application le 25 mai 2018.

Le RGPD s'applique aux traitements automatisés ou non de données à caractère personnel. Les données à caractère personnelles sont définies largement comme toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable de façon directe ou indirecte et ce, quel que soit le pays de résidence ou de nationalité de cette personne.

Le RGPD poursuit trois objectifs :

- renforcer les droits des personnes physiques, notamment par la création d'un droit à la portabilité des données personnelles et de dispositions propres aux personnes mineures ;
- responsabiliser les acteurs traitant des données (responsables de traitement et sous-traitants) ;
- crédibiliser la régulation grâce à une coopération renforcée entre les autorités de protection des données, qui pourront notamment adopter des décisions communes lorsque les traitements de données seront transnationaux et des sanctions renforcées.

A cet effet, le RGPD :

- introduit les principes de protection des données « dès la conception » et « par défaut » ;

- prévoit un allègement des formalités déclaratives auprès de l'autorité de contrôle et un renforcement de la responsabilité des responsables de traitement et des sous-traitants, exigeant de ceux-ci la capacité de démontrer à tout moment et de manière continue le respect des règles imposées par le RGPD, notamment à travers la mise en place de mesures techniques et organisationnelles et d'une obligation de documentation (principe de responsabilité) ;
- renforce les droits des personnes concernées par les traitements, notamment par l'introduction des mentions d'information additionnelles relatives par exemple à la base juridique du traitement, les intérêts légitimes poursuivis par le responsable du traitement, le droit à la limitation du traitement des données et à la portabilité des données et lorsque le traitement est fondé sur le consentement, le droit de retirer son consentement ;
- exige la tenue d'un registre des traitements mis en œuvre ;
- renforce les obligations de sécurité des responsables de traitement ;
- impose la notification des violations de données à l'autorité de contrôle et aux personnes concernées ;
- commande, pour les traitements à risque qui manipulent des données sensibles, de conduire une étude d'impact complète faisant apparaître les caractéristiques du traitement, les risques et les mesures adoptées ;
- prévoit des obligations spécifiques pour les sous-traitants.

Le RGPD offre également aux états membres de l'Union européenne (les « Etats Membres ») la possibilité d'adopter des spécificités locales. La France a usé de cette faculté dans le cadre de la loi du 20 juin 2018, portant réforme de la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés. Dès lors, il convient, en plus du RGPD, de prendre en compte les lois locales de protection des données dans les pays dans lesquels le Groupe est établi ou propose des services.

Par exemple, le RGPD offre la possibilité aux États Membres d'abaisser l'âge de la majorité numérique, pour autant que cet âge ne soit pas inférieur à 13 ans. En France, le législateur a fixé la majorité numérique à 15 ans, et a prévu des règles spécifiques en cas de traitement de données relatives aux mineurs.

La loi française autorise également les actions de groupe en matière de protection de données : une association ou une organisation peut être mandatée aux fins d'exercer en son nom une réclamation auprès de la CNIL, un recours juridictionnel contre la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) ou contre un responsable de traitement ou un sous-traitant.

Le Groupe s'est inscrit dans une démarche de mise en conformité qui est en cours de déploiement au sein des différentes entités du Groupe concernées par cette réglementation et en constante évolution conformément à l'esprit de la réglementation. A titre d'exemples, le Groupe a procédé à la mise à jour de sa politique de protection des données personnelles de ses services et mis en place une procédure de contact via une adresse email dédiée. Par ailleurs, à la date du Document d'enregistrement, les actions en cours de finalisation au sein du Groupe concernent notamment la politique de sécurité des données, l'actualisation de la cartographie des données, l'amélioration de la sécurisation des données et l'insertion de clauses relatives aux données personnelles dans les différents contrats du Groupe.

La démarche de mise en conformité avec le RGPD au niveau des filiales du Groupe est harmonisée à partir de la maison mère, en tant que principale responsable de collecte, de stockage et de traitement de l'ensemble des données du Groupe.

Selon les manquements, le non-respect des dispositions du RGPD pourrait engendrer le prononcé de sanctions pouvant aller jusqu'à 20 millions d'euros ou 4% du chiffre d'affaires annuel mondial, étant précisé que le montant le plus élevé sera celui pris en compte.

Le Groupe estime pouvoir se conformer aux dispositions significatives du RGPD avant la fin de l'année 2020.

#### *2.2.4.1.3 Réglementation en matière de droit de la consommation et commerce électronique*

##### *2.2.4.1.3.1 Droit de la consommation commun*

Le dispositif légal communautaire en matière de droit de la consommation s'applique aux activités du Groupe, qui met à disposition des chaînes SVOD thématiques directement auprès des consommateurs. Ainsi, la directive 2011/83/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, modifiant la directive 93/13/CEE du Conseil et la directive 1999/44/CE du Parlement européen et du Conseil, ainsi que sa transposition en droit français, la loi Hamon du 17 mars 2014, impose une plus grande protection des consommateurs et notamment :

- une obligation d'information du consommateur ;
- un délai de rétractation pour le consommateur assorti d'exceptions ;
- l'interdiction pour le professionnel de mettre en place de la publicité trompeuse ou mensongère afin d'amener de la confusion dans l'esprit du consommateur ;
- l'interdiction pour les professionnels de se mettre en position d'abus de faiblesse, notamment au moyen de clauses contractuelles abusives.

Le Groupe met en place de nombreux mécanismes visant à renforcer la protection de ses clients consommateurs : (i) les conditions générales d'utilisation (CGU) de ses services sont accessibles en ligne, dans la langue des consommateurs concernés, et font état des informations essentielles tels que le prix et les modalités de résiliation, (ii) le Groupe dispose d'un service client dédié aux consommateurs, dans les langues correspondantes, dont les contacts sont clairement identifiés en ligne notamment dans les CGU concernées et (iii) le Groupe dispose d'un compte auprès d'un médiateur indépendant, et invite les consommateurs dans ses CGU à contacter ce dernier afin de bénéficier gratuitement de ses services.

##### *2.2.4.1.3.2 Commerce électronique*

La directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur (« directive sur le commerce électronique »), transposée en droit français par la loi pour la confiance dans l'économie numérique n°2004-575 du 21 juin 2004 vise à promouvoir le commerce électronique au sein de l'Union européenne et régit :

- la responsabilité des hébergeurs et des éditeurs de service en ligne ;
- le système d'opt-in pour la publicité par voie électronique ;
- les informations et mentions relatives au commerçant électronique qui doivent être communiquées aux destinataires des services concernés.

#### 2.2.4.2 Environnement déontologique

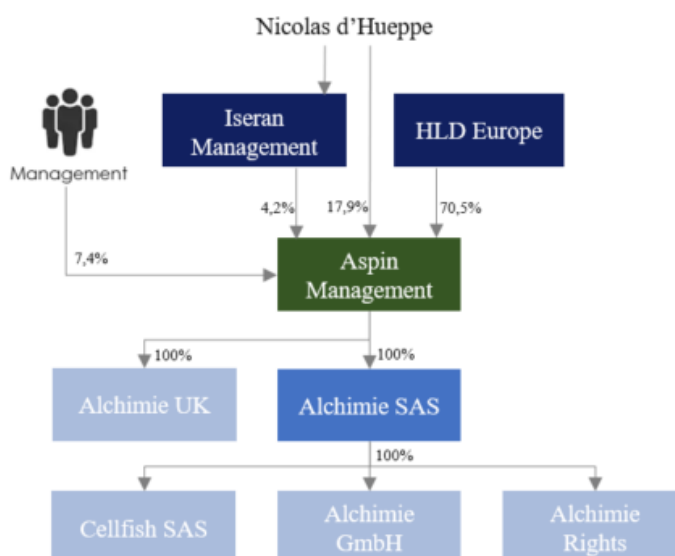
La Société est membre de l'AFMM (Association Française du Multimédia Mobile). Cette association rassemble l'ensemble des acteurs du marché du paiement sur facture opérateur de télécommunications en France. Elle organise des réunions qui regroupent les opérateurs de télécommunications, les agrégateurs et les éditeurs de services. Elle coordonne les travaux de ses membres visant d'une manière générale à développer les services numériques notamment dans de nouveaux domaines ou sur de nouveaux écrans connectés. L'AFMM est également un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et des représentants des consommateurs. Enfin, elle organise l'autorégulation du marché dans le cadre du contrôle des services multimédia mobiles. Elle a contribué notamment à la mise en place de chartes déontologiques pour les solutions de paiement sur facture SMS+, Internet+ mobile et Internet+ box.

La Société est également membre du GESTE, syndicat professionnel des éditeurs de services en ligne, pôle de rassemblement de centaines d'acteurs d'origines différentes ayant en commun l'édition de contenus et de services, qui constitue le vecteur privilégié de sensibilisation des pouvoirs publics aux enjeux de développement économique des éditeurs et de régulation du numérique. La Société participe notamment aux commissions juridiques permettant une veille continue et pertinente des sujets légaux applicables au Groupe.

### 2.3 Organigramme juridique

#### 2.3.1 Organigramme du Groupe à la date du présent Document d'enregistrement

L'organigramme simplifié ci-après présente l'organisation juridique du Groupe et ses principales filiales à la date du présent Document d'enregistrement, avant la prise en compte de la réorganisation qui sera mise en œuvre dans le cadre du projet d'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris telle que décrite à la section 2.3.2 du présent Document d'enregistrement.



*\* Les pourcentages mentionnés ci-dessus sont représentatifs de la détention exprimée en capital et en droits de vote.*

A la date du présent Document d'enregistrement, la Société est une société par actions simplifiée de droit français.

L'assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement à la date d'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société

aux négociations sur Euronext Growth Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter ses statuts en conséquence.

### 2.3.2 Description de la Réorganisation

Préalablement à son introduction en bourse, le Groupe souhaite procéder à une réorganisation de sa structure juridique (la « Réorganisation »), afin de simplifier celle-ci et de recentrer l'activité du Groupe.

En sus de la transformation de la Société en société anonyme, la Réorganisation prévoit principalement (i) l'apport partiel d'actif soumis au régime des scissions de la branche complète et autonome de l'Activité Legacy Transférée au bénéfice de Cellfish SAS (anciennement dénommée Elixir), dont les titres sont intégralement détenus par la Société, (ii) la fusion-absorption de la société Aspin Management par la Société, et (iii) la distribution des actions de la société Cellfish SAS aux actionnaires de la Société.

#### *Apport partiel d'actif de la branche d'activité Legacy Transférée*

Préalablement à la date d'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, la Société procèdera à l'apport d'une branche complète et autonome d'activité comprenant l'ensemble des actifs et passifs constitutifs de son activité de « Personnalisation Mobile » au profit de la société Cellfish SAS, dont les titres sont intégralement détenus par la Société, en échange d'actions ordinaires de la société Cellfish SAS (l'« Apport »). Toutefois, suite à l'Apport, le Groupe conservera, via la société Alchimie GmbH, une activité de monétisation d'audiences pour les médias (jeux concours principalement) et de vente de tickets de matchs de football par l'intermédiaire de numéros audio téléphoniques surtaxés. La tendance de cette activité est baissière et devrait décroître de l'ordre de 50% à horizon 2024 par rapport à 2020. Cette activité nécessite une équipe dédiée de 3,5 personnes équivalent temps plein.

L'Apport sera soumis au régime juridique des scissions en application des dispositions des articles L. 236-16 à L. 236-21 du code de commerce, conformément à la faculté offerte par les dispositions de l'article L. 236-22 du même code.

Conformément au règlement ANC n° 2017-01 du 5 mai 2017, et s'agissant d'une opération entre sociétés sous contrôle commun, l'Apport sera enregistré dans les comptes sociaux de la Société à la valeur comptable des éléments d'actif et de passif compris dans la branche d'activité concernée.

Il est par ailleurs précisé que l'Apport sera approuvé par les organes sociaux compétents de la Société lors l'assemblée générale des associés de la Société qui se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris (l'« Assemblée Générale »), sous condition suspensive de la fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris (le « Pricing »), la réalisation de l'Apport prenant effet à la date du Pricing<sup>16</sup>.

Par ailleurs, une convention relative à l'Activité Legacy Transférée a été passée entre la Société et Cellfish SAS (dont le Président sera la société Iseran Management postérieurement à la fusion décrite ci-dessous), pour assurer le maintien de l'accès aux ressources techniques communes, notamment en veillant aux synchronisations des bases d'abonnés avec les opérateurs de télécommunications et en assurant le maintien de ressources comptables afin de maîtriser les flux financiers. Dans le cadre du transfert de l'Activité Legacy Transférée, le Groupe hébergera ainsi sur ses infrastructures les services (*web application*) et les abonnés concernés par ledit

---

<sup>16</sup> Au plan comptable et fiscal, l'opération prendra effet au 1<sup>er</sup> juillet 2020.

transfert. Le contrat de travail d'un collaborateur sera transféré à Cellfish dans le cadre de l'Apport, étant précisé qu'un avenant audit contrat sera conclu afin de prévoir un partage du temps de travail à hauteur de 60% et 40% entre respectivement Cellfish et la Société. La convention, d'une durée de 2 ans renouvelable deux fois par tacite reconduction par période de 12 mois, a pour unique objet un maintien en condition opérationnelle, c'est-à-dire le renouvellement des abonnements en cours et la continuité de l'accès aux services. Cette prestation est rémunérée à des conditions de marché, à savoir 15% du chiffre d'affaires mensuel encaissé par Cellfish, payable mensuellement. Au titre de l'exercice 2021, le Groupe estime que le montant versé par Cellfish à la Société devrait s'élever à environ 300.000 euros. Au moment de sa conclusion, cette convention ne relevait pas de la procédure des conventions réglementées. La Société entend soumettre cette convention au vote des actionnaires au titre de l'approbation des conventions réglementées à l'occasion de l'assemblée générale appelée à se prononcer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

#### *Fusion-absorption d'Aspin Management par la Société*

A la date du présent Document d'enregistrement, (i) la société Aspin Management est détenue à hauteur de 70,5% par la société HLD Europe SCA, à hauteur de 22,1% par Monsieur Nicolas d'Hueppe (directement et indirectement via la société Iseran Management) et à hauteur de 7,4% par certains cadres et dirigeants du Groupe (sous forme d'actions ordinaires et d'actions de préférence), et (ii) la société Aspin Management détient 100% des titres émis par la Société. A l'occasion de l'introduction en bourse de la Société, cette dernière entend permettre aux associés d'Aspin Management de devenir directement actionnaires de la Société. A cet effet, il est prévu de procéder à la fusion-absorption d'Aspin Management par la Société (la « Fusion »). La Fusion sera soumise à l'approbation de l'assemblée générale de chacune des sociétés parties à cette Fusion devant se tenir préalablement à la date d'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, sous la condition suspensive de la survenance du *Pricing*, la Fusion prenant alors effet à la date dudit *Pricing*<sup>17</sup>.

La parité de fusion sera déterminée sur la base de la valeur réelle de chacune des sociétés parties à la Fusion, cette valeur étant elle-même établie par référence au prix des actions de la Société dans le cadre de l'introduction en bourse.

En conséquence de la réalisation de la Fusion, les associés actuels d'Aspin Management deviendront actionnaires directs de la Société et les actions de la Société détenues par Aspin Management seront annulées.

Il est précisé que préalablement à la réalisation de la Fusion, (i) les actions de préférence émises par Aspin Management au bénéfice de HLD Europe SCA et de certains cadres et dirigeants du Groupe seront rachetées et annulées dans le cadre d'une réduction de capital non motivée par des pertes, (ii) les obligations convertibles en actions émises par Aspin Management au bénéfice de HLD Europe SCA seront intégralement remboursées (les sommes afférentes au rachat des actions de préférence et au remboursement des obligations convertibles en actions dues à HLD Europe SCA, soit un montant total de 7 983 781 euros (montant calculé sur la base du dividende prioritaire égal chaque année à 15% du prix d'émission des actions de préférence (avec intérêts capitalisés)), seront inscrites sur un compte courant d'associé ouvert au nom de HLD Europe SCA dans les livres d'Aspin Management) et (iii) les actions de préférence émises par Aspin Management au bénéfice de certains cadres et dirigeants du Groupe seront rachetées et remboursées pour un montant total de 55 266 euros.

A l'issue de la Fusion, les capitaux propres de la Société deviendront inférieurs à la moitié du capital social de la Société, en raison notamment de l'annulation des actions auto-détenues par la Société faisant suite à la Fusion. Pour autant, les capitaux propres de la Société seront

---

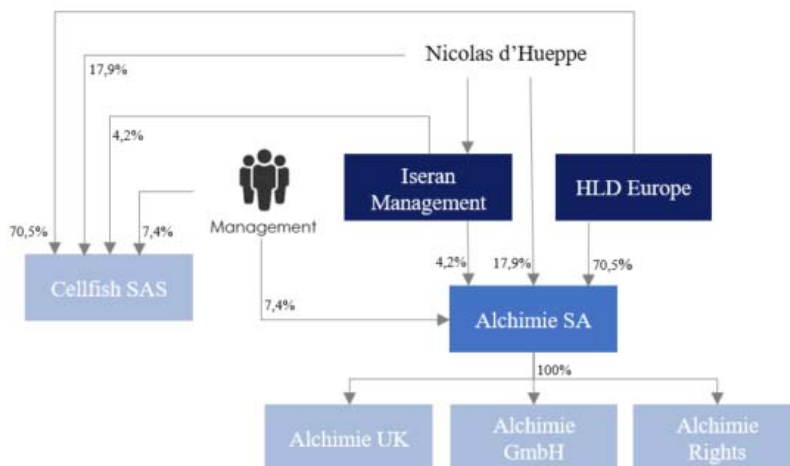
<sup>17</sup> Au plan comptable et fiscal, l'opération prendra effet au 1<sup>er</sup> janvier 2020.

reconstitués en cas de succès de l'augmentation de capital consécutive à l'introduction en bourse de la Société sur Euronext Growth Paris.

#### *Distribution des actions Cellfish SAS aux actionnaires de la Société*

Immédiatement après la réalisation de la Fusion, mais avant ouverture effective de son capital dans le cadre de son introduction en bourse, la Société procèdera à la distribution à ses actionnaires des actions de la société Cellfish SAS au moyen d'une distribution exceptionnelle qui aura été décidée au préalable par l'assemblée générale de la Société.

### 2.3.3 Organigramme du Groupe après prise en compte des opérations de Réorganisation



\* Les pourcentages mentionnés ci-dessus sont représentatifs de la détention exprimée en capital et en droits de vote.

### 2.3.4 Filiales et participations

Les filiales directes et indirectes de la Société à la date du présent Document d'enregistrement sont décrites ci-après :

- Alchimie GmbH est une société de droit allemand, au capital de 827 538 euros, enregistrée au tribunal d'instance de Düsseldorf sous le n°HRB 28137, et dont le siège social est situé sis Heinrichstr. 24, 40239 Düsseldorf, Allemagne. Anciennement dénommée Cellfish GmbH, Alchimie GmbH a pour activité la monétisation d'audiences pour les médias (jeux concours principalement) et la vente de tickets de matchs de football par l'intermédiaire de numéros audio téléphoniques surtaxés ;
- Alchimie Rights est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 50 000 euros, dont le siège social est situé 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers, France et immatriculée sous le numéro 529 229 031 au Registre du commerce et des sociétés de Bobigny, dont les activités principales sont notamment en France et à l'étranger, directement ou indirectement, l'acquisition de droits audiovisuels, la production, la coproduction audiovisuelle en vue de leurs distributions sur tout type de réseau de communication électroniques (notamment Internet fixe ou mobile, tablettes, écrans, télévisions connectées) ;
- Cellfish est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 1 000 euros, dont le siège social est situé 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers, France et immatriculée sous le numéro 853 844 884 au Registre du commerce et des sociétés de Bobigny, dont les activités principales sont notamment la production de documentaires, films et programmes pour la télévision, la

distribution et la commercialisation de catalogues documentaires produits auprès de chaînes de télévision, la production de bande-annonce et le conseil stratégique et éditoriale.

A la suite de la Réorganisation, la Société détiendra également directement 100% du capital et des droits de vote de la société Alchimie UK LTD, société à responsabilité limitée de droit anglais (*private limited company*), enregistrée au « *Companies House* » sous le n°12154738, et dont le siège social est situé 11 Old Jewry, 8th Floor, Londres, Angleterre, EC2R 8D, dont les activités principales sont notamment la distribution de programmes de télévision.

## **2.4 Investissements**

### **2.4.1 Principaux investissements réalisés depuis la fin du 1er semestre clos le 30 juin 2020**

Depuis la fin du 1<sup>er</sup> semestre clos le 30 juin 2020, aucun investissement significatif n'a été réalisé en dehors des dépenses engagées par le Groupe pour ses activités courantes.

### **2.4.2 Principaux investissements en cours de réalisation ou pour lesquels des engagements fermes ont été pris**

Dans le cadre de sa stratégie décrite à la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement, le Groupe entend poursuivre son développement afin de générer des revenus et des marges complémentaires, par ses investissements qui portent notamment sur :

- l'agrégation de nouveaux catalogues de vidéo à la demande ;
- l'amélioration continue de ses infrastructures techniques et de l'enrichissement de fonctionnalités de sa plateforme technologique aux bénéfices des ayants droit et des talents et groupes de médias ;
- la recherche de nouveaux partenariats de distribution ;
- la signature de nouveaux contrats de coédition avec des talents et des groupes médias.

## **2.5 Examen du résultat et de la situation financière**

Les lecteurs sont invités à lire la présente analyse de la situation financière et des résultats du Groupe ainsi que les états financiers consolidés du Groupe incluant les notes annexes aux états financiers consolidés et l'information financière consolidée pro forma non auditée présentés au chapitre 5 du Document d'enregistrement et toute autre information financière figurant dans le Document d'enregistrement.

### **2.5.1 Présentation générale**

#### **2.5.1.1 Introduction**

##### **2.5.1.1.1 *Activités***

Le Groupe est un agrégateur de contenus de vidéos thématiques, intermédiaire entre les ayants droit, propriétaires de contenus et les plateformes de distribution. L'activité du Groupe consiste à aider les producteurs de contenus vidéos à distribuer leurs contenus par une distribution de services à l'abonnement. Le Groupe édite et coédite des services de vidéo Over the Top (pour plus de détails voir la section 2.2 du Document d'enregistrement).

Le Groupe est représenté dans 5 pays (à savoir la France, l'Allemagne, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Australie). Il dispose par ailleurs d'une structure technique et commerciale combinant

dimension internationale et expertise locale lui permettant d'offrir des solutions adaptées aux spécificités culturelles, technologiques ou réglementaires de chaque marché.

Au cours du semestre clos le 30 juin 2020, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 13,7 millions d'euros, une marge brute consolidée pro forma de 7,2 millions d'euros et un résultat opérationnel consolidé pro forma de (4,7) millions d'euros.

En 2019, la Société a notamment créé Alchimie UK Ltd. Cette filiale a racheté à la société TVPlayer Tld ses principaux actifs au mois de septembre 2019, l'application de télévision TVPlayer, ses abonnés et ses marques. Cette société a pour activité principale la distribution et l'exploitation de l'application TVPlayer à travers son site Internet et ses applications sur Amazon Fire, stores d'Apple et de Google.

#### *2.5.1.1.2 Informations financières historique et pro forma incluses dans le Document d'enregistrement*

En raison de la Réorganisation décrite à la section 2.3.2 du Document d'enregistrement, les états financiers suivants sont présentés dans le Document d'enregistrement :

- les états financiers consolidés résumés d'Aspin Management pour la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2020 au 30 juin 2020 intégrant un comparatif avec la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2019 au 30 juin 2019 établis conformément à la norme IAS 34 « *Information financière intermédiaire* » du référentiel IFRS (*International Financial Reporting Standards*) publié par l'IASB, tel qu'adopté par l'Union Européenne (les « normes IFRS ») (les « Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020 ») présentés à la section 5.2 du Document d'enregistrement, ayant fait l'objet d'un examen limité par le commissaire aux comptes Ernst & Young et Autres dont le rapport est présenté à la section 5.3.2 ;
- les états financiers consolidés d'Aspin Management au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 établis en normes IFRS (les « Comptes Consolidés Annuels 2018-2019 ») présentés à la section 5.1 du Document d'enregistrement, ayant fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes Ernst & Young et Autres dont le rapport est présenté à la section 5.3.1 ;
- les informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société :
  - au 30 juin 2020 pour l'état de la situation financière consolidée ;
  - pour les périodes allant du 1<sup>er</sup> janvier 2020 au 30 juin 2020, du 1<sup>er</sup> janvier 2019 au 30 juin 2019, du 1<sup>er</sup> janvier 2019 au 31 décembre 2019 et du 1<sup>er</sup> janvier 2018 au 31 décembre 2018 pour le compte de résultat ;

préparées conformément à la base de préparation décrite dans la note explicative aux informations financières consolidées pro forma non auditées (les « Informations Financières Pro Forma ») présentées à la section 5.7.1 du Document d'enregistrement ayant fait l'objet d'un examen par le commissaire aux comptes de la Société dont le rapport est présenté à la section 5.7.2 ; les Informations Financières Pro Forma visent à représenter l'incidence pro forma de l'apport partiel d'actif de l'Activité Legacy Transférée (activité historique) à la filiale Cellfish SAS et la distribution des titres de cette filiale aux actionnaires de la Société comme si ces opérations avaient été réalisées le 1<sup>er</sup> janvier 2018 pour les comptes de résultat consolidés et le 30 juin 2020 pour l'état de la situation financière consolidée.

Dans le cadre de la première publication financière du Groupe postérieurement à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris (i.e. publication des résultats annuels au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020), la Société entend présenter (i) ses comptes annuels consolidés au titre de l'exercice clos le 31

décembre 2020 selon les principes IFRS (avec application de la norme IFRS 5 pour l'Activité Legacy Transférée), incluant également un comparatif constitué des données IFRS au 31 décembre 2019 du Groupe (consolidé par Aspin Management) et (ii) des informations financières consolidées pro forma visant à représenter l'incidence pro forma de l'apport partiel d'actif de l'Activité Legacy Transférée (activité historique) à la filiale Cellfish SAS et la distribution des titres de cette filiale aux actionnaires de la Société comme si ces opérations avaient été réalisées le 1<sup>er</sup> janvier 2019.

#### *2.5.1.1.3 Informations financières historique et pro forma présentées dans la présente section*

La présente section du Document d'enregistrement présente une analyse des résultats du Groupe :

- pour 2019 et 2018 : d'une part, pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 d'Aspin Management (Comptes Consolidés Annuels 2018-2019) et d'autre part, pour les périodes de douze mois closes les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 de la Société (Informations Financières Pro Forma);
- pour 2020 : d'une part, pour les périodes de six mois closes les 30 juin 2020 et 30 juin 2019 d'Aspin Management (Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020) et d'autre part, pour les périodes de six mois closes les 30 juin 2020 et 30 juin 2019 de la Société (Informations Financières Pro Forma).

Compte-tenu de l'apport partiel d'actif d'une partie de l'activité historique à Cellfish SAS et de la distribution des titres de cette filiale aux actionnaires actuels de la Société, opérations devant être décidées lors l'Assemblée Générale, sous condition suspensive, l'analyse des Comptes Consolidés Annuels 2018-2019 et des Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020 portera essentiellement sur l'activité vidéo (l'« Activité Vidéo ») (étant précisé que la performance de l'Activité Legacy Conservée et de l'Activité Legacy Transférée figure dans les Comptes Consolidés Annuels 2018-2019 et dans les Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020 figurant en sections 5.1 et 5.2 du Document d'enregistrement). En effet, la partie de l'activité historique qui sera conservée par le Groupe postérieurement à l'Assemblée Générale est amenée à décroître.

Le lecteur est invité à se reporter à l'analyse des Informations Financières Pro Forma pour appréhender le périmètre des activités du Groupe postérieurement à l'Assemblée Générale. Ce périmètre comprend l'Activité Vidéo, mais également l'Activité Legacy Conservée.

#### *2.5.1.2 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe*

Certains facteurs clés ainsi que certains événements passés et opérations ont eu ou sont susceptibles d'avoir à l'avenir une incidence sur les activités et les résultats du Groupe présentés dans la présente section. Les principaux facteurs dont la Société considère qu'ils ont une incidence sur les résultats du Groupe sont présentés ci-dessous.

##### *2.5.1.2.1 Les tendances structurelles du marché de la SVOD*

Voir la section 2.2.2.1 du Document d'enregistrement.

##### *2.5.1.2.2 Les acquisitions, accélérateurs de croissance du Groupe*

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2019 et 2018, le Groupe a notamment procédé aux acquisitions décrites en section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement. La stratégie du Groupe consiste à alimenter sa croissance en procédant à des acquisitions ciblées ayant vocation à

compléter sa gamme d'offres, à acquérir de nouvelles composantes technologiques, et à étendre sa couverture géographique (voir la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement).

#### *2.5.1.2.3 Les variations de taux de change*

Les états financiers consolidés d'Aspin Management sont présentés en euros, l'euro étant la monnaie de consolidation d'Aspin Management. Les comptes consolidés sont établis à partir des comptes des filiales en devises locales et convertis en euros au niveau du Groupe conformément aux principes comptables appliqués par Aspin Management (voir la note 2 de l'annexe aux Comptes Consolidés Annuels 2018-2019 et la note 2 de l'annexe aux Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020), étant précisé que les états financiers d'Alchimie UK sont convertis en euros au taux en vigueur à la clôture pour le bilan et au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou au taux de change moyen durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération.

#### *2.5.1.3 Informations sectorielles*

Les titres de la filiale Cellfish (auprès de laquelle l'apport partiel d'actifs de l'Activité Legacy Transférée sera réalisée) seront distribués aux actionnaires actuels de la Société préalablement à l'Assemblée Générale. En conséquence, et bien que la Société gardera une partie de l'activité « Legacy » (Activité Legacy Conservée) postérieurement à l'Assemblée Générale, le Document d'enregistrement comprend essentiellement une présentation détaillée de l'Activité Vidéo. En effet, l'Activité Legacy Conservée est amené à décroître au cours des prochaines années.

#### *2.5.1.4 Principaux postes du compte de résultat consolidé de la Société*

Les principaux postes du compte de résultat consolidé de la Société utilisés par la direction pour analyser ses résultats consolidés sont décrits ci-dessous :

##### ***Chiffre d'affaires***

Le chiffre d'affaires du Groupe est composé d'abonnements comptabilisés sur la base du prix hors taxe payé par le client final lorsque le Groupe est considéré comme l'éditeur du service (principal) et comptabilisés nets des commissions de distribution lorsque le Groupe est considéré comme fournisseur de contenus uniquement (agent).

Le Groupe applique la norme IFRS 15 pour la comptabilisation de ses produits des activités ordinaires.

A ce titre, le Groupe identifie les différentes prestations promises et détermine si elles sont distinctes à l'intérieur du contrat. Lorsqu'une ou plusieurs obligations de performance sont identifiées, le Groupe répartit le prix de transaction entre les différentes obligations de performance, en tenant compte des éventuelles contreparties variables.

Le Groupe analyse également pour chacune de ces obligations de performance s'il contrôle le bien ou service avant qu'il soit transféré au client final.

Si le Groupe détient le contrôle, il agit en tant que principal et comptabilise le produit brut de la prestation, correspondant au prix de vente avant rémunération des différents intermédiaires. Par exemple, lorsque les distributeurs rémunèrent le Groupe en déduisant préalablement les commissions de facturation, le Groupe comptabilise en chiffre d'affaires le produit de la prestation avant déduction des commissions. Dans le cas contraire, le Groupe agit en tant qu'agent et comptabilise le produit net, correspondant au prix de vente diminué des rémunérations dues aux différents intermédiaires. Dans l'exemple précédent, le Groupe comptabiliserait en chiffre d'affaires le produit de la prestation diminué des commissions.

### ***Coût des ventes***

Cette rubrique est composée des coûts des ventes principalement constitués des :

- Commissions de distribution : commissions de facturation et de recouvrement des opérateurs de télécommunications, des plateformes comme Google, Apple, Amazon, ou bien des prestataires de paiements de type carte bancaire, Paypal, SEPA type Stripe ;
- Coûts de licences et royalties aux ayants droit des contenus vidéos correspondant aux royalties des ayants droit au titre de l'utilisation des catalogues et chaînes confiés ;
- Coûts de livraison des contenus (captation et *streaming*, service client et autres frais opérateurs) ;
- Charges de personnel, incluant les salaires ainsi que le coût des prestataires externes.

### ***Marge brute***

La marge brute correspond au « Chiffre d'affaires » diminué des « Coûts des ventes ».

### ***Frais technologiques et développement***

Cette rubrique est composée essentiellement des charges de personnel (incluant les salaires, les coûts des prestataires externes et les notes de frais) ainsi que l'amortissement de la plateforme technologique.

### ***Frais de marketing et des ventes***

Cette rubrique est composée des frais de publicités et de communications (incluant le partage de revenus avec les talents et groupes de médias) ainsi que des charges de personnel (incluant les salaires et le coût des prestataires externes).

### ***Frais généraux et administratifs***

Cette rubrique est composée principalement des charges de personnel (incluant le coût des prestataires externes et les *management fees*), des coûts de l'infrastructure technique, des frais de fonctionnement et de communication (taxes, honoraires et *consulting*), des amortissements des droits d'utilisation et des postes de travail et aménagements des bureaux.

### ***Résultat opérationnel***

Le résultat opérationnel correspond à la « Marge brute » diminuée des « Frais technologiques et développement », des « Frais de marketing et des ventes » et des « Frais généraux et administratifs ».

### ***Résultat financier***

Le résultat financier (le « Résultat financier ») inclut le coût de l'endettement, les produits liés aux placements financiers ainsi que les gains ou pertes de change réalisés ou non.

### ***Résultat net***

Le résultat net inclut le « Résultat opérationnel », le « Résultat financier », ainsi que les « Produits (Charges) d'impôts courants » et « Produits (Charges) d'impôts différés ».

### 2.5.1.5 Principaux indicateurs de performance

Le principal indicateur financier de performance utilisé est le résultat opérationnel, calculé par la différence entre les produits opérationnels et les charges opérationnelles.

La Société utilise cet indicateur pour piloter et évaluer sa performance opérationnelle et sectorielle et mettre en œuvre sa stratégie d'investissements et d'allocation des ressources. La Société considère que cet indicateur devrait permettre aux investisseurs de mesurer sa performance opérationnelle.

Par ailleurs, le Groupe suit également les éléments issus du tableau des flux de trésorerie, les flux nets de trésorerie générés par l'activité, les flux nets de trésorerie provenant des investissements et les flux nets de trésorerie provenant du financement (voir la section 2.5.6 du Document d'enregistrement).

### 2.5.2 Informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période de douze mois close le 31 décembre 2019

Dans la présente section, sauf mention contraire, les données au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2018 sont extraites des Informations Financières Pro Forma pour les périodes de douze mois closes les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires	23 641	17 880	32,2%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	18 391	10 038	83,2%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	5 250	7 842	-33,0%
Coût des ventes	(9 860)	(8 088)	21,9%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(8 587)	(5 124)	67,6%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(1 273)	(2 965)	-57,1%
<b>Marge brute</b>	<b>13 781</b>	<b>9 792</b>	<b>40,7%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	9 804	4 915	99,5%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	3 977	4 877	-18,5%
Frais technologiques et développement	(2 823)	(2 309)	22,3%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(2 401)	(1 780)	34,8%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(423)	(529)	-20,1%
Frais marketing et vente	(12 854)	(10 495)	22,5%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(12 019)	(9 410)	27,7%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(835)	(1 085)	-23,1%
Frais généraux et administratifs	(3 649)	(3 356)	8,7%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(2 994)	(2 660)	12,6%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(655)	(696)	-6,0%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(5 545)</b>	<b>(6 368)</b>	<b>-12,9%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(7 610)	(8 935)	-14,8%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	2 065	2 567	-19,5%

Pour la bonne information du lecteur, le tableau ci-dessous présente les principaux agrégats de l'Activité Vidéo uniquement :

<i>En milliers d'euros - Activité Vidéo</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires	18 391	10 038	83,2%
Coût des ventes	(8 587)	(5 124)	67,6%
<b>Marge brute</b>	<b>9 804</b>	<b>4 915</b>	<b>99,5%</b>
Frais technologiques et développement	(2 401)	(1 780)	34,8%
Frais marketing et vente	(12 019)	(9 410)	27,7%
Frais généraux et administratifs	(2 994)	(2 660)	12,6%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(7 610)</b>	<b>(8 935)</b>	<b>-14,8%</b>

#### 2.5.2.1 Chiffre d'affaires

Entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019, le chiffre d'affaires pro forma a augmenté de 5,7 millions d'euros, soit 32,2%. Cette amélioration est principalement liée à la croissance de 83% de l'Activité Vidéo sur l'exercice clos le 31 décembre 2019 en comparaison de l'exercice clos le 31 décembre 2018 et compense l'érosion de l'Activité Legacy Conservée (baisse du chiffre d'affaire de 33%). Ces développements ont permis à la Société d'accroître la base abonnés pour atteindre 188 000 abonnés.

#### 2.5.2.2 Marge brute

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Chiffre d'affaires	23 641	17 880	32,2%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	18 391	10 038	83,2%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	5 250	7 842	-33,0%
Coût des ventes	(9 860)	(8 088)	21,9%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(8 587)	(5 124)	67,6%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(1 273)	(2 965)	-57,1%
<b>Marge brute</b>	<b>13 781</b>	<b>9 792</b>	<b>40,7%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	9 804	4 915	99,5%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	3 977	4 877	-18,5%
<i>Taux de marge brute</i> <i>(en % du chiffre d'affaires pro forma)</i>			
<i>% Activité Vidéo</i>	58,3%	54,8%	
<i>% Activité Legacy Conservée</i>	53,3%	49,0%	
	75,8%	62,2%	

La part des coûts des ventes ramenée au chiffre d'affaires pro forma s'élève à 45,2% pour la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et à 41,7% pour la période de douze mois close le 31 décembre 2019.

L'augmentation des coûts des ventes de 1 772 milliers d'euros entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019 est liée principalement à la progression des coûts de licences des contenus vidéos qui progressent proportionnellement aux revenus.

### Coûts des ventes

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Commissions de distribution	(4 712)	(4 437)	6,2%
Coûts des licences de contenus	(3 251)	(1 797)	80,9%
Charges de personnel	(926)	(914)	1,3%
Autres	(971)	(940)	3,3%
<b>Total des coûts des ventes</b>	<b>(9 860)</b>	<b>(8 088)</b>	<b>21,9%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>41,7%</i>	<i>45,2%</i>	

Les commissions de distribution rapportées au chiffre d'affaires ont diminué entre la période de douze mois close le 31 décembre 2019 et la période de douze mois close le 31 décembre 2018 en raison de la quote part au titre l'exercice clos le 31 décembre 2019 de l'Activité Legacy Conservée, sur des contrats de distribution pour lesquels le Groupe agit en tant qu'agent.

Les coûts des licences de contenus progressent dans la proportion de la croissance des revenus de l'Activité Vidéo et dans la dynamique d'enrichissement de TVPlayer au Royaume-Uni avec l'ajout de chaînes de télévision traditionnelles.

#### 2.5.2.3 Résultat opérationnel

- Frais technologiques et développement

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Charges de personnel	(2 580)	(2 262)	14,1%
Amortissement de la plateforme technique	(243)	(47)	417,0%
<b>Total des frais technologiques et développement</b>	<b>(2 823)</b>	<b>(2 309)</b>	<b>22,3%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>11,9%</i>	<i>12,9%</i>	

L'augmentation de 514 milliers d'euros des frais technologiques et développement constatée entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019 est liée au dimensionnement des équipes (+14%) pour soutenir la croissance du chiffre d'affaires des services vidéos sur la période et à l'amortissement des développements logiciels de la plateforme technologique immobilisée depuis janvier 2018.

- Frais de marketing et ventes

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Frais de publicité et communication	(10 714)	(8 596)	24,6%
Charges de personnel	(2 140)	(1 899)	12,7%
<b>Total des frais marketing et ventes</b>	<b>(12 854)</b>	<b>(10 495)</b>	<b>22,5%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>54,4%</i>	<i>58,7%</i>	

L'augmentation des frais de marketing et ventes d'un montant de 2 359 milliers d'euros constatée entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019 est liée principalement à la progression des dépenses de publicités et de communication (+25%) ayant permis une augmentation de 110% de la base d'abonnés sur la période pour atteindre 188 000 abonnés fin décembre 2019.

- Frais généraux et administratifs

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Charges de personnel	(1 532)	(1 396)	9,7%
Infrastructure technique	(440)	(397)	10,8%
Frais de fonctionnement et de communication	(954)	(1 048)	-9,0%
Amortissements	(722)	(516)	39,9%
<b>Total des frais généraux et administratifs</b>	<b>(3 649)</b>	<b>(3 356)</b>	<b>8,7%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>15,4%</i>	<i>18,8%</i>	

L'augmentation des frais généraux et administratifs d'un montant de 293 milliers d'euros constatée entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019 est liée aux besoins de développement de l'Activité Vidéo.

- Résultat opérationnel

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat pro forma décrites ci-dessus, le résultat opérationnel a diminué de 13% entre la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et la période de douze mois close le 31 décembre 2019.

Le tableau ci-dessous présente la décomposition des principaux agrégats du résultat opérationnel pour l'Activité Vidéo et pour l'Activité Legacy Conservée.

<i>En milliers d'euros - Activité Vidéo</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires - Activité Vidéo	18 391	10 038	83,2%
Marge brute - Activité Vidéo	9 804	4 915	99,5%
<i>Marge brute en % du chiffre d'affaires - Activité Vidéo</i>	<i>53,3%</i>	<i>49,0%</i>	
Résultat opérationnel - Activité Vidéo	(7 610)	(8 935)	-14,8%
<i>Résultat opérationnel en % du chiffre d'affaires - Activité Vidéo</i>	<i>-41,4%</i>	<i>-89,0%</i>	

<i>En milliers d'euros - Activité Legacy Conservée</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires - Activité Legacy Conservée	5 250	7 842	-33,0%
Marge brute - Activité Legacy Conservée	3 977	4 877	-18,5%
Résultat opérationnel - Activité Legacy Conservée	2 065	2 567	-19,5%

#### 2.5.2.4 Résultat financier

Le résultat financier pro forma n'est pas présenté. Se reporter à la section 2.5.4.4 du Document d'enregistrement.

#### 2.5.2.5 Résultat net consolidé

Le résultat net consolidé pro forma n'est pas présenté. Se reporter à la section 2.5.4.5 du Document d'enregistrement.

### 2.5.3 Analyse des informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020

Dans la présente section, sauf mention contraire, les données au 30 juin 2020 et au 30 juin 2019 sont extraites des Informations Financières Pro Forma pour les périodes de six mois closes les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires	13 668	10 138	34,8%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	11 625	7 498	55,0%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	2 044	2 640	-22,6%
Coût des ventes	(6 458)	(4 116)	56,9%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(6 024)	(3 361)	79,2%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(433)	(755)	-42,6%
<b>Marge brute</b>	<b>7 211</b>	<b>6 022</b>	<b>19,7%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	5 601	4 137	35,4%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	1 610	1 885	-14,6%
Frais technologiques et développement	(1 913)	(1 262)	51,5%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(1 822)	(1 025)	77,7%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(91)	(237)	-61,5%
Frais marketing et vente	(7 460)	(6 666)	11,9%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(7 393)	(6 032)	22,6%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(67)	(634)	-89,5%
Frais généraux et administratifs	(2 500)	(1 695)	47,5%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(2 363)	(1 388)	70,6%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(138)	(307)	-57,0%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(4 663)</b>	<b>(3 602)</b>	<b>41,4%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(5 977)	(4 308)	38,9%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	1 314	706	86,9%

Pour la bonne information du lecteur, le tableau ci-dessous présente les principaux agrégats de l'Activité Vidéo uniquement :

<i>en milliers d'euros - Activité Vidéo</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires	11 625	7 498	55,0%
Coût des ventes	(6 024)	(3 361)	79,2%
<b>Marge brute</b>	<b>5 601</b>	<b>4 137</b>	<b>35,4%</b>
Frais technologiques et développement	(1 822)	(1 025)	77,7%
Frais marketing et vente	(7 393)	(6 032)	22,6%
Frais généraux et administratifs	(2 363)	(1 388)	70,2%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(5 977)</b>	<b>(4 308)</b>	<b>38,7%</b>

### 2.5.3.1 Chiffre d'affaires

Entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020, le chiffre d'affaires pro forma a augmenté de 34,8%. En particulier, le chiffre d'affaires de l'Activité Vidéo a progressé de 55,0%, tiré par l'augmentation du nombre d'abonnés permise par l'augmentation du contenu disponible, du nombre de talents et groupes de médias et donc du nombre de chaînes SVOD, de l'élargissement du réseau de distribution, des développements dans la plateforme, dans TVPlayer et Alchimie Studio, et du développement international. De plus, le chiffre d'affaires pro forma de l'Activité Vidéo du deuxième trimestre 2020 a globalement progressé par rapport au premier trimestre 2020 dans une dynamique commerciale positive notamment en France et en Espagne. La Société a dimensionné au premier semestre 2020 ses équipes pour faire face aux enjeux de croissance de l'activité et structurer une organisation capable de poursuivre et d'accélérer l'acquisition de nouvelles licences de contenus vidéos et le lancement de nouvelles chaînes sur une plateforme technologique adaptée. Par ailleurs, la crise sanitaire liée à l'épidémie de coronavirus n'a pas entraîné de retard dans les développements de la plateforme ou le lancement de nouvelles chaînes. La Société a mis en place le télétravail dès la mi-mars 2020 pour l'ensemble des collaborateurs du Groupe.

### 2.5.3.2 Marge brute

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Chiffre d'affaires	13 668	10 138	34,8%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	11 625	7 498	55,0%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	2 044	2 640	-22,6%
Coût des ventes	(6 458)	(4 116)	56,9%
<i>Dont Activité Vidéo</i>	(6 024)	(3 361)	79,2%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	(433)	(755)	-42,6%
<b>Marge brute</b>	<b>7 211</b>	<b>6 022</b>	<b>19,7%</b>
<i>Dont Activité Vidéo</i>	5 601	4 137	35,4%
<i>Dont Activité Legacy Conservée</i>	1 610	1 885	-14,6%
<i>Taux de marge brute</i> <i>(en % du chiffre d'affaires pro forma)</i>			
<i>% Activité Vidéo</i>	52,8%	59,4%	
<i>% Activité Legacy Conservée</i>	48,2%	55,2%	
	78,8%	71,4%	

La part des coûts des ventes ramenée au chiffre d'affaires pro forma s'élevait à 40,6 % pour la période de six mois close le 30 juin 2019 et à 47,2% pour la période de six mois close le 30 juin 2020.

L'augmentation des coûts des ventes de 2 346 milliers d'euros entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020 est liée principalement à :

- (i) la progression des commissions de distribution pour 550 milliers d'euros proportionnellement au chiffre d'affaires ;
- (ii) l'enrichissement et la montée en gamme des coûts de contenus vidéos pour 1 273 milliers d'euros, notamment ceux du service TVPlayer en Angleterre racheté au mois de septembre 2019 ;

- (iii) la progression des coûts de *streaming* et de captation pour 442 milliers d'euros expliquée par l'augmentation de l'usage notamment en Angleterre avec l'application TVPlayer.

#### Coûts des ventes

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19	Variation en % (total)
Commissions de distribution	(2 645)	(2 095)	26,3%
Coûts des licences de contenus	(2 466)	(1 193)	106,7%
Charges de personnel	(501)	(423)	18,4%
Autres	(846)	(404)	109,4%
<b>Total des coûts des ventes</b>	<b>(6 458)</b>	<b>(4 116)</b>	<b>56,9%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>47,2%</i>	<i>40,6%</i>	

#### 2.5.3.3 Résultat opérationnel

- Frais technologiques et développement

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19	Variation en % (total)
Charges de personnel	(1 725)	(1 158)	49,0%
Amortissement de la plateforme	(188)	(105)	79,0%
<b>Total des frais technologiques et développement</b>	<b>(1 913)</b>	<b>(1 262)</b>	<b>51,5%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>14,0%</i>	<i>12,5%</i>	

L'augmentation de 651 milliers d'euros des frais technologiques et développement constatée entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020 est expliquée par les développements des fonctionnalités de la plateforme pour mettre notamment à disposition des talents et groupes de médias une version *beta* d'Alchimie Studio. L'objectif d'Alchimie Studio est de réduire les coûts d'animation des chaînes en donnant aux talents et groupes de médias une autonomie par des fonctionnalités adaptées.

- Frais de marketing et ventes

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19	Variation en % (total)
Frais de publicité et communication	(6 262)	(5 554)	12,7%
Charges de personnel	(1 198)	(1 112)	7,7%
<b>Total des frais marketing et ventes</b>	<b>(7 460)</b>	<b>(6 666)</b>	<b>11,9%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>54,6%</i>	<i>65,8%</i>	

L'augmentation des frais de marketing et ventes d'un montant de 794 milliers d'euros constatée entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020 est liée aux promotions des services en Angleterre, en France, en Espagne et en Autriche.

- Frais généraux et administratifs

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en % (total)</b>
Charges de personnel	(1 038)	(661)	57,0%
Infrastructure technique	(288)	(204)	41,2%
Frais de fonctionnement et de communication	(491)	(434)	13,1%
Amortissements	(683)	(397)	72,0%
<b>Total des frais généraux et administratifs</b>	<b>(2 500)</b>	<b>(1 695)</b>	<b>47,5%</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>18,3%</i>	<i>16,7%</i>	

L'augmentation des frais généraux et administratifs d'un montant de 805 milliers d'euros constatée entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020 est liée au dimensionnement des fonctions supports pour accompagner les équipes d'Alchimie Rights et d'Alchimie Channels pour les assister dans la signature des nouveaux contrats de licence de droits de contenus vidéos et des contrats de coéditions de chaînes.

- Résultat opérationnel

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat pro forma décrites ci-dessus, le résultat opérationnel a augmenté de 41% entre la période de six mois close le 30 juin 2019 et la période de six mois close le 30 juin 2020.

Le tableau ci-dessous présente la décomposition des principaux agrégats du résultat opérationnel pour l'Activité Vidéo et pour l'Activité Legacy Conservée.

<i>En milliers d'euros - Activité Vidéo</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires - Activité Vidéo	11 625	7 498	55,0%
Marge brute - Activité Vidéo	5 601	4 137	35,4%
<i>Marge brute en % du chiffre d'affaires - Activité Vidéo</i>	<i>48,2%</i>	<i>55,2%</i>	
Résultat opérationnel - Activité Vidéo	(5 977)	(4 308)	38,9%
<i>Résultat opérationnel en % du chiffre d'affaires - Activité Vidéo</i>	<i>-51,5%</i>	<i>-57,5%</i>	

<i>En milliers d'euros - Activité Legacy Conservée</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>	<b>Variation en %</b>
Chiffre d'affaires - Activité Legacy Conservée	2 044	2 640	-22,6%
Marge brute - Activité Legacy Conservée	1 610	1 885	-14,6%
Résultat opérationnel - Activité Legacy Conservée	1 314	706	86,9%

Le résultat opérationnel de l'Activité Legacy Conservée progresse compte tenu de la décision d'arrêter la commercialisation des services et de limiter les coûts d'exploitation à un maintien en condition opérationnelle.

#### 2.5.3.4 Résultat financier

Le résultat financier pro forma n'est pas présenté. Se reporter à la section 2.5.5.4 du Document d'enregistrement.

### 2.5.3.5 Résultat net consolidé

Le résultat net consolidé pro forma n'est pas présenté. Se reporter à la section 2.5.5.5 du Document d'enregistrement.

### 2.5.4 Analyse des résultats d'Aspin Management pour les exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018

Dans la présente section, sauf mention contraire, les données au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2018 sont extraites des Comptes Consolidés Annuels 2018-2019.

L'analyse des résultats du Groupe entre l'Activité Legacy Conservée et l'Activité Legacy Transférée pour les exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 est présentée de manière détaillée dans la section 2.5.2 du Document d'enregistrement à partir des informations financières consolidées pro forma non auditées.

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19			31-déc-18		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Chiffre d'affaires	34 385	23 641	10 744	38 730	17 880	20 850
Coût des ventes	(13 288)	(9 860)	(3 427)	(15 043)	(8 088)	(6 955)
<b>Marge brute</b>	<b>21 098</b>	<b>13 781</b>	<b>7 317</b>	<b>23 687</b>	<b>9 792</b>	<b>13 895</b>
Frais technologiques et développement	(3 420)	(2 823)	(596)	(3 388)	(2 309)	(1 079)
Frais de marketing et ventes	(14 060)	(12 854)	(1 206)	(16 758)	(10 495)	(6 263)
Frais généraux et administratifs	(4 468)	(3 649)	(819)	(4 969)	(3 356)	(1 613)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(850)</b>	<b>(5 545)</b>	<b>4 695</b>	<b>(1 428)</b>	<b>(6 368)</b>	<b>4 940</b>
Coût de l'endettement financier net	(187)			(216)		
Autres produits et charges financières	(13)			(95)		
<b>Résultat financier</b>	<b>(201)</b>			<b>(311)</b>		
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>(1 051)</b>			<b>(1 739)</b>		
Produits (Charges) d'impôts courants	47			380		
Produits (Charges) d'impôts différés	114			82		
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>(890)</b>			<b>(1 277)</b>		
<i>Résultat net consolidé en % du chiffre d'affaires</i>	-38%			-3%		

#### 2.5.4.1 Chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous présente le chiffre d'affaires d'Aspin Management par zones géographiques pour les exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 :

Chiffre d'affaires par zone géographique <i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19		31-déc-18	
	Montant	En %	Montant	En %
France	14 784	43,0%	23 625	61,0%
Allemagne	15 209	44,2%	9 401	24,3%
Angleterre	3 448	10,0%	3 644	9,4%
Australie	0	0,0%	1 275	3,3%
Autres	943	2,7%	785	2,0%
<b>Total</b>	<b>34 385</b>	<b>100%</b>	<b>38 730</b>	<b>100%</b>

Le chiffre d'affaires de l'exercice clos le 31 décembre 2019 a diminué de 11,2% par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2018, passant de 38 730 milliers d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 34 385 milliers d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Cette diminution provient principalement des activités Legacy en France suite à la décision d'arrêter la commercialisation des services historiques pour privilégier le développement des offres de l'Activité Vidéo.

Le tableau ci-dessous présente le chiffre d'affaires pour l'Activité Vidéo pour les exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 :

<i>En milliers d'euros</i>	31 décembre 2019			31 décembre 2018		
	Montant	En %	Total	Montant	En %	Total
Chiffre d'affaires	18 391	53,5%	34 385	10 038	25,9%	38 730

Entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019, le chiffre d'affaires pour l'Activité Vidéo a augmenté de 83,2%. Cette amélioration est principalement liée à la signature d'un accord de distribution fin 2018 de services de vidéos par l'intermédiaire de T-Mobile, principal opérateur de télécommunications en Allemagne. Dans un contexte de multiplication de nouveaux systèmes de paiements proposés par les grandes plateformes digitales (Amazon, Apple, Google), le gouvernement allemand a mené une mission visant à mieux comprendre les enjeux et à renforcer la sécurité des transactions pour le consommateur. Pour les opérateurs de télécommunications, une régulation a mis en suspend la commercialisation de leur offre de paiement pour compte de tiers. Cette régulation fait l'objet actuellement d'un lobbying des opérateurs allemands. Ainsi, les services proposés ne sont plus commercialisés par l'intermédiaire des opérateurs de télécommunications allemands dans l'attente de visibilité sur l'utilisation de la solution de facturation pour le compte de tiers des opérateurs. Dans l'attente de visibilité du régulateur allemand, les services sont animés pour les consommateurs existants, le recrutement de nouveaux abonnés est en suspens. Le chiffre d'affaires est en baisse en raison de l'impact du taux de *churn* des abonnés.

#### 2.5.4.2 Marge brute

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19			31-déc-18		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Chiffre d'affaires	34 385	23 641	10 744	38 730	17 880	20 850
Coût des ventes	(13 288)	(9 860)	(3 427)	(15 043)	(8 088)	(6 955)
<b>Marge brute</b>	<b>21 098</b>	<b>13 781</b>	<b>7 317</b>	<b>23 687</b>	<b>9 792</b>	<b>13 895</b>
<i>Taux de marge brute (en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>61,4%</i>	<i>58,3%</i>	<i>68,1%</i>	<i>61,2%</i>	<i>54,8%</i>	<i>66,6%</i>

- Détails des « Coûts des ventes »

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19	31-déc-18
Commissions de distribution	(7 568)	(10 273)
Coûts des licences de contenus	(3 372)	(2 127)
Charges de personnel	(1 143)	(1 306)
Autres	(1 205)	(1 337)
<b>Total des coûts des ventes</b>	<b>(13 288)</b>	<b>(15 043)</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>38,6%</i>	<i>38,8%</i>

La part des coûts des ventes ramenée au chiffre d'affaires est stable à 39% pour les deux périodes présentées.

La part des coûts des ventes de l'Activité Vidéo ramenée au chiffre d'affaires de l'Activité Vidéo s'élevait à 51,0% pour la période de douze mois close le 31 décembre 2018 et à 46,7% pour la période de douze mois close le 31 décembre 2019.

La diminution des coûts des ventes de 1 755 milliers d'euros entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée à la baisse des revenus de l'activité historique et des commissions de distributions moins importantes pour les services vidéos.

#### 2.5.4.3 Résultat opérationnel

- Frais technologiques et développement

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19	31-déc-18
Charges de personnel	(3 172)	(3 542)
Autres	(248)	(154)
<b>Total des frais technologiques et développement</b>	<b>(3 420)</b>	<b>(3 388)</b>
<i>Frais technologiques et développement en % du chiffre d'affaires</i>	<i>9,9%</i>	<i>8,7%</i>

L'augmentation de 32 milliers d'euros (dont 620 milliers d'euros au titre de l'Activité Vidéo) des frais technologiques et développement constatée entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée au dimensionnement des ressources des équipes techniques, au développement de l'Activité Vidéo et au désinvestissement des services

historiques. Les équipes se sont mobilisées au 4<sup>ème</sup> trimestre pour intégrer au sein de l'infrastructure de la Société l'application TVPlayer acquise au mois de septembre 2019.

- Frais de marketing et ventes

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Frais de publicités et communications	(11 426)	(14 034)
Charges de personnel	(2 634)	(2 724)
<b>Frais de marketing et ventes</b>	<b>(14 060)</b>	<b>(16 758)</b>
<i>Frais de marketing et ventes en % du chiffre d'affaires</i>	<i>40,9%</i>	<i>43,3%</i>

La diminution des frais de marketing et ventes d'un montant de 2 698 milliers d'euros constatée entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée à l'arrêt de la commercialisation des services historiques entraînant une baisse des frais de promotions de 4,9 millions d'euros et une hausse de 2,3 millions d'euros de frais marketing à la promotion des services vidéos.

- Frais généraux et administratifs

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Charges de personnel	(1 374)	(1 561)
Honoraires et consulting divers	(685)	(856)
Infrastructure IT et Télécom	(742)	(849)
Management fees	(486)	(445)
Amortissements droits d'utilisation	(548)	(441)
Taxes	(203)	(225)
Autres	(430)	(593)
<b>Frais généraux et administratifs</b>	<b>(4 468)</b>	<b>(4 969)</b>
<i>Frais généraux et administratifs en % du chiffre d'affaires</i>	<i>13,0%</i>	<i>12,8%</i>

La diminution des frais généraux et administratifs d'un montant de 501 milliers d'euros constatée entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée principalement à la réduction des fonctions supports et de frais d'honoraires et consulting divers.

L'augmentation des frais généraux et administratifs de l'Activité Vidéo d'un montant de 334 milliers d'euros constatée entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée aux besoins de l'Activité Vidéo dans l'accompagnement des équipes d'acquisition de droits vidéos ainsi que les équipes en charge de la signature de nouveaux partenariats de distribution.

- Résultat opérationnel

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19			31-déc-18		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Marge brute	21 098	13 781	7 317	23 687	9 792	13 895
Frais technologiques et développement	(3 420)	(2 823)	(596)	(3 388)	(2 309)	(1 079)
Frais de marketing et ventes	(14 060)	(12 854)	(1 206)	(16 758)	(10 495)	(6 263)
Frais généraux et administratifs	(4 468)	(3 649)	(819)	(4 969)	(3 356)	(1 613)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(850)</b>	<b>(5 545)</b>	<b>4 695</b>	<b>(1 428)</b>	<b>(6 368)</b>	<b>4 940</b>
<i>Résultat opérationnel en % du chiffre d'affaires</i>	-2,5%	-23,5%	43,7%	-3,7%	-35,6%	23,7%

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat décrites ci-dessus, le résultat opérationnel négatif s'est amélioré de 40,5% (14,8% au titre de l'Activité Vidéo) entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019.

#### 2.5.4.4 Résultat financier

<i>En milliers d'euros</i>	31-déc-19	31-déc-18
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(187)</b>	<b>(216)</b>
Charges d'intérêts	(187)	(216)
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>(13)</b>	<b>(95)</b>
Résultat de change	(13)	(95)
Autres produits financiers	-	-
<b>Résultat financier</b>	<b>(201)</b>	<b>(311)</b>

Le résultat financier négatif s'est amélioré de 110 milliers d'euros entre l'exercice clos le 31 décembre 2018 et l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'amélioration est principalement expliquée par (i) la diminution des autres charges financières de 82 milliers d'euros principalement liée aux écarts de changes en dollar australien et livre sterling et (ii) la diminution du coût de l'endettement financier net de 29 milliers d'euros liée à la diminution des intérêts sur la dette senior.

#### 2.5.4.5 Résultat net consolidé

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Chiffre d'affaires	34 385	38 730
<b>Marge brute</b>	<b>21 098</b>	<b>23 687</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(850)</b>	<b>(1 428)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(201)</b>	<b>(311)</b>
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>(1 051)</b>	<b>(1 739)</b>
Produits (Charges) d'impôts courants	47	380
Produits (Charges) d'impôts différés	114	82
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>(890)</b>	<b>(1 277)</b>
<i>Résultat net consolidé en % du chiffre d'affaires</i>	<i>-3%</i>	<i>-3%</i>

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat d'Aspin Management décrites ci-dessus, le résultat net consolidé de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'élève à (890) milliers d'euros, en amélioration de 388 milliers d'euros, soit 30% par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2018.

Cette variation s'explique essentiellement par l'augmentation du résultat opérationnel, la réduction du coût des frais de marketing et des ventes ayant été partiellement compensée par une diminution du chiffre d'affaires.

- Produits d'impôt

<i>En milliers d'euros</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>(1 051)</b>	<b>(1 739)</b>
Taux courant d'imposition - Société mère	28%	33%
<b>Impôt théorique</b>	<b>294</b>	<b>574</b>
Différences de taux	(9)	(4)
Différences fiscales particulières	-	225
Différences permanentes et temporaires	<b>(124)</b>	<b>(333)</b>
<b>Produits d'impôt</b>	<b>161</b>	<b>461</b>

Le taux courant d'imposition d'Aspin Management au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 est de 28% contre 33% au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

Les produits d'impôt intègrent notamment les effets des différences de taux (soit une charge de 9 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et une charge de 4 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018), les différences fiscales particulières (soit un produit de 225 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018) ainsi que les différences permanentes et temporaires (soit une charge de 124 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et une charge de 333 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018).

Après retraitement (i) de la charge d'impôt et (ii) du résultat net avant charge d'impôt, de ces différents éléments, le taux d'impôt effectif (charge d'impôt rapportée au résultat net avant impôt) d'Aspin Management ressort à 15,3% pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 et à 26,5% pour l'exercice clos le 31 décembre 2018.

## 2.5.5 Analyse des résultats intermédiaires d'Aspin Management pour les semestres clos le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019

Dans la présente section, sauf mention contraire, les données au 30 juin 2020 et au 30 juin 2019 sont extraites des Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020.

L'analyse des résultats du Groupe entre l'Activité Legacy Conservée et l'Activité Legacy Transférée pour les semestres clos le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019 est présentée de manière détaillée dans la section 2.5.3 du Document d'enregistrement à partir des informations financières consolidées pro forma non auditées.

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20			30-juin-19		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Chiffre d'affaires	16 900	13 668	3 232	16 331	10 138	6 193
Coût des ventes	(7 442)	(6 458)	(984)	(6 095)	(4 116)	(1 979)
<b>Marge brute</b>	<b>9 458</b>	<b>7 211</b>	<b>2 247</b>	<b>10 236</b>	<b>6 022</b>	<b>4 214</b>
Frais technologiques et développement	(2 009)	(1 913)	(96)	(1 645)	(1 262)	(383)
Frais de marketing et ventes	(7 435)	(7 460)	24	(7 562)	(6 666)	(896)
Frais généraux et administratifs	(2 639)	(2 500)	(139)	(2 190)	(1 695)	(495)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(2 625)</b>	<b>(4 663)</b>	<b>2 037</b>	<b>(1 162)</b>	<b>(3 602)</b>	<b>2 441</b>
Coût de l'endettement financier net	(150)			(106)		
Autres produits et charges financières	(33)			(6)		
<b>Résultat financier</b>	<b>(183)</b>			<b>(112)</b>		
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>(2 809)</b>			<b>(1 274)</b>		
Produits (Charges) d'impôts courants	(252)			(2)		
Produits (Charges) d'impôts différés	(163)			13		
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>(3 224)</b>			<b>(1 263)</b>		
<i>Résultat net consolidé en % du chiffre d'affaires</i>	<i>-19%</i>			<i>-8%</i>		

### 2.5.5.1 Chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous présente le chiffre d'affaires d'Aspin Management par zones géographiques pour les semestres clos le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019 :

<b>Chiffre d'affaires par zone géographique</b> <i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>		<b>30-juin-19</b>	
	<b>Montant</b>	<b>En %</b>	<b>Montant</b>	<b>En %</b>
France	6 914	40,9%	7 903	48,4%
Allemagne	6 273	37,1%	6 558	40,2%
Angleterre	1 852	11,0%	1 532	9,4%
Espagne	1 109	6,6%	21	0,1%
Autriche	580	3,4%	81	0,5%
Autres	171	1,0%	237	1,5%
<b>Total</b>	<b>16 900</b>	<b>100%</b>	<b>16 332</b>	<b>100%</b>

Le chiffre d'affaires du semestre clos le 30 juin 2020 a augmenté de 3,5% par rapport à celui du semestre clos le 30 juin 2019, passant de 16 331 milliers d'euros au semestre clos le 30 juin 2019 à 16 900 milliers d'euros au semestre clos le 30 juin 2020.

Les revenus de l'Activité Vidéo compensent totalement au 30 juin 2020 la décroissance naturelle des activités historiques mises sous contrainte.

Par ailleurs, la crise sanitaire liée à l'épidémie de coronavirus n'a pas entraîné de retard dans les développements de la plateforme ou le lancement de nouvelles chaînes. La Société a mis en place le télétravail dès la mi-mars 2020 pour l'ensemble des collaborateurs du Groupe.

Le tableau ci-dessous présente le chiffre d'affaires pour l'Activité Vidéo pour les semestres clos le 30 juin 2020 et le 30 juin 2019 :

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>			<b>30-juin-19</b>		
	<b>Activité Vidéo</b>	<b>En %</b>	<b>Total</b>	<b>Activité Vidéo</b>	<b>En %</b>	<b>Total</b>
Chiffre d'affaires	11 625	68,8%	16 900	7 498	45,9%	16 331

Le chiffre d'affaire généré par l'Activité Vidéo a augmenté de 4,1 millions d'euros, soit 55% entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020. Cette augmentation est principalement liée au déploiement des offres en France, en Espagne et en Angleterre avec un effet de semestre plein suite à l'acquisition de TVPlayer en Angleterre au mois de septembre 2019.

### 2.5.5.2 Marge brute

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20			30-juin-19		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Chiffre d'affaires	16 900	13 668	3 232	16 331	10 138	6 193
Coût des ventes	(7 442)	(6 458)	(984)	(6 095)	(4 116)	(1 979)
<b>Marge brute</b>	<b>9 458</b>	<b>7 211</b>	<b>2 247</b>	<b>10 236</b>	<b>6 022</b>	<b>4 214</b>
<i>Taux de marge brute (en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>56,0%</i>	<i>52,8%</i>	<i>69,5%</i>	<i>62,7%</i>	<i>59,4%</i>	<i>68,0%</i>

- Détails des « Coûts des ventes »

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19
Commissions de distribution	(3 490)	(3 732)
Coûts des licences de contenus	(2 483)	(1 273)
Charges de personnel	(529)	(563)
Autres	(941)	(526)
<b>Total des coûts des ventes</b>	<b>(7 442)</b>	<b>(6 095)</b>
<i>(en % du chiffre d'affaires)</i>	<i>44,0%</i>	<i>37,3%</i>

La part des coûts des ventes ramenée au chiffre d'affaires a augmenté au cours du semestre clos le 30 juin 2020 atteignant 44,0%, contre 37,3% au cours du semestre clos le 30 juin 2019.

L'augmentation des coûts des ventes de 1 347 milliers d'euros entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020 est liée principalement à la progression des coûts des contenus vidéos et autres coûts (captation des chaînes et usage de l'application TVPlayer en Angleterre qui n'était pas présente au 1<sup>er</sup> semestre clos le 30 juin 2019).

### 2.5.5.3 Résultat opérationnel

- Frais technologiques et développement

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19
Charges de personnel	(1 820)	(1 532)
Amortissements de la plateforme technologique	(188)	(113)
<b>Total des frais technologiques et développement</b>	<b>(2 008)</b>	<b>(1 645)</b>
<i>Frais technologiques et développement en % du chiffre d'affaires</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,1%</i>

L'augmentation de 364 milliers d'euros (dont 797 milliers d'euros au titre de l'Activité Vidéo) des frais technologiques et développement constatée entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020 est liée aux développements des modules d'Alchimie Studio qui permettront aux talents d'avoir accès à des fonctionnalités d'animation des chaînes, tableaux de bord et de pilotage des performances. L'amortissement de la plateforme technologique immobilisée depuis 2018 progresse dans la continuité des développements des modules et fonctionnalités dont la durée d'amortissement est de 4 ans.

- Frais de marketing et ventes

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19
Frais de publicités et communications	(6 171)	(6 082)
Charges de personnel	(1 265)	(1 480)
<b>Frais de marketing et ventes</b>	<b>(7 435)</b>	<b>(7 562)</b>
<i>Frais de marketing et ventes en % du chiffre d'affaires</i>	44,0%	46,3%

La diminution des frais de marketing et ventes d'un montant de 127 milliers d'euros constatée entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020 est liée principalement à une baisse des charges de personnel. L'augmentation des frais de publicité a permis de poursuivre la croissance de la base d'abonnés pour atteindre 260 000 abonnés au 30 juin 2020.

- Frais généraux et administratifs

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20	30-juin-19
Charges de personnel	(841)	(625)
Honoraires et consulting divers	(336)	(344)
Infrastructure IT et Télécom	(390)	(381)
Management fees	(249)	(246)
Amortissements droits d'utilisation	(273)	(272)
Taxes	(109)	(110)
Autres	(441)	(212)
<b>Frais généraux et administratifs</b>	<b>(2 639)</b>	<b>(2 190)</b>
<i>Frais généraux et administratifs en % du chiffre d'affaires</i>	15,6%	13,4%

L'augmentation des frais généraux et administratifs d'un montant de 449 milliers d'euros (dont 975 milliers d'euros au titre de l'Activité Vidéo) constatée entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020 est liée à la dépréciation des marques de services historiques dont la commercialisation a été arrêtée en 2020.

- Résultat opérationnel

<i>En milliers d'euros</i>	30-juin-20			30-juin-19		
	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée	Total	Dont Activité Legacy Conservée et Activité Vidéo	Dont Activité Legacy Transférée
Marge brute	9 458	7 211	2 247	10 236	6 022	4 214
Frais technologiques et développement	(2 009)	(1 913)	(96)	(1 645)	(1 262)	(383)
Frais de marketing et ventes	(7 435)	(7 460)	24	(7 562)	(6 666)	(896)
Frais généraux et administratifs	(2 639)	(2 500)	(139)	(2 190)	(1 695)	(495)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(2 625)</b>	<b>(4 663)</b>	<b>2 037</b>	<b>(1 162)</b>	<b>(3 602)</b>	<b>2 441</b>
<i>Résultat opérationnel en % du chiffre d'affaires</i>	-15,5%	-34,1%	63,0%	-7,1%	-35,5%	39,4%

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat décrites ci-dessus, le résultat opérationnel a diminué de 1 464 milliers d'euros entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le

semestre clos le 30 juin 2020. Le résultat opérationnel de l'Activité Vidéo a diminué de 1 668 milliers d'euros entre le semestre clos le 30 juin 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020.

#### 2.5.5.4 Résultat financier

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>(150)</b>	<b>(106)</b>
Charges d'intérêts	(150)	(106)
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>(33)</b>	<b>(6)</b>
Résultat de change	(33)	(6)
<b>Résultat financier</b>	<b>(183)</b>	<b>(112)</b>

Le résultat financier s'est détérioré de 71 milliers entre le semestre clos le 30 juin 2020 et le semestre clos le 30 juin 2019.

L'augmentation est principalement expliquée par (i) l'augmentation du coût de l'endettement financier net de 44 milliers d'euros liée aux intérêts des obligations convertibles en actions émises au 1<sup>er</sup> semestre 2020, et (ii) l'augmentation des autres charges financières de 27 milliers d'euros liée aux écarts de changes.

#### 2.5.5.5 Résultat net consolidé

<i>En milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>
Chiffre d'affaires	16 900	16 331
<b>Marge brute</b>	<b>9 458</b>	<b>10 236</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(2 626)</b>	<b>(1 162)</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(183)</b>	<b>(112)</b>
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>(2 809)</b>	<b>(1 274)</b>
Produits (Charges) d'impôts courants	(252)	(2)
Produits (Charges) d'impôts différés	(163)	13
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>(3 224)</b>	<b>(1 263)</b>
<i>Résultat net consolidé en % du chiffre d'affaires</i>	<i>(19%)</i>	<i>(8%)</i>

Au titre du semestre clos le 30 juin 2020, la charge d'impôts s'explique principalement par les profits d'exploitation en Allemagne au sein de la filiale Alchimie GmbH.

Suite aux variations des différents éléments du compte de résultat d'Aspin Management décrites ci-dessus, le résultat net consolidé du semestre clos le 30 juin 2020 s'élevait à 3 224 milliers d'euros, en diminution de 1 961 milliers d'euros, soit 155 % par rapport au semestre clos le 30 juin 2019.

### 2.5.6 Informations sur les capitaux, liquidités et sources de financement

#### 2.5.6.1 Présentation générale

Dans la présente section, les données du Groupe sont extraites des :

- Comptes Consolidés Annuels 2018-2019 présentés à la section 5.1 du présent Document d'enregistrement ;

- Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020 présentés à la section 5.2 du présent Document d'enregistrement.

La principale source de liquidités régulières du Groupe est constituée de ses flux de trésorerie opérationnels.

Les principaux besoins de financement du Groupe incluent ses besoins en fonds de roulement d'exploitation, ses dépenses d'investissement, le remboursement de la dette bancaire (incluant le paiement des intérêts) et, le cas échéant, le financement de sa croissance externe.

#### 2.5.6.2 Ressources financières et passifs financiers

##### 2.5.6.2.1 *Aperçu*

La capacité du Groupe à générer de la trésorerie par ses activités courantes dépend de ses performances opérationnelles, elles-mêmes dépendantes, dans une certaine mesure, de facteurs économiques, financiers, concurrentiels, de marchés, réglementaires et autres, dont beaucoup échappent au contrôle du Groupe (voir notamment les facteurs de risques au chapitre 3 du Document d'enregistrement). Le Groupe utilise sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie pour financer ses besoins courants d'exploitation.

L'endettement du Groupe, libellé en euros, a été réalisé au niveau d'Aspin Management, société holding du Groupe. Au 31 décembre 2019, cet endettement était principalement constitué de la Convention de Prêt Initiale (telle que définie et décrite à la section 2.5.6.2.2.2 du Document d'enregistrement) et d'un prêt sous forme d'obligations convertibles émises le 30 avril 2020 par Aspin Management et souscrites par HLD Europe. Aspin Management constitue en effet le pivot du financement des sociétés du Groupe, à travers notamment des conventions de compte courant d'associés. La Société deviendra, par conséquent, le pivot du financement du Groupe après la Réorganisation.

Le Groupe n'a utilisé aucun instrument dérivé de change au cours des périodes présentées.

Comme cela a été le cas pour les exercices clos le 31 décembre 2018 et le 31 décembre 2019 et le semestre clos le 30 juin 2020, le Groupe estime que pour l'exercice 2020, les besoins de financement de ses activités courantes comprendront essentiellement la poursuite de l'augmentation du nombre de contenus vidéos, les développements de nouveaux services OTT (chaînes talents/groupes de médias et offre unique), leurs promotions et enfin l'amélioration continue et l'enrichissement de fonctionnalités de la plateforme vidéo.

Le lecteur est invité à se reporter également aux notes 5.12, 5.13 et 8.1 de l'annexe aux Comptes Consolidés Annuels 2018-2019, et aux notes 5.12 et 5.13 de l'annexe aux Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020 figurant au chapitre 5 du Document d'enregistrement.

##### 2.5.6.2.2 *Passifs financiers*

Les passifs financiers du Groupe sont principalement constitués, pour les deux exercices présentés et le semestre clos le 30 juin 2020 de dettes auprès d'établissements de crédit et d'un emprunt obligataire convertible en actions. A la date de l'opération d'introduction en bourse, les passifs financiers du Groupe seront également constitués d'un compte courant d'actionnaire, en remplacement partiel de l'emprunt obligataire (voir section 2.5.6.2.2.4 du Document d'enregistrement).

#### 2.5.6.2.2.1 Endettement financier net du Groupe

Le tableau ci-dessous présente une synthèse, par nature de passif financier, de l'endettement souscrit par le Groupe pour chacun des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et pour le semestre clos le 30 juin 2020.

<i>en milliers d'euros</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Emprunts auprès des établissements de crédit (a)	1 835	2 738	3 614
Emprunt obligataire convertible en actions	3 062	-	-
<b>Endettement financier</b>	<b>4 897</b>	<b>2 738</b>	<b>3 614</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 125	4 194	3 978
<b>Trésorerie / (Endettement financier), net</b>	<b>772</b>	<b>(1 456)</b>	<b>(364)</b>

(a) Les emprunts auprès des établissements de crédit sont constitués principalement de la Convention de Prêt Initiale (telle que définie et décrite à la section 2.5.6.2.2.2 du Document d'enregistrement).

Dans le cadre de la Réorganisation, les sommes afférentes au rachat des actions de préférence et au remboursement des obligations convertibles, soit un montant total de 7 983 781 euros, seront inscrites sur un compte courant d'associé ouvert au nom de HLD Europe SCA portant intérêt au taux annuel de 5%, tel que décrit à la section 2.5.6.2.2.4 du Document d'enregistrement. Le compte courant d'associé sera intégralement remboursé à HLD Europe SCA au quatrième anniversaire de la date du Pricing, sauf remboursement anticipé, tel que décrit à la section 2.5.6.2.2.4 du Document d'enregistrement.

Les principaux éléments constituant les passifs financiers du Groupe sont détaillés ci-après.

#### 2.5.6.2.2.2 Convention de Prêt Initiale

Le 30 juin 2016, Aspin Management en qualité d'emprunteur, a conclu une convention de prêt avec Société Générale en qualité d'arrangeur, d'agent, d'agent des sûretés et de prêteur, Banque Palatine en qualité de prêteur et Bred Banque Populaire en qualité de prêteur (les « Prêteurs ») pour un montant maximal en principal de 5,5 millions d'euros afin de financer le rachat partiel par Aspin Management de cinq millions cent dix-sept mille deux cent cinquante-sept (5 117 257) actions de préférence de catégorie A, dans le cadre d'une réduction du capital social d'Aspin Management ainsi que les frais y afférents (la « Convention de Prêt Initiale » telle qu'ultérieurement modifiée).

La Convention de Prêt Initiale a fait l'objet d'un premier avenant en date du 24 mai 2019 (l'« Avenant n°1 ») conclu entre Aspin Management et les Prêteurs, destiné à refléter l'accord des Prêteurs sur certaines modifications à la Convention de Prêt Initiale, résultant de la diversification et du repositionnement des activités du Groupe comprenant notamment (i) l'émission d'obligations convertibles en actions devant être émises par Aspin Management et souscrites par HLD Europe, (ii) une augmentation de capital au profit de HLD Europe d'un montant total de trois (3) millions d'euros par émission d'actions ordinaires d'un montant de deux millions cinq cent mille (2 500 000) euros et d'actions de préférence de catégorie A d'un montant de cinq cent mille (500 000) euros et (iii) l'ajout d'un engagement financier supplémentaire par lequel Aspin Management s'engage à maintenir jusqu'au 30 juin 2020, un niveau de trésorerie nette consolidée minimum d'un (1) million d'euros au dernier jour de chaque trimestre civil.

En date du 21 octobre 2020, Aspin Management a obtenu le consentement des Prêteurs à renoncer à certains cas susceptibles d'entraîner des remboursements anticipés obligatoires ainsi qu'à d'éventuels manquements au titre de ses engagements susceptibles de constituer des cas de

défaut dans le cadre de la Convention de Prêt Initiale du fait de la réalisation de la Réorganisation et de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris.

Par ailleurs, la Société s'engagera, à la date d'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Growth Paris, à placer un montant égal au principal restant dû au titre de la Convention de Prêt Initiale à cette date en gage-espèces au profit de l'agent des sûretés, pour le compte des Prêteurs et de toute banque de couverture et à signer une convention de gage-espèces.

Ainsi, des ajustements seront apportés à la Convention de Prêt Initiale afin de refléter l'engagement de la Société (qui se substituera à Aspin Management en qualité d'emprunteur) de maintenir un montant égal au principal restant dû au titre du prêt en gage-espèces et de lui permettre de mettre en œuvre son plan d'affaires suite à l'admission aux négociations de ses actions sur Euronext Growth Paris, à savoir :

- l'engagement de la Société à placer et maintenir un montant égal au montant du principal restant dû au titre du prêt au dernier jour de chaque trimestre civil en gage-espèces au profit de l'agent des sûretés, pour le compte des Prêteurs et de toute banque de couverture, étant entendu que le gages-espèces constituera une sûreté ;
- la fixation de la limite d'investissement (i.e. toute acquisition d'actif mobilier ou immobilier (y compris tout fonds de commerce), financier (y compris les acquisitions minoritaires de valeurs mobilières et droits sociaux) ou d'une autre nature, corporel ou incorporel, (y compris les acquisitions d'actifs financées sous forme de location financière), à l'exclusion de toute opération de croissance externe autorisée par la Convention de Prêt Initiale telle que décrite ci-dessous) (i) sans délai, à 1.500.000 euros au titre de l'exercice social 2020 et (ii) immédiatement après la date de la fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris, à 2.000.000 euros au titre de l'exercice social 2021 ; ces limitations ont été prises en compte dans la stratégie de développement du Groupe mentionnée à la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement (étant précisé que l'atteinte des objectifs décrits à la section 2.6.2.2 du Document d'enregistrement ne prend pas pour hypothèse d'éventuelles opérations significatives de croissance externe) et permettent notamment le développement de la performance vidéo (développement de logiciels) et des investissements hardware – software ; et
- l'autorisation de conclure tous contrats de location financière, dans la limite d'une enveloppe annuelle de 400.000 euros.

#### *Intérêts et Frais*

La Convention de Prêt Initiale porte intérêt (dus trimestriellement) égal à la somme (i) du taux annuel indexé sur l'Euribor de la période d'intérêts considérée et (ii) d'une marge ajustée annuellement en fonction du ratio de levier (dettes financières nettes consolidées / EBIT consolidé) indiquée dans le tableau ci-dessous :

<b>Ratio de levier (dettes financières nettes consolidées / EBIT consolidé)</b>	<b>Marge</b>
Ratio de levier $\geq 2,50$	2,50% l'an
$1,5 \leq$ Ratio de levier $< 2,50$	2,20% l'an
Ratio de levier $< 1,50$	2,00% l'an

### *Amortissement et date d'échéance de la Convention de Prêt Initiale*

La Convention de Prêt Initiale est remboursable par échéances annuelles et a pour date de dernière échéance le 30 juin 2022.

### *Cas de remboursement anticipé obligatoire*

La Convention de Prêt Initiale contient une obligation pour Aspin Management de procéder au remboursement anticipé obligatoire de tout ou partie de la Convention de Prêt Initiale, sous réserve de limitations usuelles pour ce type de financement, notamment en cas :

- d'illégalité ;
- de changement de contrôle ;
- d'introduction en bourse ;
- de versement d'indemnités d'assurance ;
- de cession d'actifs ;
- d'excess cash-flow consolidé (le calcul de la somme affectée au remboursement anticipé partiel obligatoire au titre de la clause d'excess cash-flow consolidé est fondé sur le ratio de levier (dettes financières nettes consolidées / EBIT consolidé). En fonction du ratio de levier pour l'exercice concerné, Aspin Management devra affecter, sauf renonciation de la part des Prêteurs, au remboursement anticipé partiel obligatoire un pourcentage de 50% de la portion de l'excess cash-flow consolidé excédant une franchise de huit cent mille (800 000) euros. Au 31 décembre 2019, le montant du remboursement obligatoire en application de la clause d'excess cash-flow consolidé était nul. ;
- de cessions d'actifs immobilisés excédant une franchise de cent cinquante mille (150 000) euros ;
- d'indemnités au titre de l'assurance homme-clé ;
- du non-respect d'un ratio financier.

### *Engagements et clauses restrictives*

La Convention de Prêt Initiale contient certains engagements de faire ou de ne pas faire, au niveau d'Aspin Management ou de l'une de ses filiales sous réserve de montants stipulés et d'exceptions usuelles pour ce type de financement, notamment de ne pas :

- constituer des sûretés ;
- accorder du crédit, des avances ou des prêts sous quelque forme et de nature que ce soit et à quelque personne que ce soit ;
- procéder à des opérations de restructuration pouvant entraîner (i) une fusion, une absorption, à l'exception de toute transmission universelle du patrimoine de la société Cellfish4Media au profit de la Société, (ii) un apport partiel d'actifs ou (iii) une restructuration juridique pouvant affecter le capital social ;
- réduire son capital social, modifier ses statuts, sa forme juridique, son objet social ou la nature de ses activités ;

- émettre des valeurs mobilières (à l'exception, notamment, de toute émission de valeurs mobilières dans le cadre de la mise en place d'un plan d'intéressement des salariés, dans la limite de 5% du capital social et des droits de vote d'Aspin Management) ;
- conclure des conventions de mobilisation ou de cession de créances sous quelque forme que ce soit ;
- être partie à un contrat de joint-venture ou à un quelconque groupement ou à une quelconque société dans le cadre duquel ou de laquelle leur responsabilité indéfinie et, le cas échéant, solidaire est ou pourrait être engagée ;
- contracter des engagements hors bilan, à l'exception notamment d'engagements hors bilan contractés dans le cadre de l'exploitation normale des affaires dans la limite d'un montant cumulé de deux cent mille (200 000) euros ;
- procéder à des cessions d'actifs (dans les limites fixées et décrites dans la Convention de Prêt Initiale) ; et
- procéder à des opérations de croissance externe sauf si (i) la valeur d'entreprise de l'opération de croissance externe envisagée est inférieure à trois cent mille (300.000) euros et (ii) la valeur d'entreprise de l'opération de croissance externe envisagée, cumulée avec la valeur d'entreprise de chacune des autres opérations de croissance externe réalisées pendant la durée de la Convention de Prêt Initiale, est inférieure à un million (1.000.000) d'euros.

La Convention de Prêt Initiale impose également le respect d'engagements financiers sous forme de trois ratios, limitant notamment le montant de l'endettement financier du Groupe. Les ratios financiers testés annuellement sur 12 mois glissants (la « Période de Test ») doivent respecter les seuils indiqués pour chaque date de test dans le tableau suivant :

Période de Test s'achevant au :	Ratio de levier (dettes financières nettes consolidées / EBIT consolidé) inférieur à :	Ratio de cash-flow cover (cash-flow libre consolidé / service de la dette financière consolidée) supérieur à :	Ratio de gearing (dettes financières nettes consolidées / capitaux propres consolidés) inférieur à :
31 décembre 2016	2,20	-	1,50
31 décembre 2017	1,50	1,00	0,90
31 décembre 2018	1,00	1,00	0,80
31 décembre 2019	1,00	1,00	0,70
31 décembre 2020	1,00	1,00	0,70
31 décembre 2021	1,00	1,00	0,70

Au 31 décembre 2019, le ratio de levier et le ratio de cash-flow cover n'étaient pas respectés, étant précisé que, suite à la demande d'Aspin Management, les Prêteurs ont renoncé à se prévaloir du non-respect de ces ratios au titre de la Période de Test se terminant le 31 décembre 2019. Au 31 décembre 2019, le ratio de gearing ci-dessus était respecté, s'élevant notamment à -0,23.

A l'exception des ratios mentionnés ci-dessus, tous les ratios ont été respectés par le Groupe sur l'ensemble des Périodes de Test.

Par ailleurs, l'Avenant n°1 imposait également à Aspin Management jusqu'au 30 juin 2020, un niveau de trésorerie consolidée minimum d'un (1) million d'euros au dernier jour de chaque trimestre civil, engagement qui a été respecté.

### *Cas d'exigibilité anticipée*

La Convention de Prêt Initiale prévoit un certain nombre de cas d'exigibilité anticipée usuels pour ce type de financement (sous réserve de délais de remédiation et exceptions usuels), dont notamment : le défaut de paiement d'une somme due au titre de la Convention de Prêt Initiale, le non-respect des ratios financiers et des engagements financiers ou de toute autre obligation ou déclaration aux termes de la Convention de Prêt Initiale, la survenance de tout événement ayant un effet défavorable significatif, la survenance d'un défaut croisé relatif à un endettement financier d'Aspin Management ou l'une de ses filiales, l'ouverture d'une procédure collective ou d'insolvabilité, l'incapacité à payer ses dettes, certaines opérations afférentes à la distribution de dividendes, le refus de certification des comptes, ou encore certaines opérations de réduction de capital social d'Aspin Management et de ses filiales ayant pour effet le versement du produit de tout ou partie de ladite réduction de capital aux actionnaires d'Aspin Management, ces événements survenant au niveau d'Aspin Management ou au sein d'une de ses filiales.

#### 2.5.6.2.2.3 Emprunt obligataire convertible en actions

Dans le cadre de l'Avenant n°1 destiné à refléter l'accord des Prêteurs sur certaines modifications à la Convention de Prêt Initiale, résultant de la diversification et du repositionnement des activités du Groupe, Aspin Management a émis le 28 avril 2020 des obligations convertibles en actions ordinaires pour un montant en principal de trois (3,0) millions d'euros au profit de HLD Europe (les « Obligations Convertibles »). Les Obligations Convertibles ont été émises à un taux d'intérêt fixe de 12% annuel et sont remboursables à échéance le 30 avril 2023.

Dans le cadre de la Réorganisation concomitante à l'introduction en bourse de la Société, les Obligations Convertibles seront intégralement remboursées par inscription sur un compte courant d'associé ouvert au nom de HLD Europe SCA dans les livres de la Société (voir la section 2.3.2 du Document d'enregistrement).

#### 2.5.6.2.2.4 Convention de compte courant d'associés

Dans le cadre de la Réorganisation, les sommes afférentes au rachat des actions de préférence et au remboursement des Obligations Convertibles (tel que décrit à la section 2.3.2 du Document d'enregistrement), soit un montant total de 7 983 781 euros, seront inscrites sur un compte courant d'associé ouvert au nom de HLD Europe SCA dans les livres d'Aspin Management portant intérêt au taux annuel de 5% (le « Compte Courant d'Associé »). La convention régissant le Compte Courant d'Associé sera transférée automatiquement à la Société en cas de réalisation de la fusion-absorption visée à la section 2.3.2. Les sommes inscrites sur le Compte Courant d'Associé seront intégralement remboursées à HLD Europe SCA au quatrième anniversaire de la date du Pricing, sauf remboursement anticipé qui interviendra, sous réserve du respect de conditions tenant au niveau de trésorerie et au respect des contrats de financement, (i) à chaque date anniversaire du Pricing à hauteur de 10% des sommes en principal figurant sur le Compte Courant d'Associé ou (ii) à tout moment, en tout ou partie, sur décision d'Aspin Management.

### 2.5.6.3 Analyse des flux de trésorerie consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Flux net généré par (affecté à) l'activité	117	2 115
Flux net provenant des (affecté aux) investissements	(1 179)	(1 852)
Flux net provenant du (affecté au) financement	1 277	(1 111)
Incidence variation taux de change et changement principes comptable	-	-
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>216</b>	<b>(848)</b>
Trésorerie d'ouverture	3 978	4 826
Trésorerie de clôture	4 194	3 978

La principale source de liquidité du Groupe est constituée des flux de trésorerie générés par ses activités et l'augmentation de capital au profit d'HLD Europe au 30 septembre 2019. Ces flux permettent de faire face aux besoins financiers du Groupe en matière d'investissements (acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles) et continuité d'exploitation, sous réserve des besoins ponctuels liés à la réorganisation du Groupe et aux financements d'opérations de croissance externe (acquisitions de sociétés et de technologies).

#### 2.5.6.3.1 Flux net de trésorerie généré par (affecté à) l'activité

Le tableau suivant présente les éléments des flux de trésorerie résultant de l'activité du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	373	(349)
Variation des créances clients liées à l'activité	1 267	2 028
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité	(1 523)	435
<b>Flux net généré par (affecté à) l'activité</b>	<b>117</b>	<b>2 115</b>

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, les flux nets de trésorerie générés par l'activité se sont élevés à 117 milliers d'euros. Ces flux résultent d'une marge brute d'autofinancement de 373 milliers d'euros à laquelle s'ajoute la variation positive des créances clients liées à l'activité à hauteur de 1 267 milliers d'euros, et sur laquelle s'impute la variation négative des dettes fournisseurs liées à l'activité à hauteur de (1 523) milliers d'euros.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018, les flux nets de trésorerie générés par l'activité se sont élevés à 2 115 milliers d'euros. Ces flux résultent d'une marge brute d'autofinancement négative de 349 milliers d'euros à laquelle s'ajoutent les variations positives des créances clients liées à l'activité à hauteur de 2 028 milliers d'euros et des dettes fournisseurs liées à l'activité à hauteur de 435 milliers d'euros.

### Marge brute d'autofinancement

Le tableau suivant présente les éléments constitutifs de la marge brute d'autofinancement du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Résultat net total des sociétés consolidées	(890)	(1 277)
Elimination des amortissements et provisions	1 113	732
Elimination de la variation des impôts différés	(42)	(23)
Charges d'intérêts	187	216
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>373</b>	<b>(349)</b>

Les évolutions et les éléments constitutifs du résultat net sont détaillés à la section 2.5 du Document d'enregistrement pour les périodes présentées, étant rappelé que le passage du résultat net pro forma des périodes de douze mois closes les 31 décembre 2019 et 2018 au résultat net des comptes consolidés d'Aspin Management est présenté dans les informations financières pro forma de la Société pour la période de douze mois close le 31 décembre 2019 qui figurent à la section 5.7.1 du Document d'enregistrement.

L'augmentation de l'élimination des amortissements et provisions constatée au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée aux amortissements des développements logiciels de la plateforme technologique.

La diminution des charges d'intérêts constatée au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 est liée à la diminution du capital restant dû de la dette senior.

### Impôts versés

Le montant des impôts versés chaque année par le Groupe dépend du niveau des résultats dégagés dans les pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités, des modalités d'imposition applicables dans chaque pays (règles de détermination de l'assiette, taux d'imposition et calendrier de paiement des acomptes et du solde annuel) ainsi que des éventuels redressements fiscaux supportés par les filiales du Groupe.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, l'écart constaté entre la charge d'impôt (47 milliers d'euros) et les impôts versés s'explique par la mise en application des normes IFRS sans incidence de trésorerie.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018, l'écart constaté entre la charge d'impôt (380 milles d'euros) et les impôts versés s'explique par le remboursement de la taxe sur les dividendes de 225 milliers d'euros et l'activation d'un report en arrière pour 158 milliers d'euros.

### Variation du besoin en fonds de roulement

Le tableau suivant décompose les éléments de variation du besoin en fonds de roulement du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Variation des créances clients liées à l'activité	1 267	2 028
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité	(1 523)	435
<b>Variation du besoin en fonds de roulement</b>	<b>(256)</b>	<b>2 463</b>

L'évolution du besoin en fonds de roulement varie principalement en fonction du niveau général d'activité du Groupe, mais également en fonction des délais d'encaissement des revenus en provenance des plateformes de distribution. Les délais de paiement des plateformes de distribution diffèrent d'un pays à l'autre. Par ailleurs, certains d'entre eux reportent en fin de trimestre et/ou en fin d'année leur échéance de fin de mois sur le début du mois suivant, ce qui est de nature à provoquer des variations significatives des créances envers les clients en fin de période.

Les versements aux ayants droit intervenant généralement après que les revenus des plateformes de distribution aient été encaissés par le Groupe, les dettes fournisseurs liées aux versements évoluent en sens inverse de celles du poste clients. En revanche, les délais de règlement des dettes relatives aux dépenses publicitaires sont plus stables.

La variation du besoin en fonds de roulement a généré un besoin net de trésorerie de 256 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et un produit net de trésorerie de 2 463 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

#### **Variation du besoin en fonds de roulement de l'exercice clos le 31 décembre 2019**

La variation du besoin en fonds de roulement de l'exercice clos le 31 décembre 2019 pour (256) milliers d'euros est liée à :

- (i) la diminution des créances clients au 31 décembre 2019 pour 1 267 milliers d'euros expliquée par la baisse du chiffre d'affaires sur la période en France et le lancement en Autriche ;
- (ii) une diminution des dettes fournisseurs au 31 décembre 2019 pour 1 523 milliers d'euros expliquée par la décélération de l'activité historique.

#### **Variation du besoin en fonds de roulement de l'exercice clos le 31 décembre 2018**

La variation du besoin en fonds de roulement de l'exercice clos le 31 décembre 2018 de 2 463 milliers d'euros est liée à :

- (i) la diminution des créances clients au 31 décembre 2018 pour 2 028 milliers d'euros expliquée par la baisse du chiffre d'affaires sur la période notamment en France et en Australie ;
- (ii) une augmentation des dettes fournisseurs au 31 décembre 2018 pour 435 milliers d'euros expliquée par l'augmentation des provisions et coûts de contenus vidéos sur la période.

##### **2.5.6.3.2 Flux nets de trésorerie provenant des (affecté aux) investissements**

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie du Groupe liés aux opérations d'investissement au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Acquisition d'immobilisations	(1 069)	(1 389)
Cession d'immobilisations	2	-
Incidence des variations de périmètre	(111)	-
Variation des créances et dettes d'immobilisations	-	(463)
<b>Flux net provenant des (affecté aux) investissements</b>	<b>(1 179)</b>	<b>(1 852)</b>

Les flux nets de trésorerie provenant des investissements du Groupe comprennent principalement les investissements en immobilisations incorporelles et corporelles.

#### **Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles**

Les investissements incorporels récurrents du Groupe concernent principalement les dépenses en matière de frais de développement et l'achat de licences de logiciels.

Les investissements corporels récurrents du Groupe comprennent essentiellement les acquisitions d'équipements informatiques et de connexions aux réseaux destinés aux activités opérationnelles du Groupe, et dans une moindre mesure les dépenses d'acquisition de mobilier de bureau et d'agencement des locaux pris à bail.

Le Groupe ne détient aucune propriété immobilière. Par conséquent, le Groupe n'alloue aucune ressource financière pour l'acquisition de bâtiments ou de locaux techniques, commerciaux ou administratifs.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le Groupe a engagé 1 179 milliers d'euros pour ses opérations d'investissement, comprenant les développements de la plateforme technologique pour 885 milliers d'euros et 62 milliers d'euros de matériel informatique.

Le montant des investissements engagés par le Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 s'est élevé à 1 852 milliers d'euros, incluant 1 389 milliers d'euros liées aux acquisitions, 950 milliers d'euros liées aux développements de la plateforme et 467 milliers d'euros de mobilier et matériel informatique.

#### **2.5.6.3.3 Flux nets de trésorerie provenant du (affecté au) financement**

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie du Groupe provenant du financement au titre des exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31-déc-19</b>	<b>31-déc-18</b>
Augmentations (réductions) de capital	3 000	-
Variation nette des concours bancaires	(132)	132
Emissions d'emprunts	(0)	-
Remboursements d'emprunts	(917)	(917)
Remboursement des obligations locatives	(504)	(135)
Intérêts payés	(147)	(191)
Cession (acq.) nette actions propres	(23)	-
<b>Flux net provenant du (affecté au) financement</b>	<b>1 277</b>	<b>(1 111)</b>

#### **Flux nets de trésorerie provenant du financement de l'exercice clos le 31 décembre 2019**

La variation des flux net provenant du financement s'explique par l'augmentation de capital au profit d'HLD Europe au 30 septembre 2019, le paiement de l'annuité de la dette senior et des intérêts associés et le paiement des obligations locatives.

#### **Flux nets de trésorerie provenant du financement de l'exercice clos le 31 décembre 2018**

La variation des flux net provenant du financement correspond principalement au paiement de l'annuité de la dette senior et des intérêts associés et au paiement des obligations locatives s'expliquant principalement par une franchise de loyer obtenue au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

#### 2.5.6.4 Analyse des flux de trésorerie consolidés du Groupe pour le semestre clos le 30 juin 2020

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019 :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>
Flux net généré par (affecté à) l'activité	(1 199)	696
Flux net provenant des (affecté aux) investissements	(750)	(533)
Flux net provenant du (affecté au) financement	1 912	(466)
Incidence variation taux de change et changement principes comptable	(32)	-
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(69)</b>	<b>(303)</b>
Trésorerie d'ouverture	4 076	3 978
Trésorerie de clôture	4 007	3 675

La principale source de liquidité du Groupe est constituée par le financement de l'actionnaire via l'émission des Obligations Convertibles fin avril 2020. Ces flux permettent de faire face aux besoins financiers du Groupe en matière d'investissements (acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles) et de continuité d'exploitation du Groupe et son expansion, sous réserve des besoins ponctuels liés à la réorganisation du Groupe et aux financements d'opérations de croissance externe (acquisitions de sociétés et de technologies).

##### 2.5.6.4.1 Flux net de trésorerie généré par (affecté à) l'activité

Le tableau suivant présente les éléments des flux de trésorerie résultant de l'activité du Groupe au titre des semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30-juin-20</b>	<b>30-juin-19</b>
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>(2 208)</b>	<b>(702)</b>
Dividendes reçus des mises en équivalence	-	-
Variation des stocks liée à l'activité	-	-
Variation des créances clients liées à l'activité	91	1 395
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité	918	3
<b>Flux net généré par (affecté à) l'activité</b>	<b>(1 199)</b>	<b>696</b>

Au cours du semestre clos le 30 juin 2020, les flux nets de trésorerie générés par l'activité se sont élevés à (1 199) milliers d'euros. Ces flux résultent d'une marge brute d'autofinancement de (2 208) milliers d'euros à laquelle s'ajoute la variation positive des dettes fournisseurs liées à l'activité à hauteur de 918 milliers d'euros ainsi que la variation positive des créances clients liées à l'activité à hauteur de 91 milliers d'euros.

Au cours du semestre clos le 30 juin 2019, les flux nets de trésorerie générés par l'activité se sont élevés à 696 milliers d'euros. Ces flux résultent d'une marge brute d'autofinancement de (702) milliers d'euros à laquelle s'ajoutent les variations positives des créances clients liées à l'activité à hauteur de 1 395 milliers d'euros et des dettes fournisseurs liées à l'activité à hauteur de 3 milliers d'euros.

### Marge brute d'autofinancement

Le tableau suivant présente les éléments constitutifs de la marge brute d'autofinancement du Groupe au titre des semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

<i>(en milliers d'euros)</i>	30-juin-20	30-juin-19
Résultat net total des sociétés consolidées	(3 224)	(1 263)
Elimination des amortissements et provisions	727	463
Elimination de la variation des impôts différés	139	(13)
Autres produits et charges sans incidence trésorerie	0	5
Charges d'intérêts	150	106
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>(2 208)</b>	<b>(702)</b>

L'augmentation de l'élimination des amortissements et provisions constatée au semestre clos le 30 juin 2020 est liée à l'augmentation de l'amortissement de la plateforme technologique et la dépréciation des marques historiques de l'activité Legacy sur la période.

L'augmentation des charges d'intérêts constatée au semestre clos le 30 juin 2020 est liée à aux intérêts des Obligations Convertibles souscrites par HLD Europe.

### Variation du besoin en fonds de roulement

Le tableau suivant décompose les éléments de variation du besoin en fonds de roulement du Groupe au titre des semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

<i>(en milliers d'euros)</i>	30-juin-20	30-juin-19
Variation des créances clients liées à l'activité	91	1 395
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité	918	3
<b>Variation du besoin en fonds de roulement</b>	<b>1 009</b>	<b>1 398</b>

L'évolution du besoin en fonds de roulement varie principalement en fonction du niveau général d'activité du Groupe, mais également en fonction des délais d'encaissement des revenus en provenance des plateformes de distribution. Les délais de paiement des plateformes de distribution diffèrent d'un pays à l'autre. Par ailleurs, certains d'entre eux reportent en fin de trimestre et/ou en fin d'année leur échéance de fin de mois sur le début du mois suivant, ce qui est de nature à provoquer des variations significatives des créances clients en fin de période.

Les reversements aux ayants droit intervenant généralement après que les revenus des plateformes de distribution aient été encaissés par le Groupe, les dettes fournisseurs liées aux reversements évoluent en sens inverse de celles du poste clients. En revanche, les délais de règlement des dettes relatives aux dépenses publicitaires sont plus stables.

La variation du besoin en fonds de roulement a généré un produit net de trésorerie de 1 009 milliers d'euros au cours du semestre clos le 30 juin 2020 et un produit net de trésorerie de 1 398 milliers d'euros au cours du semestre clos le 30 juin 2019.

### Variation du besoin en fonds de roulement du semestre clos le 30 juin 2020

La variation du besoin en fonds de roulement du semestre clos le 30 juin 2020 s'explique principalement par l'augmentation des frais de promotion des services de vidéos notamment en France dans le contexte du confinement.

### Variation du besoin en fonds de roulement du semestre clos le 30 juin 2019

La variation du besoin en fonds de roulement du semestre clos le 30 juin 2019 s'explique par une réduction du poste client liée à la décroissance des activités historiques.

#### 2.5.6.4.2 Flux nets de trésorerie provenant des (affecté aux) investissements

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie du Groupe liés aux opérations d'investissement au titre des semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

(en milliers d'euros)	30-juin-20	30-juin-19
Acquisition d'immobilisations	(750)	(497)
Variation des créances et dettes d'immobilisations	-	(36)
<b>Flux net provenant des (affecté aux) investissements</b>	<b>(750)</b>	<b>(533)</b>

Les flux nets de trésorerie provenant des investissements du Groupe comprennent principalement les investissements en immobilisations incorporelles et corporelles.

#### Décassements liés aux acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles

Les investissements incorporels récurrents du Groupe concernent principalement les dépenses en matière de frais de développement et l'achat de licences de logiciels.

Les investissements corporels récurrents du Groupe comprennent essentiellement les acquisitions d'équipements informatiques et de connexions aux réseaux destinés aux activités opérationnelles du Groupe, et dans une moindre mesure les dépenses d'acquisition de mobilier de bureau et d'agencement des locaux pris à bail.

Le Groupe ne détient aucune propriété immobilière. Par conséquent, le Groupe n'alloue aucune ressource financière pour l'acquisition de bâtiments ou de locaux techniques, commerciaux ou administratifs.

Au cours du semestre clos le 30 juin 2020, le Groupe a engagé 750 milliers d'euros pour ses opérations d'investissement, comprenant principalement 690 milliers d'euros liées à aux développements logiciels de la plateforme technologique.

Le montant des investissements engagés par le Groupe au cours du semestre clos le 30 juin 2019 s'est élevé à 497 milliers d'euros, incluant 450 milliers d'euros liées aux développements logiciels de la plateforme technologique.

#### 2.5.6.4.3 Flux nets de trésorerie provenant du (affecté au) financement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie du Groupe provenant du financement au titre des semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

(en milliers d'euros)	30-juin-20	30-juin-19
Emissions d'emprunts	3 080	-
Remboursements d'emprunts	(934)	24
Remboursement des obligations locatives	(56)	(265)
Intérêts payés	(140)	(93)
Cession (acq.) nette actions propres	(41)	-
Variation nette des concours bancaires	3	(132)
<b>Flux net provenant du (affecté au) financement</b>	<b>1 912</b>	<b>(466)</b>

#### Flux nets de trésorerie provenant du financement du semestre clos le 30 juin 2020

La variation des flux net provenant du financement s'explique par l'émission des Obligations Convertibles souscrites par HLD Europe fin avril 2020, le paiement de l'annuité de la dette senior et des intérêts.

#### Flux nets de trésorerie provenant du financement du semestre clos le 30 juin 2019

La variation des flux net provenant du financement s'explique par le paiement du loyer et des intérêts d'emprunt.

#### Incidence de la variation des taux de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie

La charge de 32 milliers d'euros correspond à la différence de taux de change sur la livre sterling entre le 31 décembre 2019 et le 30 juin 2020.

## 2.6 Informations sur les tendances

Une description détaillée des résultats du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et le semestre clos le 30 juin 2020 figure à la section 2.5 du Document d'enregistrement. Le lecteur est également invité à se reporter à la section 2.5 du Document d'enregistrement pour une description des flux de trésorerie, des ressources financières et des passifs financiers du Groupe.

### 2.6.1 Tendance d'activités

Les perspectives d'évolution des activités du Groupe et les objectifs financiers présentés dans la présente section reposent sur des hypothèses de perspectives du marché de la vidéo à la demande par abonnement (SVOD) décrites notamment à la section 2.2.2 du Document d'enregistrement ainsi que sur les principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe décrits à la section 2.5.1.2 du Document d'enregistrement.

### 2.6.2 Objectifs à moyen terme

#### 2.6.2.1 Présentation générale

Les objectifs présentés ci-dessous sont fondés sur des données, des hypothèses et des estimations, notamment en matière de perspectives économiques, considérées comme raisonnables par le Groupe à la date du Document d'enregistrement.

Ces perspectives d'avenir et ces objectifs, qui résultent des orientations stratégiques du Groupe, ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfice du Groupe. Les chiffres, données, hypothèses, estimations et objectifs présentés ci-dessous sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiés de façon imprévisible, en fonction, entre autres, de l'évolution de l'environnement économique, financier, concurrentiel, légal, réglementaire, comptable et fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date du Document d'enregistrement.

En outre, la matérialisation de certains risques décrits au chapitre 3 du Document d'enregistrement (notamment le risque de liquidité mentionné à la section 3.5.1 du Document d'enregistrement) pourrait avoir un impact négatif sur les marchés, les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause sa capacité à réaliser les objectifs présentés ci-dessous.

Par ailleurs, la réalisation de ces objectifs suppose le succès de la stratégie du Groupe, dont la mise en œuvre s'appuie notamment sur l'augmentation de capital prévue dans le cadre de l'introduction en bourse.

Par conséquent, le Groupe ne prend aucun engagement, ni ne donne aucune garantie quant à la réalisation des objectifs figurant dans la présente section.

Le Groupe a construit les perspectives et objectifs financiers présentés dans la présente section conformément aux méthodes comptables appliquées pour les comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et pour les comptes consolidés semestriels résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020.

#### 2.6.2.2 Perspectives et objectifs financiers

Au cours des prochaines années, le Groupe entend mettre en œuvre la stratégie de croissance décrite à la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement reposant sur (i) sa plateforme technologique offrant un important levier opérationnel en permettant une forte croissance du nombre de chaînes SVOD et d'abonnés tout en maîtrisant les coûts, (ii) son développement dynamique à l'international et (iii) sa politique de croissance externe opportuniste.

Dans ce contexte, le Groupe prévoit de réaliser un chiffre d'affaires pro forma d'environ 27 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, avec 330.000 abonnés et 70 chaînes SVOD au 31 décembre 2020.

#### **Objectifs de chiffre d'affaires**

Hors acquisitions majeures et à taux de change constant, le Groupe a pour objectif d'atteindre :

- un chiffre d'affaires d'environ 58 millions d'euros à horizon 2022, avec 1,2 million d'abonnés et 210 chaînes SVOD au 31 décembre 2022 ; et
- un chiffre d'affaires d'environ 150 millions d'euros à horizon 2024, avec une base d'abonnés supérieure à 3 millions d'abonnés et un nombre de chaînes SVOD supérieur à 600 au 31 décembre 2024.

La croissance du chiffre d'affaires repose sur la croissance cumulée :

- du catalogue de contenus dépassant les 100 000 heures en 2022 et les 160 000 heures fin 2024, le Groupe ayant pour objectif d'accroître son catalogue de plus de 2000 heures par mois ;

- du nombre de chaînes SVOD coéditées avec des talents et des groupes médias, en particulier à l'international, atteignant 210 chaînes en 2022 et plus de 600 chaînes à horizon 2024, le Groupe anticipant une accélération des ouvertures de chaînes passant d'une à trois chaînes par semaine ;
- du nombre d'abonnés porté par le poids croissant de l'offre *stand alone*, la base d'abonnés du Groupe progressant de 300 000 abonnés à la date du Document d'Enregistrement à 1,2 million fin 2022, et à plus de 3 millions d'abonnés fin 2024, le Groupe retenant une moyenne de 5.000 abonnés par chaîne SVOD ;
- de nouveaux partenariats de distribution ; et
- des acquisitions ciblées telles que décrites à la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement.

Les objectifs de chiffre d'affaires ne tiennent pas compte d'une croissance de l'ARPU<sup>12</sup> (tel que ce terme est défini à la section 5.4.3 du Document d'enregistrement). Cet indicateur, qui devrait s'établir à environ 24€ en 2020, devrait ensuite progressivement se réduire pour atteindre une fourchette de 20€ à 21€ au 31 décembre 2022, puis se maintenir à un niveau comparable au 31 décembre 2024.

### **Objectifs de résultat opérationnel**

Le Groupe a également pour objectifs :

- l'atteinte du seuil de rentabilité (résultat opérationnel positif) dès le quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 décembre 2022 ;
- un taux de marge opérationnelle<sup>18</sup> supérieure à 20% à long terme.

Cette amélioration de la rentabilité s'appuie principalement sur :

- (i) l'atteinte d'une taille critique grâce au développement des chaînes SVOD coéditées avec des talents et groupes de médias et promues par eux-mêmes ;
- (ii) un poids croissant de l'offre *stand alone* par rapport à l'offre packagée ;
- (iii) une gestion rigoureuse de la répartition des charges entre les différents partenaires, en premier lieu avec les talents et groupes de médias ;
- (iv) une baisse du poids relatif des coûts de marketing en pourcentage du chiffre d'affaires ;
- (v) des évolutions de marché en ligne avec les tendances présentées dans la section 2.2.2 du Document d'enregistrement ;
- (vi) la poursuite de la mise en œuvre de la stratégie du Groupe, telle que décrite dans la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement ;
- (vii) l'absence de modifications significatives des conditions économiques et financières négociées avec les plateformes de distribution par rapport à celles en vigueur au 31 décembre 2019 ; et

---

<sup>18</sup> Résultat opérationnel rapporté au chiffre d'affaires.

- (viii) l'absence de changement significatif de l'environnement réglementaire (y compris les interprétations qui pourraient être retenues par certains régulateurs nationaux) et fiscal existant à la date du Document d'enregistrement.

Ces objectifs ne constituent cependant pas un engagement du Groupe, ni des données prévisionnelles ou des prévisions de résultats au sens des dispositions du règlement délégué (UE) n°2019/980, tel que modifié, et des recommandations ESMA relatives aux prévisions, compte tenu des incertitudes et facteurs de risques susceptibles de survenir au cours de la période, tels que rappelés en préambule du présent chapitre.

#### 2.6.2.3 Politique en matière de dividendes

Il n'est pas prévu d'initier une politique de versement de dividende à court ou moyen terme compte tenu du stade de développement de la Société afin de mobiliser les ressources disponibles au financement de son plan de développement.

### 2.7 Prévisions ou estimations du bénéfice

Non applicable.

### 3. FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs, avant de procéder à l'acquisition d'actions de la Société, sont invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le Document d'enregistrement, y compris les facteurs de risques décrits ci-dessous. Ces risques sont, à la date du Document d'enregistrement, ceux dont la Société estime que la réalisation est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives et qui sont importants pour la prise de décision d'investissement. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée au chapitre 3 du Document d'enregistrement n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date du Document d'enregistrement, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent ou pourraient exister ou survenir.

Dans le cadre des dispositions de l'article 16 du Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil, sont présentés dans le présent chapitre les principaux risques pouvant, à la date du Document d'enregistrement, affecter l'activité, la situation financière, la réputation, les résultats ou les perspectives du Groupe, après prise en compte des plans d'action mis en place. Au sein de chacune des catégories de risques mentionnées ci-dessous, les facteurs de risque que la Société considère, à la date du Document d'enregistrement, comme les plus importants sont mentionnés en premier lieu.

Intitulé du risque	Probabilité d'occurrence	Ampleur du risque	Importance du risque
<b>1 – Risques liés au secteur d'activité du Groupe</b>			
Risques liés à l'évolution rapide des attentes et du comportement des consommateurs	Moyen	Elevé	Elevé
Risques liés à l'environnement concurrentiel	Moyen	Moyen	Moyen
<b>2 – Risques liés à la stratégie du Groupe</b>			
Risques liés au déploiement du Groupe à l'international	Moyen	Moyen	Elevé
Risques liés à la mise en place de la stratégie du Groupe	Moyen	Faible	Faible
Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie de croissance externe	Moyen	Faible	Faible
<b>3 – Risques liés aux activités du Groupe</b>			
Risques liés au développement des chaînes SVOD des talents et/ou groupes de médias	Moyen	Moyen	Elevé
Risques liés à la croissance du nombre de chaînes SVOD	Faible	Faible	Elevé
Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certaines plateformes de distribution	Moyen	Elevé	Elevé
Risques liés à l'évolution de la structure tarifaire des plateformes de distribution	Faible	Faible	Elevé
Risques liés au non recouvrement des créances auprès des plateformes de distribution	Faible	Faible	Faible
Risques liés à la croissance rapide du Groupe et à la dépendance vis-à-vis de certaines personnes clés	Moyen	Moyen	Moyen
Risques liés aux relations de la Société avec les ayants droit	Moyen	Faible	Faible
<b>4 – Risques liés à l'environnement technologique du Groupe</b>			
Risques liés aux évolutions technologiques et à la mise en place de nouveaux services	Faible	Moyen	Moyen

Intitulé du risque	Probabilité d'occurrence	Ampleur du risque	Importance du risque
Risques liés à la sécurité des plateformes du Groupe et à la cybercriminalité	Faible	Moyen	Moyen
Risques technologiques	Faible	Faible	Moyen
<b>5 – Risques de marché</b>			
Risques de liquidité	Moyen	Elevé	Elevé
Risques de crédit ou de contrepartie	Faible	Moyen	Moyen
Risques liés aux taux d'intérêt	Faible	Faible	Faible
Risques liés aux taux de change	Faible	Faible	Faible
<b>6 – Risques juridiques</b>			
Risques liés à la réglementation applicable à Internet et aux réseaux mobiles	Moyen	Moyen	Moyen
L'incapacité du Groupe à protéger ses Droits de Propriété Intellectuelle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe	Moyen	Faible	Faible
La violation par le Groupe des accords de licence pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe	Moyen	Faible	Faible
S'il est présumé ou avéré que les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe, ou son activité, portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers, cela aurait un effet défavorable sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe	Moyen	Faible	Faible
Risques liés aux réglementations applicables en matière de traitement des données à caractère personnel	Moyen	Faible	Faible
Risques liés aux contentieux et enquêtes en cours	Faible	Faible	Faible

### 3.1 Risques liés au secteur d'activité du Groupe

#### 3.1.1 Risques liés à l'évolution rapide des attentes et du comportement des consommateurs

La croissance du Groupe dépend de plusieurs facteurs, principalement sa capacité à proposer un nombre croissant de chaînes SVOD augmentant le nombre d'abonnés. Cette logique dépend de la capacité du Groupe à identifier les tendances et à proposer des contenus attractifs ainsi que de la volonté des clients actuels et potentiels à consommer des contenus thématiques.

Le succès du modèle du Groupe en matière de suivi des tendances dépend de sa capacité à identifier les contenus, les talents et/ou groupes de médias ainsi que les plateformes de distribution, à évaluer et à réagir rapidement aux évolutions des demandes des consommateurs ainsi qu'à traduire les tendances du marché en offres de chaînes SVOD appropriées. Le secteur de la vidéo à la demande par abonnement (SVOD) se caractérise en effet par des préférences et des tendances qui peuvent évoluer rapidement. Les consommateurs pourraient ne pas être attirés par les chaînes SVOD proposées par le Groupe ou ne pas souhaiter conserver leur abonnement sur la durée, notamment du fait d'une mauvaise évaluation par le Groupe des tendances et des préférences des consommateurs.

Les objectifs de croissance du Groupe dépendent ainsi en partie de sa capacité à augmenter de manière significative sa base d'abonnés. Si les chaînes SVOD proposées par le Groupe ne

répondraient donc pas ou plus aux tendances et aux préférences des consommateurs (centres d'intérêts, tendances,...) ou si le Groupe n'était plus en mesure d'anticiper les tendances du marché, son nombre d'abonnés et son chiffre d'affaires pourraient diminuer, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Dans le cadre des offres de chaînes SVOD groupées proposées par le Groupe (application regroupant tout ou partie des chaînes SVOD du catalogue du Groupe), le Groupe ne peut par ailleurs garantir que ces dernières comporteront un ensemble de chaînes SVOD permettant d'intéresser le public le plus large possible et ainsi d'élargir sa base d'abonnés de manière significative. Ces offres pouvant également entrer en concurrence avec les bouquets de chaînes proposés notamment par les opérateurs de télécommunications. De plus, dans le cadre des offres groupées proposées par le Groupe, le Groupe ne peut également garantir que ces offres ne seront pas sujettes à un taux de perte d'abonnés (*churn*) moins élevé que dans le cadre des offres de chaînes SVOD autonomes proposées par le Groupe (mise à disposition de chaînes SVOD seules). Ainsi, le Groupe pourrait décider d'augmenter sensiblement ses dépenses de marketing dans les années à venir afin d'augmenter sa base d'abonnés de manière globale ou dans le cadre du lancement d'une chaîne autonome sans garantie que ces campagnes lui permettront de recruter un nombre d'abonnés en ligne avec ses investissements. Si les efforts engagés par le Groupe ne parvenaient pas à fidéliser sa base d'abonnés ou à augmenter de manière substantielle sa base d'abonnés, le coût d'acquisition de nouveaux abonnés pourrait augmenter, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Enfin, la Société estime que les principaux acteurs de la SVOD qui sont présents sur le segment des contenus « *top premium* » permettent l'émergence d'un marché complémentaire pour les contenus thématiques (voir la section 2.2 du Document d'enregistrement). Toutefois, les consommateurs pourraient avoir tendance à souscrire en priorité à des contenus « *top premium* » bénéficiant d'une audience plus importante et à compléter cette offre par une offre de chaînes SVOD thématiques répondant à une de leurs passions, par exemple. Par conséquent, dans le cas où la croissance du marché de la SVOD « *top premium* » venait à ralentir, la croissance du marché des chaînes SVOD thématiques pourrait être négativement impactée par ce ralentissement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les résultats, la situation financière, le développement et les perspectives du Groupe.

### 3.1.2 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Le marché de la SVOD sur lequel évolue le Groupe est en concurrence avec le marché de la vidéo à la demande monétisée par de la publicité (AVOD) (Youtube, Dailymotion) et le marché de la vidéo à la demande transactionnelle où le contenu est accessible contre un paiement à l'acte (TVOD) (Apple's (iTunes), Amazon).

Le marché de la SVOD est caractérisé par une concurrence forte et qui pourrait s'intensifier à l'avenir, y compris avec l'apparition de nouveaux acteurs. En effet, des sociétés plus établies, de taille supérieure à celle du Groupe et disposant de ressources financières importantes, notamment des éditeurs de contenus de taille significative ou des sociétés de dimension internationale telles que Netflix, Amazon Prime ou Disney+, pouvant disposer d'un catalogue de contenus ainsi que de potentiels talents, pourraient cibler les mêmes marchés que le Groupe et lui faire directement concurrence. Par ailleurs, les opérateurs de télécommunications ou plateformes de distribution, à un niveau national ou international, pourraient également décider d'internaliser tout ou partie des services offerts par le Groupe et proposer ces services à des prix inférieurs à ceux proposés par le Groupe (par exemple en les incluant dans une offre globale afin d'attirer plus de clients). Enfin, des sociétés de taille plus réduite pourraient également lancer de nouveaux services concurrents de ceux proposés par le Groupe, à l'instar de groupes de médias régionaux par exemple.

La survenance d'une ou plusieurs de ces hypothèses pourrait conduire à une baisse de la demande des services proposés par le Groupe s'il n'était pas en mesure d'anticiper et de réagir efficacement à cette concurrence. L'entrée de nouveaux acteurs sur les marchés du Groupe ou une évolution structurelle vers d'autres services de vidéos à la demande seraient susceptibles de réduire ses parts de marché et d'avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière, son développement, ses résultats et ses perspectives.

### **3.2 Risques liés à la stratégie du Groupe**

#### **3.2.1 Risques liés au déploiement du Groupe à l'international**

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2018 et 31 décembre 2019, le Groupe a réalisé respectivement 39% et 57% de son chiffre d'affaires à l'international (à savoir l'Allemagne, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Autriche et la Belgique), soit une augmentation de 29,8%. Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2020, le Groupe a réalisé 59% de son chiffre d'affaires à l'international. Un des axes de la stratégie du Groupe consiste à poursuivre l'extension de la couverture géographique de ses services.

Cette stratégie implique un nombre significatif de risques, notamment liés au contexte local (préférences et habitudes de consommation, environnement réglementaire et fiscal, etc.). Le succès du déploiement des chaînes SVOD proposées par le Groupe sur de nouveaux marchés pourrait être remis en cause ou freiné compte tenu de la concurrence des fournisseurs de SVOD déjà présents dans ces nouveaux pays.

L'activité internationale et l'expansion de la part de marché du Groupe nécessitent donc des ressources et une attention importante et l'exposent à des complexités augmentant les risques associés à son activité, notamment :

- les différences dans la dynamique du marché de la SVOD, notamment la popularité relative de ce service et la volonté des consommateurs de payer pour ce service, et les difficultés à adapter la stratégie du Groupe à ces conditions locales ;
- les difficultés et les coûts liés à la dotation en personnel et à la gestion des opérations à l'étranger ;
- les activités du Groupe étant soumises à des exigences légales et réglementaires différentes, notamment en ce qui concerne la propriété intellectuelle, la protection des utilisateurs de droits d'auteur, la protection des données, et les difficultés associées à la compréhension et au respect des lois, règlements et coutumes locales ;
- des mesures prises concernant la politique de production des contenus dans différents pays imposant la nécessité de procéder à un remplacement de la langue originale de tournage des contenus par une langue parlée par la population de ces différents pays où doivent être diffusés les contenus (doublage sans possibilité de sous-titrage) ;
- des marchés différents et potentiellement moins favorables pour les licences de contenu et la négociation avec les ayants droit ;
- la nécessité d'adapter le contenu et la plateforme du Groupe à la culture locale, aux langues et aux préférences des abonnés ainsi que de trouver des talents et/ou groupes de médias locaux ;
- les fluctuations des taux de change, qui pourraient avoir une incidence sur les revenus et les dépenses des activités internationales du Groupe et l'exposer à un risque de change ;

- les différents systèmes de paiements, l'utilisation et l'acceptation des méthodes de paiement électronique par les consommateurs ainsi que le recouvrement des créances du Groupe ;
- la disponibilité d'une connexion à large bande et mobile fiable ainsi que le coût des données ;
- la dépendance vis-à-vis de certains moteurs de recherche pour la promotion des offres du Groupe ;
- des lois différentes concernant l'illégalité du piratage.

Bien que les activités du Groupe ne soient pas concentrées dans un seul pays, si le Groupe éprouvait des difficultés ou ne parvenait pas à étendre son offre de services existants à ces nouveaux marchés, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses perspectives, son activité, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

### 3.2.2 Risques liés à la mise en place de la stratégie du Groupe

Afin d'atteindre ses objectifs de croissance, le Groupe doit augmenter de manière significative sa base de contenus, son nombre de chaînes SVOD et sa base d'abonnés. En effet, plus le Groupe disposera de contenus de la part d'ayants droit, plus il pourra éditer de chaînes SVOD en attirant des talents et/ou groupes de médias et plus il pourra conclure des contrats de distribution pour ces chaînes SVOD et, par conséquent, augmenter sa base d'abonnés et ses revenus. Le Groupe prévoit d'augmenter sensiblement le rythme deancements de chaînes SVOD et de renforcer les équipes d'Alchimie Channels (la branche en charge de la coédition des chaînes SVOD) afin de signer un nombre plus important de partenariats et de les développer en France et à l'étranger. A la date du Document d'enregistrement, la Société a déjà lancé 55 chaînes SVOD et lance une nouvelle chaîne par semaine.

Si les chaînes SVOD proposées par le Groupe n'étaient pas perçues comme attractives ou si le Groupe ne proposait pas d'offres promotionnelles suffisamment attractives, la croissance du nombre d'abonnés pourrait diminuer et le coût d'acquisition de nouveaux abonnés pourrait augmenter. En outre, le Groupe pourrait ne pas attirer les utilisateurs d'essais gratuits et promotionnels de ses chaînes SVOD vers une offre d'abonnement payant. Cette capacité du Groupe dépend en grande partie de la perception qu'ont les consommateurs de l'intérêt des services de SVOD et de leur perception de la qualité de l'offre de chaînes SVOD proposées par le Groupe par rapport aux offres de services de ses concurrents. Afin d'informer les consommateurs sur la qualité et les caractéristiques de l'offre de chaînes SVOD du Groupe et en vue d'améliorer son nombre d'abonnés, le Groupe prévoit notamment l'animation de ses contenus, la définition d'une ligne éditoriale et la programmation de fenêtres publicitaires pour qu'elles apparaissent aux utilisateurs d'une offre promotionnelle ou d'un essai gratuit. Si les utilisateurs ne perçoivent pas l'offre de chaînes SVOD du Groupe comme attractive ou s'ils ne considèrent pas que la valeur ajoutée d'un abonnement payant est suffisante, ils peuvent décider de ne pas s'abonner après la fin de la période d'essai ou de la période promotionnelle. En conséquence, le fait de ne pas convertir les utilisateurs ayant bénéficié d'une offre promotionnelle ou d'un essai gratuit à une offre d'abonnement payant du Groupe pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la croissance de sa base d'abonnés.

Le Groupe doit également minimiser le taux de perte (*churn*) des abonnés existants. Les abonnés peuvent annuler leur abonnement pour de nombreuses raisons, notamment en raison du coût de l'abonnement, et selon les termes des abonnements, les abonnés sont libres d'annuler à tout moment leur abonnement. A titre d'exemple, la Société estime que le taux de perte (*churn*) est plus élevé sur des chaînes SVOD qui s'adressent à un public jeune qui a tendance à s'abonner et se réabonner ultérieurement. Si un nombre important d'abonnés du Groupe venaient à annuler leur abonnement au cours d'une période, ou si le Groupe n'était pas en mesure d'attirer de nouveaux abonnés en nombre suffisant pour remplacer les abonnements au cours de cette même

période, ses résultats pourraient en être affectés de manière significative. En outre, si un nombre important d'abonnés venait à annuler leurs abonnements, le Groupe devrait engager des dépenses de marketing (publicité sur des moteurs de recherche ou des réseaux sociaux sous forme de bannières ou de vidéos) importantes pour remplacer ces abonnés, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Si le Groupe ne parvenait pas à accroître de manière substantielle sa base d'abonnés et à limiter le taux de perte (*churn*) des abonnés existants, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

### **3.2.3 Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie de croissance externe**

La stratégie du Groupe s'appuie en partie sur la croissance externe, telle que l'acquisition de la société Tévolution réalisée en 2017 et l'acquisition d'actifs de la société TVPlayer réalisée en 2019 (voir section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement). Le Groupe pourrait ainsi envisager à l'avenir d'acquérir de nouvelles entreprises afin de diversifier son implantation géographique, d'augmenter sa base d'abonnés et de développer de nouvelles technologies.

Le Groupe ne peut cependant garantir qu'il sera à même d'identifier les meilleures opportunités, ni de réaliser ces acquisitions, pas plus qu'il ne peut assurer qu'il parviendra à intégrer avec succès les entreprises ou technologies ainsi acquises. Le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à gérer des organisations, cultures, systèmes et infrastructures géographiquement éloignés et être confronté à des conditions économiques et politiques générales défavorables. Tout problème significatif rencontré par le Groupe dans l'intégration de sociétés, personnels ou technologies tierces pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Par ailleurs, l'acquisition de sociétés ou technologies tierces pourrait faire peser sur le Groupe des coûts significatifs. Le Groupe pourrait décider de financer ces acquisitions en contractant des emprunts, au titre desquels certaines restrictions susceptibles d'avoir un impact sur sa stratégie de croissance externe pourraient être imposées, ou avoir recours à un financement par émission de titres ayant un impact dilutif, immédiat ou à terme, pour ses actionnaires. Une partie de ces acquisitions pourraient faire l'objet d'une rémunération par remise d'actions du Groupe, ce qui pourrait avoir un effet dilutif sur la situation des actionnaires de la Société. Le Groupe pourrait également faire face à des changements en matière de réglementation comptable, fiscale ou autres qui pourraient rendre plus difficile ou plus coûteuse la réalisation des acquisitions. Le Groupe pourrait en effet faire face à des difficultés ou des coûts additionnels pour se conformer à la réglementation des juridictions étrangères et pourrait notamment rencontrer des difficultés dans le cadre de la protection des droits de propriété intellectuelle dans certains pays étrangers.

L'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe pourraient être négativement affectés par la réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques.

## **3.3 Risques liés aux activités du Groupe**

### **3.3.1 Risques liés au développement des chaînes SVOD des talents et/ou groupes de médias**

La capacité à détecter des talents et/ou groupes de médias capables d'attirer et fidéliser un nombre important d'abonnés est décisive pour le succès du Groupe, dans un environnement marqué par la mobilité et la concurrence. Le Groupe met en œuvre une stratégie visant à attirer et retenir les talents et/ou groupes de médias afin de préserver le bon fonctionnement de ses activités ainsi que la réputation du Groupe. A titre d'exemple, les talents et/ou groupes de médias s'engagent avec le Groupe pour des durées variables d'un à trois ans, avec tacite reconduction ; le Groupe ne bénéficiant pas nécessairement d'un accord d'exclusivité. Si le Groupe perdait le

concours de certains d'entre eux ou n'était plus en mesure d'attirer et de conserver de nouveaux talents et/ou groupes de médias, ses perspectives de croissance ou sa situation financière, à travers la baisse des ventes et des profits correspondants, pourraient en être affectées.

La perte d'audience des talents et/ou groupes de médias due à un effet de mode ou à une perte de notoriété et les difficultés à pérenniser le succès d'une chaîne intrinsèquement liée à la personnalité et à l'implication du talent et/ou groupe de médias pourraient également avoir un effet défavorable significatif sur la réputation du Groupe. A titre d'illustration, une chaîne est composée en moyenne de 50 heures de contenus avec un rafraichissement de 10% à 15% tous les mois. A la date du Document d'enregistrement, la consommation de contenus est d'environ 4 heures par mois et par abonné sur l'ensemble des chaînes SVOD lancées. Toutefois, certaines chaînes SVOD sont amenées à être fermées quand le succès n'est pas au rendez-vous ou que le talent et/ou groupe de médias ne s'engage pas suffisamment dans la promotion de sa chaîne. Afin d'éviter un retour sur investissement négatif, les contrats imposent au talent et groupe de médias un minimum de « posts » sur les réseaux sociaux ou de prises de parole pour faire connaître le service afin de sécuriser le Groupe dans sa prise de risque. Il n'est pas demandé d'investissement en amont au talent ou groupe de médias, en dehors du temps consacré à la curation du contenu et au plan marketing de lancement. Par ailleurs, la diffusion de propos ou contenus clivants de talents et/ou groupes de médias dans le cadre de la promotion de leur chaîne, pour lesquelles le Groupe pourrait être considéré comme responsable, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la réputation et l'image du Groupe, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur ses activités, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

### 3.3.2 Risques liés à la croissance du nombre de chaînes SVOD

A la date du Document d'enregistrement, le Groupe a publié plus de 55 chaînes SVOD et lance une nouvelle chaîne par semaine. La croissance rapide du nombre de chaînes SVOD du Groupe a imposé, et devrait continuer à imposer à l'avenir, des exigences importantes quant à sa gestion, ainsi qu'à ses ressources opérationnelles, administratives et financières. Le marché de la SVOD évolue rapidement et les dirigeants du Groupe doivent prévoir les besoins futurs et mettre en place des plans efficaces pour assurer une capacité suffisante de croissance dans un environnement de marché incertain. A titre d'exemple, en fonction de leur potentiel d'abonnements, les talents et/ou groupes de médias bénéficient d'un traitement plus ou moins personnalisé. Les acteurs à fort potentiel pouvant générer un nombre très significatif de revenus peuvent accéder à un suivi intensif par un « talent manager » du Groupe. Pour ceux n'attirant pas un nombre significatif d'abonnés, il leur est proposé de gérer leur chaîne par eux-mêmes à travers l'interface d'Alchimie Studio. Ils sont ainsi indépendants dans le choix des contenus, les mises en avant ou le suivi des statistiques et portent la responsabilité de la direction de leur publication ; le Groupe étant uniquement coéditeur. La croissance du Groupe augmente ainsi la complexité de ses opérations et, ce faisant, la difficulté de gérer efficacement le développement de chaque chaîne. Toute défaillance à prévoir avec précision les besoins de chaque chaîne du Groupe, peut entraîner une allocation inefficace ou sous-optimale des ressources du Groupe. Rien ne garantit que le Groupe affectera correctement ses ressources afin de garantir son développement, ce qui pourrait avoir un impact défavorable sur son activité, sa situation financière, son développement, ses résultats et ses perspectives.

### 3.3.3 Risques liés aux relations entre le Groupe et ses plateformes de distribution

#### 3.3.3.1 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certaines plateformes de distribution

Le Groupe réalise la majorité de son chiffre d'affaires avec un nombre restreint de plateformes de distribution gérées par des acteurs du secteur des télécommunications. Ainsi, les 10 premiers clients du Groupe (constitués en partie de plateformes de distribution gérées par des opérateurs de télécommunications) représentaient 94% du chiffre d'affaires du Groupe en 2019 et son premier client, MBE (Allemagne), 42%. Par ailleurs, au 31 décembre 2019, la proportion du

chiffre d'affaires consolidé du Groupe provenant des plateformes de distribution s'élevaient à 98%.

Bien que le Groupe entretienne des relations contractuelles et commerciales avec plus de 60 plateformes de distribution, il ne peut exclure la perte d'une ou plusieurs de ces plateformes de distribution, une réduction significative du volume des prestations fournies, un changement substantiel des conditions régissant leurs relations commerciales ou encore la défaillance d'un d'entre eux. A titre d'exemple, une plateforme de distribution avec laquelle le Groupe est engagé pourrait conclure un contrat de distribution avec un concurrent du Groupe la faisant bénéficier d'un minimum garanti et décider de modifier l'emplacement des chaînes SVOD proposées par le Groupe sur son portail à un endroit bénéficiant d'un trafic réduit au profit de ce concurrent. De tels événements, ainsi que les effets collatéraux qu'ils pourraient entraîner, comme la dégradation ou la perte des relations commerciales avec des clients appartenant à un même groupe, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, le développement, les résultats et les perspectives du Groupe.

Par ailleurs, le succès des offres groupées et autonomes du Groupe (les accords pouvant porter sur la mise à disposition de chaînes SVOD seules ou d'une application regroupant tout ou partie des chaînes SVOD du catalogue du Groupe) par l'intermédiaire des plateformes de distribution dépend de la force des marques des plateformes de distribution et de la fidélité à ses marques dans un environnement particulièrement concurrentiel entre eux. Les attentes des consommateurs pour la marque d'un téléviseur ou d'un fournisseur d'accès à Internet peuvent évoluer de manière rapide et imprévisible. Si une ou plusieurs des plateformes de distribution du Groupe n'était pas en mesure de maintenir et de développer sa base d'abonnés, ne parvenait pas à fournir des services et des produits de qualité à ses abonnés, subissait une atteinte à sa réputation, faisait faillite ou connaissait d'autres difficultés commerciales, la base d'abonnés du Groupe, ses revenus, sa marque et sa réputation pourraient également en être affectés. Pour les offres groupées en particulier, tout problème lié aux services des plateformes de distribution pourrait être attribué par les abonnés au Groupe, ce qui pourrait nuire à sa réputation et réduire sa capacité à fidéliser ses abonnés.

Enfin, la capacité du Groupe à tirer des revenus de ces plateformes de distribution dépend en grande partie des efforts déployés par les plateformes de distribution pour promouvoir les chaînes SVOD du Groupe. Cela est particulièrement vrai lorsque les chaînes SVOD du Groupe sont proposées de manière indépendante, plutôt que dans le cadre d'un ensemble avec le produit ou le service de la plateforme de distribution, car un consommateur doit alors décider de s'abonner spécifiquement à la ou aux chaînes SVOD du Groupe et les efforts de promotion d'une plateforme de distribution peuvent avoir une influence significative sur cette décision. Par ailleurs, les plateformes de distribution du Groupe peuvent avoir d'autres priorités ou peuvent décider que la promotion des chaînes SVOD du Groupe n'est pas la meilleure utilisation de leurs ressources marketing et promotionnelles. Si les plateformes de distribution ne font pas suffisamment la promotion des chaînes SVOD du Groupe, ce dernier pourrait avoir des difficultés à atteindre ses objectifs de croissance.

### 3.3.3.2 Risques liés à l'évolution de la structure tarifaire des plateformes de distribution

Historiquement, la majorité des abonnés du Groupe ont été acquis grâce à ses différents contrats de distribution avec des entreprises de télécommunications de premier plan, notamment Orange en France (voir la section 6.7 du Document d'enregistrement), couplés à de la promotion sur Internet. Les plateformes de distribution restent un élément clé des canaux de vente et de la stratégie de croissance du Groupe. L'établissement de contrats de distribution sur de nouveaux marchés géographiques est essentiel pour le Groupe afin de pénétrer ces marchés. La conclusion et le maintien d'accords avec de telles plateformes de distribution impliquent des investissements importants en termes de temps, de ressources et de travail. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de conclure de tels accords à des conditions acceptables, ce qui pourrait avoir un effet négatif significatif sur ses activités, ses résultats et sa situation financière.

Si le Groupe ne parvenait pas à établir des contrats de distribution avec des entreprises de télécommunications de premier plan ou d'autres entreprises ayant des activités commerciales complémentaires (telles que des constructeurs de terminaux mobiles, des fabricants de téléviseurs connectés ou de boxes et des plateformes digitales) à des conditions acceptables, la proportion du chiffre d'affaires générée par les plateformes de distribution pourrait être réduite.

Par ailleurs, le Groupe conclut des contrats de distribution d'une durée d'un an avec tacite reconduction. Les revenus issus des contrats de distribution sont partagés. Sur la facturation de l'abonnement mensuel ou hebdomadaire, les plateformes de distribution retiennent entre 10% et 40% des revenus, avec une moyenne à 20%. Les accords de distribution portent sur la mise à disposition de chaînes SVOD seules ou d'une application regroupant tout ou partie des chaînes SVOD du catalogue du Groupe présente dans un portail de téléphonie mobile, fixe ou TV. Lorsque les chaînes SVOD sont vendues seules, elles sont alors accessibles dans une application ou un service qui porte généralement le nom de la plateforme de distribution. L'abonnement peut être facturé par mois, à la semaine ou à l'année. En 2020, le prix de vente moyen s'établit à 4,99 euros par mois pour une chaîne seule ou 9,99 euros par mois pour un package de chaînes SVOD. Si la part des revenus du Groupe dans le cadre des offres groupées et autonomes venait à être insuffisante pour compenser les coûts liés à la fourniture de ces offres, y compris en particulier les paiements de redevances aux ayants droit, les résultats du Groupe pourraient être affectés, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, ses résultats et sa situation financière.

#### 3.3.3.3 Risques liés au non recouvrement des créances auprès des plateformes de distribution

Le Groupe fournit des chaînes SVOD par l'intermédiaire des plateformes de distribution gérées principalement par des opérateurs de télécommunications. Dans la grande majorité des cas, les principaux clients analysés dans le cadre de la revue du Groupe représentaient 94% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2019 et sont directement ou indirectement des opérateurs de télécommunications, places de marchés (Amazon, Google, Apple) qui respectent leurs engagements et notamment les délais de paiements de revenus collectés pour le compte du Groupe.

Les plateformes de distribution sont en charge du recouvrement des revenus de la vente des chaînes SVOD fournies par le Groupe via leurs réseaux respectifs. Ils reversent ensuite un pourcentage convenu au Groupe, plusieurs semaines après la fourniture de la ou des chaînes SVOD au consommateur final. Les délais de paiement des plateformes de distribution diffèrent d'un pays à l'autre. Par ailleurs, certains d'entre eux reportent en fin de trimestre et/ou en fin d'année leur échéance de fin de mois sur le début du mois suivant, ce qui est de nature à provoquer des variations significatives des créances envers les clients en fin de période. Le Groupe est donc exposé, vis-à-vis des plateformes de distribution, à un risque commercial de compensation à moyen terme des éventuels non-paiements ou retards de paiement subis par les plateformes de distribution au cours de cette période, étant précisé que ce risque de non-paiement du client final n'est par essence pas applicable aux cas de paiements par cartes prépayées qui représentent la majeure partie des modes de paiement dans le monde. Si l'une des plateformes de distribution devenait insolvable ou ne respectait pas ses engagements, l'activité et les résultats du Groupe pourraient s'en trouver fortement affectés.

L'augmentation des délais de paiement par les plateformes de distribution ou la défaillance de plateformes de distribution pourraient avoir des conséquences négatives sur les activités, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

### 3.3.4 Risques liés à la croissance rapide du Groupe et à la dépendance vis-à-vis de certaines personnes clés

Le succès du Groupe repose en partie sur l'expertise et l'implication de ses principaux collaborateurs et dirigeants, y compris de son fondateur, Nicolas d'Hueppe, qui sera nommé Président Directeur Général dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, des personnes en charge de la gestion des talents et/ou groupes de médias avec lesquels une relation *intuitu personae* s'est instaurée ainsi que des principaux cadres techniques en charge de la gestion de la plateforme du Groupe. En cas d'accident ou de départ de ces derniers ou de toute autre personne clé, leur remplacement pourrait s'avérer difficile et avoir pour conséquence d'affecter la performance opérationnelle du Groupe. Afin d'éviter de tels départs, la Société entend mettre en place une politique de développement de l'actionnariat salarié postérieurement à son introduction en bourse, avec l'ambition d'effectuer une émission d'actions gratuites représentant au maximum 3% du capital social de la Société après son introduction en bourse.

Par ailleurs, le Groupe a connu une croissance importante de ses activités depuis plusieurs années. Des difficultés liées à la gestion de la croissance pourraient survenir, que ce soit dans les domaines commercial, technique, financier, social ou administratif. En matière de ressources humaines par exemple, cette croissance nécessite de renforcer régulièrement les structures managériales, de réussir les recrutements des personnels qualifiés nécessaires, de former suffisamment rapidement des collaborateurs aux services du Groupe et de conserver le personnel qualifié. Le déploiement des procédures de contrôle des risques et la mise en œuvre des synergies possibles au sein du Groupe constituent également des enjeux importants dans le cadre de sa croissance et de son développement.

L'incapacité du Groupe à gérer sa croissance pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement et ses perspectives.

### 3.3.5 Risques liés aux relations de la Société avec les ayants droit

La capacité du Groupe à fournir à ses abonnés des contenus de qualité dépend de la conclusion d'accords avec un grand nombre d'ayants droit. Le Groupe se voit accorder généralement des licences de droits par le biais de contrats bilatéraux directs avec les ayants droit concernés sur ses différents marchés géographiques, notamment les éditeurs de contenus, les entités de distribution de grands groupes médias, des distributeurs indépendants mais aussi des producteurs directement. Les contrats de licence signés par le Groupe constituent des droits non exclusifs principalement pour la SVOD et plus marginalement pour l'AVOD. Les contrats de licence sont tous basés sur un modèle de partage de revenus entre le Groupe et les ayants droit et ne font pas l'objet d'un minimum garanti. Ces contrats de licence sont d'une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction. Par ailleurs, l'ayant droit a la possibilité de dénoncer à tout moment un contenu de son catalogue et de le retirer de la plateforme du Groupe, entraînant également, par conséquent, le retrait dudit contenu reproduit au sein de la chaîne du talent ou du groupe de médias. Au 31 décembre 2019, le montant des droits reversés aux ayants droit s'élevaient à 3,4 millions d'euros.

Le Groupe doit consacrer des ressources importantes à la négociation, à l'établissement et au suivi de ses différents contrats de licence et au maintien de bonnes relations avec les ayants droit. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le catalogue de droits a augmenté de 30 000 heures, atteignant ainsi 35 000 heures. A la date du Document d'enregistrement, le Groupe dispose d'un catalogue de droits de 60 000 heures auprès de plus de 300 ayants droit. Dans l'hypothèse où le Groupe ne réussirait pas à négocier et à maintenir des contrats de licence avec un ou plusieurs ayants droit à des conditions acceptables pour le Groupe, cela pourrait avoir un effet négatif significatif sur la capacité du Groupe à fournir des contenus de qualité aux abonnés. En outre, le non-respect des conditions des contrats de licence, y compris, par exemple, l'absence de calcul précis des redevances dues aux ayants droit, pourrait entraîner l'annulation du contrat ou l'imposition de pénalités ou autres dommages-intérêts forfaitaires conformément

aux termes des contrats. De même, des désaccords sur l'interprétation et l'application des termes des contrats de licence, ou une incapacité à se mettre d'accord sur les termes de ces contrats, pourraient entraîner des poursuites judiciaires contre le Groupe par les ayants droit. A la date du Document d'enregistrement, aucun litige entre un ayant droit et le Groupe n'est survenu. Par ailleurs, les ayants droit mettant à disposition du Groupe leurs contenus pourraient mettre un terme à leurs relations avec le Groupe dans le cas où ils jugeraient leurs revenus insuffisants au regard du catalogue de contenus mis à la disposition du Groupe.

La survenance de l'une ou plusieurs de ces situations pourrait avoir une incidence négative significative sur l'activité, les résultats, la situation financière, le développement et les perspectives du Groupe.

### **3.4 Risques liés à l'environnement technologique du Groupe**

#### **3.4.1 Risques liés aux évolutions technologiques et à la mise en place de nouveaux services**

Les innovations technologiques ont été significatives ces dernières années et le rythme des innovations demeure soutenu. Le Groupe doit ainsi constamment anticiper et réagir à ces évolutions et adapter son expertise afin d'identifier et intégrer les innovations technologiques et les attentes nouvelles des plateformes de distribution ou des abonnés, en particulier au niveau de l'interfaçage sous plusieurs formats avec ses nombreuses plateformes de distribution. De telles innovations ou modifications d'expérience utilisateurs concernent par exemple les modes variés de connexions (réseau mobile ou wifi), les caractéristiques techniques de plus en plus avancées des terminaux mobiles, l'utilisation croissante d'écrans larges ou de tablettes connectées. Dans ce contexte, le Groupe doit en permanence améliorer son savoir-faire ainsi que la qualité, la performance et la pertinence de ses services et contenus. Toutefois, la réactivité et l'adaptation aux avancées technologiques et à l'évolution des normes de marché, l'intégration de nouvelles technologies ou de nouveaux standards ou encore la mise à niveau de la plateforme technologique du Groupe pourraient engendrer des coûts et des investissements supplémentaires significatifs. En effet, les sommes engagées peuvent s'avérer extrêmement importantes compte tenu de la diversité de plateformes à prendre en compte dans des technologies souvent très spécifiques dont la date de péremption est rapide et impliquant de multiples mises à jour souvent difficiles à anticiper. Les concurrents du Groupe pourraient par ailleurs s'adapter et réagir plus rapidement à ce nouvel environnement technologique.

De surcroît, un certain nombre de services que le Groupe considère comme des sources de croissance future potentielles sont nouveaux et sont proposés sur des marchés qui ne sont pas encore pleinement développés. Si le Groupe réalise ainsi des investissements importants pour développer et offrir à ses clients opérateurs de télécommunications et abonnés de nouveaux services, il ne peut garantir que ces marchés se développeront comme prévu et que les nouveaux services du Groupe seront adoptés, rapidement ou non, par de nombreux clients et utilisateurs finaux, qu'ils seront cohérents avec les standards sectoriels en évolution ou encore qu'il parviendra à gagner des parts de marché significatives sur ces nouveaux marchés. Le Groupe pourrait ainsi avoir des difficultés à recouvrer les coûts liés au développement de ces nouveaux services. Par exemple, bien que le déploiement de la SVOD soit en plein essor (voir la section 2.2.2 du Document d'enregistrement), le Groupe ne peut garantir que ces marchés se développeront aussi rapidement qu'il l'a prévu.

Si le Groupe ne parvenait pas à anticiper ou à s'adapter aux évolutions structurelles du secteur de la SVOD, à intégrer suffisamment rapidement les évolutions technologiques, à poursuivre le développement et la commercialisation de chaînes SVOD attractives ou à adapter son offre de chaînes SVOD aux spécificités de chaque marché local, les abonnements aux chaînes SVOD proposées par le Groupe pourraient diminuer. Tout retard dans l'offre de nouvelles chaînes SVOD pourrait rendre les services du Groupe moins attractifs voire obsolètes, ce qui pourrait avoir un impact défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, son développement, ses résultats et ses perspectives.

### 3.4.2 Risques liés à la sécurité des plateformes du Groupe et à la cybercriminalité

Dans le cadre de ses activités, le Groupe reçoit, traite, conserve et transmet de manière électronique des informations sensibles. En outre, le Groupe collecte et traite un volume important de données personnelles de consommateurs, notamment, selon les services fournis, les noms, données des porteurs de carte, les numéros téléphoniques (ou les alias qui correspondent à un numéro anonymisé communiqué par l'opérateur de télécommunications) ainsi que les historiques des paiements et des consommations. Etant entendu que les données bancaires ne sont jamais collectées, traitées ou conservées par les systèmes du Groupe, mais uniquement par les partenaires habilités à ces fins (Stripe, Paypal). La confidentialité et l'intégrité des informations concernant les abonnés qui se trouvent sur les serveurs du Groupe ou d'autres systèmes d'informations sont essentielles pour le bon déroulement des activités du Groupe. Par conséquent, ce dernier a mis en place et met en place des systèmes de sécurité, de continuité et de recouvrement d'activité.

Toutefois, le Groupe ne peut garantir une protection absolue contre les virus, chevaux de Troie, vers, *ransomware*, exploitation de vulnérabilités et autres techniques d'intrusion des systèmes ou d'attaques par déni de service. Un vol de données ou une intrusion dans les systèmes informatiques par une personne malveillante pourrait porter atteinte à l'intégrité des systèmes. Cela pourrait ainsi compromettre la confidentialité et l'intégrité des données, et plus particulièrement des données à caractère personnel stockées par le Groupe, ce qui causerait un préjudice de réputation important au Groupe, un risque de sanctions pécuniaires et pourrait être de nature à engager sa responsabilité civile ou pénale. Une intrusion ou une attaque par déni de service d'importance / de volume supérieure aux capacités de protection du Groupe ou un virus pourraient également perturber le bon fonctionnement de ses systèmes et affecter la qualité des services rendus par le Groupe, en ralentissant les serveurs ou en rendant la bande passante indisponible. En raison de la nature ouverte des réseaux Internet et de la constante évolution des problématiques liées à la sécurité informatique, les chaînes SVOD du Groupe sont parfois exposées à des attaques de type déni de service. Une telle attaque pourrait notamment survenir dans le cas où un talent et/ou groupe de médias aurait tenu des propos clivants sur sa chaîne dédiée. Même si le Groupe s'est doté de protections, une attaque malveillante dirigée contre les serveurs ou les chaînes SVOD du Groupe pourrait mettre hors service pour plusieurs heures, voire plusieurs jours, la plateforme informatique du Groupe, occasionnant ainsi pour le Groupe une perte de revenus et un préjudice commercial et de réputation. A la date du Document d'enregistrement, le Groupe n'a pas eu à faire face à des cyberattaques significatives.

Le Groupe ne peut également exclure la possibilité que ses serveurs puissent involontairement servir de vecteur de propagation de virus, en particulier à l'occasion de l'apparition d'un nouveau virus qui ne serait pas encore référencé auprès des fournisseurs de solutions anti-virus, ou encore qu'ils puissent être exploités par des tiers malveillants afin de diffuser des pourriels (« spam »).

Le Groupe devrait ainsi être amené à devoir procéder à des investissements importants ou à consacrer des ressources significatives pour faire face à l'accroissement de ces risques relatifs à la sécurité informatique sur Internet.

La survenance d'actes de cybercriminalité pourrait avoir un impact négatif sur l'activité, les résultats et les perspectives du Groupe.

### 3.4.3 Risques technologiques

Le Groupe stocke ses données, qui comprennent principalement son contenu vidéo de 450 téraoctets, dans 6 centres de données physiques situés en Europe, principalement en France (Equinix PA6 et PA7, Scaleway DC2 et DC3 en région parisienne, Data Center EU WEST 3 d'Amazon AWS en France (Paris), Data Center EU-WEST-1 d'Amazon AWS en Irlande (Dublin), Data Center Microsoft Azur en Europe de l'Ouest, principalement Londres). En raison

de l'évolution de la technologie vidéo digitale et des différents types de fichiers vidéos que le Groupe doit conserver pour ses différentes chaînes SVOD, la capacité de stockage de données requise pour exploiter efficacement une offre de services à plusieurs niveaux est importante et en augmentation. En outre, à mesure que le Groupe augmente la taille de son catalogue vidéo, ses besoins en matière de stockage et de traitement des données augmentent, et il n'existe aucune garantie que le Groupe pourra obtenir une capacité de stockage suffisante sans une augmentation significative des coûts de stockage des données.

Le Groupe dépend fortement du fonctionnement efficace et ininterrompu de nombreux systèmes, notamment des systèmes informatiques (logiciels, serveurs, équipement réseaux, baies de stockages, services *Cloud* et centres de données). De manière générale, les services fournis par le Groupe nécessitent de traiter de manière sûre et fiable un grand volume de données.

Dans ce contexte, l'accessibilité des réseaux des opérateurs de télécommunications, la performance et la fiabilité d'Internet et des infrastructures de télécommunications dans les pays où le Groupe opère, sont primordiales pour l'efficacité des opérations menées par le Groupe. L'activité du Groupe et sa réputation reposent en grande partie sur son aptitude à assurer un niveau satisfaisant de performance, de fiabilité et de disponibilité de sa plateforme technique, permettant la récupération des contenus, l'intégration dans les systèmes informatiques, leur encodage et leur enrichissement avec des métadonnées, leur stockage, leur publication, le streaming, la facturation et le reversement automatique à tous les ayants droit. Le Groupe dispose de systèmes de redondance et a mis en place des plans de continuité d'activité ainsi que des plans de reprise d'activité, mais ne peut fournir l'assurance que ces doubles sauvegardes garantiront une absence totale de perte de données ou d'interruption de ses services en cas de survenance d'un problème technique critique, notamment dans certains cas de double ou triple panne.

Pour mener à bien ses activités, le Groupe doit ainsi être en mesure de protéger ses systèmes contre les interruptions, pannes ou défaillances, y compris en raison d'événements indépendants de sa volonté et échappant à son contrôle (tels que les défaillances provoquées par des coupures de courant, des virus informatiques, des actes de terrorisme, des guerres, des inondations, des catastrophes naturelles ou des incendies) entraînant la perte ou la corruption de données (notamment dans le cadre de la gestion de la base d'abonnés) ou le dysfonctionnement des logiciels (en particulier des systèmes de paiement) ou du matériel et susceptibles d'entraîner une panne prolongée de l'intégralité ou d'une partie importante du réseau d'un opérateur de télécommunications, de l'Internet ou de la plateforme technique du Groupe.

Plus particulièrement, les interruptions de service et retards affectant les réseaux de télécommunications mobiles et l'Internet pourraient réduire leur niveau d'utilisation et donc celui des services du Groupe.

En outre, les employés du Groupe, dont il est aussi dépendant, pourraient causer des pannes ou défaillances opérationnelles, résultant soit d'erreurs humaines ou négligences graves, soit de sabotages volontaires ou de manipulations frauduleuses de ses systèmes. Les tiers, tels que les tiers en charge de l'interface d'applications grands publics (*front*), avec lesquels le Groupe exerce des activités notamment concernant les accès à Internet, l'hébergement des systèmes informatiques (en propre ou en *Cloud*), les systèmes d'agrégation ou intermédiaires de paiement (agrégateurs ou opérateurs de directeur *Carrier Billing*, intermédiaires de paiement CB, *Paypal*), les réseaux des opérateurs mobiles, certains services *Clouds* (CRM, *Customer Care*), certaines tierces maintenances applicatives ou prestataires en mode forfait ou régie de développement de logiciels informatiques (SimpleStream), de récupération des flux de télévision via satellite (Arkena, PixAgility, SimpleStream), pourraient aussi être source de risques opérationnels, notamment en cas de pannes ou de défauts sur les systèmes de ces tiers.

Toute défaillance dans la fourniture d'un service continu efficace et sécurisé ou tout problème de rendement qui aurait pour conséquence des erreurs ou des interruptions de services pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité et la réputation du Groupe et pourrait compromettre les relations du Groupe avec ses clients, voire engager sa responsabilité.

### 3.5 Risques de marché

#### 3.5.1 Risques de liquidité

Le risque de liquidité correspond au risque que le Groupe ne soit pas en mesure de faire face à ses besoins de trésorerie grâce à ses ressources disponibles.

Au 30 juin 2020, la trésorerie (trésorerie et les équivalents de trésorerie diminuée des comptes bancaires courants) du Groupe s'élevait à 4 125 milliers d'euros.

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des dettes financières courantes et non courantes en flux de trésorerie non actualisés (hors intérêts) au 30 juin 2020 :

<i>(En milliers d'euros)</i>		<b>Au 30 juin 2020</b>		
	Total	Echéance à moins d'un an	Echéance comprise entre un et cinq ans	Echéance à plus de cinq ans
Emprunts auprès d'établissements de crédit	1 833	917*	917	-
Emprunt auprès de l'actionnaire majoritaire	3 000	-	3 000	-
Dettes de location	4 425	577	2 300	1 549
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>9 258</b>	<b>1 493</b>	<b>6 216</b>	<b>1 549</b>

\* Au 31 décembre 2019, l'intégralité de la dette senior a été reclassée en court terme en raison d'un engagement financier non respecté en date de clôture (se référer aux états financiers consolidés établis en normes IFRS pour l'exercice clos au 31 décembre 2019 pour plus d'informations). La Société a obtenu en date du 24 janvier 2020 un waiver auprès du pool bancaire pour se libérer de cette rupture. En conséquence de ce waiver, la part à plus d'un an de la dette senior a été reclassée en dette financière non courante pour la période de six mois close le 30 juin 2020. De plus, un waiver a été obtenu afin de maintenir l'échéancier du prêt pour les exercices à clore les 31 décembre 2021 et 31 décembre 2022 (voir section 2.5.6.2.2.2 du Document d'enregistrement).

Par ailleurs, les sommes inscrites sur le Compte Courant d'Associé (voir section 2.5.6.2.2.4 du Document d'enregistrement) seront intégralement remboursées par la Société (qui se substituera à Aspin Management) à HLD Europe SCA au quatrième anniversaire de la date du Pricing, sauf remboursement anticipé qui interviendra, sous réserve du respect de conditions tenant au niveau de trésorerie et au respect des contrats de financement, (i) à chaque date anniversaire du Pricing à hauteur de 10% des sommes en principal figurant sur le Compte Courant d'Associé ou (ii) à tout moment, en tout ou partie, sur décision d'Aspin Management.

De plus, des ajustements seront apportés à la Convention de Prêt Initiale (telle que définie à la section 2.5.6.2.2.2 du Document d'enregistrement) afin de refléter l'engagement de la Société (qui se substituera à Aspin Management en qualité d'emprunteur) de placer et maintenir un montant égal au montant du principal restant dû au titre du prêt au dernier jour de chaque trimestre civil en gage-espèces au profit de l'agent des sûretés, pour le compte des Prêteurs (tels que définis à la section 2.5.6.2.2.2 du Document d'enregistrement) et de toute banque de couverture, étant entendu que le gages-espèces constituera une sûreté.

À la date du Document d'enregistrement, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité. Le financement des investissements indispensables pour la mise en œuvre de la stratégie de croissance organique et externe du Groupe telle que décrite à la section 2.2.3.12 du Document d'enregistrement rend nécessaire la réalisation de l'augmentation de capital recherchée au travers de l'introduction en bourse de la Société sur Euronext Growth Paris d'ici la fin de l'exercice 2020. En l'absence d'augmentation de capital, le Groupe considère ne pas être en mesure de faire face à ses échéances au cours des douze prochains mois à compter de la date d'approbation du présent Document d'enregistrement faisant état d'un besoin de financement maximal d'environ 8 millions d'euros sur cette période et devrait être confronté à un risque de liquidité à partir de la fin du mois de janvier 2021.

Si les conditions de marché ne permettaient pas le succès de la levée de capital proposée pour cette introduction en bourse, compte tenu principalement de :

- la trésorerie disponible du Groupe au 30 juin 2020 qui s'élève à 4 007 milliers d'euros ;
- de ses anticipations de chiffre d'affaires au cours des prochains mois ;
- du niveau actuel de la masse salariale et des frais de fonctionnement ;
- du niveau actuel de dépenses marketing et commercial ;
- de la dette senior et des frais de conseils engagés dans le cadre du projet de financement ;

le Groupe serait toutefois en mesure de revoir la stratégie de croissance décrite dans le Document d'enregistrement en limitant le développement de son activité à l'international, en négociant et en adaptant certains de ses engagements, en réduisant le rythme de lancement des chaînes SVOD, en diminuant significativement les investissements publicitaires impactant ainsi le volume de recrutement de nouveaux abonnés, en utilisant les lignes de factoring autorisées non utilisées (voir note 5.13 des Comptes Consolidés Semestriels 2019-2020) et/ou en adaptant la taille de son effectif. Le Groupe estime que ces actions lui permettraient de ne pas être exposé à un risque de liquidité au cours des douze prochains mois à la date du Document d'Enregistrement.

### 3.5.2 Risques de crédit ou de contrepartie

Le risque de contrepartie correspond au risque qu'une partie à un contrat conclu avec le Groupe manque à ses obligations contractuelles entraînant une perte financière pour le Groupe. Le risque de contrepartie auquel le Groupe est exposé provient essentiellement des créances clients.

Les créances clients correspondent essentiellement aux factures émises à l'attention des opérateurs de télécommunications. En effet, le Groupe fournit des chaînes SVOD par l'intermédiaire des plateformes de distribution gérées principalement par des opérateurs de télécommunications.

Le tableau suivant résume la situation des comptes clients et comptes rattachés du Groupe aux

31 décembre 2018 et 2019 :

<i>(En milliers d'euros)</i>	<b>Au 31 décembre 2019</b>	<b>Au 31 décembre 2018</b>
Clients et comptes rattachés	5 669	5 994
Factures à établir	1 584	2 613
Dépréciation des clients et comptes rattachés	(320)	(337)
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 932</b>	<b>8 270</b>

Dans la grande majorité des cas, les principaux clients analysés dans le cadre de la revue du Groupe représentaient 94% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2019 et sont directement ou indirectement des opérateurs de télécommunications, places de marchés (Amazon, Google, Apple) qui respectent leurs engagements et notamment les délais de paiements de revenus collectés pour le compte du Groupe. L'essentiel des créances clients étant, par conséquent, détenues sur des opérateurs de télécommunications, le Groupe estime ne pas être exposé à un risque de contrepartie significatif. Par ailleurs, le Groupe estime que l'impact net des clients douteux ne présente pas de caractère significatif (voir la note 5.6 des annexes aux comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018).

La ventilation des créances clients et comptes rattachés par échéance au 31 décembre 2019 se décompose comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	<b>0 Jours</b>	<b>1 à 30 jours</b>	<b>31 à 60 jours</b>	<b>61 à 90 jours</b>	<b>91 jours et plus</b>	<b>Total</b>
Total brut des clients et comptes rattachés	6 344	321	168	83	337	<b>7 253</b>
Dépréciation des clients et comptes rattachés	(80)	(4)	(2)	(1)	(234)	<b>(320)</b>
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 264</b>	<b>317</b>	<b>166</b>	<b>81</b>	<b>103</b>	<b>6 932</b>

La ventilation des créances clients et comptes rattachés par échéance au 30 juin 2020 est présentée en note 5.6 des comptes consolidés résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020.

### 3.5.3 Risques liés aux taux d'intérêt

Au 31 décembre 2019, l'exposition au risque de taux d'intérêt du Groupe concerne les dettes bancaires auprès d'établissements de crédits souscrites à des taux variables et non couvertes par des instruments de couverture de taux d'intérêt (2 750 milliers d'euros).

Le Groupe considère que toute évolution de +/- 1% des taux d'intérêts aurait une incidence estimée de 18 000 euros sur les charges et produits financiers de l'exercice.

### 3.5.4 Risques liés aux taux de change

Le Groupe exerce ses activités à l'international. Il est donc sujet au risque de change provenant de différentes expositions en devises autres que l'Euro, monnaie fonctionnelle de la Société et de présentation des états financiers consolidés d'Aspin Management.

Les comptes consolidés sont établis à partir des comptes des filiales en devises locales et convertis en euros au niveau du Groupe conformément aux principes comptables appliqués par Aspin Management (voir la note 2 de l'annexe aux comptes consolidés d'Aspin Management

pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et la note 2 de l'annexe aux comptes consolidés semestriels résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020), étant précisé que les états financiers d'Alchimie UK sont convertis en euros au taux en vigueur à la clôture pour le bilan et au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou au taux de change moyen durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération (voir la note 3 de l'annexe aux comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018).

Le Groupe n'a pas mis en place d'instruments de couverture de change.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le pourcentage du chiffre d'affaires facturé en livre sterling s'élevait à 10% du chiffre d'affaires, le solde (soit 90%) étant facturé en euros.

Le tableau ci-dessous présente les principaux flux d'encaissement réalisés en devises autres que l'Euro :

	<b>Royaume-Uni Livre sterling</b>
% des flux d'encaissement réalisés en devises autres que l'Euro	10%

Le Groupe estime qu'une variation des taux de change instantanée de plus ou moins un point aurait une incidence d'environ 1 500 euros sur les capitaux propres et le résultat consolidé du Groupe.

Bien que le Groupe contrôle et évalue sur une base régulière les tendances en matière de variation du taux de change, il ne peut néanmoins exclure qu'une évolution défavorable des taux de change des devises susvisées puisse avoir un effet défavorable sur sa situation financière consolidée et ses résultats.

### **3.6 Risques juridiques**

#### **3.6.1 Risques liés à la réglementation applicable à Internet et aux réseaux mobiles**

Les activités du Groupe sont soumises, en France et à l'étranger, à des réglementations complexes et variées en constante évolution, notamment en matière de facturation directe par les opérateurs de télécommunications. Le Groupe est en relation constante et directe avec les organismes de régulation locaux dans ce domaine, telle l'Association Française de Multimédia Mobile (AFMM) en France, et à la date du Document d'enregistrement, aucune procédure n'est en cours à l'encontre du Groupe concernant le respect de l'ensemble de ses obligations légales et réglementaires (voir la section 6.2 du Document d'enregistrement).

D'une manière générale, le Groupe est soumis au risque de changement de législation, de politique fiscale ou de réglementation pouvant intervenir dans les différents pays dans lesquels il conduit ses activités. En particulier, de multiples études visent, actuellement, à encadrer le développement soutenu de nouveaux moyens de paiement digitaux. De tels changements pourraient avoir un effet défavorable sur le Groupe, son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et son développement.

Les évolutions législatives et réglementaires obligent également le Groupe à engager des frais importants pour se mettre en conformité et pourraient nécessiter une adaptation des services du Groupe et un changement de politique commerciale. Ces adaptations peuvent nécessiter des délais de mise en œuvre et des efforts considérables de la part de la direction et peuvent faire du

Groupe la cible de plaintes ou d'autres recours, ce qui pourrait affecter de façon négative et imprévisible le chiffre d'affaires, les résultats et la position concurrentielle du Groupe.

Le Groupe ne peut pas non plus exclure de voir sa responsabilité mise en cause sur le plan pénal, civil ou administratif, en particulier sur la base de dispositions nationales relatives à la protection des consommateurs. Si la responsabilité du Groupe était engagée en vertu de ces droits étrangers ou si le Groupe n'était pas en mesure de les respecter, cela induirait un coût lié à la nécessité de défendre le Groupe contre une telle action judiciaire, voire des indemnités résultant d'une condamnation, et pourrait être de nature à inciter le Groupe à revoir sa politique commerciale en fonction des impératifs locaux. Cela pourrait obliger le Groupe à mobiliser des ressources importantes ou à cesser de proposer certains services, ce qui porterait préjudice à l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.

Une partie des contrats conclus par le Groupe est soumise à un droit étranger. Les contrats conclus par le Groupe sont en très grande majorité soumis au droit européen, harmonisé dans les disciplines juridiques impactant le Groupe tels que le droit de la propriété intellectuelle, le droit de la consommation ou le droit de la concurrence. Le Groupe dispose de bureaux à Londres, à Düsseldorf et à Madrid, permettant une intervention directe et moins coûteuse de conseils locaux en cas de contentieux. En effet, le Groupe ne peut garantir que certaines clauses de ces contrats ne seront contestées, ni ne pourront donner lieu à une action sur le fondement du droit national concerné ou encore que des dispositions de ce droit ne serviront pas de fondement à une action restreignant l'exercice par le Groupe de son activité dans le pays concerné, ce qui aurait un impact négatif sur son chiffre d'affaires, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

### 3.6.2 Risques liés aux droits de propriété intellectuelle appartenant au Groupe

#### 3.6.2.1 L'incapacité du Groupe à protéger ses Droits de Propriété Intellectuelle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe

La réussite du Groupe est notamment subordonnée à la protection de ses marques, noms de domaine, logiciels, bases de données et droits d'auteur (les « Droits de Propriété Intellectuelle »). Le Groupe veille au dépôt de ses Droits de Propriété Intellectuelle en France et dans les pays étrangers dans lesquels il exerce ses activités. Il s'efforce en particulier de maintenir en vigueur, protéger et renforcer ses logos, ses marques « Watch it ! » et « TV Player », ainsi que ses noms de domaine (environ 130 à la date du Document d'enregistrement) tels que « tvplayer.com » et « cultivonsnous.tv ».

Les contenus créés en interne (contenus créés par des salariés liés à la Société) appartiennent au Groupe par l'effet de clauses de cessions de droits contenues dans les contrats de travail conclus avec ses salariés. Le nombre des contenus considérés par le Groupe comme non significatifs (contenus créés spécialement pour une chaîne, comme par exemple, un logo, une interview ou une conférence) appartiennent au talent et/ou groupe de médias quand il les a créés lui-même. Les contenus appartenant aux talents et/ou groupes de médias sont couverts par les contrats de partenariat (droit d'exploitation (droits d'auteurs et droits voisins) pour le service concerné). La durée de ces contrats dans la plupart des cas est de 3 ans. Toutefois, lorsque les contenus feront l'objet d'un investissement par le Groupe (i.e. les contenus produits par le Groupe) dans le cadre de son développement futur, un contrat de co-production sera conclu avec le talent et/ou groupe de médias et la propriété des contenus pourra ainsi être partagée entre le Groupe et le talent et/ou groupe de médias ; le Groupe disposant d'une exclusivité d'exploitation de ces contenus dans le domaine de la SVOD. Les contenus coproduits avec un talent ou groupe de médias impliqueront ainsi la copropriété de l'ensemble des droits sur le contenu pour la durée des droits de propriété intellectuelle (à savoir environ 70 ans). Toutefois, lors de la résiliation ou de l'expiration de ces contrats de partenariat, le Groupe ne sera plus autorisé à exploiter le contenu

fourni pour les besoins des chaînes développées, sauf si une extension de licence à d'autres chaînes venait à être signée.

Les droits d'exploitation pour les territoires sur lesquels le Groupe opère comprennent le droit de reproduction, le droit de communication au public, le droit d'adaptation et le droit de représentation d'une œuvre. Ces droits couvrent aussi bien la partie droit d'auteur (scénariste, parolier par exemple) que la partie droit voisin (producteurs, artistes interprètes par exemple). Malgré le fait que le Groupe dispose des droits d'exploitation pour les territoires sur lesquels il opère, il est toutefois possible que les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe n'assurent pas une protection suffisante à son activité actuelle. Dans le cadre de l'élargissement géographique de l'activité du Groupe, il pourrait être souhaitable de protéger les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe dans un nombre croissant de pays sans pour autant que cela soit toujours possible ou suffisamment pertinent dans les nouveaux pays concernés.

Malgré les procédures mises en œuvre par le Groupe (dépôts de marques, réservations de noms de domaine et clauses de garanties dans les contrats d'acquisition de droits sur les contenus), il ne peut être exclu que les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe soient contestés avec succès ou invalidés à l'issue d'une procédure administrative ou judiciaire. En effet, des tiers pourraient intenter des actions à l'encontre du Groupe, qui pourraient résulter en l'annulation de tout ou partie des Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe ou en réduire la portée. A la date du Document d'enregistrement, aucune procédure administrative ou judiciaire visant à contester les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe n'est en cours.

Si le Groupe ne parvenait pas à maintenir, conserver et renforcer ses Droits de Propriété Intellectuelle, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.6.2.2 La violation par le Groupe des accords de licence pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe

Le Groupe est partie à un nombre important d'accords de licence, de partenariat ou de distribution qui sont complexes et imposent au Groupe de nombreuses obligations, notamment en termes de (i) calcul de redevances en fonction de structures de redevances complexes, (ii) fourniture de rapports périodiques sur l'exploitation du contenu dans des formats spécifiques, (iii) respect de certaines restrictions en matière de format du contenu utilisé, de marketing et de publicité et (iv) déclaration que le Groupe prendra à sa charge, s'il y a lieu, les rémunérations dues aux artistes interprètes et aux producteurs de phonogrammes du commerce éventuellement inclus dans les œuvres concédées.

Si le Groupe manque à l'une de ces obligations ou à toute autre obligation prévue dans l'un des contrats qu'il a conclu, ou si le Groupe utilise le contenu d'une manière qui dépasse le cadre de l'autorisation qui lui a été concédée, il pourrait être soumis à des sanctions pécuniaires à la suite de contentieux, et ses droits en vertu de ces contrats pourraient être résiliés, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

3.6.2.3 S'il est présumé ou avéré que les Droits de Propriété Intellectuelle du Groupe, ou son activité, portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers, cela aurait un effet défavorable sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe

Malgré le fait que le Groupe effectue ou fait effectuer des recherches d'antériorités et des études, il peut néanmoins exister des droits antérieurs (tels que des marques, noms de domaine, dénominations sociales, noms commerciaux ou autres) détenus par des tiers, phonétiquement, visuellement ou intellectuellement identiques ou similaires à ceux du Groupe. Leur titulaire

pourrait en conséquence agir sur le fondement de ses droits antérieurs en contrefaçon, concurrence déloyale ou parasitisme des Droits de Propriété Intellectuelle utilisés par le Groupe.

Par ailleurs, le Groupe utilise, dans le cadre du développement de certains systèmes et solutions informatiques, certains systèmes et logiciels dits « libres ». Ces systèmes et logiciels sont mis à la libre disposition du public par leurs auteurs sous une licence qui permet à l'utilisateur d'avoir accès au code source, de l'utiliser, le copier, le modifier, l'incorporer à des programmes de sa création, et de le redistribuer. Les logiciels dits « libres » sont mis à la disposition du public sans aucune garantie et aux risques et périls de l'utilisateur. Le Groupe ne peut en conséquence garantir l'origine des logiciels dits « libres » qu'il utilise, ni que ceux-ci ne portent pas atteinte à des droits de propriété intellectuelle de tiers.

Les procès portant sur des droits de propriété intellectuelle peuvent être longs et coûteux. L'issue est difficile à prévoir et peut obliger le Groupe à cesser de proposer certaines fonctionnalités de ses solutions, à acheter des licences, à modifier ses produits et fonctionnalités ou à modifier la dénomination sous laquelle sont commercialisées ses solutions (ce qui pourrait entraîner une perte de reconnaissance de la marque et amener à mobiliser des ressources pour la publicité et le marketing d'une nouvelle marque) en attendant de développer des produits, fonctionnalités ou signes de remplacement autorisés ou encore à verser des sommes importantes dans le cadre d'un compromis.

Les allégations selon lesquelles le Groupe porterait atteinte à des droits de propriété intellectuelle pourraient :

- l'exposer au paiement de dommages-intérêts dont les montants peuvent être significatifs ;
- l'empêcher de développer, de commercialiser ou de continuer de fournir certaines ou l'ensemble de ses solutions à moins qu'il n'obtienne des licences, en contrepartie du paiement de redevances, de la part des titulaires des droits de propriété intellectuelle concernés, des licences qui pourraient ne pas être disponibles ou alors à des conditions commercialement défavorables ;
- l'exposer à des obligations d'indemnisation ou à des obligations de remboursement envers ses clients actuels ou futurs, et nuire à ses relations avec eux ;
- provoquer des retards ou l'arrêt de la fourniture de ses solutions ;
- inciter ses clients et clients potentiels à cesser de travailler avec lui ;
- détourner l'attention et les ressources de la direction et du personnel technique ;
- nuire à sa réputation ; et/ou
- l'obliger à apporter à sa technologie ou à ses marques des modifications qui lui feraient engager des frais importants et qu'il pourrait ne pas pouvoir mettre en œuvre, tout du moins de façon efficace.

Même s'ils se résolvent sans procès ou sont résolus en faveur du Groupe ou sans compromis impliquant le versement de sommes importantes, ces problèmes, et le temps et les ressources nécessaires pour mener à bien un procès ou les résoudre, pourraient engendrer un surcoût d'exploitation et avoir un effet défavorable sur le développement, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

### 3.6.3 Risques liés aux réglementations applicables en matière de traitement des données à caractère personnel

Dans le cadre de ses activités, le Groupe traite des données personnelles. Dans le cadre de l'entrée en application du Règlement (UE) 2016/679 du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (le « RGPD »), le Groupe s'est inscrit dans une démarche de mise en conformité avec la réglementation applicable en matière de protection des données à caractère personnel (la « Réglementation Données Personnelles ») qui est en cours de déploiement au sein des différentes entités du Groupe concernées par cette réglementation et en constante évolution conformément à l'esprit de la réglementation.

Le Groupe ne peut exclure la possibilité d'une perte ou d'une fuite de ces données par le biais d'une fraude, ou d'une intrusion dans ses systèmes ou ceux de ses sous-traitants, et leur utilisation abusive par des tiers non autorisés (y compris des membres de son personnel). De telles pertes, fuites, intrusions, fraudes ou usages abusifs de données personnelles traitées par le Groupe pourraient affecter négativement l'image et la réputation du Groupe.

Le Groupe pourrait se retrouver en relation avec un sous-traitant qui ne respecte pas l'ensemble des obligations imposées par la Réglementation Données Personnelles. De même, un abonné pourrait tenter de rechercher la responsabilité du Groupe sur le fondement de l'atteinte à ses données personnelles dans le cadre des traitements de données à caractère personnel mis en œuvre par le Groupe ou pour son compte.

Dans l'hypothèse où il serait considéré que le Groupe, ou ses sous-traitants, ne répondent pas aux obligations de la Réglementation Données Personnelles, le Groupe pourrait voir sa responsabilité engagée, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, ses résultats, sa situation financière, sa réputation et ses perspectives. Le Groupe, par l'intermédiaire des clauses RGPD et de garanties insérées dans les contrats négociés avec ses prestataires, pourraient néanmoins engager à son tour la responsabilité de ces derniers dans ce cadre, en cas notamment de faute ou négligence de leur part.

Par ailleurs, selon les manquements, le non-respect des dispositions de la Réglementation Données Personnelles, et en particulier du RGPD, pourrait engendrer le prononcé de sanctions administratives pouvant inclure des amendes allant jusqu'à 20 millions d'euros ou 4% du chiffre d'affaires annuel mondial (étant précisé que le montant le plus élevé sera celui pris en compte), ainsi que de sanctions civiles et/ou pénales.

Dans l'hypothèse où le Groupe ne serait pas en mesure de se tenir informé et de se conformer à l'ensemble de ces lois, réglementations et normes en matière de données personnelles, d'utilisation des données ou de sécurité, certaines licences ou autorisations réglementaires pourraient être suspendues ou révoquées, certains services pourraient devoir être restreints, suspendus ou résiliés, des sanctions administratives, civiles ou pénales (dont des amendes) pourraient être imposées, certains clients existants ou potentiels pourraient être réticents à faire appel au Groupe et sa réputation et son image de marque pourraient être atteintes au niveau mondial, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur son activité, ses résultats d'exploitation, sa situation financière, sa réputation et ses perspectives.

En outre, si des lois, règles ou normes de sécurité sectorielles plus restrictives en termes d'obligations de sécurité en matière de données personnelles étaient adoptées à l'avenir par la législation applicable dans les pays au sein desquels le Groupe intervient ou par des organismes sectoriels, ces changements pourraient avoir un effet défavorable sur le Groupe se traduisant par une augmentation des coûts ou une imposition de restrictions sur ses processus commerciaux. Le Groupe pourrait être contraint d'engager des montants élevés d'investissements et d'autres ressources pour se conformer aux standards applicables en matière de respect de la vie privée et de sécurité requise par les normes internationales et la loi, aux normes sectorielles en vigueur

ou pour adapter en conséquence les contrats qu'il conclut. Le risque financier du Groupe au regard des éléments ci-dessus pourrait ne pas être couvert par une police d'assurance souscrite par le Groupe, ou n'être couvert que partiellement.

#### 3.6.4 Risques liés aux contentieux et enquêtes en cours

Le Groupe peut être confronté à des contentieux et litiges. Les litiges en cours font l'objet d'évaluations et de provisions dans les comptes ou sont mentionnés à la note 5.11 « Provisions » de l'annexe aux comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et à la note 5.11 « Provisions » de l'annexe aux comptes consolidés semestriels résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020.

A la date du Document d'enregistrement, la Société ne fait pas l'objet, ni n'a fait l'objet au cours des douze derniers mois, d'une procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage susceptible d'avoir des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe. La Société n'a pas connaissance par ailleurs d'être menacée d'une telle procédure.

## 4. GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

### 4.1 Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction général

#### 4.1.1 Conseil d'administration

A la date du présent Document d'enregistrement, la Société est constituée sous forme d'une société par actions simplifiée. Une assemblée générale des associés se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, avec effet au jour de ladite assemblée générale des associés.

En outre, l'assemblée générale des associés se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris aux fins d'adopter de nouveaux statuts sous condition suspensive de la fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris.

Le tableau ci-dessous présente la composition envisagée du conseil d'administration à la date d'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, ainsi que les mandats des membres du conseil d'administration de la Société au cours des cinq dernières années :

Nom et prénom	Mandat / Fonction opérationnelle dans la Société	Date d'échéance du mandat	Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années	Principaux mandats et fonctions exercés dans le Groupe au cours des 5 dernières années	Mandats exercés par les holdings patrimoniales des mandataires sociaux au sein du Groupe
Nicolas d'Hueppe <sup>(1)</sup>	Président du conseil d'administration et Directeur Général de la Société	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	CroissancePlus – Vice-Président	Néant	Iseran Management – Gérant
Cédric Ponsot <sup>(1)</sup>	Administrateur indépendant	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	Watchever Group – Président et administrateur English Attack. – Administrateur indépendant Des Cocottes et du Gratin – Co-fondateur et administrateur HCP Consulting – Gérant	Aspin Management – Administrateur	Néant

Nom et prénom	Mandat / Fonction opérationnelle dans la Société	Date d'échéance du mandat	Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années	Principaux mandats et fonctions exercés dans le Groupe au cours des 5 dernières années	Mandats exercés par les holdings patrimoniales des mandataires sociaux au sein du Groupe
Gabriel Fossorier <sup>(2)</sup>	Administrateur	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	52 Entertainment – Membre du conseil HLD – Membre du conseil d'administration HLDAE – Administrateur Perfectis Private Equity – Directeur Général Sollya – Président Tranoi – Membre du conseil de surveillance	Aspin Management – Président du comité de surveillance	Néant
Xavier Buck <sup>(2)</sup>	Administrateur	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	Datacenter Luxembourg SA – Administrateur CDCL SA – Administrateur Domain Invest (DI SA) – Administrateur EuroDNS SA – Administrateur HLD – Administrateur High Capital – Administrateur One Rag Time – Administrateur	Néant	Néant
Jean-Philippe Hecketsweiler <sup>(3)</sup>	Administrateur	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	FH4 S.A.S – Président Filorga Initiatives – Administrateur Fonds de dotation pour la création de la Fondation Descartes – Président Gekko Holding SAS – Administrateur GSX Participations S.A. – Administrateur HLD Associés SAS – Directeur Général HLD Associés Europe SA – Directeur Général HO Industries S.A.S – Président	Aspin management S.A. – Administrateur	Néant

Nom et prénom	Mandat / Fonction opérationnelle dans la Société	Date d'échéance du mandat	Principaux mandats et fonctions exercés en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années	Principaux mandats et fonctions exercés dans le Groupe au cours des 5 dernières années	Mandats exercés par les holdings patrimoniales des mandataires sociaux au sein du Groupe
			MCube – Administrateur Sarenza – Administrateur		
Florence Lagrange <sup>(1)</sup>	Administrateur indépendant	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	Antigone Advisory – Présidente Bigben Interactive – Administratrice Nacon – Administratrice Trusteam Lab – Présidente	Néant	Néant
Elisabeth Maugars <sup>(2)</sup>	Administrateur indépendant	<i>Expiration à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2022</i>	StoneArb Investments Limited – Directeur Non Exécutif	Néant	Néant

<sup>(1)</sup> Administrateurs désignés sur proposition d'Iseran Management.

<sup>(2)</sup> Administrateurs désignés sur proposition d'HLD Europe.

<sup>(3)</sup> Administrateur désigné sur proposition commune d'HLD Europe et d'Iseran Management.

Les membres du conseil d'administration ont pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

Tous les administrateurs de la Société seront désignés par une assemblée générale des associés qui se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à cette admission.

*Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration*

**Nicolas d'Hueppe**, voir section 2.2.3.11 du Document d'enregistrement.

**Cédric Ponsot**, ingénieur agronome de formation, doublée d'un master d'économie internationale de l'Essec, démarre sa carrière chez Danone dans les fonctions Marketing, Commerciales et comme patron de l'innovation au moment du développement des marques distributeurs et premiers prix en Europe. Fin 1997, il quitte le groupe Danone et devient « *Chief Marketing Officer* » (Directeur Général Marketing) de SFR-Groupe Vivendi. Il est alors l'un des artisans de la croissance exponentielle de cette industrie en France mais également en Europe à travers l'alliance Vodafone (de 1 à plus de 10 millions d'abonnés en 3 ans chez SFR). En 2000, il participe à l'expansion du groupe Vivendi-Universal dans le domaine des nouvelles technologies, et est nommé Vice-Président de Vivendi Universal Net en charges du Marketing et des Ventes de l'ensemble des filiales Internet du groupe en Europe et aux Etats-Unis. Il dirige également à cette époque l'une des équipes de fusion entre Vivendi et Universal. En 2002, il fonde Universal Music Mobile et en devient Président. Pendant quatre ans, il développe avec succès cette « start up » dans plus de 50 pays et permet ainsi à Universal Music de devenir une véritable entreprise digitale avant ses concurrents grâce à un fort partenariat avec Apple et l'ensemble des opérateurs de télécommunications mondiaux notamment chinois et japonais. Fin 2006, Cédric Ponsot crée Vivendi Mobile Entertainment sous l'égide du conseil de surveillance,

une nouvelle branche de Vivendi dont l'objectif sera de développer un des premiers réseaux sociaux « d'échanges de contenus multimédia via PC et mobile » en France et en Allemagne. Il en est alors le Président. En 2012, il réoriente cette entreprise et en fait un acteur majeur européen de l'OTT en parallèle de Netflix aux Etats-Unis. En janvier 2013, la société, rebaptisée Watchever Group, lance avec succès un service de SVOD (abonnement illimité au streaming de films, documentaires et séries) sous la marque Watchever en Allemagne, et devient leader sur le marché allemand avant que Vivendi décide de se recentrer sur Canal + en France en 2015. Cédric Ponsot est désormais administrateur indépendant du conseil d'administration de plusieurs entreprises. Il a également cofondé en 2016 la start-up « Des cocottes et du Gratin » revendue avec succès après 3 ans et s'investit fortement et bénévolement comme mentor dans plusieurs associations qui visent à développer et promouvoir l'entrepreneuriat auprès de jeunes en difficultés et plus particulièrement des jeunes femmes.

**Gabriel Fossorier** est associé chez HLD depuis 2018. Il bénéficie de 30 ans d'expérience dans l'investissement et est spécialiste du *Private Equity*. Après avoir rejoint la société 3i en 1989, Gabriel Fossorier a cofondé Perfectis Private Equity en 2000, il en est le Directeur Général. Gabriel est diplômé de l'Institut Supérieur de Commerce de Paris, de l'Advanced Management Program de l'INSEAD et du Cercle des Hautes Etudes Européennes dispensé par l'ENA. Gabriel Fossorier est membre de conseils d'administration depuis le début des années 1990 dans le cadre de son métier d'investisseurs pour 3i puis Perfectis PE et depuis 2018 pour HLD. Il a accompagné l'entrée en bourse de sociétés comme Mr Bricolage et HF Company. Il a réalisé plus de 40 opérations d'investissement dans sa carrière et au moins autant d'opérations de croissance externe. Il siège aujourd'hui aux conseils des groupes Alchimie et 52 Entertainment et est membre du conseil d'administration de HLDAE.

**Xavier Buck** est un entrepreneur de l'Internet depuis 1996. En 2000, il fonde Datacenter.eu, une société spécialisée dans l'hébergement et les services « clouds »; ensuite Xavier fonde en 2002 EuroDNS.com, un bureau d'enregistrement en noms de domaine, qui est devenu ensuite un groupe international qui porte le nom de NameSpace.com. Via la croissance externe et la création d'entreprises, le groupe comprend des sociétés tels que eBrand.com, DomainTools, DotRoll, Entorno et DomainCentral.com. Xavier a récemment rejoint le conseil d'administration de fonds d'investissement tels que le Groupe HLD, One RagTime et High Capital. Né à Luxembourg et parlant couramment anglais, allemand et français, Xavier Buck est devenu un acteur essentiel du secteur ICT au Luxembourg.

**Jean-Philippe Hecketsweiler**, diplômé d'HEC, a commencé sa carrière en 1994 dans le département fusions et acquisitions de J.P. Morgan à Paris, avant de fonder la société ProXchange Limited en 2000. De 2004 à 2010, il a repris plusieurs entreprises dont les sociétés Nature SAS (compléments alimentaires) et GSX Groupware Solutions (logiciels de supervision de systèmes cloud). En 2010, il fonde le groupe HLD en compagnie de Philippe Donnet et Jean-Bernard Lafonta. Il préside aujourd'hui la société d'investissement HO Industries SAS et le Fonds de dotation pour la création de la Fondation Descartes.

**Florence Lagrange**, titulaire d'un DEA d'économie, a commencé sa carrière comme journaliste financier, avant d'intégrer une société de gestion (Fontenay Gestion) en tant qu'analyste buy-side. Après avoir été 12 ans gérante de fonds au sein d'une société de gestion indépendante (Trusteam Finance) mettant en œuvre dans sa gestion une approche extra-financière des entreprises basée sur la satisfaction client, elle y a occupé le poste de directrice de la recherche pendant deux ans. Elle fonde en 2020, la société Antigone Advisory, société de conseils dans le domaine de l'expérience client et l'expérience collaborateur.

**Elisabeth Maugars**, diplômée de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC), a débuté sa carrière en 1985 comme auditeur au sein de la Compagnie Internationale des Wagons-Lits à Paris. Après huit ans passés dans le groupe LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton comme Directeur de la Trésorerie et des Financements, elle a occupé plusieurs fonctions en banque d'investissement, principalement à Londres, chez Commerz Financial Products, puis Morgan

Stanley, Société Générale et Crédit Suisse en qualité de Managing Director, où elle a construit et dirigé plusieurs lignes d'activités de marché, avec une clientèle internationale, institutionnelle et privée. Depuis 2015, elle dirigeait chez Deutsche Bank l'activité de services de banque d'investissement auprès de la clientèle privée.

#### 4.1.2 Déclarations relatives aux membres de la direction et aux membres du conseil d'administration

A la connaissance de la Société, il n'existe, à la date du Document d'enregistrement, aucun lien familial entre les membres du conseil d'administration, ou entre les membres du conseil d'administration et le directeur général.

A la connaissance de la Société, aucune de ces personnes, au cours des cinq dernières années :

- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
- n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur ou membre de conseil de surveillance à une faillite, mise sous séquestre, liquidation ou placement d'entreprises sous administration judiciaire ;
- n'a été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur ;
- n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés).

#### 4.1.3 Comités

Préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, le conseil d'administration de la Société constituera deux comités spécialisés : un comité d'audit et un comité des nominations et des rémunérations.

Les règlements intérieurs de ces comités, dont les principales dispositions sont présentées ci-après, seront également adoptés préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris.

##### 4.1.3.1 Comité d'audit

Les principaux termes du règlement intérieur du comité d'audit sont décrits ci-dessous.

#### Composition

Le comité d'audit est composé d'au moins trois membres désignés par le conseil d'administration après avis du comité des nominations et des rémunérations. La composition du comité d'audit peut être modifiée par le conseil d'administration, et est, en tout état de cause, obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du conseil d'administration.

Les membres du comité d'audit sont choisis parmi les membres du conseil d'administration et au moins deux des membres du comité d'audit doivent être indépendants selon les critères définis par le code de gouvernement d'entreprise tel qu'il a été publié en septembre 2016 par Middenext auquel se réfère la Société.

Dans le choix des membres du comité d'audit, le conseil d'administration veille à leur indépendance et à ce qu'un membre indépendant au moins du comité d'audit présente des compétences particulières en matière financière et comptable.

Le président du comité d'audit est nommé par le conseil d'administration pour la durée de son mandat de membre du comité, dans la mesure du possible parmi les administrateurs indépendants.

Il est précisé en tant que de besoin qu'aucun administrateur exerçant des fonctions de direction au sein de la Société et des sociétés de son groupe ne peut être membre du comité d'audit.

Les membres du comité d'audit ne peuvent recevoir de la Société et de ses filiales, outre d'éventuels remboursements de frais, que les rémunérations dues au titre de leur mandat d'administrateur et de membre du comité d'audit. Toute autre rémunération doit être exceptionnelle et avoir été préalablement autorisée par le conseil d'administration.

La durée du mandat des membres du comité d'audit coïncide avec celle de leur mandat d'administrateur. Le mandat des membres du comité d'audit est renouvelable sans limitation. Les membres du comité d'audit peuvent être révoqués à tout moment et sans motif par le conseil d'administration.

En cas de décès ou de démission d'un membre en cours de mandat, pour quelque raison que ce soit, le conseil d'administration peut procéder au remplacement de ce membre pour la durée du mandat d'administrateur du nouveau membre désigné.

A compter du règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris, le comité d'audit sera composé d'Elisabeth Maugars, en tant que Présidente, Florence Lagrange et Xavier Buck.

#### Attributions

Le comité d'audit est chargé notamment :

- d'assurer le suivi du processus d'élaboration de l'information financière : y compris examen, préalablement à leur présentation au conseil d'administration, des comptes sociaux et consolidés, annuels ou semestriels et les présentations financières trimestrielles et de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables utilisées pour l'établissement de ces comptes et/ou présentations. Le comité d'audit se penchera sur les opérations importantes à l'occasion desquelles aurait pu se produire un conflit d'intérêts et examinera toute situation de conflits d'intérêts pouvant affecter un membre du conseil d'administration et proposera des mesures pour y remédier ; d'une façon générale, le comité d'audit veille à la qualité de l'information financière fournie aux actionnaires ;
- d'assurer le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et de gestion des risques, et d'assurer le suivi de l'information financière et comptable. A ce titre, le comité d'audit doit être informé par le conseil, le directeur général, les directeurs généraux délégués et/ou les commissaires aux comptes :
  - (i) de tout événement exposant le groupe à un risque significatif,
  - (ii) des principaux risques environnementaux, sociaux et sociétaux du groupe,
  - (iii) de toute défaillance ou faiblesse significatives en matière de contrôle interne et de toute fraude importante ;

- d'assurer le suivi du contrôle légal des comptes annuels et, le cas échéant, des comptes consolidés par les commissaires aux comptes ;
- d'émettre une recommandation sur les commissaires aux comptes proposés à la désignation par l'assemblée générale et de revoir les conditions de leur rémunération ;
- d'assurer le suivi de l'indépendance des commissaires aux comptes ;
- d'examiner les conditions d'utilisation des produits dérivés ;
- de prendre connaissance périodiquement de l'état des contentieux importants ; et
- de manière générale, d'apporter tout conseil et formuler toute recommandation appropriée dans les domaines ci-dessus.

Il doit rendre compte régulièrement de l'exercice de ses missions et informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

#### Modalités de fonctionnement

Le comité d'audit se réunit au moins deux fois par an, selon un calendrier fixé par son président, pour examiner les comptes statutaires et consolidés annuels, voire semestriels et, le cas échéant, trimestriels, sur un ordre du jour arrêté par son président et adressé aux membres du comité d'audit cinq jours calendaires au moins avant la date de la réunion. Il se réunit aussi à la demande de son président, de deux de ses membres, ou du président du conseil d'administration de la Société.

Les convocations peuvent être transmises par tous moyens écrits, y compris par courriel au moins cinq jours calendaires à l'avance sauf urgence ou circonstances particulières dûment justifiées.

Le président établit l'ordre du jour de chaque réunion et dirige les débats.

En l'absence du président, le comité d'audit désigne un président de séance. En cas de partage des voix, c'est le doyen des candidats qui est désigné président de séance.

Le comité d'audit délibère en présence d'au moins la moitié de ses membres ou en présence de l'ensemble de ces membres dans l'hypothèse où le comité d'audit serait composé de deux membres.

Les membres du comité d'audit ne peuvent pas se faire représenter.

Le comité d'audit peut entendre tout administrateur et dirigeant de la Société et procéder à la réalisation de tout audit interne ou externe sur tout sujet qu'il estime relever de sa mission. Le président du comité d'audit en informe au préalable le conseil d'administration. En particulier, le comité d'audit a la faculté de procéder à l'audition des personnes qui participent à l'élaboration des comptes ou à leur contrôle.

Le comité d'audit procède à l'audition des commissaires aux comptes. Il peut les entendre en dehors de tout représentant de la Société.

S'ils le jugent nécessaire pour l'accomplissement de leur mission, les membres du comité d'audit peuvent demander que leur soit communiqué tout document comptable, juridique ou financier.

Les membres du comité d'audit peuvent valablement délibérer par vidéoconférence, par conférence téléphonique ou par écrit, y compris par télécopie, dès lors que tous ses membres acceptent cette procédure.

### Rapports

Les propositions du comité d'audit sont présentées au conseil d'administration sous forme d'un compte rendu écrit remis au président du conseil d'administration. La restitution du comité d'audit fait partie de l'ordre du jour de chaque conseil d'administration suivant un comité d'audit.

Le président du comité d'audit fait en sorte que les comptes rendus d'activité du comité d'audit au conseil d'administration permettent à celui-ci d'être pleinement informé, facilitant ainsi ses délibérations.

Le rapport sur le gouvernement d'entreprise comportera un exposé sur l'activité du comité d'audit au cours de l'exercice écoulé.

Si, au cours de ses travaux, le comité d'audit détecte un risque significatif qui ne lui paraît pas être traité de façon adéquate, le président en alerte sans délai le président du conseil d'administration.

#### 4.1.3.2 Comité des nominations et des rémunérations

Les principaux termes du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations sont décrits ci-dessous.

### Composition

Le comité des nominations et des rémunérations est composé d'au moins trois administrateurs désignés par le conseil d'administration. La composition du comité des nominations et des rémunérations peut être modifiée par le conseil d'administration, et est, en tout état de cause, obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du conseil d'administration.

Les membres du comité des nominations et des rémunérations sont choisis parmi les membres du conseil d'administration et au moins deux des membres du comité des nominations et des rémunérations doivent être indépendants selon les critères définis par le code de gouvernement d'entreprise tel qu'il a été publié en septembre 2016 par Middlednext auquel se réfère la Société.

Il est précisé en tant que de besoin qu'aucun administrateur exerçant des fonctions de direction au sein de la Société ne peut être membre du comité des nominations et des rémunérations.

Les membres du comité des nominations et des rémunérations ne peuvent recevoir de la Société et de ses filiales, outre d'éventuels remboursements de frais, que des rémunérations dues au titre de leur mandat d'administrateur et de membre du comité des nominations et des rémunérations.

La durée des mandats des membres du comité des nominations et des rémunérations ne peut excéder la durée de leur mandat d'administrateur. Le mandat des membres du comité des nominations et des rémunérations est renouvelable sans limitation. Les membres du comité des nominations et des rémunérations peuvent être révoqués à tout moment et sans motif par le conseil d'administration.

A compter du règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris, le comité des nominations et des

rémunérations sera composé de Gabriel Fossorier, en tant que Président, Cédric Ponsot et Florence Lagrange.

### Attributions

Le comité des nominations et des rémunérations (le « Comité ») est notamment chargé :

- en matière de nominations :
  - de présenter au conseil d'administration des recommandations motivées sur la composition du conseil d'administration et de ses comités, guidées par l'intérêt des actionnaires et de la Société. Le Comité doit s'efforcer de refléter une diversité d'expériences et de points de vue, tout en assurant un niveau élevé de compétence, de crédibilité interne et externe et de stabilité des organes sociaux de la Société ;
  - de proposer annuellement au conseil d'administration la liste de ses membres pouvant être qualifiés de « membre indépendant » au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise tel qu'il a été publié en septembre 2016 par Middlednext ;
  - d'établir un plan de succession des dirigeants de la Société et d'assister le conseil d'administration dans le choix et l'évaluation des dirigeants de la Société et de ses filiales ;
  - de préparer la liste des personnes dont la désignation comme membre du conseil d'administration peut être recommandée, en prenant en compte les critères suivants : (i) l'équilibre souhaitable de la composition du conseil d'administration au vu de la composition et de l'évolution de l'actionnariat de la Société, (ii) le nombre souhaitable de membres indépendants, (iii) la proportion d'hommes et de femmes requise par la réglementation en vigueur, (iv) l'opportunité de renouvellement des mandats et (v) l'intégrité, la compétence, l'expérience et l'indépendance de chaque candidat ; et
  - de préparer la liste des membres du conseil d'administration dont la désignation comme membre d'un comité du conseil peut être recommandée.
- en matière de rémunérations :
  - d'examiner les principaux objectifs proposés par la direction en matière de rémunération des dirigeants non mandataires sociaux du Groupe, y compris les plans d'attribution d'actions gratuites et d'options de souscription ou d'achat d'actions ;
  - d'examiner la rémunération des dirigeants non mandataires sociaux du Groupe, y compris les plans d'attribution d'actions gratuites et d'options de souscription ou d'achat d'actions, les régimes de retraite et de prévoyance et les avantages en nature ;
  - d'examiner les principaux objectifs de tout plan d'attribution d'actions gratuites et d'options de souscription ou d'achat d'actions dont la mise en place serait envisagée au bénéfice des salariés de la Société ;
  - de formuler, auprès du conseil d'administration, des recommandations et propositions concernant :
    - la rémunération, y compris au titre d'une mission spécifique, le régime de retraite et de prévoyance, les avantages en nature, les autres droits pécuniaires, y compris en cas de cessation d'activité, des mandataires sociaux. Le Comité propose des montants et des structures de rémunération et, notamment, des règles de fixation de

la part variable prenant en compte la stratégie, les objectifs et les résultats de la Société ainsi que les pratiques du marché, et

- les plans d'attribution d'actions gratuites, d'options de souscription ou d'achat d'actions et tout autre mécanisme similaire d'intéressement et, en particulier, les attributions nominatives aux dirigeants mandataires sociaux,
- d'examiner le montant total des rémunérations et leur système de répartition entre les administrateurs, en tenant notamment compte de l'assiduité des administrateurs et du temps qu'ils consacrent à leur fonction, y compris, le cas échéant, au sein de comités mis en place par le conseil d'administration, ainsi que les conditions de remboursement des frais éventuellement exposés par les membres du conseil d'administration ;
- de préparer et de présenter les rapports, le cas échéant, prévus par le règlement intérieur du conseil d'administration ; et
- de préparer toute autre recommandation qui pourrait lui être demandée par le conseil d'administration ou la direction en matière de rémunération.

De manière générale, le Comité apporte tout conseil et formule toute recommandation appropriée dans les domaines ci-dessus.

#### Modalités de fonctionnement

Le Comité se réunit au moins une fois par an, selon un calendrier fixé par son président sur un ordre du jour arrêté par son président et adressé aux membres du Comité cinq jours calendaires au moins avant la date de la réunion. Il se réunit aussi chaque fois qu'il le juge nécessaire sur convocation de son président, de deux de ses membres ou du président du conseil d'administration.

La convocation aux réunions peut être faite par tous moyens écrits y compris courriel au moins cinq jours calendaires à l'avance sauf urgence ou circonstances particulières dûment justifiées.

Le président établit l'ordre du jour de chaque réunion et dirige les débats. Les membres du Comité peuvent proposer au président des points à ajouter à l'ordre du jour.

Les membres du conseil d'administration non dirigeants, qui ne sont pas membres du Comité, peuvent participer librement à ses réunions.

Le Comité désigne son président parmi ses membres indépendants et son secrétaire. En l'absence du président, le Comité désigne un président de séance. En cas de partage des voix, c'est le doyen des candidats qui est désigné président de séance.

Le Comité délibère en présence d'au moins la moitié de ses membres ou en présence de l'ensemble de ces membres dans l'hypothèse où le Comité serait composé de deux membres.

Les membres du Comité ne peuvent pas se faire représenter.

Le président du conseil d'administration de la Société, s'il n'est pas membre du Comité, peut être invité à participer aux réunions du Comité. Le Comité l'invite à lui présenter ses propositions. Il n'a pas voix délibérative et n'assiste pas aux délibérations relatives à sa propre situation.

Le Comité peut demander au président du conseil d'administration à bénéficier de l'assistance de tout cadre dirigeant de la Société dont les compétences pourraient faciliter le traitement d'un

point à l'ordre du jour. Le président du Comité ou le président de séance attire l'attention de toute personne participant aux débats sur les obligations de confidentialité qui lui incombent.

Les membres du Comité peuvent valablement délibérer par vidéoconférence, par conférence téléphonique ou par écrit, y compris par télécopie, dès lors que tous ses membres acceptent cette procédure.

Les propositions du Comité sont présentées au conseil d'administration.

#### Rapports

Le président du Comité remettra un rapport écrit après chaque réunion du Comité au président du conseil d'administration et l'ordre du jour du conseil d'administration suivant chaque réunion du Comité prévoira un point d'ordre du jour permettant au comité de rendre compte de ses travaux.

Le président du Comité fait en sorte que les compte-rendu d'activité du Comité au conseil d'administration permettent à celui-ci d'être pleinement informé, facilitant ainsi ses délibérations.

Le rapport sur le gouvernement d'entreprise comportera un exposé sur l'activité du Comité au cours de l'exercice écoulé.

Le Comité examine notamment le projet de rapport de la Société en matière de rémunération des dirigeants.

#### 4.1.4 Gouvernement d'entreprise

Dans un souci de transparence et d'information du public, dans la perspective, notamment, de l'admission de ses actions aux négociations sur Euronext Growth Paris, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise.

La Société entend se référer, à compter de l'admission de ses titres aux négociations sur Euronext Growth Paris, au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées Middlednext tel qu'il a été publié en septembre 2016 (dans la mesure où les principes qu'il contient seront compatibles avec l'organisation, la taille, les moyens et la structure actionnariale de la Société).

La Société a pour objectif de se conformer à l'ensemble des recommandations du code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées Middlednext.

Le tableau ci-dessous présente la position de la Société par rapport à l'ensemble des recommandations édictées par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées Middlednext à la date du Document d'enregistrement.

Recommandations du Code Middlednext	Adoptée	Sera adoptée
<b>Le pouvoir de surveillance</b>		
R1 : Déontologie des membres du conseil	X	
R2 : Conflits d'intérêts	X	
R3 : Composition du conseil – Présence de membres indépendants		X <sup>(1)</sup>
R4 : Information des membres du conseil	X	
R5 : Organisation des réunions du conseil et des comités	X	
R6 : Mise en place des comités		X <sup>(1)</sup>
R7 : Mise en place d'un règlement intérieur du conseil		X <sup>(2)</sup>
R8 : Choix de chaque administrateur	X	
R9 : Durée des mandats des membres du conseil	X	
R10 : Rémunération de l'administrateur	X	
R11 : Mise en place d'une évaluation des travaux du conseil		X <sup>(2)</sup>
R12 : Relation avec les actionnaires	X	
<b>Le pouvoir exécutif</b>		
R13 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux	X	
R14 : Préparation de la succession des dirigeants		X <sup>(3)</sup>
R15 : Cumul contrat de travail et mandat social	X	
R16 : Indemnités de départ	X	
R17 : Régimes de retraite supplémentaires	X <sup>(4)</sup>	
R18 : Stock-options et attributions gratuite d'actions	X	
R19 : Revue des points de vigilance	X	

(1) Une assemblée générale des actionnaires se réunira préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, afin de décider, notamment, la désignation de nouveaux administrateurs (et la mise en place subséquente par le conseil d'administration des comités décrits à la section 4.1.3 du Document d'enregistrement).

(2) Le règlement intérieur du conseil d'administration sera adopté préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris.

(3) Le règlement intérieur du Comité des nominations et des rémunérations sera adopté préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, il attribuera notamment à ce comité le soin d'établir un plan de succession des dirigeants de la Société (voir la section 4.1.3 du Document d'enregistrement).

(4) Aucun mandataire social dirigeant du Groupe ne bénéficie d'un régime de retraite supplémentaire.

## 4.2 Rémunérations et avantages

### 4.2.1 Rémunérations des mandataires sociaux

L'information de la présente section est établie en se référant au code de gouvernement d'entreprise tel qu'il a été publié en décembre 2009 et mis à jour en septembre 2016 par Middledenext et validé en tant que code de référence par l'AMF.

L'information en matière de rémunération des mandataires sociaux est établie conformément à la Position-Recommandation de l'AMF DOC-2014-14 intitulé « Guide d'élaboration des documents de référence adapté aux valeurs moyennes ».

**Tableaux n°1 : Tableaux de synthèse des rémunérations, fixes et variables, options et actions, attribuées à chaque dirigeant mandataire social de la Société, au titre de leurs fonctions au sein des sociétés du Groupe**

A titre liminaire, il est rappelé que depuis le 28 novembre 2015, la Présidence de la Société est assurée par la société Aspin Management, dont la Présidence est elle-même assurée par la société Iseran Management, société holding détenue à 100% par Monsieur Nicolas d'Hueppe au sein de laquelle celui-ci exerce les fonctions de Gérant.

	Exercice 2018	Exercice 2019
<b>Aspin Management (montants HT)</b>		
Rémunérations dues au titre de l'exercice	525.432 €	559.992 €
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées durant l'exercice	Néant	Néant
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	Néant	Néant
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	Néant	Néant
<b>Total</b>	<b>525.432 €</b>	<b>559.992 €</b>

A compter de la transformation en société anonyme de la Société, le mandat social de la société Aspin Management prendra fin. Monsieur Nicolas d'Hueppe exercera à compter de cette date les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur Général de la Société. Il percevra à ce titre une rémunération fixe d'un montant brut de 100.000 € par an, ainsi qu'une rémunération au titre de son mandat d'administrateur s'élevant à 15.000 € par an. Il bénéficiera

en outre d'un véhicule de fonction.

A compter de cette même date, une convention de prestation de services sera conclue entre la société Iseran Management SARL et la Société pour une durée indéterminée qui pourra être dénoncée à tout moment moyennant un préavis de 3 mois<sup>19</sup>. Ces prestations techniques, complémentaires des fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur Général de la Société exercées par Monsieur Nicolas d'Hueppe, fondateur d'Alchimie, permettront à la Société et ses filiales de bénéficier d'une expertise spécifique nécessaire compte-tenu des particularités de l'activité exercée et d'un accompagnement quotidien des managers locaux sur le plan commercial et opérationnel, en France et à l'étranger. Aux termes de cette convention la société Iseran Management SARL réalisera ainsi au profit de la Société et de ses filiales les prestations suivantes :

- assistance en matière financière : conseil relatif à la définition de la politique de gestion financière, conseil en matière d'établissement de la communication financière, conseil en matière de gestion des relations avec les partenaires bancaires et financiers ;
- assistance en matière stratégique : conseil en matière d'élaboration de la stratégie du Groupe, assistance dans le cadre de la détermination du profil des futurs hommes clés du Groupe en vue de leur recrutement, assistance à l'analyse et à la négociation des dossiers de croissance externe, conseil en matière de politique responsabilité sociale et environnementale et de bien-être au travail ;
- assistance en matière commerciale : conseil en matière d'élaboration de la stratégie de développement commercial, conseil en matière d'élaboration de la stratégie marketing, conseil en matière de gestion des relations avec les partenaires commerciaux.

Dans le cadre du développement du Groupe à l'international, cet accompagnement recouvrira notamment les aspects suivants : recrutement et formation des dirigeants locaux, initialisation de la notion de plateforme sur le territoire concerné, recherche de partenaires locaux (ayant droits, distributeurs, talents), suivi et gestion des opérations de croissance externe (identification des cibles, négociation en vue de leur acquisition, recherche de financement, coaching des dirigeants locaux, construction d'un business plan et d'un plan de développement, aide au recrutement et formation des équipes locales, intégration des nouvelles entités dans la structure matricielle du groupe, afin notamment de leur permettre d'accéder aux fonctions support centralisées à Paris).

En contrepartie de ces prestations, la société Iseran Management percevra :

- une rémunération fixe annuelle d'un montant de 225.000 € HT ;
- une rémunération variable indexée sur des critères qualitatifs (innovation, éthique, vie d'entreprise)<sup>20</sup> et quantitatifs (critères de performance basés sur l'atteinte de certains objectifs indexés sur le chiffre d'affaires et l'EBIT consolidé du Groupe)<sup>21</sup> qui seront discutés et fixés annuellement dans le cadre de la procédure de validation du budget annuel. La rémunération variable annuelle sera en tout état de cause plafonnée à 160.000 € HT.

Les rémunérations supportées par la Société au titre de cette convention seront refacturées en tout ou partie aux filiales du Groupe en fonction de l'utilisation faite par chaque entité des

<sup>19</sup> Cette convention suivra le processus d'approbation préalable des conventions réglementées.

<sup>20</sup> A hauteur de 40 % de la rémunération variable.

<sup>21</sup> A hauteur de 60 % de la rémunération variable, étant précisé qu'à 10 % et plus de réalisation le bonus sera plafonné à 130 % (des 60 %), à moins de 10 % de réalisation, il sera égal à 80 % (des 60 %), à moins de 20 % de réalisation il sera égal à 60 % (des 60 %) et à moins de 30 % de réalisation il sera égal à 50 % (des 60 %). Entre deux bornes, le bonus sera calculé linéairement.

services fournis et selon des modalités à définir.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris et dans le cadre de la détermination du montant de la rémunération variable annuelle au titre de la convention de prestation de services, l'atteinte des objectifs mentionnés ci-dessus fera l'objet d'un examen préalable annuel par le comité des nominations et des rémunérations, qui sera communiqué au conseil d'administration amené à se prononcer sur l'atteinte desdits objectifs, étant précisé que Monsieur Nicolas d'Hueppe n'assistera pas aux débats et ne participera pas au vote concernant cette délibération. Par ailleurs, la même procédure sera suivie dans l'hypothèse où les critères permettant de déterminer la rémunération variable annuelle viendraient à être modifiés. Concernant l'exercice en cours, l'intervention du comité des nominations et des rémunérations se limitera à l'analyse de l'atteinte des objectifs définis préalablement à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, tels que définis par le comité de surveillance d'Aspin Management.

Conformément aux dispositions du Code de commerce, en cas de modifications des modalités d'exécution de la convention de prestations de services (modifications des critères qualitatifs par exemple, en dehors de l'actualisation des objectifs sur la base de critères inchangés), celles-ci seront soumises à l'approbation de l'assemblée générale des actionnaires de la Société, étant précisé que ni Monsieur Nicolas d'Hueppe, ni Iseran Management ne prendront part au vote de la résolution relative à l'approbation des modifications de la convention.

Par ailleurs, il est précisé que la société Iseran Management sera rémunérée à hauteur de 48.000 euros (hors taxe) par an au titre de son mandat de Président de la société Cellfish.

**Tableaux n°2 : Tableaux récapitulatifs des rémunérations de chaque dirigeant mandataire social**

Le tableau suivant présente les rémunérations dues à Aspin Management au titre des exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019 et les rémunérations perçues par cette même personne au

cours de ces mêmes exercices.

	Exercice 2018		Exercice 2019	
	Montants dus <sup>(1)</sup>	Montants versés <sup>(2)</sup>	Montants dus <sup>(1)</sup>	Montants versés <sup>(2)</sup>
<b>Aspin Management (montants HT)</b>				
Rémunération fixe	399.992 €	399.992 €	399.992 €	399.992 €
Rémunération variable annuelle <sup>(3)</sup>	125.440 €	125.440 €	160.000 €	160.000 €
Rémunération variable pluriannuelle	Néant	Néant	Néant	Néant
Rémunération exceptionnelle	Néant	Néant	Néant	Néant
Rémunération au titre du mandat d'administrateur	Néant	Néant	Néant	Néant
Avantages en nature	Néant	Néant	Néant	Néant
<b>Total</b>	<b>525.432 €</b>	<b>525.432 €</b>	<b>559.992 €</b>	<b>559.992 €</b>

(1) Rémunération hors taxes due au mandataire social au cours de l'exercice et dont le montant n'est pas susceptible d'évolution quelle que soit la date de versement.

(2) Rémunération hors taxes versée au cours de l'exercice au mandataire social.

(3) Etant précisé que la rémunération variable annuelle est basée sur des critères de management et de performance, et plafonnée à 160.000 € HT.

**Tableau n°3 : Tableau sur les rémunérations au titre du mandat d'administrateur et les autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non-dirigeants**

Le tableau présentant le montant des rémunérations allouées aux administrateurs au cours des deux derniers exercices n'est pas applicable dans la mesure où la Société avait la forme de société par actions simplifiée et n'avait pas de conseil d'administration au cours desdits exercices.

**Tableau n°4 : Valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société attribuées à chaque dirigeant mandataire social par la Société ou toute société de son Groupe durant les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019**

Néant.

**Tableau n°5 : Valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société exercées par chaque dirigeant mandataire social durant les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019**

Néant.

**Tableau n°6 : Actions attribuées gratuitement à chaque dirigeant mandataire social durant les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019**

Néant.

**Tableau n°7 : Actions attribuées gratuitement devenues disponibles pour chaque dirigeant mandataire social durant les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019**

Néant.

**Tableau n°8 : Historique des attributions de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société attribuées aux dirigeants mandataires sociaux**

Néant.

**Tableau n°9 : Valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société attribuées aux 10 premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options exercées par ces derniers**

Néant.

**Tableau n°10 : Historique des attributions d'actions gratuites**

Néant.

**Tableau n°11**

Le tableau suivant apporte des précisions quant aux conditions de rémunération et autres avantages consentis aux mandataires sociaux dirigeants :

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnités relatives à une clause de non-concurrence	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
<b>Nicolas d'Hueppe</b>		X		X		X		X
Date début mandat :	Date de l'assemblée générale des associés de la Société qui se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris							
Date fin mandat :	A l'issue de l'assemblée générale annuelle statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2022							

**4.2.2 Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des mandataires sociaux**

A l'exception des provisions pour indemnités légales de départ à la retraite détaillées sous la note 5.14 de l'annexe aux comptes consolidés semestriels résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020 figurant à la section 5.2 du Document d'enregistrement, la Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des membres de la direction et du conseil d'administration. La provision pour indemnité de départ à la retraite constatée au niveau des comptes consolidés d'Aspin Management au 31 décembre 2019 s'élevait à 322.000 euros.

La Société n'a pas versé de primes d'arrivée ou de départ au mandataire social susvisé.

**4.3 Participations et options de souscription des membres des organes d'administration et de direction**

Non applicable.

## **5.       INFORMATIONS FINANCIERES ET INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE**

### **5.1     Informations financières historiques**

Comptes consolidés d’Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018

**COMPTES CONSOLIDES ETABLIS EN NORMES IFRS POUR LES EXERCICES CLOS LES  
31 DECEMBRE 2019 ET 31 DECEMBRE 2018**

**État de la situation financière consolidée**

en K€	Notes	31/12/2019	31/12/2018	01/01/2018
<b>ACTIFS</b>				
Ecarts d'acquisition	5.1	2 862	2 748	2 748
Immobilisations incorporelles	5.2	1 888	1 257	387
Immobilisations corporelles	5.3	378	482	331
Actifs au titre de droits d'utilisation	5.4	4 059	4 159	4 600
Impôts différés actif	6.5	306	254	173
Créances fiscales non courantes	5.8	137	0	543
Autres actifs financiers non courants	5.5	93	97	20
<b>Total actifs non courants</b>		<b>9 723</b>	<b>8 997</b>	<b>8 802</b>
Créances clients et autres débiteurs	5.6	6 932	8 270	7 621
Créances fiscales et sociales courantes	5.8	1 689	1 845	1 452
Autres actifs courants	5.7	760	670	3 245
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5.9	4 194	3 978	4 826
<b>Total actifs courants</b>		<b>13 576</b>	<b>14 763</b>	<b>17 144</b>
<b>Total Actifs</b>		<b>23 299</b>	<b>23 760</b>	<b>25 946</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>				
Capital	5.10	3 241	2 676	2 676
Primes		2 435	0	0
Autres éléments du Résultat global		- 23	4	0
Réserves - part du Groupe		1 174	2 435	2 460
Résultat - part du Groupe		- 892	-1 277	0
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>		<b>5 935</b>	<b>3 838</b>	<b>5 137</b>
Participations ne donnant pas le contrôle		3	0	0
<b>Total des capitaux propres consolidés</b>		<b>5 938</b>	<b>3 838</b>	<b>5 137</b>
Avantages du personnel	5.14	322	308	368
Dettes financières non courantes	5.12	0	2 720	3 615
Dettes locations non courantes	5.4	4 063	4 018	4 465
Provisions	5.11	315	131	100
<b>Passifs non courants</b>		<b>4 700</b>	<b>7 177</b>	<b>8 548</b>
Dettes financières courantes	5.12	2 738	1 026	892
Dettes locations courantes	5.4	346	447	135
Dettes fournisseurs	5.15	6 788	7 634	6 891
Dettes fiscales et sociales courantes	5.16	2 518	3 281	3 475
Autres passifs courants	5.16	271	357	868
<b>Passifs courants</b>		<b>12 661</b>	<b>12 745</b>	<b>12 261</b>
<b>Total Capitaux propres et Passifs</b>		<b>23 299</b>	<b>23 760</b>	<b>25 946</b>

## Compte de résultat consolidé

en K€	Notes	31/12/2019	31/12/2018
Chiffre d'affaires	6.1	34 385	38 730
Coût des ventes	6.2	-13 288	-15 043
<b>Marge brute</b>		<b>21 098</b>	<b>23 687</b>
Frais technologiques et développement	6.2	-3 420	-3 388
Frais de marketing et vente	6.2	-14 060	-16 758
Frais généraux et administratifs	6.2	-4 468	-4 969
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>- 850</b>	<b>-1 428</b>
Coût de l'endettement financier net	6.4	- 187	- 216
Autres produits et charges financières	6.4	- 13	- 95
<b>Résultat financier</b>		<b>- 201</b>	<b>- 311</b>
<b>Résultat avant impôts</b>		<b>-1 051</b>	<b>-1 739</b>
Produits (Charges) d'impôts courants	6.5	47	380
Produits (Charges) d'impôts différés	6.5	114	82
<b>Résultat net consolidé</b>		<b>- 890</b>	<b>-1 277</b>
<i>Résultat net part du Groupe</i>		<i>- 892</i>	<i>-1 277</i>
<i>en €</i>			
Résultat de base par action		-1,74	-2,58
Résultat dilué par action		-1,74	-2,58

## État du Résultat Global consolidé

en K€	31/12/2019	31/12/2018
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>- 890</b>	<b>-1 277</b>
Ecart de conversion		
<b>Eléments recyclables en résultat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gains et pertes actuariels sur engagements de retraite nets d'impôts différés	- 27	4
<b>Eléments non recyclables en résultat</b>	<b>- 27</b>	<b>4</b>
<b>Résultat global pour la période</b>	<b>- 917</b>	<b>-1 273</b>
<i>Résultat global - part du Groupe</i>	<i>- 920</i>	<i>-1 273</i>

### Variation des capitaux propres consolidés

(en K€, à l'exception du nombre d'actions)	Capital		Primes	Résultat	Réserves	Ecart actuariels	Capitaux propres part du Groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total Capitaux propres
	En actions	En K€							
<b>Au 1er janvier 2018</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>		<b>2 460</b>	<b>0</b>	<b>5 137</b>	<b>0</b>	<b>5 137</b>
Résultat net 2018				-1 277			-1 277		-1 277
Autres éléments du résultat global 2018						4	4		4
<b>Résultat global de la période</b>				<b>-1 277</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>-1 273</b>		<b>-1 273</b>
Opérations sur capital							0		0
Variation de l'auto-contrôle					- 25		- 25		- 25
<b>Au 31 décembre 2018</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>	<b>-1 277</b>	<b>2 435</b>	<b>4</b>	<b>3 838</b>	<b>0</b>	<b>3 838</b>
<b>Au 1er janvier 2019</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 158</b>	<b>4</b>	<b>3 838</b>	<b>0</b>	<b>3 838</b>
Résultat net 2019				- 892			- 892	3	- 890
Autres éléments du résultat global 2019						- 27	- 27		- 27
<b>Résultat global de la période</b>				<b>- 892</b>	<b>0</b>	<b>- 27</b>	<b>- 919</b>	<b>3</b>	<b>- 916</b>
Opérations sur capital	564 625	565	2 435				3 000		3 000
Autres					38		38		38
Variation de l'auto-contrôle					- 23		- 23		- 23
<b>Au 31 décembre 2019</b>	<b>3 273 368</b>	<b>3 241</b>	<b>2 435</b>	<b>- 892</b>	<b>1 174</b>	<b>- 23</b>	<b>5 935</b>	<b>3</b>	<b>5 938</b>

Les actions de la Société sont composés d'actions ordinaires ainsi que d'actions de préférence de catégorie A et B, se référer à la note 5.11. Les opérations sur le capital sont détaillées en notes 1.3.1 et 1.3.2.

## Tableau des flux de trésorerie consolidés

en K€	31/12/2019	31/12/2018
<b>TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE</b>		
Résultat net total des sociétés consolidées	- 890	-1 277
Elimination des amortissements et provisions	1 113	732
Elimination de la variation des impôts différés	- 42	- 23
Charges d'intérêts	187	216
<b>Total marge brute d'autofinancement</b>	<b>373</b>	<b>- 349</b>
Variation des créances clients liées à l'activité	1 267	2 028
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité	-1 523	435
<b>Flux net généré par (affecté à) l'activité</b>	<b>117</b>	<b>2 115</b>
Acquisition d'immobilisations	-1 069	-1 389
Cession d'immobilisations	2	0
Incidence des variations de périmètre	- 111	0
Variation des créances et dettes d'immobilisations	0	- 463
<b>Flux net provenant des (affecté aux) investissements</b>	<b>-1 179</b>	<b>-1 852</b>
Augmentations (réductions) de capital	3 000	0
Variation nette concours bancaires	- 132	132
Remboursements d'emprunts	- 917	- 917
Remboursement des obligations locatives	- 504	- 135
Intérêts payés	- 147	- 191
Cession (acq.) nette actions propres	- 23	0
<b>Flux net provenant du (affecté au) financement</b>	<b>1 277</b>	<b>-1 111</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>216</b>	<b>- 848</b>
Trésorerie d'ouverture	3 978	4 826
Trésorerie de clôture	4 194	3 978

**(Sauf indication contraire, les montants mentionnés dans ces notes annexes sont exprimés en milliers d'euros)**

## SOMMAIRE

### NOTE 1 PRESENTATION DE L'ACTIVITE ET DES EVENEMENTS IMPORTANTS

- 1.1 *Information relative à la Société et à son activité*
- 1.2 *Contexte de la publication*
- 1.3 *Événements marquants*
- 1.4 *Événements postérieurs à la clôture*

### NOTE 2 PRINCIPES GÉNÉRAUX

- 2.1 *Principe d'établissement des premiers comptes consolidés IFRS du Groupe*
- 2.2 *Utilisation de jugements et d'estimations*
- 2.3 *Première adoption des normes IFRS*

### NOTE 3 PERIMETRE DE CONSOLIDATION

### NOTE 4 INFORMATION SECTORIELLE

### NOTE 5 DETAIL DE L'ETAT DE SITUATION FINANCIERE

- 5.1 *Écarts d'acquisition et tests de dépréciation*
- 5.2 *Immobilisations incorporelles*
- 5.3 *Immobilisations corporelles*
- 5.4 *Actifs au titre de droits d'utilisation et dettes de locations*
- 5.5 *Autres actifs financiers*
- 5.6 *Créances clients*
- 5.7 *Autres actifs courants*
- 5.8 *Créances fiscales et sociales*
- 5.9 *Trésorerie et équivalents de trésorerie*
- 5.10 *Capitaux propres*
- 5.11 *Capital social*
- 5.12 *Dividendes versés*
- 5.13 *Provisions*
- 5.14 *Dettes financières courantes et non courantes*
- 5.15 *Dettes auprès d'établissements de crédit*
- 5.16 *Avantages du personnel*
- 5.17 *Dettes fournisseurs*
- 5.18 *Autres passifs courants et dettes fiscales et sociales*
- 5.19 *Juste valeur des instruments financiers*

### NOTE 6 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

- 6.1 *Chiffre d'affaires*

- 6.2 *Détails des charges et produits par fonction*
- 6.3 *Technologies et Développement*
- 6.4 *Frais de marketing et des ventes*
- 6.5 *Frais généraux et administratifs*
- 6.6 *Effectifs et masse salariale*
- 6.7 *Résultat financier*
- 6.8 *Impôts sur les bénéfices*
- 6.9 *Résultat par action*

**NOTE 7 ENGAGEMENTS HORS BILAN**

**NOTE 8 AUTRES INFORMATIONS**

- 8.1 *Gestion et évaluation des risques financiers*
- 8.2 *Risque de taux*
- 8.3 *Risque de crédit et de contrepartie*
- 8.4 *Risque de change*
- 8.5 *Risque de liquidité*
- 8.6 *Passifs éventuels*
- 8.7 *Parties liées*

## NOTE 1 PRESENTATION DE L'ACTIVITE ET DES EVENEMENTS IMPORTANTS

### 1.1 Information relative à la Société et à son activité

La Société Aspin Management (la « Société », « Aspin Management »), société de droit français, a été constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée en juin 2014. Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère Aspin Management SAS et ses filiales Alchimie SASU, Alchimie U.K. Ltd et Elixir SAS. L'exercice a une durée de douze mois couvrant la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre. Aspin Management est une holding d'animation qui détient des participations dans des sociétés qui aident les producteurs de contenus vidéo à distribuer leur contenu par une distribution de services à l'abonnement. Alchimie édite et co-édite des chaînes de télévision thématiques Over The Top.

Le siège social de la Société est situé au 43/45 avenue Victor Hugo, bâtiment 264 – 93534 Aubervilliers (France).

Numéro du Registre du Commerce et des Sociétés : 803 179 696 RCS de Bobigny.

### 1.2 Contexte de la publication

En date du 23 octobre 2020, le Président a arrêté les états financiers consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

Les présents comptes consolidés ont été établis conformément au référentiel comptable IFRS (International Financial Reporting Standard), telles qu'adoptées par l'UE, et conformément aux normes IFRS telles que publiées par l'IASB au 31 décembre 2019.

Ils ont été établis spécifiquement pour les besoins de la publication du document de base d'introduction en bourse d'Alchimie SASU, lequel requiert la présentation de comptes IFRS sur 2 ans, la Société remplissant les critères de PME au sens du règlement européen.

Ce référentiel, disponible sur le site de l'IASB (<https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>), intègre les normes comptables internationales (IAS et IFRS), les interprétations du comité permanent d'interprétation (Standing Interpretations Committee – SIC) et du comité d'interprétation des normes d'informations financières internationales (International Financial Interpretations Committee – IFRIC).

Les principes généraux, les méthodes comptables et options retenues par le Groupe sont décrits ci-après.

Ces comptes consolidés ont été établis conformément aux dispositions de la norme IFRS 1 – Première application des normes IFRS en considérant une date de transition au 1<sup>er</sup> janvier 2018, et selon les modalités de première application décrites en note 2.1 « Principe d'établissement des premiers comptes consolidés IFRS du Groupe ».

### 1.3 Événements marquants

#### 1.3.1 Événements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2019

##### **Augmentation du capital social**

L'actionnaire majoritaire HLD a confirmé sa volonté de continuer à soutenir l'activité du Groupe et à assurer son développement. Par conséquent, il a été décidé, aux termes d'une assemblée générale en date du 27 septembre 2019 d'augmenter le capital social d'un montant global de 3.000.008,33 euros par émission d'un nombre total de (i) 64.625 actions ordinaires émises au prix unitaire de 38,68 euros et (ii) 500.000 ADP A émises au prix unitaire de 1 euro.

Les fonds permettent à la Société de poursuivre le repositionnement de son activité vers la Vidéo pour devenir un agrégateur de contenus de vidéo de niche, intermédiaire entre les ayants droit, propriétaires de contenus et les distributeurs.

### **Émission obligations convertibles**

Il a par ailleurs été décidé de la possibilité de compléter cette augmentation de capital par une émission d'obligations convertibles qui seraient entièrement souscrites par HLD pour un montant total d'environ 3 000 000€. Cette émission a été réalisée en avril 2020.

### **Octroi par les banques d'un waiver pour l'augmentation de capital**

Les banques ont accepté un waiver par la signature le 24 mai 2019 d'un avenant à la convention de prêt de 2016 permettant à la société d'augmenter son capital sans procéder à un remboursement anticipé du capital restant dû et de ne pas tester les ratios financiers en défaut au titre de l'exercice 2019 compte tenu du nouveau plan d'affaires. En janvier 2020, les banques ont également accepté que l'émission obligataire convertible en action programmée initialement au plus tard le 31 décembre 2019 puisse être réalisée avant fin mars 2020. L'émission de l'emprunt obligataire convertible en action constituait un cas de défaut prévu dans l'avenant du 24 mai 2019 en cas d'émission postérieure à fin 2019. Aucune demande de remboursement anticipé n'a été exigé de la part des banques suite à ce Cas de Défaut. Se référer aux explications sur les Covenants au sein de la note sur le Risque de Liquidité dans la Note 8.1 Gestion et évaluation des risques financiers.

### **Création de Alchimie UK Ltd**

La Société a créé une filiale détenue à 100%, ALCHIMIE UK Ltd, société de droit britannique dont le siège social est située Suite 1, 3rd Floor 11 - 12 St. James's Square, London, United Kingdom, SW1Y 4LB. Cette filiale a racheté à la société TVPlayer Tld ses principaux actifs, l'application de télévision TVPlayer, ses abonnés et ses marques. La société a pour activité principale la distribution et l'exploitation de l'application TVPlayer à travers son site internet et ses applications sur Amazon Fire, stores d'Apple et de Google.

### **Création de Elixir SAS**

La Société a créé une société Elixir avec Monsieur Antoine Robin, société par actions simplifiée au capital de 1.000 euros dont le siège social est 43-45 avenue Victor Hugo – 93534 Aubervilliers, immatriculée au registre du commerce et des sociétés sous le numéro 853 844 884 RCS Bobigny. Cette société, sans activité à la clôture, est détenue à 50.01% au 31 décembre 2019.

#### **1.3.2 Événements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2018**

##### **Prise de participation dans The Artist Academy**

Au cours de l'exercice écoulé, la Société a pris une participation à hauteur de 2,6 % dans la société The Artist Academy – SAS dont le siège social est 4 rue de Rome – 75008 Paris (838 253 443 RCS Paris).

#### **1.4 Événements postérieurs à la clôture**

##### **Projet d'introduction en bourse - Restructurations**

Au cours du second semestre 2020, la Société a lancé le processus d'introduction en bourse sur le marché Euronext Growth de Paris d'Alchimie SASU. Préalablement à l'introduction en bourse de la Société et sous la condition suspensive de la fixation du prix de l'offre au public, la Société prévoit d'effectuer des restructurations au sein du Groupe. Les principales opérations envisagées sont les

suivantes : apport partiel d'actif d'une partie de l'activité historique (« Legacy ») à la filiale Elixir SAS (intégralement détenue à ce jour par Alchimie SAS), transformation d'Alchimie SASU en société anonyme (SA), fusion-absorption d'Aspin Management par Alchimie SA, et distribution des titres d'Elixir SAS aux actionnaires d'Alchimie SA.

### **Épidémie du Covid-19**

Le début de l'exercice 2020 est marqué par la pandémie de Covid-19, de laquelle découle un contexte économique mondial incertain. Cette crise sanitaire a commencé à impacter les organisations en France au début du mois de mars 2020. Le Groupe a pris un certain nombre de mesures pour assurer la sécurité de ses employés notamment par la mise en place d'un télé travail permettant la continuité de service auprès de ses clients. La société estime que cet événement postérieur à la clôture n'est pas de nature à donner lieu à des ajustements des états financiers de la société au 31 décembre 2019 et ne remet pas en cause la continuité de l'exploitation. Depuis la clôture de l'exercice au 31 décembre 2019 jusqu'à la date d'arrêté des de ces comptes consolidés, il n'y a pas eu de changement significatif dans la situation commerciale ou financière de la Société et du Groupe.

### **Rachat des intérêts minoritaires dans Elixir**

Le 28 août 2020, Aspin Management a procédé au rachat des intérêts minoritaires (qui représentent le % de détention de Monsieur Antoine Robin) dans sa filiale contrôlée Elixir, pour un montant non significatif.

## NOTE 2 PRINCIPES GÉNÉRAUX

Les états financiers sont présentés en milliers d'euros sauf indication contraire. Des arrondis sont faits pour le calcul de certaines données financières et autres informations contenues dans ces comptes. En conséquence, les chiffres indiqués sous forme de totaux dans certains tableaux peuvent ne pas être la somme exacte des chiffres qui les précèdent.

### 2.1 Principe d'établissement des premiers comptes consolidés IFRS du Groupe

#### Principe de préparation des états financiers

Les comptes consolidés du Groupe ont été établis selon le principe du coût historique à l'exception de certaines catégories d'actifs et passifs conformément aux dispositions édictées par les normes IFRS : les avantages du personnel évalués selon la méthode des crédits projetés, des emprunts et dettes financières évalués selon la méthode du coût amorti, et des instruments financiers dérivés évalués en juste valeur.

#### Continuité d'exploitation

À la date de l'arrêté des comptes, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité. Le financement des investissements indispensables pour la mise en œuvre de la stratégie de croissance du Groupe dans le domaine de la SVOD rend nécessaire la réalisation de l'augmentation de capital recherchée au travers de l'introduction en bourse de la Société sur Euronext Growth Paris d'ici la fin de l'exercice 2020.

Si les conditions de marché ne permettaient pas le succès de la levée de capital proposée pour cette introduction en bourse, le Groupe serait en mesure de revoir sa stratégie de croissance en limitant le développement de son activité à l'international, en négociant et en adaptant certains de ses engagements, en réduisant le rythme de lancement des chaînes SVOD, en diminuant significativement les investissements publicitaires impactant ainsi le volume de recrutement de nouveaux abonnés, en utilisant les lignes de factoring autorisées non utilisées et/ou en adaptant la taille de son effectif, sans s'exposer à un risque de liquidité au cours des douze prochains mois. Compte tenu de ce qui précède les comptes sont arrêtés selon le principe de continuité d'exploitation.

#### Méthodes comptables

Conformément aux dispositions de la norme IFRS 1, le groupe a appliqué l'ensemble des normes en vigueur au 31 décembre 2019, à l'ensemble des périodes présentées dans les états financiers.

#### **Principales normes, amendements et interprétations approuvés l'IASB mais non applicables au 31 décembre 2019 :**

- Amendements IFRS 3 – *Regroupement d'entreprises*, visant les acquisitions d'actifs et les regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition se situe à l'ouverture ou après l'ouverture du premier exercice ouvert à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020,
- Amendements IAS 1 et IAS 8, visant les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Le Groupe examine actuellement les amendements listés ci-dessus afin de déterminer les éventuels impacts sur ses états financiers.

### 2.2 Utilisation de jugements et d'estimations

Afin de préparer les états financiers conformément aux IFRS, la direction a recours à des estimations et des jugements dans le cadre de l'application des méthodes comptables IFRS. Ces jugements et/ou

estimations ont une incidence sur les montants d'actifs et de passifs, les passifs éventuels à la date d'établissement des états financiers, et les montants présentés au titre des produits et des charges de l'exercice.

Ces estimations sont basées sur l'hypothèse de la continuité d'exploitation et sont établies en fonction des informations disponibles lors de leur établissement. Elles sont évaluées de façon continue sur la base d'une expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables qui constituent le fondement des appréciations de la valeur comptable des éléments d'actif et de passif. Les estimations peuvent être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations. Les résultats réels pourraient différer sensiblement de ces estimations en fonction d'hypothèses ou de conditions différentes. L'impact de ces changements d'estimation est comptabilisé au cours de la période, ou sur les périodes ultérieures affectées.

Les jugements, les estimations et les hypothèses élaborées sur la base des informations disponibles à la date d'arrêté des comptes, portent en particulier sur :

- Ecart d'acquisition (note 5.1) ;
- Activation des frais de développement (note 5.2) ;

Les hypothèses qui sous-entendent les principales estimations et les jugements sont décrites dans les notes annexes de ces états financiers.

## **2.3 Première adoption des normes IFRS**

### **Présentation des états financiers**

Les états financiers ont été préparés conformément à la norme IFRS 1, Première application des normes internationales d'information financière en considérant une date de transition au 1er janvier 2018.

#### **Etat de la situation financière**

Les comptes de bilan ont fait l'objet de reclassements afin de conformer leur présentation aux règles IFRS.

La distinction obligatoire selon IAS 1, Présentation des états financiers, entre les éléments courants et non courants dans le bilan en normes IFRS ne correspond pas à la présentation utilisée par le Groupe selon les normes françaises, en fonction de la nature et/ou de la liquidité des actifs et passifs. Le mode de présentation du bilan a donc été adapté en conséquence.

Les actifs et passifs liés au cycle d'exploitation et ceux ayant une maturité de moins de 12 mois à la date de clôture sont classés en courant, les autres actifs et passifs étant classés en non courant.

#### **Comptes de résultat**

Contrairement aux normes françaises qui imposent, pour les comptes sociaux, une présentation du compte de résultat par nature de poste, les normes IFRS laissent la liberté au Groupe de choisir une présentation par nature ou bien par destination. Le Groupe a opté pour une présentation du compte de résultat par destination.

#### **Tableau des flux de trésoreries**

L'établissement du tableau des flux de trésoreries entre les normes française et les norme IFRS présentent dans l'ensemble peu de divergences en termes de présentation.

Les principaux impacts de la première application des normes IFRS sur les comptes consolidés du Groupe précédemment établis en normes françaises sont présentés ci-dessous :

Rapprochement des capitaux propres au 1er janvier 2018, 31 décembre 2018 et 31 décembre 2019

<b>RAPPROCHEMENT DES CAPITAUX PROPRES ENTRE NORMES FRANCAISE ET NORMES IFRS (Montants en K€)</b>	<b>Note</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
<b>Capitaux propres - Normes française</b>		5 602	4 030	5 185
<b>Retraitement IFRS</b>		<b>336</b>	<b>- 192</b>	<b>- 49</b>
IAS 36, Goodwill	(a)	698	349	0
IFRS 9, Dette senior	(b)	- 12	- 10	18
IFRS 9, Créances commerciales	(b)	- 91	- 108	- 98
IFRS 2, Actions de préférence	(c)	- 52	- 47	- 42
IFRS 15, Revenus	(d)	0	0	0
IFRS 16, Locations	(e)	8	12	0
IAS 19, Indemnités de départ à la retraite	(f)	38	52	82
IAS 12, Impôts différés	(g)	- 275	- 460	- 11
IAS 12, Effets impôt des ajustements	(g)	21	19	2
<b>Capitaux propres - Normes IFRS</b>		<b>5 938</b>	<b>3 838</b>	<b>5 137</b>

Rapprochement du Résultat Global de l'exercice 2018 et 2019

<b>PASSAGE DU RESULTAT NET CONSOLIDE EN NORMES FRANÇAISES AU RESULTAT NET CONSOLIDE EN NORMES IFRS (Montants en K€)</b>	<b>Note</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Résultat net consolidé - normes françaises		-1 329	-1 130
<b>Retraitements IFRS</b>		<b>438</b>	<b>- 148</b>
IAS 36 - Goodwill	(a)	349	349
IFRS 9 - Dette senior	(b)	- 2	- 28
IFRS 9 - Créances commerciales	(b)	17	- 10
Actions de préférence	(c)	- 5	- 5
IFRS 16 - Contrats de location	(e)	- 5	12
IAS 19 - Retraites	(f)	23	- 35
IAS 12 - Impôts différés	(g)	33	- 454
Effet impôt des ajustements	(g)	28	23
<b>Résultat net consolidé - normes IFRS</b>		<b>- 890</b>	<b>-1 277</b>
IAS 19 - Retraites	(f)	- 27	4
<b>Résultat Global consolidé - normes IFRS</b>		<b>- 917</b>	<b>-1 273</b>

Présentation des différents retraitements

**(a) IAS 36 – Dépréciations d'actifs**

Conformément à la norme IAS 36, l'écart d'acquisition n'est pas amorti mais fait l'objet de tests de dépréciation au moins une fois par an afin de s'assurer que la valeur comptable de l'écart d'acquisition n'excède pas sa valeur recouvrable.

L'impact sur le résultat net avant impôts de la reprise de l'amortissement de l'écart d'acquisition s'élève à 349 K€ en 2018 et en 2019. Conformément aux options permises par les règles de transition dans IFRS 3, aucun retraitement de la valeur nette comptable des écarts d'acquisition n'a été pratiqué au 1er janvier 2018.

## **(b) IFRS 9 – Instruments financiers**

La norme IFRS 9 encadre la comptabilisation des actifs et des passifs financiers du Groupe.

### Dettes financières

Conformément à la norme, les emprunts ont été comptabilisés au coût amorti.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce retraitement a entraîné un impact de +18 K€ en Réserves consolidées pour une dette financière diminué de 52 K€

L'impact sur le résultat net avant impôts s'élève à -28 K€ et -2 K€, respectivement en 2018 et 2019.

### Créances clients

Conformément à la norme, le risque de crédit lié aux créances clients a été provisionné dès la naissance des créances.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce retraitement a entraîné une reconnaissance additionnelle de dépréciation des créances clients pour 98 K€, et un impact de -98 K€ en Réserves consolidées.

L'impact sur le résultat net avant impôts s'élève à -10 K€ et +17 K€, respectivement en 2018 et 2019.

## **(c) Actions ordinaires et actions de préférence**

Conformément à la norme IFRS 2, les seules actions de préférence de catégorie B (cf. Note 10.10.1 Capital social) attribuées aux dirigeants de la Société (« les managers ») ont été reclassées en dette fiscales et sociales.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce retraitement a entraîné une reconnaissance additionnelle de dette de personnel de 42 K€, une reprise du capital social liée à ses actions de préférences de 32 K€, en contrepartie d'un impact de -10 K€ en Réserves consolidées.

L'impact sur le résultat net avant impôts lié au mouvement de la dette de personnel s'élève à -5 K€ en 2018 et en 2019.

## **(d) IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients**

IFRS 15 pose les principes de comptabilisation du chiffre d'affaires relatif aux contrats conclus avec des clients. Selon la norme, la reconnaissance du revenu a lieu lorsque le transfert du contrôle des biens au client est effectif. La norme introduit également la notion d'agent et de principal, qui requiert de comptabiliser le revenu en brut si l'entité contrôle un bien ou service avant qu'il soit transféré au client, ou en net dans le cas contraire.

La présentation des différentes activités du Groupe ainsi que les analyses IFRS15 afférentes sont détaillées en note 6.1.

L'application de la norme IFRS 15 a conduit à retraiter le chiffre d'affaires et les charges associées selon si le Groupe agit en tant que principal ou agent pour ses différentes activités. Une analyse par activité est décrite dans la note 3.

Ce retraitement « agent/principal », appliqué à quelques contrats, a entraîné une diminution du chiffre d'affaires consolidé de 774 K€ en 2019 et une reconnaissance additionnelle de chiffre d'affaires consolidé de 56 K€ en 2018. Ces retraitements entraînent une évolution des charges opérationnelles du même montant en 2019 et 2018. S'agissant de reclassements au compte de résultat, ils n'ont ainsi aucun impact sur le résultat net du Groupe.

## **(e) IFRS16 – Contrats de location**

La norme IFRS 16 définit les contrats de location et présente la comptabilisation et les informations à fournir pour les contrats répondant à cette définition.

L'application de la norme IFRS 16 au 1<sup>er</sup> janvier 2018 impose la comptabilisation au bilan des preneurs

un droit d'utilisation de l'actif loué en contrepartie d'une dette de location et ce pour tous les contrats satisfaisant à la définition d'un contrat de location, à l'exclusion des dispositions pratiques prévues (cf. méthodes comptables note 5.4).

Le passif locatif a été reconnu à hauteur de la valeur actualisée des paiements de loyers non encore versés actualisée au taux d'emprunt marginal de la Société preneuse à la date de transition.

Le Groupe a choisi d'enregistrer l'actif au titre du droit d'utilisation pour un montant égal au passif locatif, ajusté notamment du montant des éventuels loyers payés d'avance.

Les durées de location retenues ont été déterminées selon la méthode décrite dans la note 5.4 Actifs au titre de droits d'utilisation et dettes de locations.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, l'application de la norme IFRS 16 a entraîné la reconnaissance d'un droit d'utilisation de 4 600 K€ et d'une obligation locative de 4 600 K€.

Au 31 décembre 2018, le droit d'utilisation net s'élève à 4 159 K€ et l'obligation locative à 4 464 K€. Au 31 décembre 2019, le droit d'utilisation net s'élève à 4 059 K€ contre une obligation locative de 4 409 K€.

Les coûts liés aux contrats de location sont répartis au compte de résultat entre amortissements (441 K€ en 2018 et 548 K€ en 2019) et charges financières (82 K€ en 2018 et 80 K€ en 2019). L'impact sur le résultat net avant impôts s'élève à +12 K€ en 2018 et -5 K€ en 2019.

#### **(f) IAS 19 – Avantages du personnel**

Cette norme encadre la comptabilisation des avantages accordés au personnel tel que les avantages à long terme (médailles du travail, gratification d'ancienneté,...), les avantages postérieurs à l'emploi ou de fin de contrat (indemnités de fin de carrière,...).

Conformément à la norme IAS 19, pour les régimes à prestations définies, les engagements retraites ont été retraités pour être évalués suivant la méthode des unités de crédits projetés (cf. note 5.14).

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, ce retraitement a entraîné une réduction de la provision de 82 K€.

Le résultat net avant impôts est impacté par des charges complémentaires de 35 K€ en 2018 et un produit de 23 K€ en 2019.

Le Résultat Global est impacté par une charge complémentaire de 27 K€ en 2019 et un produit de 4 K€ en 2018.

#### **(g) IAS 12 – Impôts sur le résultat**

Le Groupe a comptabilisé des impôts différés conformément aux conditions requises par la norme IAS 12, et a enregistré des impôts différés sur les retraitements IFRS ayant créé une différence temporaire ou permanente entre la base comptable et la valeur taxable des actifs et passifs. L'effet impôt des retraitements IFRS s'élève à +28 K€ en 2019 et à +23 K€ en 2018.

Les déficits fiscaux reportables pour un montant de 461 K€ au 31 décembre 2018 et pour 428 K€ au 31 décembre 2019 n'ont pas été activés conformément aux conditions requises par la norme IAS 12. Les provisions réglementés ont été éliminés dans les comptes IFRS ainsi que les impôts différés passifs associés d'un montant de 153 K€ au 31 décembre 2019.

**Principes comptables**

Le Groupe applique la norme IFRS 10, États financiers consolidés. Cette norme présente un modèle unique de consolidation qui identifie le contrôle comme étant le critère à remplir pour consolider une entité. Un investisseur exerce le contrôle sur une entité détenue, s'il détient le pouvoir sur cette entité, s'il est exposé aux rendements variables de l'entité, ou s'il a des droits sur ces rendements variables en raison de son implication dans cette entité, et s'il a la capacité d'utiliser son pouvoir sur l'entité pour influencer sur le montant de ces rendements.

Les filiales sont les entités sur lesquelles le Groupe exerce un contrôle. Elles sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le Groupe en obtient le contrôle, et sont déconsolidées dès la date à laquelle elles cessent d'être contrôlées par le Groupe. Les soldes et opérations intragroupes sont éliminés.

Aspin Management exerce un contrôle exclusif sur l'ensemble des filiales.

Aux 31 décembre 2018 et 31 décembre 2019, le Groupe est constitué des entités ci-dessous, consolidée par intégration globale (IG) :

Dénomination	Pays	31/12/2019			31/12/2018		
		% de contrôle	% d'intérêt	Méth. Intégration	% de contrôle	% d'intérêt	Méth. Intégration
SOCIETE MERE							
Aspin Management SAS	France	-	-	-	-	-	-
PERIMETRE DE CONSOLIDATION							
Alchimie SASU <sup>(1)</sup>	France	100%	100%	IG	100%	100%	IG
Elixir SAS	France	50,10%	50,10%	IG	-	-	IG
Alchimie U.K. Ltd	Royaume-Uni	100%	100%	IG	-	-	IG
Alchimie Rights SASU <sup>(2)</sup>	France	100%	100%	IG	-	-	IG
Cellfish GmbH <sup>(3)</sup>	Allemagne	100%	100%	IG	100%	100%	IG

(1) Anciennement Cellfish en 2018

(2) Anciennement Alchimie France en 2018

(3) Anciennement LEGION TELEKOMUNIKATION GmbH en 2018

Les états financiers de la filiale Alchimie UK sont établis dans une devise fonctionnelle autre que l'euro (en GBP), et sont convertis en euros :

- aux taux de change en vigueur en fin de période pour les actifs et passifs ;
- aux taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou aux taux de change moyens durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération.

Les écarts de conversion qui résultent de l'application de cette méthode sont comptabilisés dans les capitaux propres consolidés en « Autres éléments du résultat global ».

Les mouvements du périmètre de consolidation sont développés dans les événements marquants des exercices clos le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018 (note 1.3.1).

**Principes comptables**

Conformément à la norme IFRS 8, Secteurs opérationnels, l'information sectorielle doit être organisée selon des secteurs opérationnels pour lesquels les résultats sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel afin d'évaluer leurs performances et de prendre des décisions quant aux ressources à leur affecter. Elle doit être le reflet du reporting interne à destination du principal décideur opérationnel.

Le Groupe tire ses produits de deux principales sources d'activités : l'activité « Vidéo » et l'activité « Legacy ». Le reporting interne du Groupe à destination du principal décideur opérationnel, le Comité de Surveillance de la Société, est structuré autour de ces activités qui constituent les 2 secteurs opérationnels du Groupe.

**Secteur « Vidéo »**

Le secteur « Vidéo » est composé essentiellement de services de streaming vidéo facturés à l'abonnement. Les services permettent au client d'accéder à un catalogue de programmes de vidéos à la demande et/ou de chaînes linéaires, en illimité, constituant une seule obligation de prestation remplie progressivement, le client recevant et consommant simultanément les avantages procurés par la prestation du Groupe à chaque instant du service. Dans sa relation avec le partenaire, le Groupe agit en tant que principal vis-à-vis du client final, étant responsable du contenu, de l'activation de l'abonnement du client final et de la fixation du prix de vente. En conséquence, le Groupe comptabilise les revenus issus de cette activité pour leur valeur brute, et les différentes commissions de distribution, facturations, afférentes en charges au prorata temporis de la durée de l'abonnement.

**Secteur « Legacy »**

Le secteur « Legacy » est composé de plusieurs types de services ayant des traitements comptable différents, détaillés ci-dessous :

Une partie de l'activité Legacy consiste à fournir en tant que prestation de service au client un droit d'accès à un catalogue de jeux en illimité (Snack Games) ou bien un catalogue de sonneries, images et applications (KKO, Mobidol). Cela constitue une seule obligation de prestation remplie progressivement, le client recevant et consommant simultanément les avantages procurés par la prestation du Groupe à chaque instant du service. Dans sa relation avec l'opérateur, le Groupe agit en tant que principal vis-à-vis du client final, étant responsable du contenu, de la fixation du prix de vente et du service après-vente avec le client.

En conséquence, le Groupe comptabilise les revenus issus de cette prestation de services pour leur valeur brute, et les différentes commissions afférentes en charges, au prorata temporis de la durée de l'abonnement.

Une autre partie de l'activité Legacy est composée de plusieurs types de services pour lesquels le Groupe fournit des prestations de services en agissant en tant qu'intermédiaire entre son client et le client initial. Ces services correspondent essentiellement à l'activité historique du Groupe en Allemagne.

Dans sa relation avec ses partenaires, le Groupe agit en tant qu'agent vis-à-vis du client final, n'étant pas responsable de la prestation principale promise. En conséquence, le Groupe comptabilise les revenus issus de cette activité pour leur valeur nette en intégrant les seules commissions afférentes directement en revenus.

Enfin, une dernière partie de l'activité Legacy consiste à fournir des prestations de services professionnels dans le domaine digital pour le compte de tiers (essentiellement générée par des prestations auprès d'Orange). Ces services sont fournis directement au client final, sans intervention d'intermédiaire. En conséquence, il n'y a pas de distinction agent/principal pour cette activité.

Au terme des opérations de restructuration envisagées en cas de succès du projet d'introduction en bourse de la société Alchimie, l'activité Legacy qui serait conservée correspondrait à l'activité historique du Groupe en Allemagne ainsi que les contrats Orange.

Le Groupe utilise les indicateurs suivants comme principaux indicateurs de sa performance opérationnelle :

en K€	2019			2018		
	VIDEO	LEGACY	TOTAL	VIDEO	LEGACY	TOTAL
Chiffre d'affaires	18 391	15 994	34 385	10 038	28 692	38 730
Coût des ventes	-8 587	-4 700	-13 288	-5 124	-9 920	-15 043
<b>Marge brute</b>	<b>9 804</b>	<b>11 294</b>	<b>21 098</b>	<b>4 915</b>	<b>18 772</b>	<b>23 687</b>
Frais technologiques et développement	-2 401	-1 019	-3 420	-1 780	-1 607	-3 388
Frais de marketing et vente	-12 019	-2 041	-14 060	-9 410	-7 349	-16 758
Frais généraux et administratifs	-2 994	-1 474	-4 468	-2 660	-2 309	-4 969
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-7 611</b>	<b>6 760</b>	<b>- 851</b>	<b>-8 935</b>	<b>7 507</b>	<b>-1 428</b>

Les actifs non courants alloués par secteur d'activité sont les suivants :

- Ecart d'acquisition (valeur nette de 2 748 K€ au 01/01/2018 et au 31/12/2018 et de 2 862 K€ au 31/12/2019) alloué principalement au secteur Legacy (cf. note 5.1)
- Coûts de développements capitalisés (valeur nette de 10 K€ au 01/01/2018, 878 K€ au 31/12/2018 et 1 519 K€ au 31/12/2019) alloués intégralement au secteur Vidéo (cf. note 5.2)

La répartition par zone géographique de l'activité est effectuée à partir de l'origine du client pour le CA et se présente comme suit :

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GEOGRAPHIQUE Montants en K€	2019	2018
France	14 784	23 625
Allemagne	15 209	9 401
Angleterre	3 448	3 644
Australie	0	1 275
Autres	943	785
<b>Total</b>	<b>34 385</b>	<b>38 730</b>

Pour les exercices 2018 et 2019, aucun client ne dépasse le seuil de 10% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

La répartition par zone géographique des actifs non courants au 31/12/2019 se présente comme suit :

Actifs non courant par zone géographique au 31/12/2019 Montant en K€	France	Allemagne	Angleterre	TOTAL
Goodwill	2 748	0	114	2 862
Immobilisations incorporelles	1 884	4	0	1 888
Immobilisations corporelles	367	11	0	378
Actifs au titre de droits d'utilisation	3 933	126	0	4 059
<b>Total</b>	<b>8 932</b>	<b>141</b>	<b>114</b>	<b>9 187</b>

## NOTE 5 DETAIL DE L'ETAT DE SITUATION FINANCIERE

### 5.1 Écarts d'acquisition et tests de dépréciation

#### Méthodes comptables

L'écart d'acquisition est comptabilisé au coût comme établi à la date d'acquisition de l'activité, diminué, le cas échéant, des pertes de valeur cumulées.

Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis. Ils font l'objet d'un test de dépréciation dès l'apparition d'indices de perte de valeur et au minimum une fois par an. Toutes les pertes de valeur sont déduites du résultat net de l'exercice et réparties entre la société mère et les participations ne donnant pas le contrôle.

Aux fins des tests de dépréciation, l'écart d'acquisition est affecté aux unités génératrices de trésoreries (UGT) ou groupes d'UGT, définies comme le plus petit groupe d'actifs identifiables générant des entrées de trésorerie largement indépendantes de celles des autres actifs ou groupes d'actifs.

Les tests sont réalisés au niveau de l'unité génératrice de trésoreries (UGT), à laquelle l'actif appartient. Si le montant recouvrable d'une UGT est inférieur à sa valeur comptable, une perte de valeur est affectée en priorité à la réduction de la valeur comptable de l'écart d'acquisition, puis aux autres actifs, et est comptabilisée dans le compte de résultat.

#### Recours aux estimations et jugements

Un certain nombre d'estimations est formulé afin de déterminer la valeur recouvrable de l'UGT, définie comme le plus haut de la valeur de réalisation nette de frais et la valeur d'utilité.

La valeur d'utilité est estimée comme étant la valeur actuelle des flux futurs de trésorerie attendus. Les projections de flux de trésorerie sont fondées sur des hypothèses économiques déterminées par la direction du Groupe de la façon suivante :

- les flux de trésorerie sont ceux du budget établi sur une période de 3 années ;
- au-delà de cet horizon, les flux de trésorerie sont extrapolés par application d'un taux de croissance perpétuel reflétant le taux attendu de croissance long terme du marché.

Le Groupe analyse son activité autour de deux UGT : l'UGT « Legacy » et l'UGT « Vidéo ». Ces 2 UGT correspondent aux secteurs opérationnels du Groupe.

En octobre 2015, Aspin Management a acquis l'intégralité des titres de la société Cellfish (désormais dénommée « Alchimie »). L'écart d'acquisition lié à cette opération afférente à l'UGT Legacy, évalué sur la base des comptes consolidés de Cellfish au 15 octobre 2015, s'élevait à 3 492 K€. L'écart d'acquisition au 1er janvier 2018 correspond, comme l'indique IFRS 1, à la valeur nette de l'écart d'acquisition au 31/12/2017 utilisant le référentiel antérieur, soit le référentiel comptable français.

L'évolution de l'écart d'acquisition depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 se présente comme suit :

<b>ECART D'ACQUISITION</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Dépréciation</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>Valeur nette UGT Legacy</b>	<b>Valeur nette UGT Vidéo</b>
<b>1er janvier 2018</b>	<b>2 748</b>	<b>0</b>	<b>2 748</b>	<b>2 721</b>	<b>27</b>
Augmentation	0	0	0	0	0
Diminution	0	0	0	0	0
<b>31 décembre 2018</b>	<b>2 748</b>	<b>0</b>	<b>2 748</b>	<b>2 721</b>	<b>27</b>
Augmentation	114	0	0	0	114
Diminution	0	0	0	0	0
<b>31 décembre 2019</b>	<b>2 862</b>	<b>0</b>	<b>2 862</b>	<b>2 721</b>	<b>141</b>

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019, l'écart d'acquisition correspondant à l'activité Legacy a fait l'objet de tests de dépréciation. Du fait de son acquisition récente, la part affectée à l'UGT Vidéo n'est pas testée.

Les principales hypothèses utilisées par le Groupe au titre des périodes présentées sont basées sur un Coût moyen pondéré du capital (« CMPC ») de 11,9% appliqué aux flux de trésorerie prévisionnels. Par ailleurs, un taux de décroissance à l'infini (« PGR ») de 10,0% a été retenu sur les flux de trésorerie considérés pour l'année terminale.

Les tests réalisés n'ont pas donné lieu à une dépréciation de l'écart d'acquisition au 31 décembre 2019.

La part de la valeur terminale dans la valorisation de l'UGT Legacy représente 20% de sa valeur totale. Le tableau ci-après présente la sensibilité des résultats des tests de dépréciation aux évolutions des principales hypothèses utilisées au 31 décembre 2019 (en millions d'euros) :

<b>Sensibilité au 31 décembre 2019</b>	<b>Marge de confort</b>	<b>CMPC +1,0%</b>	<b>PGR - 5,0%</b>	<b>Flux de trésorerie valeur terminale - 20,0%</b>	<b>Combinaison des 3 facteurs</b>
Goodwill UGT Legacy	<b>6,6</b>	-0,3	-0,4	-0,4	<b>-1,1</b>

## 5.2 Immobilisations incorporelles

### Principes comptables

Les immobilisations incorporelles comprennent :

- Les marques
- Les licences de logiciels
- Les frais de développement (comptabilisés en avances et acomptes sur immobilisations incorporelles pendant la phase de développement et en logiciels une fois la phase de développement achevée)

Les marques, d'une durée de vie non déterminée, ne font pas l'objet d'amortissement, mais de tests de dépréciation en cas d'indice de perte de valeur.

Le coût d'acquisition des licences de logiciels est capitalisé sur la base du coût d'acquisition et du coût d'installation.

Conformément à la norme IAS 38, Immobilisations incorporelles, les frais de développement encourus par le Groupe doivent être immobilisés dès lors que tous les critères suivants sont remplis :

- Le Groupe a l'intention et la capacité technique de conduire le projet de développement à son terme ;
- Il existe une probabilité élevée que les avantages économiques futurs attribuables aux dépenses de développement aillent à l'entreprise, ce qui est généralement étayé par l'existence de commande ou de contrats ;
- Les coûts peuvent être évalués de façon fiable ;
- Le Groupe a la capacité d'utiliser ou vendre l'immobilisation incorporelle ;
- Le Groupe dispose des ressources nécessaires à l'achèvement du projet.

Les frais de recherche et les frais de développement ne répondant pas aux critères ci-dessus sont enregistrés au compte de résultat sur la ligne « Frais de recherche et développement » en charge de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

Ces actifs sont amortis selon la méthode linéaire sur leur durée de vie estimée :

- Logiciel acquis : 1 à 2 ans
- Logiciel développé en interne : 4 ans

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

Sont capitalisés les projets de développement de nouvelles fonctionnalités de la plateforme liés à l'infrastructure technique vidéo. Ces projets permettent de générer davantage de trafic sur le site web et ainsi davantage de clientèle dans le contexte de l'orientation commerciale de la société.

Ces projets ont été capitalisés en accord avec les normes IFRS dans la mesure où ils répondent aux critères de capitalisation définis par IAS 38.57. Au 31 décembre 2019, les frais de développement capitalisés s'élèvent à un montant brut de 1 840 K€ pour un total d'amortissements de 320 K€.

**IMMOBILISATIONS  
INCORPORELLES**  
(Montants en K€)

**VALEURS BRUTES**

	Marques	Logiciels	Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles	Total
<b>01/01/2018</b>	<b>365</b>	<b>140</b>	<b>10</b>	<b>515</b>
Acquisition	0	0	276	276
Cession / Mise au rebut	0	0	- 10	- 10
<b>31/12/2018</b>	<b>365</b>	<b>823</b>	<b>276</b>	<b>1 188</b>
Acquisition	0		885	885
Cession / Mise au rebut	0		0	0
Variation de périmètre	0	- 36	0	- 36
<b>31/12/2019</b>	<b>365</b>	<b>787</b>	<b>1 161</b>	<b>2 037</b>

**AMORTISSEMENTS**

<b>01/01/2018</b>	<b>0</b>	<b>- 128</b>	<b>0</b>	<b>- 128</b>
Dotations	0	- 79	0	- 79
Cession / Mise au rebut	0		0	0
<b>31/12/2018</b>	<b>0</b>	<b>- 207</b>	<b>0</b>	<b>- 207</b>
Dotations	0	- 254	0	- 254
Cession / Mise au rebut	0		0	0
Variation de périmètre	0	36	0	36
<b>31/12/2019</b>	<b>0</b>	<b>- 426</b>	<b>0</b>	<b>- 426</b>

**VALEURS NETTES COMPTABLES**

<b>01/01/2018</b>	<b>365</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>387</b>
<b>31/12/2018</b>	<b>365</b>	<b>616</b>	<b>276</b>	<b>1 257</b>
<b>31/12/2019</b>	<b>365</b>	<b>362</b>	<b>1 161</b>	<b>1 887</b>

Pour les exercices présentés, le Groupe n'a pas identifié d'indicateur de perte de valeur pour les UGT du Groupe et n'a pas procédé à des tests de dépréciation.

### 5.3 Immobilisations corporelles

#### Principes comptables

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur éventuelles. Les dépenses ultérieures sont incluses dans la valeur comptable de l'actif ou le cas échéant, comptabilisées comme un actif séparé s'il est probable que les avantages économiques futurs associés à l'actif iront au Groupe et que le coût de l'actif peut être mesuré de façon fiable. Tous les frais de réparation et de maintenance sont comptabilisés en charges.

Les amortissements sont calculés selon la méthode linéaire sur les durées d'utilisation estimées suivantes :

- Matériel et outillage : 3 à 5 ans
- Agencements : 10 ans
- Travaux, gros œuvre : 10
- Matériel de bureau et informatique : 2 à 5 ans
- Meubles : 3 à 5 ans
- Matériel de présentation : 2 ans

Les valeurs résiduelles, durées d'utilité et modes d'amortissement des actifs sont revus à chaque clôture annuelle, et modifiés si nécessaire sur une base prospective.  
Les frais d'acquisition d'immobilisations sont comptabilisés en charges.

Le tableau ci-après illustre les mouvements des immobilisations corporelles au cours des deux exercices :

<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES (Montants en K€)</b>	<b>Matériel de bureau &amp; informatique</b>	<b>Matériel de transport</b>	<b>Autres immobilisations corporelles</b>	<b>Immobilisations en cours</b>	<b>Total</b>
<b>VALEURS BRUTES</b>					
<b>01/01/2018</b>	<b>332</b>	<b>0</b>	<b>173</b>	<b>129</b>	<b>633</b>
Acquisition	280	20	167		467
Cession / Mise au rebut				- 129	- 129
<b>31/12/2018</b>	<b>612</b>	<b>20</b>	<b>339</b>	<b>0</b>	<b>972</b>
Acquisition	62				62
Cession / Mise au rebut	- 2				- 2
Variation de périmètre	- 4				- 4
<b>31/12/2019</b>	<b>668</b>	<b>20</b>	<b>339</b>	<b>0</b>	<b>1 028</b>
<b>AMORTISSEMENTS</b>					
<b>01/01/2018</b>	<b>- 260</b>	<b>0</b>	<b>- 42</b>	<b>0</b>	<b>- 302</b>
Dotations	- 167	- 3	- 17		- 188
Cession / Mise au rebut					0
Variation de périmètre					0
<b>31/12/2018</b>	<b>- 427</b>	<b>- 3</b>	<b>- 59</b>	<b>0</b>	<b>- 490</b>
Dotations	- 119	- 4	- 43		- 166
Cession / Mise au rebut	2				2
Variation de périmètre	5				5
<b>31/12/2019</b>	<b>- 540</b>	<b>- 7</b>	<b>- 102</b>		<b>- 649</b>
<b>VALEURS NETTES COMPTABLES</b>					
<b>01/01/2018</b>	<b>72</b>	<b>0</b>	<b>131</b>	<b>129</b>	<b>331</b>
<b>31/12/2018</b>	<b>184</b>	<b>17</b>	<b>280</b>	<b>0</b>	<b>482</b>
<b>31/12/2019</b>	<b>128</b>	<b>13</b>	<b>238</b>	<b>0</b>	<b>379</b>

#### 5.4 Actifs au titre de droits d'utilisation et dettes de locations

##### Principes comptables

La norme IFRS 16, Contrats de location redéfinit la comptabilisation, l'évaluation et la présentation des contrats de location.

Lors de la comptabilisation initiale d'un contrat, le passif locatif est reconnu à hauteur de la valeur actualisée des paiements de loyers non encore versés actualisée au taux d'emprunt marginal de la Société preneuse.

L'actif au titre du droit d'utilisation est comptabilisé pour un montant égal au passif locatif, ajusté notamment du montant des éventuels loyers payés d'avance.

Comme le permet IFRS 16, le Groupe a choisi d'appliquer les exemptions de la norme à ses contrats de location à court terme (durées résiduelles inférieures à 12 mois) et à ses contrats dont les biens sous-jacents sont de faible valeur.

Les durées de location retenues par le Groupe reflètent les durées non résiliables de chaque contrat, auxquelles ont été ajoutées toute option de prolongation ou toute option de résiliation des contrats que le Groupe a la certitude raisonnable d'exercer ou de ne pas exercer pour toutes les périodes couvertes par les options de prolongation. Pour les contrats de location de véhicules, la durée retenue est celle des contrats.

Le Groupe n'est pas impacté par la décision de l'IFRS IC du 26 novembre 2019 (concernant l'appréciation des durées de location pour les contrats renouvelables par tacite reconduction ou sans date d'échéance contractuelle ainsi que sur la durée d'amortissement des agencements indissociables du bien loué.

Enfin, le taux d'actualisation retenu pour l'évaluation de l'obligation locative est le taux d'emprunt que la Société preneuse aurait obtenu si elle avait eu recours à sa banque pour financer l'acquisition du bien loué. Il est estimé à 2,0% pour les périodes présentées.

<b>VARIATION DES DROITS D'UTILISATION PAR CATEGORIE</b> (Montants en K€)	<b>Baux Immobiliers</b>	<b>Véhicules</b>	<b>Serveurs</b>	<b>Total</b>
<b>Valeur nette au 1er janvier 2018</b>	<b>4 573</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>4 600</b>
Amortissements	- 430	- 11	0	- 441
<b>Valeur nette au 31 décembre 2018</b>	<b>4 143</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>4 159</b>
Nouveaux contrats de location	0	32	416	448
Amortissements	- 430	- 13	- 104	- 548
<b>Valeur nette au 31 décembre 2019</b>	<b>3 713</b>	<b>35</b>	<b>312</b>	<b>4 059</b>
Valeur brute	4 573	59	416	5 048
Cumul des amortissements	- 860	- 24	- 104	- 989

<b>ECHEANCIER DE L'OBLIGATION LOCATIVE PAR CATEGORIE</b> (Montants en K€)	<b>Moins d'un 1 an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
Baux Immobiliers	125	1 455	2 993	4 573
Véhicules	11	16	0	27
<b>Total au 1er janvier 2018</b>	<b>135</b>	<b>1 471</b>	<b>2 993</b>	<b>4 600</b>
Baux Immobiliers	436	1 422	2 591	4 448
Véhicules	11	5	0	16
<b>Total au 31 décembre 2018</b>	<b>447</b>	<b>1 427</b>	<b>2 591</b>	<b>4 465</b>
Baux Immobiliers	212	1 621	2 180	4 013
Véhicules	16	18	0	35
Serveurs	118	243	0	361
<b>Total au 31 décembre 2019</b>	<b>346</b>	<b>1 882</b>	<b>2 180</b>	<b>4 409</b>

#### Autres informations

Le montant de la charge d'intérêts sur les obligations locatives, présentée dans le coût de l'endettement brut au compte de résultat, s'élève à :

(Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
<b>Charge d'intérêts relative aux obligations locatives</b>	<b>80</b>	<b>82</b>

Le montant des charges de location des contrats exemptés de retraitements au titre d'IFRS 16 est de 19 K€ en 2019 (20 K€ en 2018).

## 5.5 Autres actifs financiers

### Principes comptables

Selon la norme IFRS 9, Instruments financiers, les actifs financiers sont classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, au coût amorti ou à la juste valeur par le biais du résultat. Dans l'état de la situation financière, ces catégories correspondent aux autres actifs financiers courants et non courants (note 5.5), aux créances clients et autres actifs courants (note 5.6) et à la trésorerie et équivalent de trésorerie (note 5.9).

#### Classement et évaluation des actifs financiers

La classification proposée par IFRS 9 détermine la façon dont les actifs sont comptabilisés ainsi que leur méthode d'évaluation. Le classement des actifs financiers retenu est fonction de deux critères cumulatifs :

- le modèle économique que suit le Groupe pour la gestion des actifs financiers ; et
- les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels de l'actif financier (correspondant ou non à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts uniquement).

En fonction de l'analyse combinatoire des deux critères, la norme IFRS 9 prévoit trois types de modèles économiques :

- soit les actifs financiers sont évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat ;
- soit les actifs sont valorisés à la juste valeur avec comptabilisation des variations de valeur en capitaux propres (recyclables ou non recyclables) ;
- soit les actifs financiers sont évalués à l'arrêté comptable au coût amorti.

#### Dépréciation des actifs financiers

Le principal changement induit par l'application de la norme concerne l'application du nouveau modèle de dépréciation des actifs financiers (y compris les actifs sur contrat) qui consiste à reconnaître les pertes de crédit attendues à maturité au lieu des pertes encourues selon le modèle d'IAS 39.

Concernant les créances clients, le Groupe a appliqué la méthode simplifiée. L'application de cette méthode n'a pas conduit à la comptabilisation d'une correction de perte de valeur au titre des créances clients.

#### Comptabilité de couverture

L'adoption du modèle de comptabilité de couverture d'IFRS 9 n'a pas modifié la politique de couverture du Groupe.

Les actifs financiers du Groupe sont composés de prêts, de créances et des titres de participations non consolidés. Les actifs financiers sont initialement comptabilisés au coût qui correspond à la juste valeur du prix payé augmenté des coûts d'acquisition.

#### Participations non consolidées

Les autres actifs financiers comprennent des titres de participations et correspondent aux 2.6% que Aspin Management détient dans The Artist Academy. Aux termes de la norme IFRS 9, le Groupe a choisi de comptabiliser ces actifs à la juste valeur par le biais du résultat. Il n'y a pas eu de dividendes versés par cette participation au titre des exercices présentés

#### Prêts et créances

Il s'agit d'actifs financiers non dérivés à paiements fixes ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif.

Les prêts, les créances clients et autres créances sont classées au coût amorti.

<b>AUTRES ACTIFS FINANCIERS</b> (Montants en K€)	<b>Participations non consolidées</b>	<b>Prêts, cautionnements et autres créances</b>	<b>Total</b>
<b>État de la situation financière au 1er janvier 2018</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
Augmentation	80	5	85
Diminution	0	- 8	- 8
<b>État de la situation financière au 31 décembre 2018</b>	<b>80</b>	<b>17</b>	<b>97</b>
Diminution	0	- 2	- 2
Variations de périmètre	0	- 2	- 2
<b>État de la situation financière au 31 décembre 2019</b>	<b>80</b>	<b>13</b>	<b>93</b>

## 5.6 Créances clients

Les créances clients et comptes rattachés sont initialement comptabilisés à leur prix de transaction au sens d'IFRS 15 lorsque celles-ci ne comportent pas de composante financement importante. Le Groupe applique un modèle de dépréciation modélisant les pertes de crédit attendues.

Les créances clients se décomposent de la façon suivante :

<b>CLIENTS ET COMPTES RATTACHES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Clients et comptes rattachés	5 669	5 994	2 173
Factures à établir	1 584	2 613	5 645
Dépréciation des clients et comptes rattachés	- 320	- 337	- 197
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 932</b>	<b>8 270</b>	<b>7 621</b>

Au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019, les dépréciations des clients et comptes rattachés comprennent une dépréciation spécifique de 230 K€ relative à un client australien.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2018, les dépréciations des clients et comptes rattachés comprennent une dépréciation spécifique de 100 K€ relative un client allemand. Elle a été reprise au cours de l'exercice 2018.

La ventilation des créances clients et comptes rattachés par échéance au 31 décembre 2019 se décompose comme suit :

<b>VENTILATION CLIENTS ET COMPTES RATTACHES</b> (Montants en K€)	<b>0 Jours</b>	<b>1 à 30 jours</b>	<b>31 à 60 jours</b>	<b>61 à 90 jours</b>	<b>91 jours et plus</b>	<b>Total</b>
Total brut des clients et comptes rattachés	6 344	321	168	83	337	<b>7 253</b>
Dépréciation des clients et comptes rattachés	- 80	- 4	- 2	- 1	- 234	<b>- 320</b>
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 264</b>	<b>317</b>	<b>166</b>	<b>81</b>	<b>103</b>	<b>6 932</b>

## 5.7 Autres actifs courants

Les autres actifs courants s'élèvent à 760 K€ au 31 décembre 2019 et se décomposent comme suit :

<b>AUTRES CREANCES ET COMPTES DE REGULARISATION</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Fournisseurs - avances et acomptes versés	4	4	0
Fournisseurs débiteurs	24	155	207
Autres créances - courant	327	407	0
Charges constatées d'avance	405	103	154
Factor	0	0	2 884
<b>Total Autres actifs courants</b>	<b>760</b>	<b>670</b>	<b>3 245</b>

## Crédit d'impôt recherche (« CIR »)

Aspin Management bénéficiait jusqu'en 2018 des dispositions des articles 244 quater B et 49 septies F du Code Général des Impôts relatives au crédit d'impôt recherche (« CIR »). Le CIR est comptabilisé en « Frais technologiques et développements » au cours de l'année à laquelle se rattachent les dépenses de recherche éligibles. Il n'y a pas de créance de CIR générée au titre de la période 2019 (63 K€ au titre de la période 2018).

## 5.8 Créances fiscales et sociales

Les créances fiscales et sociales s'élèvent à 1 826K au 31 décembre 2019, 1 845 K€ au 31 décembre 2018 et 1 995 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2018.

Les créances fiscales et sociales se décomposent comme suit sur les deux exercices précédents :

<b>CREANCES FISCALES ET SOCIALES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Taxe sur la valeur ajoutée	1 284	1 439	1 451
Créances fiscales courantes	404	404	0
Personnel et organismes sociaux	2	3	1
<b>Créances fiscales et sociales - courant</b>	<b>1 689</b>	<b>1 845</b>	<b>1 452</b>
Créances fiscales non courantes	137	0	543
<b>Créances fiscales et sociales - non courant</b>	<b>137</b>	<b>0</b>	<b>543</b>
<b>Total Créances fiscales et sociales</b>	<b>1 826</b>	<b>1 845</b>	<b>1 995</b>

## 5.9 Trésorerie et équivalents de trésorerie

### Principes comptables

Le Groupe classe en trésorerie et équivalents de trésorerie dans l'état de la situation financière et dans le tableau des flux de trésorerie les placements qui satisfont aux conditions d'IAS 7 :

- Détention dans le but de faire face aux engagements de trésorerie à court terme ; et
- Actifs à court terme à date d'acquisition, très liquides, facilement convertibles en un montant de trésorerie connu et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

La position de trésorerie du Groupe se décompose comme suit :

<b>TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
<b>(Montants en K€)</b>			
Disponibilités	4 076	3 860	4 488
Valeurs mobilières de placements	118	118	338
<b>Total trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>4 194</b>	<b>3 978</b>	<b>4 826</b>

## 5.10 Capitaux propres

### Principes comptables

#### Instruments de capitaux propres

Le classement d'un instrument financier ou de ses composantes en capitaux propres dépend de l'analyse de ses caractéristiques financières contractuelles. Lorsque l'entité qui a émis l'instrument financier n'a pas l'obligation contractuelle de remettre de la trésorerie ou un autre actif financier au porteur, l'instrument financier est un instrument de capitaux propres.

#### Frais de transactions sur capitaux propres

Les frais externes directement attribuables aux opérations de capital ou aux instruments de capitaux propres sont comptabilisés, nets d'impôt, en diminution des capitaux propres. Les autres frais sont portés en charge de l'exercice.

## 5.11 Capital social

Au 31 décembre 2019, le capital social de la Société est constitué de 3 273 368 actions d'une valeur nominale de 1,00 euro chacune, entièrement libérées et réparties comme suit :

- 559 625 actions ordinaires
- 105 000 actions de préférence de catégorie A
- 2 608 743 actions de préférence de catégorie B

Les actions de préférence de catégorie A confèrent le droit, dans les bénéfices sociaux, à un dividende exclusif, prioritaire et cumulatif prélevé sur le bénéfice distribuable de chaque exercice par priorité sur tout dividende attribué aux actions ordinaires.

Les actions de préférence de catégorie B confèrent le droit, dans les bénéfices sociaux, à un dividende exclusif, prioritaire sur tout dividende attribué aux actions ordinaires, mais subordonné au dividende prioritaire A, et cumulatif prélevé sur le bénéfice distribuable de chaque exercice.

Le montant nominal des 32 332 actions de préférence de catégorie B attribuées aux dirigeants de la Société (« les managers ») a été reclassé en dettes fiscales et sociales (cf. note 2.3(c)).

Une augmentation de capital a été effectuée en date du 27 septembre 2019 pour un montant nominal de 564 625€ (cf. note 1.3.1).

## 5.12 Dividendes versés

La Société n'a versé aucun dividende sur les périodes présentées.

### 5.13 Provisions

#### Principes comptables

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation envers un tiers résultant d'un événement passé, et lorsqu'il est probable qu'elle provoquera une sortie de ressources au bénéfice de ce tiers, et que les sorties futures de liquidités peuvent être estimées de manière fiable.

#### Recours aux estimations et jugements

Le montant comptabilisé en provision est l'estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation, actualisée si nécessaire à la date de clôture. Les provisions pour risques comprennent des provisions relatives à des litiges en cours. Le montant des provisions correspond à l'estimation la plus probable du risque.

Les provisions pour risques et charges s'élèvent à 315 K€ au 31 décembre 2019 :

<b>PROVISIONS RISQUES ET CHARGES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2018</b>	<b>Dotation</b>	<b>Reprise utilisée</b>	<b>Reprise non utilisée</b>	<b>31/12/2019</b>
Provisions pour risques et charges	131	189	- 5	0	315
<b>Total</b>	<b>131</b>	<b>189</b>	<b>- 5</b>	<b>0</b>	<b>315</b>

Les provisions pour risques et charges s'élèvent à 131 K€ au 31 décembre 2018 :

<b>PROVISIONS RISQUES ET CHARGES</b> (Montants en K€)	<b>01/01/2018</b>	<b>Dotation</b>	<b>Reprise utilisée</b>	<b>Reprise non utilisée</b>	<b>31/12/2018</b>
Provisions pour risques et charges	100	131	- 100	0	131
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>131</b>	<b>- 100</b>	<b>0</b>	<b>131</b>

### 5.14 Dettes financières courantes et non courantes

Les dettes financières s'analysent comme suit à la clôture des exercices suivants :

<b>DETTE FINANCIERES COURANTES ET NON COURANTES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit <sup>(1)</sup>	0	2 720	3 615
Dettes de location	4 063	4 018	4 465
<b>Dettes financières et dettes de locations non courantes</b>	<b>4 063</b>	<b>6 738</b>	<b>8 080</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	2 738	894	892
Dettes de location	346	447	135
Concours bancaires	0	132	0
<b>Dettes financières et dettes de locations courantes</b>	<b>3 085</b>	<b>1 472</b>	<b>1 027</b>
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>7 147</b>	<b>8 211</b>	<b>9 107</b>

<sup>(1)</sup> La dette sénior a été classée intégralement en dette financière courante au 31 décembre 2019 en raison d'un engagement financier non respecté au 31 décembre 2019 lié à l'émission d'obligations convertibles postérieurement au 31 décembre 2019. Une demande de waiver a été effectuée par le Groupe le 20 décembre 2019 et a été acceptée par le pool bancaire le 24 janvier 2020. Aucune demande

de remboursement anticipé n'a été effectuée par le pool bancaire. Se référer aux explications sur les Covenants au sein de la note sur le Risque de Liquidité dans la Note 8.1 Gestion et évaluation des risques financiers.

Les échéances des dettes financières en flux de trésorerie non actualisés (hors intérêts) s'analysent comme suit à la clôture des exercices suivants :

<b>DETTE FINANCIERE COURANTES ET NON COURANTES EN FLUX DE TRESORERIE NON ACTUALISES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>			
	<b>Total</b>	<b>Part à moins d'un an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Supérieur à 5 ans</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	2 750	2 750	0	0
Dettes de location	4 904	369	2 704	1 830
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>7 654</b>	<b>3 119</b>	<b>2 704</b>	<b>1 830</b>

<b>DETTE FINANCIERE COURANTES ET NON COURANTES EN FLUX DE TRESORERIE NON ACTUALISES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2018</b>			
	<b>Total</b>	<b>Part à moins d'un an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Supérieur à 5 ans</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	3 667	917	2 750	0
Dettes de location	4 970	530	2 152	2 288
Concours bancaires	132	132	0	0
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>8 769</b>	<b>1 579</b>	<b>4 902</b>	<b>2 288</b>

<b>DETTE FINANCIERE COURANTES ET NON COURANTES EN FLUX DE TRESORERIE NON ACTUALISES</b> (Montants en K€)	<b>01/01/2018</b>			
	<b>Total</b>	<b>Part à moins d'un an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Supérieur à 5 ans</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	4 583	917	3 667	0
Dettes de location	5 188	218	2 225	2 746
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>9 772</b>	<b>1 135</b>	<b>5 891</b>	<b>2 746</b>

Les différences entre les dettes financières issues de l'état de la situation financière et les dettes financières en flux de trésorerie non actualisés proviennent de :

- L'utilisation du coût amorti pour les emprunts auprès d'établissements de crédits
- L'actualisation des loyers futurs pour les dettes de location

**Les incidences de trésorerie sont présentées comme suit :**

(Montants en K€)	<b>31/12/2018</b>	<b>Trésorerie encaissée</b>	<b>Trésorerie décaissée</b>	<b>Autres</b>	<b>31/12/2019</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	3 667		- 917		2 750
Dettes de location	4 970		- 66		4 904
Concours bancaires	132		- 132		0
<b>Total</b>	<b>8 769</b>	<b>0</b>	<b>-1 115</b>	<b>0</b>	<b>7 654</b>

(Montants en K€)	01/01/2018	Trésorerie encaissée	Trésorerie décaissée	Autres	31/12/2018
Emprunts auprès d'établissements de crédit	4 583		- 917		3 667
Dettes de location	5 188		- 218		4 970
Concours bancaires	0			132	132
<b>Total</b>	<b>9 772</b>	<b>0</b>	<b>-1 135</b>	<b>132</b>	<b>8 769</b>

## 5.15 Dettes auprès d'établissements de crédit

### Principes comptables

Les emprunts et autres passifs financiers sont comptabilisés au coût amorti à l'aide de la méthode du taux d'intérêt effectif. Le taux d'intérêt effectif inclut les coûts de transaction directement imputables à l'émission du passif financier et les hypothèses sur les variations des taux d'intérêt variables.

Les dettes auprès des établissements de crédit sont constituées d'un prêt en principal de 5 500 000€ accordé le 30 juin 2016 à Aspin Management par un pool bancaire constitué de la Banque Palatine, la Bred Banque Populaire et la Société Générale. Cet emprunt était destiné à financer le rachat partiel de 5 117 257 actions de préférence A dans le cadre d'une réduction de capital social d'Aspin Management ainsi que les frais y afférant.

Les caractéristiques de l'emprunt sont les suivantes :

- Montant du principal de 5 500 000€, remboursable par amortissement constant avec une dernière échéance au 30 juin 2022.
- Les intérêts sont dus trimestriellement et sont calculés sur la somme des deux taux suivants :
  - Taux Euribor de la période d'intérêts considérée ;
  - Une marge ajustable annuellement en fonction du Ratio de Levier (dette financière nette consolidée / EBITDA consolidé), allant de 2,0% à 2,5%.

Les frais d'émission sont imputés sur le nominal de l'emprunt évalué selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Le contrat d'emprunt a fait l'objet d'une renégociation durant l'exercice 2019 (cf. section « risque de liquidité » en note 8.1).

### Lignes de factoring non utilisées

Alchimie SASU a signé un contrat d'affacturage en 2012 toujours actif dont les caractéristiques principales sont les suivantes : plafond de financement à hauteur de 6 000 000 € et commission d'anticipation égal à l'EURIBOR 3 mois +0.7%. Ce contrat est non utilisé au 31 décembre 2019.

## 5.16 Avantages du personnel

### Principes comptables

#### Avantages à court terme et régimes d'avantages postérieurs à l'emploi à cotisations définies

Le Groupe comptabilise en « Charges de personnel » le montant des avantages à court terme, ainsi que les cotisations à payer au titre des régimes de retraite généraux et obligatoires. N'étant pas engagé au-delà de ces cotisations, le Groupe ne constate aucune provision au titre de ces régimes.

#### Régimes d'avantages postérieurs à l'emploi à prestations définies

Les régimes de retraite, les indemnités assimilées et autres avantages sociaux qui sont analysés comme des régimes à prestations définies (régime dans lequel la Société s'engage à garantir un montant ou un niveau de prestation défini) sont comptabilisés au bilan sur la base d'une évaluation actuarielle des engagements à la date de clôture.

Cette évaluation repose sur l'utilisation de la méthode des unités de crédit projetées, prenant en compte la rotation du personnel et des probabilités de mortalité. Les éventuels écarts actuariels sont comptabilisés dans les capitaux propres, en « autres éléments du résultat global ».

### Recours aux estimations et jugements

Les obligations au titre des prestations et les actifs du régime peuvent faire l'objet d'une volatilité importante en raison, notamment, de variations des valeurs marchandes et des hypothèses actuarielles. Ces hypothèses varient d'un régime de retraite à l'autre et tiennent donc compte des conditions locales. Elles sont déterminées à l'issue d'un processus formel faisant appel à l'expertise et aux jugements internes du Groupe, en termes financiers et actuariels, ainsi qu'en consultation avec des actuaires et des experts indépendants.

Ces hypothèses pour chaque régime sont revues annuellement et ajustées au besoin pour tenir compte des changements découlant de l'expérience et des conseils actuariels.

Les engagements envers le personnel sont constitués de la provision pour indemnités de fin de carrière, évaluées sur la base des dispositions prévues par la convention collective applicable à savoir, pour les salariés de la Société, la Convention collective nationale des Ingénieurs et Cadre métallurgie (CCN 650 pour les salariés cadre et CCN 054 pour les salariés non-cadres).

Cet engagement concerne uniquement les salariés relevant du droit français. Il n'existe pas d'engagement auprès des salariés allemands, britanniques et espagnols. Une analyse de sensibilité du taux d'actualisation de 50 bps fait ressortir un écart maximum inférieur à 85 K€ sur le montant au bilan. Les principales hypothèses actuarielles utilisées pour l'évaluation des indemnités de départ à la retraite sont les suivantes :

HYPOTHESE ACTUARIELLES	01/01/2018	31/12/2018	31/12/2019
Taux d'actualisation	1,65%	1,80%	0,95%
Taux de charges sociales patronales	46%		
Âge de début de carrière	- Cadres : 23 ans - Non-cadres : 21 ans		
Âge de départ en retraite	Âge de départ à la retraite à taux plein en fonction de l'année de naissance et des hypothèses d'âge de début de carrière ci-de		
Table de mortalité	TH-TF 00-02 décalées		
Taux de turnover	Table décroissante par âge et nulle à 55 ans (cf. ci-dessous)		
Taux de revalorisation des salaires	2,00%		

Le taux de turnover a été déterminé sur la base du taux moyen observé sur les exercices passés. Une table de taux de turnover décroissante avec l'âge et avec des taux de turnovers nuls à partir de 55 ans a été établie.

Les taux utilisés peuvent être résumés ainsi :

- Inférieure à 34 ans : 23,30%
- De 35 à 44 ans : taux dégressif de 12,90 % à 8,80 %
- De 45 à 54 ans : taux dégressif de 4 % à 1,70%
- À partir de 55 ans : taux nul

Les engagements envers le personnel ont évolué de la manière suivante depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 :

<b>ENGAGEMENTS ENVERS LE PERSONNEL</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>Indemnités de départ en retraite</b>
<b>01/01/2018</b>	<b>368</b>
Coûts des services	42
Coûts financiers	6
Réduction	- 103
Écarts actuariels OCI	- 6
<b>31/12/2018</b>	<b>308</b>
Coûts des services passés	35
Coûts financiers	5
Réduction	- 63
Écarts actuariels OCI	37
<b>31/12/2019</b>	<b>322</b>

#### 5.17 Dettes fournisseurs

Les dettes fournisseurs s'élèvent à 6 788 K€ au 31 décembre 2019 et se décomposent comme suit :

<b>DETTES FOURNISSEURS</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Dettes fournisseurs	2 416	3 108	3 689
Factures non parvenues	4 372	4 527	3 202
<b>Total dettes fournisseurs</b>	<b>6 788</b>	<b>7 634</b>	<b>6 891</b>

Ci-dessous le détail par nature des factures non parvenues :

<b>DETAIL DES FACTURES NON PARVENUES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Marketing	521	682	764
Provisions pour charges locatives	157	157	153
Droits d'auteurs	995	495	55
Commissions opérateurs	711	1 013	990
Conseil externe	165	287	127
Coûts de contenus	782	344	191
Autres	1 041	1 550	923
<b>Total factures non parvenues</b>	<b>4 372</b>	<b>4 527</b>	<b>3 202</b>

Les autres factures non parvenues sont principalement constituées de prestations informatiques, de la sous-traitance et de partage de revenus.

Pour les dettes fournisseurs, aucune actualisation n'a été pratiquée dans la mesure où les montants ne représentaient pas d'échéances supérieures à 1 an au 31 décembre 2019.

#### 5.18 Autres passifs courants et dettes fiscales et sociales

Les autres passifs courants s'élèvent à 271 K€ au 31 décembre 2019, contre 357 K€ au 31 décembre 2018 et 868 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2018. Leur évolution et composition se présentent comme suit :

<b>AUTRES PASSIFS COURANTS</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Clients avances et acomptes reçus	146	319	0
Factures à établir	0	0	368
Dettes sur acquisitions d'actifs	30	37	500
Produits constatés d'avance	92	0	0
Autres	3	0	0
<b>Total</b>	<b>271</b>	<b>357</b>	<b>868</b>

Les dettes fiscales et sociales s'élèvent à 2 518 K€ au 31 décembre 2019, contre 3 281 K€ au 31 décembre 2018 et 3 475 K€ au 1<sup>er</sup> janvier 2018. Elles ont évolué comme suit au cours des deux exercices précédents :

<b>DETTES FISCALES ET SOCIALES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Taxe sur la valeur ajoutée	1 147	1 628	1 883
Dettes sociales	1 288	1 577	1 549
Actions détenues par les dirigeants	52	47	42
Autres	31	29	0
<b>Total</b>	<b>2 518</b>	<b>3 281</b>	<b>3 475</b>

## 5.19 Juste valeur des instruments financiers

### Principes comptables

La juste valeur des créances clients et des dettes fournisseurs est assimilée à leur valeur au bilan, compte tenu des échéances très courtes de paiement de ces créances. Il en est de même pour les autres créances et les autres dettes courantes.

Les passifs financiers sont classés en deux catégories et comprennent :

- les emprunts au coût amorti ;
- les passifs financiers comptabilisés à la juste valeur par le compte de résultat.

### Passifs financiers comptabilisés au coût amorti

Les emprunts et autres passifs financiers sont comptabilisés au coût amorti, calculé à l'aide du taux d'intérêt effectif. La fraction à moins d'un an des dettes financières est présentée en « dettes financières courantes ».

### Hiérarchie des justes valeurs

La norme IFRS13, Evaluation à la juste valeur, établit une hiérarchie des justes valeurs et distingue trois niveaux :

- Niveau 1 : juste valeur fondée sur les cours de marchés actifs pour le même instrument (sans modification ni reconditionnement).
- Niveau 2 : juste valeur fondée sur les cours de marchés actifs pour des actifs ou passifs semblables et les techniques de valorisation dont toutes les données importantes sont fondées sur des informations de marché observables.
- Niveau 3 : juste valeur fondée sur les techniques de valorisation dont les données importantes ne sont pas toutes fondées sur des informations de marché observables.

Les actifs et passifs du Groupe sont évalués de la manière suivante pour chaque année en fonction des catégories d'évaluation définies par IFRS 9. L'ensemble des valeurs sont de niveau 3.

(Montants en K€)	31/12/2019		Valeur - état de situation financière selon IFRS 9		
Rubriques au bilan	Valeur Etat de Situation financière	Juste valeur	Juste valeur par le compte de résultat	Prêts et créances	Dettes au coûts amorti
Créances fiscales non courantes	137	137	0	137	0
Autres actifs financiers non courants	93	93	0	93	0
Créances clients et autres débiteurs	6 932	6 932	0	6 932	0
Créances fiscales et sociales courantes	1 689	1 689	0	1 689	0
Autres actifs courants	760	760	0	760	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 194	4 194	4 194	0	0
<b>Total des rubriques relevant d'un poste d'actif</b>	<b>13 806</b>	<b>13 806</b>	<b>4 194</b>	<b>9 612</b>	<b>0</b>
Dettes financières non courantes	0	0	0	0	0
Dettes locations non courantes	4 063	4 063	0	0	4 063
Autres passifs non courants	0	0	0	0	0
Dettes financières courantes	2 738	2 738	0	0	2 738
Dettes locations courantes	346	346	0	0	346
Dettes fournisseurs	6 788	6 788	0	0	6 788
Dettes fiscales et sociales courantes	2 518	2 518	0	0	2 518
Autres passifs courants	271	271	0	0	271
<b>Total des rubriques relevant d'un poste de passif</b>	<b>16 724</b>	<b>16 724</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16 724</b>

(Montants en K€)	31/12/2018		Valeur - état de situation financière selon IFRS 9		
Rubriques au bilan	Valeur Etat de Situation financière	Juste valeur	Juste valeur par le compte de résultat	Prêts et créances	Dettes au coûts amorti
Créances fiscales non courantes	0	0	0	0	0
Autres actifs financiers non courants	97	97	0	97	0
Créances clients et autres débiteurs	8 270	8 270	0	8 270	0
Créances fiscales et sociales courantes	1 845	1 845	0	1 845	0
Autres actifs courants	670	670	0	670	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 978	3 978	3 978	0	0
<b>Total des rubriques relevant d'un poste d'actif</b>	<b>14 860</b>	<b>14 860</b>	<b>3 978</b>	<b>10 882</b>	<b>0</b>
Dettes financières non courantes	2 720	2 720	0	0	2 720
Dettes locations non courantes	4 018	4 018	0	0	4 018
Autres passifs non courants	0	0	0	0	0
Dettes financières courantes	1 026	1 026	0	0	1 026
Dettes locations courantes	447	447	0	0	447
Dettes fournisseurs	7 634	7 634	0	0	7 634
Dettes fiscales et sociales courantes	3 281	3 281	0	0	3 281
Autres passifs courants	357	357	0	0	357
<b>Total des rubriques relevant d'un poste de passif</b>	<b>19 483</b>	<b>19 483</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>19 483</b>

(Montants en K€)	01/01/2018		Valeur - état de situation financière selon IFRS 9		
Rubriques au bilan	Valeur Etat de Situation financière	Juste valeur	Juste valeur par le compte de résultat	Prêts et créances	Dettes au coûts amorti
Créances fiscales non courantes	543	543	0	543	0
Autres actifs financiers non courants	20	20	0	20	0
Créances clients et autres débiteurs	7 621	7 621	0	7 621	0
Créances fiscales et sociales courantes	1 452	1 452	0	1 452	0
Autres actifs courants	3 245	3 245	0	3 245	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 826	4 826	4 826	0	0
<b>Total des rubriques relevant d'un poste d'actif</b>	<b>17 706</b>	<b>17 706</b>	<b>4 826</b>	<b>12 880</b>	<b>0</b>
Dettes financières non courantes	3 615	3 615	0	0	3 615
Dettes locations non courantes	4 465	4 465	0	0	4 465
Autres passifs non courants	0	0	0	0	0
Dettes financières courantes	892	892	0	0	892
Dettes locations courantes	135	135	0	0	135
Dettes fournisseurs	6 891	6 891	0	0	6 891
Dettes fiscales et sociales courantes	3 475	3 475	0	0	3 475
Autres passifs courants	868	868	0	0	868
<b>Total des rubriques relevant d'un poste de passif</b>	<b>20 341</b>	<b>20 341</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>20 341</b>

## NOTE 6 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

### 6.1 Chiffre d'affaires

#### Principes comptables

Le Groupe applique la norme IFRS 15 pour la comptabilisation de ses produits des activités ordinaires.

A ce titre, le Groupe identifie les différentes prestations promises et détermine si elles sont distinctes à l'intérieur du contrat. Lorsqu'une ou plusieurs obligations de performance sont identifiées, le Groupe répartit le prix de transaction entre les différentes obligations de performance, en tenant compte des éventuelles contreparties variables.

Le Groupe analyse également pour chacune de ces obligations de performance s'il contrôle le bien ou service avant qu'il soit transféré au client final. Si le Groupe détient le contrôle, il agit en tant que principal et comptabilise le produit brut de la prestation. Dans le cas contraire, le Groupe agit en tant qu'agent et comptabilise le produit net.

Le chiffre d'affaires du Groupe est principalement généré par la souscription d'abonnements (provenant du secteur Vidéo et d'une partie du secteur Legacy). Ces abonnements sont comptabilisés sur la base du prix hors taxe payé par le client final lorsque Alchimie est considéré comme l'éditeur du service (Principal) et comptabilisé Net des commissions de distribution lorsque Alchimie est considéré comme fournisseur de contenus uniquement (Agent).

Une autre partie du chiffre d'affaires (provenant uniquement d'une partie du secteur Legacy) est générée par des prestations de services professionnels. Pour ces prestations, le Groupe agit essentiellement en tant qu'agent et comptabilise le prix net des commissions de distribution.

La répartition du chiffre d'affaires entre les différentes activités du Groupe et les différentes zones géographiques est présentée dans la note 4.

## 6.2 Détails des charges et produits par fonction

La section ci-dessous présente le détail des charges et produits par fonction.

La catégorie « Charges de personnel » est composée des salaires, des honoraires externes et des notes de frais. Les charges de personnel liées à la fonction « Technologie et Développement » sont diminuées en cas d'activation des frais de développements.

### 6.2.1 Coûts des ventes

<b>COUTS DES VENTES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Commissions opérateurs	-7 568	-10 273
Coûts des licences	-3 372	-2 127
Charges de personnel	-1 143	-1 306
Autres	-1 205	-1 337
<b>TOTAL</b>	<b>-13 288</b>	<b>-15 043</b>

## 6.3 Technologies et Développement

<b>Frais technologiques et développement</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Charges de personnel	-3 172	-3 542
Autres	- 248	154
<b>TOTAL</b>	<b>-3 420</b>	<b>-3 388</b>

## 6.4 Frais de marketing et des ventes

<b>Frais de marketing et vente</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Frais de publicités et communications	-11 426	-14 034
Charges de personnel	-2 634	-2 724
<b>TOTAL</b>	<b>-14 060</b>	<b>-16 758</b>

## 6.5 Frais généraux et administratifs

<b>Frais généraux et administratifs (Montants en K€)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Charges de personnel	-1 374	-1 561
Honoraires et consulting divers	- 685	- 856
Infrastructure IT et Télécom	- 742	- 849
Management fees	- 486	- 445
Amortissements droits d'utilisation	- 548	- 441
Taxes	- 203	- 225
Autres	- 430	- 593
<b>TOTAL</b>	<b>-4 468</b>	<b>-4 969</b>

## 6.6 Effectifs et masse salariale

Les effectifs moyens du Groupe à la clôture de chacun des exercices sont les suivants :

<b>EFFECTIFS MOYENS</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Cadres	76	86
Non cadres	10	9
<b>Total</b>	<b>86</b>	<b>95</b>

La masse salariale comptabilisée en charges sur les exercices 2019 et 2018 sont les suivants :

<b>MASSE SALARIALE (Montant en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Salaires et traitements	-5 378	-6 141
Charges sociales	-1 975	-2 319
Autres charges	- 107	- 182
<b>Masse salariale</b>	<b>-7 460</b>	<b>-8 642</b>

## 6.7 Résultat financier

Le résultat financier inclut : le coût de l'endettement, les intérêts liés aux dettes de location, les produits liés aux placements financiers ainsi que les gains ou pertes de change réalisés ou non. Il se décompose comme suit pour les exercices 2019 et 2018 :

<b>PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS (Montants en K€)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>- 187</b>	<b>- 216</b>
Charges d'intérêts	- 187	- 216
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>- 13</b>	<b>- 95</b>
Résultat de change	- 13	- 95
<b>Résultat financier</b>	<b>- 200</b>	<b>- 311</b>

## 6.8 Impôts sur les bénéfices

### Principes comptables

L'impôt sur les bénéfices correspond au cumul des impôts exigibles des différentes sociétés du Groupe, corrigé de la fiscalité différée. L'impôt est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à des éléments qui sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global ou directement en capitaux propres. Il est alors également comptabilisé dans les autres éléments du résultat global ou en capitaux propres.

Les impôts différés sont évalués selon l'approche bilancielle au montant que l'entité s'attend à payer aux administrations fiscales ou à recouvrer de celles-ci. Les impôts différés ainsi déterminés sont, le cas échéant, influencés par un éventuel changement du taux d'impôt adopté ou quasi adopté à la date de clôture des états financiers.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé si les conditions suivantes sont réunies :

- L'entité dispose de différences temporelles taxables suffisantes auprès de la même autorité fiscale et de la même entité imposable ou du même groupe fiscal, qui engendreront des montants imposables sur lesquels les pertes fiscales et crédits d'impôt non utilisés pourront s'imputer avant qu'ils n'expirent ;
- Il est probable que l'entité dégagera des bénéfices imposables avant l'expiration des pertes fiscales ou des crédits d'impôt non utilisés ;
- Les pertes fiscales non utilisées résultent de causes identifiables qui ne se reproduiront vraisemblablement pas ;
- Les opportunités liées à la gestion fiscale de l'entité généreront un bénéfice imposable pendant l'exercice au cours duquel les pertes fiscales ou les crédits d'impôt non utilisés pourront être imputés.

Les taux d'impôt applicables pour les différentes sociétés du groupe sont :

- 28% en 2019 pour les filiales basées en France (contre 33% en 2018)
- 31,23% en 2018 et 2019 pour les filiales basées en Allemagne
- 21% en 2018 et 2019 pour les filiales basées au Royaume Uni

Rapprochement entre impôt théorique et impôt effectif :

#### PREUVE D'IMPOT (Montants en K€)

	2019	2018
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>-1 051</b>	<b>-1 739</b>
Taux courant d'imposition - Consolidante	28%	33%
<b>Impôt théorique</b>	<b>294</b>	<b>574</b>
Différences de taux	- 9	- 4
Différences fiscales particulières	0	225
Différences permanentes et temporaires	- 124	- 333
<b>Produits (Charges) d'impôts réelles et différées</b>	<b>161</b>	<b>461</b>

#### Nature des impôts différés :

<b>IMPOTS DIFFERES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>01/01/2018</b>
Décalages temporaires	308	257	178
<b>Total des éléments ayant une nature d'impôts différés actif</b>	<b>308</b>	<b>257</b>	<b>178</b>
Décalages temporaires	2	3	5
<b>Total des éléments ayant une nature d'impôts différés actif</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>
<b>Total des éléments ayant une nature d'impôts différés</b>	<b>310</b>	<b>260</b>	<b>183</b>

Les déficits fiscaux indéfiniment reportables n'ont pas été activés sur les périodes présentées et s'élèvent à 422 K€ au 31 décembre 2019 et à 454 K au 31 décembre 2018. Ils portent sur les entités Alchimie SASU, Alchimie UK et Cellfish GmbH.

### **6.9 Résultat par action**

Conformément à la norme IAS 33, Résultat par action, le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions du Groupe par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période. Le résultat dilué par action est déterminé en ajustant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives.

Pour le calcul du résultat dilué par action, les actions de préférence n'ont pas été prise en compte car la conversion des actions de préférence en actions ordinaires n'est possible qu'en cas d'introduction en bourse ; la parité de conversion est déterminée en fonction du prix d'introduction en bourse, montant non déterminable à la date d'approbation des comptes. Le résultat dilué par action est ainsi identique au résultat net par action.

<b>RESULTAT DE BASE PAR ACTION</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
Résultat net de l'exercice (en K€)	- 890	-1 277
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	511 820	495 000
<b>Résultat de base par action (€/action)</b>	<b>-1,74</b>	<b>-2,58</b>

## NOTE 7      ENGAGEMENTS HORS BILAN

Dans le cadre des arrêtés annuels, la Direction a estimé au mieux de sa connaissance qu'il n'existe pas d'engagements susceptibles d'avoir un effet significatif sur la situation financière actuelle ou future du Groupe, autres que ceux mentionnés dans cette note. Les engagements hors bilan sont recensés sur la base des engagements contractuels effectués dans le respect de la procédure d'engagement. Une validation est effectuée sur chacun des contrats par la Direction Juridique, Financière et Direction Générale.

### Engagements donnés

<b>ENGAGEMENTS DONNES (Montants en K€)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2018</b>
<i>Actifs donnés en garantie</i>		
Cautions et garanties bancaires données	5 500	5 500
Cautions locations immobilières	114	114
<b>TOTAL</b>	<b>5 614</b>	<b>5 614</b>

Les cautions et garanties bancaires données concernent le nantissement de 12 000 actions de la société Alchimie SA (ex-Cellfish) au titre de la garantie à première demande de 1 000 000 euros.

### Engagements reçus

Aucun engagement reçu n'est recensé pour le Groupe sur les exercices clos au 1<sup>er</sup> janvier 2018, 31 décembre 2018 et 31 décembre 2019.

## **NOTE 8      AUTRES INFORMATIONS**

### **8.1      Gestion et évaluation des risques financiers**

Aspin Management peut se trouver exposé à différentes natures de risques financiers : risque de marché, risque de crédit et risque de liquidité. Le cas échéant, Aspin Management met en œuvre des moyens simples et proportionnés à sa taille pour minimiser les effets potentiellement défavorables de ces risques sur la performance financière. La politique d'Aspin Management est de ne pas souscrire d'instruments financiers à des fins de spéculation.

### **8.2      Risque de taux**

Le Groupe est exposé au risque de taux d'intérêt, notamment en raison de l'emprunt souscrit auprès d'un pool bancaire dont le taux d'intérêt est variable (cf. note 5.15). Cependant, le risque de taux est limité en raison du taux EURIBOR actuellement négatif, le taux résiduel est variable uniquement sur une plage de 0,5%.

### **8.3      Risque de crédit et de contrepartie**

Le risque de crédit représente le risque de perte financière pour le Groupe dans le cas où un client ou une contrepartie à un instrument financier viendrait à manquer à ses obligations contractuelles.

Le Groupe est exposé à des risques de crédit en cas de défaillance de ses clients, ainsi qu'au risque de contrepartie dans le cadre du placement de ses disponibilités (soldes créditeurs de banque et dépôts à terme essentiellement) et de garanties financières données. Le Groupe n'est pas exposé à un risque de crédit significatif, celui-ci est principalement concentré sur les créances clients. La valeur nette comptable des créances constatées reflète la juste valeur des flux nets à recevoir estimés par la Direction, en fonction des informations à la date de clôture.

#### Créances clients :

Les créances clients du Groupe proviennent essentiellement d'opérateurs télécoms en charge de collecter les paiements pour le compte des sociétés du Groupe auprès du client final. Bien que ces créances soient concentrées sur un nombre limité d'acteurs, le Groupe estime qu'il n'y a pas de risque significatif de recouvrement des créances d'exploitations pour les activités du groupe en raison de la solidité financière de ces opérateurs.

La ventilation des créances clients et comptes rattachés par échéance au 31 décembre 2019 est présentée dans la note 5.6.

### **8.4      Risque de change**

Le Groupe est exposé au risque de fluctuation des taux de change sur les transactions commerciales et financières qui sont effectuées dans une devise différente de la devise fonctionnelle de l'entité du Groupe qui les enregistre. Le risque de change est limité au délai d'encaissement (60 jours en moyenne) du chiffre d'affaires facturé aux clients et concerne principalement l'activité en Grande-Bretagne.

Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2019 est facturé essentiellement en EUR (89%) et en GBP (11%). Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2018 est facturé essentiellement en EUR (87%) et en GBP (10 %).

### **8.5      Risque de liquidité**

La trésorerie nette au 31 décembre 2019 s'élève à 4 194 K€ (cf. note 5.9). La continuité d'exploitation a été analysée (cf. note 2.1). La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère, au 31 décembre 2019, être en mesure de faire face à ses échéances à venir sur les douze prochains mois.

## Covenants

Concernant la dette senior, en mai 2019, la Société anticipait une rupture d'un des covenants à fin décembre 2019. Dans ce cadre, elle a négocié un avenant avec ses banques pour la libérer de deux des trois clauses restrictives (ratio de levier et ratio de cash-flow cover) au titre de la période de test se terminant le 31 décembre 2019.

Dans cette négociation, en contrepartie, les banques ont demandé le rajout d'autres covenants/cas de défaut :

- Émission d'une obligation convertible avant le 31 décembre 2019
- Augmentation de capital de HLD avant le 31 décembre 2019
- Trésorerie nette consolidée > 1 M€ au dernier jour de chaque trimestre

Conformément à la norme IFRS 9, les modifications sur les covenants ne constituent pas des modifications substantielles du contrat (modification de court terme) et il ne s'agit pas d'une extinction de dette.

Au 31 décembre 2019, la Société était en rupture au titre d'un covenant ajouté lors de la renégociation (en raison de l'absence d'obligation convertible à fin décembre 2019) mais a obtenu un waiver, post 31 décembre 2019 : le 24 janvier 2020.

Ainsi l'intégralité de la dette senior est présentée en dette courante au 31 décembre 2019.

## **8.6 Passifs éventuels**

### **Principes comptables**

Les passifs éventuels sont définis par la norme IAS 37, Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels, comme étant :

- Soit des obligations potentielles résultant d'événements passés et dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance (ou non) d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entreprise ;
- Soit des obligations actuelles résultant d'événements passés mais qui ne sont pas comptabilisées parce que : (i) il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre les obligations, ou (ii) le montant des obligations ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante.

Aucun passif éventuel n'a été identifié au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019.

## **8.7 Parties liées**

### **Principes comptables**

Selon la norme IAS 24, Information relative aux parties liées, une partie liée est une personne physique ou morale qui est liée à l'entité qui présente ses états financiers. Cela peut être n'importe laquelle des personnes suivantes :

- une personne ou une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ;
- une entreprise associée du Groupe ;
- un membre important de l'équipe dirigeante de la Société (ou un membre de sa famille).

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de marchandises, de prestations de services ou d'obligations entre le Groupe et la partie liée.

Les parties liées identifiées au 31/12/2019 et 31/12/2018 sont les suivantes :

- Les filiales du Groupe (cf. note **3.2**)
- HLD Europe, actionnaire majoritaire d'Aspin Management
- Les dirigeants de la Société, soit le Président d'Aspin Management et les membres du Comité de Surveillance

#### 8.7.1. Transactions avec les parties liées

Une convention de rémunération entre Aspin Management et Alchimie SASU existe. Les montants facturés entre ces deux entités sont éliminés au niveau du groupe.

Les transactions avec les filiales du Groupe ont été effectuées à des conditions normales du marché, c'est-à-dire comparables à celles qui seraient usuelles entre parties indépendantes. Les transactions avec les filiales du Groupe ont été effectuées à des conditions normales du marché, c'est-à-dire comparables à celles qui seraient usuelles entre parties indépendantes.

Les transactions avec les filiales du Groupe ont été effectuées à des conditions normales du marché, c'est-à-dire comparables à celles qui seraient usuelles entre parties indépendantes.

Le Groupe n'a aucune transaction avec HLD Europe au sens de IAS 24.

#### 8.7.2. Rémunération des dirigeants

Les dirigeants sont composés du Président et des membres du Comité de Surveillance. La rémunération des dirigeants s'élève au titre de l'exercice 2019 à 519 K€ et à 548 K€ en 2018.

Rémunération des dirigeants (Montants en K€)	31/12/2019	31/12/2018
Rémunération fixe	365	365
Rémunération variable	125	160
Avantages postérieurs à l'emploi	6	6
Paielements fondés sur des actions	5	5
Avantages en nature	18	12
<b>Total</b>	<b>519</b>	<b>548</b>

## **5.2 Informations financières intermédiaires et autres**

Comptes consolidés semestriels résumés d’Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020

Comptes consolidés semestriels résumés établis selon la norme IAS 34  
Du 1<sup>er</sup> janvier 2020 au 30 juin 2020

**État de situation financière consolidée**

en K€	Notes	30/06/2020	31/12/2019
<b>ACTIFS</b>			
Ecart d'acquisition	5.1	2 862	2 862
Immobilisations incorporelles	5.2	2 027	1 888
Immobilisations corporelles	5.3	337	378
Actifs au titre de droits d'utilisation	5.4	3 788	4 059
Impôts différés actif	6.5	187	306
Créances fiscales non courantes	5.8	0	137
Autres actifs financiers non courants	5.5	94	93
<b>Total actifs non courants</b>		<b>9 294</b>	<b>9 723</b>
Créances clients et autres débiteurs	5.6	6 997	6 932
Créances fiscales et sociales courantes	5.8	1 534	1 689
Autres actifs courants	5.7	857	760
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5.9	4 125	4 194
<b>Total actifs courants</b>		<b>13 512</b>	<b>13 576</b>
<b>Total Actifs</b>		<b>22 806</b>	<b>23 299</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>			
Capital	5.10	3 241	3 241
Primes		2 435	2 435
Réserves - part du Groupe		357	1 174
Résultat - part du Groupe		-3 229	- 892
Autres éléments du Résultat global		- 23	- 23
<b>Capitaux propres part du Groupe</b>		<b>2 783</b>	<b>5 935</b>
Réserves - hors Groupe		3	0
Résultat - hors Groupe		4	3
<b>Total des capitaux propres consolidés</b>		<b>2 790</b>	<b>5 938</b>
Avantages du personnel	5.15	340	322
Dettes financières non courantes	5.12	3 910	0
Dettes locations non courantes	5.4	3 783	4 063
Impôts différés passif	6.5	0	0
Provisions	5.11	130	315
<b>Passifs non courants</b>		<b>8 163</b>	<b>4 700</b>
Dettes financières courantes	5.12	987	2 738
Dettes locations courantes	5.4	572	346
Dettes fournisseurs	5.16	7 422	6 788
Dettes fiscales et sociales courantes	5.17	2 609	2 518
Autres passifs courants	5.17	263	271
<b>Passifs courants</b>		<b>11 853</b>	<b>12 661</b>
<b>Total Capitaux propres et Passifs</b>		<b>22 806</b>	<b>23 299</b>

### Compte de résultat consolidé

en K€	Notes	30/06/2020	30/06/2019
Chiffre d'affaires	6.1	16 900	16 331
Coût des ventes	6.2	-7 442	-6 095
<b>Marge brute</b>		<b>9 458</b>	<b>10 236</b>
Frais technologiques et développement	6.2	-2 009	-1 645
Frais de marketing et vente	6.2	-7 435	-7 562
Frais généraux et administratifs	6.2	-2 639	-2 190
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>-2 626</b>	<b>-1 162</b>
Coût de l'endettement financier net	6.4	- 150	- 106
Autres produits et charges financières	6.4	- 33	- 6
<b>Résultat financier</b>		<b>- 183</b>	<b>- 112</b>
<b>Résultat avant impôts</b>		<b>-2 809</b>	<b>-1 274</b>
Produits (Charges) d'impôts courants	6.5	- 252	- 2
Produits (Charges) d'impôts différés	6.5	- 163	13
<b>Résultat net consolidé</b>		<b>-3 224</b>	<b>-1 263</b>
<i>Résultat net part du Groupe</i>		<i>-3 229</i>	<i>-1 265</i>
<i>en €</i>			
Résultat de base par action		-5,76	-2,55
Résultat dilué par action		-5,76	-2,55

### État du Résultat Global

en K€	30/06/2020	30/06/2019
<b>Résultat net</b>	<b>-3 224</b>	<b>-1 263</b>
Ecart de conversion		
<b>Eléments recyclables en résultat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gains et pertes actuariels sur engagements de retraite nets d'impôts différés		- 13
<b>Eléments non recyclables en résultat</b>	<b>0</b>	<b>- 13</b>
<b>Résultat global pour la période</b>	<b>-3 224</b>	<b>-1 276</b>
<i>Résultat global - part du Groupe</i>	<i>-3 229</i>	<i>-1 279</i>

## Variation des capitaux propres consolidés

(en K€, à l'exception du nombre d'actions)	Capital		Primes	Résultat	Réserves	Ecart actuariels	Capitaux propres part du Groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total Capitaux propres
	En actions	En K€							
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2019</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 158</b>	<b>4</b>	<b>3 838</b>	<b>0</b>	<b>3 838</b>
Résultat net 2019				- 892			- 892	3	- 890
Autres éléments du résultat global						- 27	- 27		- 27
<b>Résultat global de la période</b>				<b>- 892</b>	<b>0</b>	<b>- 27</b>	<b>- 919</b>	<b>3</b>	<b>- 916</b>
Opérations sur capital	<b>564 625</b>	<b>565</b>	<b>2 435</b>				<b>3 000</b>		<b>3 000</b>
Autres					38		38		38
Variation de l'auto-contrôle					- 23		- 23		- 23
<b>Au 31 décembre 2019</b>	<b>3 273 368</b>	<b>3 241</b>	<b>2 435</b>	<b>- 892</b>	<b>1 174</b>	<b>- 23</b>	<b>5 935</b>	<b>3</b>	<b>5 938</b>
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2020</b>	<b>3 273 368</b>	<b>3 241</b>	<b>2 435</b>	<b>0</b>	<b>282</b>	<b>- 23</b>	<b>5 935</b>	<b>3</b>	<b>5 938</b>
Résultat net juin 2020				-3 229			-3 229	4	-3 224
Autres éléments du résultat global							0		0
<b>Résultat global de la période</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3 229</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3 229</b>	<b>4</b>	<b>-3 224</b>
Opérations sur capital							0		0
Autres					76		76	0	76
Variation de l'auto-contrôle							0		0
<b>Au 30 juin 2020</b>	<b>3 273 368</b>	<b>3 241</b>	<b>2 435</b>	<b>-3 229</b>	<b>357</b>	<b>- 23</b>	<b>2 783</b>	<b>7</b>	<b>2 790</b>

## Variation au 1<sup>er</sup> semestre 2019

(en K€, à l'exception du nombre d'actions)	Capital		Primes	Résultat	Réserves	Ecart actuariels	Capitaux propres part du Groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total Capitaux propres
	En actions	En K€							
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2019</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 158</b>	<b>4</b>	<b>3 838</b>	<b>0</b>	<b>3 838</b>
Résultat net juin 2019				-1 265			-1 265	1	-1 264
Autres éléments du résultat global						- 13	- 13		- 13
<b>Résultat global de la période</b>				<b>-1 265</b>	<b>0</b>	<b>- 13</b>	<b>-1 279</b>	<b>1</b>	<b>-1 277</b>
Opérations sur capital							0		0
Variation de l'auto-contrôle					- 22		- 22		- 22
<b>Au 30 juin 2019</b>	<b>2 708 743</b>	<b>2 676</b>	<b>0</b>	<b>-1 265</b>	<b>1 136</b>	<b>- 9</b>	<b>2 538</b>	<b>1</b>	<b>2 539</b>

## Tableau des flux de trésorerie consolidés

en K€	Notes	30/06/2020	30/06/2019
Résultat net total des sociétés consolidées		-3 224	-1 263
Elimination des amortissements et provisions		727	463
Elimination de la variation des impôts différés		139	- 13
Autres produits et charges sans incidence trésorerie		0	5
Charges d'intérêts		150	106
<b>Total marge brute d'autofinancement</b>		<b>-2 208</b>	<b>- 702</b>
Variation des créances clients liées à l'activité		91	1 395
Variation des dettes fournisseurs liées à l'activité		918	3
<b>Flux net généré par (affecté à) l'activité</b>		<b>-1 199</b>	<b>696</b>
Acquisition d'immobilisations		- 750	- 497
Variation des créances et dettes d'immobilisations		0	- 36
<b>Flux net provenant des (affecté aux) investissements</b>		<b>- 750</b>	<b>- 533</b>
Emissions d'emprunts		3 080	0
Remboursements d'emprunts		- 934	24
Remboursement des obligations locatives		- 56	- 265
Intérêts payés		- 140	- 93
Cession (acq.) nette actions propres		- 41	0
Variation nette des concours bancaires		3	-132
<b>Flux net provenant du (affecté au) financement</b>		<b>1 912</b>	<b>- 466</b>
Incidence variation taux de change et chgt principes comptables		- 32	0
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>- 69</b>	<b>- 303</b>
Trésorerie d'ouverture		4 076	3 978
Trésorerie de clôture		4 007	3 675

## SOMMAIRE

### NOTE 1 PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ ET DES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS

- 1.1 Information relative à la Société et à son activité
- 1.2 Contexte de la publication
- 1.3 Événements marquants de l'exercice clos le 30 juin 2020
- 1.4 Événements postérieurs à la clôture

### NOTE 2 PRINCIPES GÉNÉRAUX

- 2.1 Principe d'établissement des premiers comptes consolidés IFRS du Groupe
- 2.2 Utilisation de jugements et d'estimations

### NOTE 3 PÉRIMÈTRES DE CONSOLIDATION

### NOTE 4 INFORMATION SECTORIELLE

### NOTE 5 DÉTAILS DE L'ÉTAT DE SITUATION FINANCIERE

- 5.1 Écarts d'acquisition et tests de dépréciation
- 5.2 Immobilisations incorporelles
- 5.3 Immobilisations corporelles
- 5.4 Actifs au titre de droits d'utilisation et dettes de locations
- 5.5 Autres actifs financiers
- 5.6 Créances clients
- 5.7 Autres actifs courants
- 5.8 Créances fiscales et sociales
- 5.9 Trésorerie et équivalents de trésorerie
- 5.10 Capitaux propres
- 5.11 Provisions
- 5.12 Dettes financières courantes et non courantes
- 5.13 Dettes auprès d'établissements de crédit
- 5.14 Avantages du personnel
- 5.15 Dettes fournisseurs
- 5.16 Autres passifs courants et dettes fiscales et sociales

### NOTE 6 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

- 6.1. Chiffre d'affaires
- 6.2. Détails des charges et produits par fonction
- 6.3 Effectifs et masse salariale
- 6.4 Résultat financier
- 6.5 Impôts sur les bénéfices
- 6.6 Résultat par action

## **NOTE 7 ENGAGEMENTS HORS BILAN**

## **NOTE 8 AUTRES INFORMATIONS**

### **8.1 Parties liées**

## NOTE 1 PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ ET DES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS

### 1.1 Information relative à la Société et à son activité

La Société Aspin Management (la « Société », « Aspin Management »), société de droit français, a été constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée en juin 2014. Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère Aspin Management SAS et ses filiales Alchimie SASU ; Alchimie U.K. Ltd et Elixir SAS. Les états financiers condensés présentés couvrent une période de six mois allant du 1er janvier 2020 au 30 juin 2020. Aspin Management est une holding d'animation qui a des participations dans des sociétés qui aident les producteurs de contenus vidéo à distribuer leur contenu par une distribution de services à l'abonnement. Alchimie édite et co-édite des chaînes de télévision thématiques Over The Top.

Le siège social de la Société est situé au 43/45 avenue Victor Hugo, bâtiment 264 – 93534 Aubervilliers (France).

Numéro du Registre du Commerce et des Sociétés : 803 179 696 RCS de Bobigny.

### 1.2 Contexte de la publication

En date du 23 octobre 2020, le Président a arrêté les états financiers consolidés condensés d'Aspin Management pour les périodes closes les 30 juin 2020 et 30 juin 2019.

Les présents comptes consolidés condensés ont été établis conformément à la norme IAS 34 du référentiel comptable IFRS (International Financial Reporting Standard), tel qu'adopté par le Board de l'IASB au 30 juin 2020.

Ce référentiel, disponible sur le site de l'IASB (<https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/>), intègre les normes comptables internationales (IAS et IFRS), les interprétations du comité permanent d'interprétation (Standing Interpretations Committee – SIC) et du comité d'interprétation des normes d'informations financières internationales (International Financial Interpretations Committee – IFRIC).

Les principes généraux, les méthodes comptables et options retenus par le Groupe sont décrits ci-après.

### 1.3 Événements marquants de l'exercice clos le 30 juin 2020

#### **Covid-19**

La pandémie mondiale qui a vu le jour au cours du premier trimestre 2020 a mis en évidence les capacités de notre Société à conduire notre activité quel que soit l'endroit et à nous engager de façon digitale avec nos clients et nos partenaires. Une croissance de l'activité a d'ailleurs été enregistrée sur cette période sur le secteur Vidéo. Même si toutes les activités du Groupe ne sont pas épargnées, notre modèle et nos atouts financiers nous permettent de poursuivre nos investissements dans nos priorités stratégiques à venir.

#### **Émission obligations convertibles**

La Société a émis le 28 avril 2020 conformément à la décision de l'assemblée générale un emprunt obligataire convertible en actions d'un montant de 3 000 000€, entièrement souscrit par HLD Europe SCA. Cet emprunt est remboursable en trésorerie ou convertible en actions pour un montant variable en fonction du nombre d'actions existantes et du solde de la créance en date de conversion.

## 1.4 Événements postérieurs à la clôture

### Acquisition des parts minoritaires d'Elixir SASU

La Société a acquis le 28 août 2020 les 49,9% de parts d'Elixir SAS qui étaient détenues par Antoine Robin, détenant désormais 100% du capital et des droits de vote de cette société, pour un montant non significatif.

## NOTE 2 PRINCIPES GÉNÉRAUX

Les états financiers sont présentés en milliers d'euros sauf indication contraire. Des arrondis sont faits pour le calcul de certaines données financières et autres informations contenues dans ces comptes. En conséquence, les chiffres indiqués sous forme de totaux dans certains tableaux peuvent ne pas être la somme exacte des chiffres qui les précèdent.

### 2.1 Principe d'établissement des comptes consolidés IFRS du Groupe

#### Principe de préparation des états financiers

Les états financiers semestriels, présentés de manière résumée, ont été préparés conformément à la norme internationale d'information financière IAS 34 (« Information financière intermédiaire »), telle qu'adoptée par l'Union Européenne, qui permet de présenter une sélection de notes explicatives. Les états financiers semestriels ne comportent pas toutes les informations et annexes tels que présentés dans les états financiers annuels. De ce fait, il convient d'en effectuer la lecture conjointement avec les états financiers du Groupe établis selon les normes IFRS au 31 décembre 2019 sous réserve des particularités propres à l'établissement des comptes intermédiaires décrites ci-après. Les comptes du Groupe ont été établis selon le principe du coût historique à l'exception de certaines catégories d'actifs et passifs conformément aux dispositions édictées par les normes IFRS. Les catégories concernées sont mentionnées dans les notes suivantes.

#### Continuité d'exploitation

À la date de l'arrêté des comptes, le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité. Le financement des investissements indispensables pour la mise en œuvre de la stratégie de croissance du Groupe dans le domaine de la SVOD rend nécessaire la réalisation de l'augmentation de capital recherchée au travers de l'introduction en bourse de la Société sur Euronext Growth Paris d'ici la fin de l'exercice 2020.

Si les conditions de marché ne permettaient pas le succès de la levée de capital proposée pour cette introduction en bourse, le Groupe serait en mesure de revoir sa stratégie de croissance en limitant le développement de son activité à l'international, en négociant et en adaptant certains de ses engagements, en réduisant le rythme de lancement des chaînes SVOD, en diminuant significativement les investissements publicitaires impactant ainsi le volume de recrutement de nouveaux abonnés, en utilisant les lignes de factoring autorisées non utilisées et/ou en adaptant la taille de son effectif, sans s'exposer à un risque de liquidité au cours des douze prochains mois. Compte tenu de ce qui précède les comptes sont arrêtés selon le principe de continuité d'exploitation.

#### Méthodes comptables

Les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2020 ont été préparés en appliquant les mêmes règles et méthodes comptables que celles appliquées par le Groupe au 31 décembre 2019.

### 2.2 Utilisation de jugements et d'estimations

Les états financiers consolidés résumés au 30 juin 2020 ont été préparés en appliquant les mêmes jugements et estimations que ceux appliqués par le Groupe au 31 décembre 2019.

### NOTE 3 PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION

Aspin Management exerce un contrôle exclusif sur l'ensemble des filiales.

Au 31 décembre 2019 et au 30 juin 2020, le Groupe est constitué des entités ci-dessous, consolidées par intégration globale (IG) :

Dénomination	Pays	30/06/2020			31/12/2019		
		% de contrôle	% d'intérêt	Méth. Intégration	% de contrôle	% d'intérêt	Méth. Intégration
SOCIÉTÉ MERE							
Aspin Management SAS	France	-	-	-	-	-	-
PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION							
Alchimie SASU	France	100%	100%	IG	100%	100%	IG
Elixir SASU	France	50,10%	50,10%	IG	50,10%	50,10%	IG
Alchimie U.K. Ltd	Angleterre	100%	100%	IG	100,00%	100,00%	IG
Alchimie Rights SASU	France	100%	100%	IG	100,00%	100,00%	IG
Cellfish GmbH	Allemagne	100%	100%	IG	100%	100%	IG

### NOTE 4 INFORMATION SECTORIELLE

Les deux secteurs opérationnels du Groupe sont les secteurs « Vidéo » et « Legacy ».

Le Groupe utilise les indicateurs suivants comme principaux indicateurs de sa performance opérationnelle :

en K€	30/06/2020			30/06/2019		
	VIDEO	LEGACY	TOTAL	VIDEO	LEGACY	TOTAL
Chiffre d'affaires	11 625	5 275	16 900	7 498	8 833	16 331
Coût des ventes	-6 024	-1 418	-7 442	-3 361	-2 734	-6 095
<b>Marge brute</b>	<b>5 601</b>	<b>3 857</b>	<b>9 458</b>	<b>4 137</b>	<b>6 099</b>	<b>10 236</b>
Frais technologiques et développement	-1 822	- 187	-2 009	-1 025	- 620	-1 645
Frais de marketing et vente	-7 393	- 43	-7 435	-6 032	-1 531	-7 562
Frais généraux et administratifs	-2 363	- 277	-2 639	-1 388	- 802	-2 190
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>-5 977</b>	<b>3 351</b>	<b>-2 625</b>	<b>-4 309</b>	<b>3 147</b>	<b>-1 162</b>

#### Chiffre d'affaires par zone géographique

##### Montants en K€

	30/06/2020	30/06/2019
France	6 910	7 903
Allemagne	6 273	6 558
Angleterre	1 852	1 532
Espagne	1 109	21
Autriche	580	81
Autres	176	237
<b>Total</b>	<b>16 900</b>	<b>16 331</b>

Pour les exercices au 30 juin 2019 et au 30 juin 2020, aucun client ne dépasse le seuil de 10% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

## NOTE 5 DÉTAILS DE L'ÉTAT DE SITUATION FINANCIERE CONSOLIDEE

### 5.1 Écarts d'acquisition et tests de dépréciation

En octobre 2015, Aspin Management a acquis l'intégralité des titres de la société Cellfish (désormais dénommée « Alchimie »). L'écart d'acquisition lié à cette opération, évalué sur la base des comptes consolidés de Cellfish au 15 octobre 2015, s'élevait à 3 492 K€.

L'évolution des écarts d'acquisition depuis le 31 décembre 2019 se présente comme suit :

<b>ECART D'ACQUISITION</b> (Montants en K€)	<b>Valeur brute</b>	<b>Dépréciation</b>	<b>Valeur nette</b>
<b>31 décembre 2019</b>	<b>2 862</b>	<b>0</b>	<b>2 862</b>
Augmentation	0	0	0
Diminution	0	0	0
<b>30 juin 2020</b>	<b>2 862</b>	<b>0</b>	<b>2 862</b>

### 5.2 Immobilisations incorporelles

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b> (Montants en K€)	<b>Marques</b>	<b>Logiciels</b>	<b>Avances et acomptes sur immobilisations incorporelles</b>	<b>Total</b>
<b>VALEURS BRUTES</b>				
<b>31/12/2019</b>	<b>365</b>	<b>1 272</b>	<b>616</b>	<b>2 253</b>
Acquisition	0	0	690	690
Cession / Mise au rebut	0	0	0	0
Variation de périmètre	0	0	0	0
Reclassement	0	0	0	0
<b>30/06/2020</b>	<b>365</b>	<b>1 272</b>	<b>1 306</b>	<b>2 943</b>
<b>AMORTISSEMENTS</b>				
<b>31/12/2019</b>	<b>0</b>	<b>- 365</b>	<b>0</b>	<b>- 365</b>
Dotations	- 363	- 188	0	- 551
Cession / Mise au rebut	0	0	0	0
Variation de périmètre	0	0	0	0
Reclassement	0	0	0	0
<b>30/06/2020</b>	<b>- 363</b>	<b>- 553</b>	<b>0</b>	<b>- 917</b>
<b>31/12/2019</b>	<b>365</b>	<b>907</b>	<b>616</b>	<b>1 888</b>
<b>30/06/2020</b>	<b>2</b>	<b>719</b>	<b>1 306</b>	<b>2 027</b>

Au cours de la période présentée, le Groupe n'a pas identifié d'indicateur de perte de valeur pour les différents actifs des UGT du Groupe et n'a pas procédé à des tests de dépréciation.

### 5.3 Immobilisations corporelles

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la période :

<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	<b>Matériel de bureau &amp; informatique</b>	<b>Matériel de transport</b>	<b>Autres immobilisations corporelles</b>	<b>Total</b>
<b>(Montants en K€)</b>				
<b>VALEURS BRUTES</b>				
<b>31/12/2019</b>	<b>668</b>	<b>20</b>	<b>339</b>	<b>1 027</b>
Acquisition	29			29
Cession / Mise au rebut				0
Variation de périmètre				0
<b>30/06/2020</b>	<b>697</b>	<b>20</b>	<b>339</b>	<b>1 057</b>
<b>AMORTISSEMENTS</b>				
<b>31/12/2019</b>	<b>- 540</b>	<b>- 7</b>	<b>- 102</b>	<b>- 649</b>
Dotations	- 47	- 2	- 21	- 70
Cession / Mise au rebut				0
Variation de périmètre				0
<b>30/06/2020</b>	<b>- 587</b>	<b>- 9</b>	<b>- 123</b>	<b>- 719</b>
<b>VALEURS NETTES COMPTABLES</b>				
<b>31/12/2019</b>	<b>128</b>	<b>13</b>	<b>238</b>	<b>378</b>
<b>30/06/2020</b>	<b>110</b>	<b>11</b>	<b>217</b>	<b>337</b>

Pour les exercices présentés, le Groupe n'a pas identifié d'indicateur de perte de valeur pour les UGT du Groupe et n'a pas procédé à des tests de dépréciation.

### 5.4 Actifs au titre de droits d'utilisation et dettes de locations

<b>VARIATION DES DROITS D'UTILISATION PAR CATEGORIE</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>Baux Immobiliers</b>	<b>Véhicules</b>	<b>Serveurs</b>	<b>Total</b>
<b>Valeur nette au 31 décembre 2019</b>	<b>3 713</b>	<b>35</b>	<b>312</b>	<b>4 059</b>
Nouveaux contrats de location	0	8	0	8
Amortissements	- 215	- 11	- 52	- 279
<b>Valeur nette au 30 juin 2020</b>	<b>3 498</b>	<b>31</b>	<b>260</b>	<b>3 788</b>
<i>Valeur brute</i>	<i>4 573</i>	<i>40</i>	<i>416</i>	<i>5 029</i>
<i>Cumul des amortissements</i>	<i>-1 076</i>	<i>- 9</i>	<i>- 156</i>	<i>-1 240</i>

<b>ECHEANCIER DE L'OBLIGATION LOCATIVE PAR CATÉGORIE (Montants en K€)</b>	<b>Moins d'un 1 an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
<b>Au 31 décembre 2019</b>	<b>346</b>	<b>1 882</b>	<b>2 180</b>	<b>4 409</b>
Baux immobiliers	439	1 611	1 972	4 022
Véhicules	13	17	0	31
Serveurs	119	183	0	303
<b>Au 30 juin 2020</b>	<b>572</b>	<b>1 812</b>	<b>1 972</b>	<b>4 355</b>

## Autres informations

Le montant de la charge d'intérêts sur les obligations locatives, présentée dans le coût de l'endettement brut au compte de résultat, s'élève à :

<b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
<b>Charge d'intérêts relative aux obligations locatives</b>	<b>43</b>	<b>46</b>

## 5.5 Autres actifs financiers

Les autres actifs financiers s'établissent comme suit :

<b>AUTRES ACTIFS FINANCIERS (Montants en K€)</b>	<b>Participations non consolidées</b>	<b>Prêts, cautionnements et autres créances</b>	<b>Total</b>
<b>État de la situation financière au 31 décembre 2019</b>	<b>80</b>	<b>13</b>	<b>93</b>
Augmentation	0	1	1
Diminution	0	0	0
Variations de périmètre	0	0	0
<b>État de la situation financière au 30 juin 2020</b>	<b>80</b>	<b>14</b>	<b>94</b>

## 5.6 Créances clients

Les créances clients se décomposent de la façon suivante :

<b>CLIENTS ET COMPTES RATTACHES (Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Clients et comptes rattachés	4 605	5 669
Factures à établir	2 710	1 584
Dépréciation des clients et comptes rattachés	- 318	- 321
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 997</b>	<b>6 932</b>

Au 30 juin 2020 et au 31 décembre 2019, les dépréciations des créances clients et comptes rattachés comprennent une dépréciation de 230 K€ relative un client australien.

La ventilation des créances clients et comptes rattachés par échéance au 30 juin 2020 se décompose comme suit :

<b>VENTILATION CLIENTS ET COMPTES RATTACHES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>0 Jours</b>	<b>1 à 30 jours</b>	<b>31 à 60 jours</b>	<b>61 à 90 jours</b>	<b>91 jours et plus</b>	<b>Total</b>
Total brut des clients et comptes rattachés	6 720	263	32	7	294	7 315
Dépréciation des clients et comptes rattachés	- 82	- 3	0	0	- 233	- 318
<b>Total net des clients et comptes rattachés</b>	<b>6 638</b>	<b>260</b>	<b>31</b>	<b>7</b>	<b>61</b>	<b>6 997</b>

## 5.7 Autres actifs courants

Les autres actifs courants se décomposent comme suit :

<b>AUTRES CREANCES ET COMPTES DE REGULARISATION</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Fournisseurs - avances et acomptes versés	13	4
Fournisseurs débiteurs	29	24
Autres créances – courant	304	327
Charges constatées d'avance	511	405
<b>Total Autres actifs courants</b>	<b>857</b>	<b>760</b>

## 5.8 Créances fiscales et sociales

Les créances fiscales et sociales se décomposent comme suit sur les deux exercices précédents :

<b>CREANCES FISCALES ET SOCIALES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Taxe sur la valeur ajoutée	1 102	1 284
Créances fiscales courantes	404	404
Personnel et organismes sociaux	28	2
<b>Créances fiscales et sociales – courant</b>	<b>1 534</b>	<b>1 689</b>
Créances fiscales non courantes	0	137
<b>Créances fiscales et sociales - non courant</b>	<b>0</b>	<b>137</b>
<b>Total Créances fiscales et sociales</b>	<b>1 534</b>	<b>1 826</b>

## 5.9 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La position de trésorerie du Groupe se décompose comme suit :

<b>TRÉSORERIE ET EQUIVALENTS DE TRÉSORERIE</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Disponibilités	4 007	4 076
Valeurs mobilières de placements	118	118
<b>Total trésorerie et équivalents de trésorerie</b>	<b>4 125</b>	<b>4 194</b>

## 5.10 Capitaux propres

### Capital social

Le capital social n'a pas évolué depuis le 31 décembre 2019. Se référer aux comptes consolidés établis en normes IFRS pour l'exercice clos le 31 décembre 2019.

## Dividendes versés

La Société n'a versé aucun dividende sur les périodes présentées.

## 5.11 Provisions

Les provisions pour risques et charges se décomposent ainsi :

<b>PROVISIONS RISQUES ET CHARGES</b> (Montants en K€)	<b>31/12/2019</b>	<b>Dotation</b>	<b>Reprise utilisée</b>	<b>Reprise non utilisée</b>	<b>30/06/2020</b>
Provisions pour risques et charges	315	0	- 186	0	130
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>0</b>	<b>- 186</b>	<b>0</b>	<b>130</b>

## 5.12 Dettes financières courantes et non courantes

Les dettes financières s'analysent comme suit à la clôture des périodes présentées :

<b>DETTE FINANCIERE COURANTES ET NON COURANTES</b> (Montants en K€)	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	910	0
Emprunt auprès de l'actionnaire majoritaire	3 000	0
Dettes de location	3 783	4 063
<b>Dettes financières et dettes de locations non courantes</b>	<b>7 693</b>	<b>4 063</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	925	2 738
Emprunt auprès de l'actionnaire majoritaire	62	0
Dettes de location	572	346
<b>Dettes financières et dettes de locations courantes</b>	<b>1 559</b>	<b>3 085</b>
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>9 252</b>	<b>7 147</b>

Les échéances des dettes financières en flux de trésorerie non actualisés (hors intérêts) s'analysent comme suit à la clôture des exercices suivants :

<b>DETTE FINANCIERE COURANTES ET NON COURANTES EN FLUX DE TRESORERIE NON ACTUALISES</b> (Montants en K€)	<b>30/06/2020</b>			
	<b>Total</b>	<b>Part à moins d'un an</b>	<b>De 1 à 5 ans</b>	<b>Supérieur à 5 ans</b>
Emprunts auprès d'établissements de crédit	1 833	917	917	0
Emprunt auprès de l'actionnaire majoritaire	3 000	0	3 000	0
Dettes de location	4 425	577	2 300	1 549
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>9 258</b>	<b>1 493</b>	<b>6 216</b>	<b>1 549</b>

DETTE FINANCIERE COURANTE ET NON COURANTE EN FLUX DE TRESORERIE NON ACTUALISEES (Montants en K€)	31/12/2019			
	Total	Part à moins d'un an	De 1 à 5 ans	Supérieur à 5 ans
Emprunts auprès d'établissements de crédit	2 750	2 750	0	0
Dettes de location	4 904	369	2 704	1 830
<b>Total dettes financières et dettes de locations</b>	<b>7 654</b>	<b>3 119</b>	<b>2 704</b>	<b>1 830</b>

Les différences entre les dettes financières issues de l'État de la situation financière et les dettes financières en flux de trésorerie non actualisés proviennent de :

- L'utilisation du coût amorti pour les emprunts auprès d'établissements de crédit
- L'actualisation des loyers futurs pour les dettes de location

Les incidences de trésorerie sont présentées comme suit :

(Montants en K€)	31/12/2019	Trésorerie encaissée	Trésorerie décaissée	30/06/2020
Emprunts auprès d'établissements de crédit	2 750	0	- 917	1 833
Emprunt auprès de l'actionnaire majoritaire	0	3 000		3 000
Dettes de location	4 904	0	- 479	4 425
<b>Total</b>	<b>7 654</b>	<b>3 000</b>	<b>-1 396</b>	<b>9 258</b>

### 5.13 Dettes auprès d'établissements de crédit et de l'actionnaire majoritaire

#### Dettes seniors

Les dettes auprès des établissements de crédit sont constituées en partie d'un prêt en principal de 5 500 000€ accordé le 30 juin 2016 à Aspin Management, remboursable par amortissement constant avec une dernière échéance au 30 juin 2022.

Au 31 décembre 2019, l'intégralité de cette dette senior avait été reclassée en dette financière courante en raison d'un engagement financier non respecté en date de clôture (se référer aux états financiers consolidés établis en normes IFRS pour l'exercice clos au 31 décembre 2019 pour plus d'informations). La Société a obtenu en date du 24 janvier 2020 un waiver auprès du pool bancaire pour se libérer de cette rupture. En conséquence, la part à plus d'un an de la dette senior a été à nouveau classée en dette financière non courante au 30 juin 2020.

#### Emprunt obligataire convertible en actions

Le Groupe a émis le 28 avril 2020 un emprunt obligataire remboursable en actions d'un montant de 3 000 000€ (cf. note 1.3).

Conformément aux dispositions d'IAS 32, aucune composante « capitaux propres » n'a été constatée dans la mesure où l'option de conversion se traduirait par la remise d'un nombre variable d'instruments de capitaux propres. Les obligations convertibles en actions sont valorisées au coût amorti.

#### Lignes de factoring non utilisées

Alchimie SASU a signé un contrat d'affacturage en 2012 toujours actif dont les caractéristiques principales sont les suivantes : plafond de financement à hauteur de 6 000 000 € et commission d'anticipation égal à l'EURIBOR 3 mois +0.7%. Ce contrat est non utilisé au 30 juin 2020.

#### 5.14 Avantages du personnel

Les hypothèses utilisées pour le calcul des engagements de retraites au 30 juin 2020 sont similaires à celles utilisées au 31 décembre 2019.

Les engagements envers le personnel ont évolué de la manière suivante depuis le 31 décembre 2019 :

<b>ENGAGEMENTS ENVERS LE PERSONNEL</b>	
<b>(Montants en K€)</b>	<b>Indemnités de départ en retraite</b>
<b>31/12/2019</b>	<b>322</b>
Coûts des services passés	16
Coûts financiers	2
<b>30/06/2020</b>	<b>340</b>

#### 5.15 Dettes fournisseurs

Les dettes fournisseurs s'élèvent à 7 422 K€ au 30 juin 2020 et se décomposent comme suit :

<b>DETTES FOURNISSEURS</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
<b>(Montants en K€)</b>		
Dettes fournisseurs	3 174	2 416
Factures non parvenues	4 248	4 372
<b>Total dettes fournisseurs</b>	<b>7 422</b>	<b>6 788</b>

Ci-dessous le détail par nature des factures non parvenues :

<b>DETAIL DES FACTURES NON PARVENUES</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
<b>(Montants en K€)</b>		
Marketing	1 112	521
Charges locatives	0	157
Société Gestion de Droits	1 210	995
Clearing opérateur	425	711
Sous-Traitance	193	0
Conseil externe	109	165
Partage de revenu	128	0
Coûts de contenus	629	782
Technique et développement	127	0
Autres	315	1 041
<b>Total factures non parvenues</b>	<b>4 248</b>	<b>4 372</b>

Pour les dettes fournisseurs, aucune actualisation n'a été pratiquée dans la mesure où les montants ne représentaient pas d'échéances supérieures à 1 an au 30 juin 2020.

#### 5.16 Autres passifs courants et dettes fiscales et sociales

Les autres passifs courants s'élèvent à 263 K€ au 30 juin 2020, contre 271 K€ au 31 décembre 2019. Leur évolution et composition se présentent comme suit :

<b>AUTRES PASSIFS COURANTS</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
<b>(Montants en K€)</b>		

Clients avances et acomptes reçus	159	146
Dettes sur acquisitions d'actifs	0	30
Autres	104	95
<b>Total</b>	<b>263</b>	<b>271</b>

Les dettes fiscales et sociales s'élèvent à 2 609 K€ au 30 juin 2020, contre 2 518 K€ au 31 décembre 2019. Elles ont évolué comme suit au cours des deux exercices précédents :

#### **DETTES FISCALES ET SOCIALES**

**(Montants en K€)**

	<b>30/06/2020</b>	<b>31/12/2019</b>
Taxe sur la valeur ajoutée	1 002	1 147
Dettes sociales	1 290	1 288
Actions détenues par les dirigeants	54	52
Autres	264	31
<b>Total</b>	<b>2 609</b>	<b>2 518</b>

## NOTE 6 INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

### 6.1. Chiffre d'affaires

La répartition du chiffre d'affaires entre les différentes activités du Groupe et les différentes zones géographiques est présentée dans la note 4.

### 6.2. Détails des charges et produits par fonction

#### Coûts des ventes

<b>COÛTS DES VENTES</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Commissions opérateurs	-3 490	-3 732
Coûts des licences	-2 483	-1 273
Charges de personnel	- 529	- 563
Autres	- 941	- 526
<b>TOTAL</b>	<b>-7 442</b>	<b>-6 095</b>

#### Frais technologiques et développement

<b>Frais technologiques et développement</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Charges de personnel	-1 820	-1 532
Autres	- 188	- 113
<b>TOTAL</b>	<b>-2 009</b>	<b>-1 645</b>

#### Frais de marketing et des ventes

<b>Frais de marketing et vente</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Frais de publicités et communications	-6 171	-6 082
Charges de personnel	-1 265	-1 480
<b>TOTAL</b>	<b>-7 435</b>	<b>-7 562</b>

#### Frais généraux et administratifs

<b>Frais généraux et administratifs</b> <b>(Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Charges de personnel	- 841	- 625
Honoraires et consulting divers	- 336	- 344
Infrastructure IT et Télécom	- 390	- 381
Management fees	- 249	- 246
Amortissements droits d'utilisation	- 273	- 272
Taxes	- 109	- 110
Autres	- 441	- 212
<b>TOTAL</b>	<b>-2 639</b>	<b>-2 190</b>

### 6.3 Effectifs et masse salariale

Les effectifs moyens du Groupe à la clôture de chacune des périodes sont les suivants :

<b>EFFECTIFS MOYENS</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Cadres	84	76
Non cadres	13	10
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>86</b>

Les charges de personnel enregistrées au compte de résultat pour les 2 périodes présentées sont les suivantes :

<b>MASSE SALARIALE (Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/19</b>
Salaires et traitements	-3 119	-2 765
Charges sociales	-1 071	-1 033
Autres charges	-76	- 80
<b>Masse salariale</b>	<b>-4 266</b>	<b>-3 878</b>

#### 6.4 Résultat financier

<b>PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS (Montants en K€)</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>- 150</b>	<b>- 106</b>
Charges d'intérêts	- 150	- 106
<b>Autres produits et charges financiers</b>	<b>- 33</b>	<b>- 6</b>
Résultat de change	- 33	- 6
<b>Résultat financier</b>	<b>- 183</b>	<b>- 112</b>

#### 6.5 Impôts sur les bénéfices

Le taux d'impôt applicable à la Société est le taux en vigueur en France, soit 28% en 2019 et en 2020. Le taux applicable à sa filiale Cellfish GmbH s'élève à 31,23% en 2020 et le taux applicable à Alchimie U.K. est de 21% en 2020.

La charge d'impôts courants de 252 K€ au 30 juin 2020 correspond à l'impôt sur les bénéfices de la filiale allemande Cellfish GmbH.

Aucun changement significatif n'a été comptabilisé au 30 juin 2020 concernant les impôts différés par rapport aux comptes annuels consolidés au 31 décembre 2019.

#### 6.6 Résultat par action

Le tableau ci-après présente le calcul du résultat de base par action :

<b>RESULTAT DE BASE PAR ACTION</b>	<b>30/06/2020</b>	<b>30/06/2019</b>
Résultat net de la période (en K€)	-3 224	-1 263
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	559 625	495 000
<b>Résultat de base par action (€/action)</b>	<b>-5,76</b>	<b>-2,55</b>

Pour le calcul du résultat dilué par action, les actions de préférence n'ont pas été prise en compte car la conversion des actions de préférence en actions ordinaires n'est possible qu'en cas d'introduction en bourse ; la parité de conversion est déterminée en fonction du prix d'introduction en bourse, montant non déterminable à la date d'approbation des comptes.

Les obligations convertibles émises en avril 2020 n'ont pas été prises en compte dans le calcul du résultat dilué par action au 30 juin 2020. Conformément à la norme IAS 33, le calcul du résultat dilué par action ne tient pas compte d'hypothèses de conversion qui auraient un effet antidilutif sur le résultat par action, et du fait que la Société génère un résultat net négatif sur les périodes présentées, la conversion en actions ordinaires des obligations convertibles aura pour effet de diminuer la perte par action découlant des activités poursuivies.

Le résultat dilué par action est ainsi identique au résultat net par action.

## **NOTE 7 ENGAGEMENTS HORS BILAN**

Les engagements hors bilan existants au 30 juin 2020 n'ont pas changé de façon significative depuis le 31 décembre 2019.

## **NOTE 8 AUTRES INFORMATIONS**

### **8.1 Parties liées**

Les transactions avec les sociétés liées se sont poursuivies sur les mêmes bases qu'en 2019 sans évolution significative (cf. note 8.3 des états financiers clos au 31 décembre 2019).

### **5.3 Audit des informations financières annuelles**

#### **5.3.1 Rapport d’audit d’Ernst & Young et Autres sur les comptes consolidés d’Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018**

#### **Rapport d'audit du commissaire aux comptes de la société Alchimie S.A.S. sur les comptes consolidés de la société Aspin Management**

Au Président,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société Alchimie S.A.S. et en application du règlement (UE) n°2017/1129 complété par le règlement délégué (UE) n°2019/980 dans le cadre du projet d’offre publique et d’admission de titres de capital de la société Alchimie S.A.S. aux négociations sur le marché Euronext Growth, nous avons effectué à votre demande un audit des comptes consolidés de la société Aspin Management relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019 établis pour les besoins du prospectus et, présentés conformément au référentiel IFRS tel qu’adopté dans l’Union européenne, tels qu’ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du président le 13 octobre 2020 sur la base des éléments disponibles à cette date dans un contexte évolutif de crise sanitaire liée au Covid-19. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d’exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d’exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d’obtenir l’assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d’anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d’autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d’ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du prospectus, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu’adopté dans l’Union européenne, le patrimoine et la situation financière aux 31 décembre 2018 et 2019, ainsi que le résultat de l’ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans le périmètre de consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Sans remettre en cause l’opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur le paragraphe « Continuité d’exploitation » de la note 2.1 de l’annexe aux comptes consolidés qui décrit les actions que le Groupe mettrait en œuvre en l’absence d’introduction en Bourse pour assurer sa liquidité sur les douze prochains mois.

Paris-La Défense, le 21 octobre 2020

Le Commissaire aux Comptes  
ERNST & YOUNG et Autres

Jean-François Ginies

5.3.2 Rapport d'examen limité d'Ernst & Young et Autres sur les comptes consolidés résumés d'Aspin Management pour le semestre clos le 30 juin 2020

**Rapport d'examen limité du commissaire aux comptes de la société Alchimie S.A.S. sur les comptes consolidés intermédiaires résumés de la société Aspin Management**

Au Président,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société Alchimie S.A.S. et en réponse à votre demande dans le cadre du projet d'offre publique et d'admission de titres de capital de la société Alchimie S.A.S. aux négociations sur le marché Euronext Growth, nous avons effectué un examen limité des comptes consolidés intermédiaires résumés de la société Aspin Management, relatifs à la période du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2020, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés intermédiaires résumés ont été établis sous la responsabilité du président le 13 octobre 2020 sur la base des éléments disponibles à cette date dans un contexte évolutif de crise liée au Covid-19 et de difficultés à appréhender ses incidences et les perspectives d'avenir. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes consolidés intermédiaires résumés, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes consolidés intermédiaires résumés avec la norme IAS 34 – norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur le paragraphe « Continuité d'exploitation » de la note 2.1 de l'annexe aux comptes consolidés intermédiaires résumés qui décrit les actions que le Groupe mettrait en œuvre en l'absence d'introduction en Bourse pour assurer sa liquidité sur les douze prochains mois.

Paris-La Défense, le 21 octobre 2020

Le Commissaire aux Comptes  
ERNST & YOUNG et Autres

Jean-François Ginies

## 5.4 Indicateurs clés de performance

En plus des agrégats comptables et des indicateurs clés de performance présentés à la section 2.2.3.8 du Document d'enregistrement (nombre de chaînes et nombre d'abonnés), le management a défini un indicateur alternatif de performance (« IAP ») suivi de manière régulière et pérenne.

L'IAP suivi par le Groupe est le revenu moyen par abonné ou utilisateur généré sur une période de 12 mois (*Average Revenue Per User 12 months* ou « ARPU12 »). L'ARPU12 du Groupe correspond au chiffre d'affaires (revenu moyen du Groupe, déduction faite des commissions de facturation) d'une cohorte d'abonnés (regroupement d'abonnés pour un service donnée (offres *stand alone* ou offres packagées)) sur une période de 12 mois rapporté au nombre d'abonnés de la cohorte.

Cet IAP est très utile pour expliquer l'évolution du chiffre d'affaires. Il est également utilisé par le Groupe pour apprécier l'évolution de sa base d'abonnés. L'évolution de cet indicateur est notamment liée à l'évolution du prix moyen de vente des services commercialisés par le Groupe ainsi qu'à l'évolution du mode de distribution des chaînes du Groupe, disponibles soit à l'unité soit en offre packagée. L'évolution de cet indicateur est également liée à la fidélité de la base d'abonnés du Groupe, une réduction du taux de *churn* se traduisant par une augmentation de l'ARPU12.

Cet IAP est également utilisé par le Groupe pour apprécier la rentabilité d'un abonné, et ainsi d'évaluer l'opportunité de réaliser des dépenses de marketing afin d'augmenter sa base d'abonnés de manière globale ou dans le cadre du lancement d'une chaîne autonome.

Sur la base des nouveaux clients de la période testée, l'ARPU12 s'élevait à 28 euros au 31 décembre 2018 et à 25 euros au 31 décembre 2019.

## 5.5 Changement significatif dans la situation financière de la Société

A la connaissance de la Société, il n'y a pas eu de changement significatif de la situation financière du Groupe depuis le 30 juin 2020.

## 5.6 Politique en matière de dividendes

Il n'est pas prévu d'initier une politique de versement de dividende à court ou moyen terme compte tenu du stade de développement de la Société afin de mobiliser les ressources disponibles au financement de son plan de développement.

## 5.7 Informations financières consolidées *pro-forma* non auditées

### 5.7.1 Informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020 et les périodes de douze mois closes le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018

# **ALCHIMIE**

## **INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA**

# 1. Informations financières consolidées pro forma non auditées

## Introduction

Les informations financières consolidées pro forma non auditées ont été préparées dans le cadre du projet d'offre publique et d'admission des actions d'Alchimie SA (« **la Société** ») aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris.

Les présentes informations financières consolidées pro forma non auditées de la Société et de ses filiales (« **le Groupe** ») se composent :

- des comptes de résultat consolidés pro forma non audités au titre de :
  - o l'exercice clos au 31 décembre 2019,
  - o l'exercice clos au 31 décembre 2018,
  - o le semestre clos au 30 juin 2020,
  - o le semestre clos au 30 juin 2019
- de l'état de la situation financière consolidée pro forma non auditée au 30 juin 2020,
- ainsi que des notes explicatives aux informations financières consolidées pro forma

(ensemble « les **Informations financières pro forma** »).

Ces informations non auditées ont été établies en vue de présenter le périmètre objet du projet de cotation, de représenter l'incidence pro forma des transactions décrites à la Note 2 – *Transactions objet des présentes informations financières pro forma*, comme si ces transactions avaient été réalisées le 1<sup>er</sup> janvier 2018 pour tous les comptes de résultat consolidés et le 30 juin 2020 pour l'état de la situation financière consolidée. Ces différentes transactions prendront effet après le 30 juin 2020 et préalablement à l'introduction en bourse, sous condition suspensive de la fixation du prix de l'offre au public.

Les informations financières consolidées pro forma non auditées sont présentées, sauf mention contraire, en milliers d'euros avec arrondi. Des écarts d'arrondis peuvent ainsi apparaître entre les différents états qui composent ce document.

**Compte de résultat consolidé pro forma non audité pour l'exercice clos au 31 décembre 2019**

	(1) Comptes historiques consolidés <b>ASPIN MANAGEMENT</b>	(2) Ajustement pro forma <b>Activité Legacy transférée</b>	(= 1 + 2) <b>Total pro forma consolidé ALCHIMIE</b>
En k€	31-déc-19		31-déc-19
Chiffre d'affaires	34 385	(10 744)	23 641
Coût des ventes	(13 288)	3 427	(9 860)
<b>Marge brute</b>	<b>21 098</b>	<b>(7 317)</b>	<b>13 781</b>
Frais technologiques et développement	(3 420)	596	(2 823)
Frais de marketing et vente	(14 060)	1 206	(12 854)
Frais généraux et administratifs	(4 468)	819	(3 649)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(850)</b>	<b>(4 695)</b>	<b>(5 545)</b>

**Compte de résultat consolidé pro forma non audité pour l'exercice clos au 31 décembre 2018**

	(1) Comptes historiques consolidés <b>ASPIN MANAGEMENT</b>	(2) Ajustement pro forma <b>Activité Legacy transférée</b>	(= 1 + 2) <b>Total pro forma consolidé ALCHIMIE</b>
En k€	31-déc-18		31-déc-18
Chiffre d'affaires	38 730	(20 850)	17 880
Coût des ventes	(15 043)	6 955	(8 088)
<b>Marge brute</b>	<b>23 687</b>	<b>(13 895)</b>	<b>9 792</b>
Frais technologiques et développement	(3 388)	1 079	(2 309)
Frais de marketing et vente	(16 758)	6 263	(10 495)
Frais généraux et administratifs	(4 969)	1 613	(3 356)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(1 428)</b>	<b>(4 940)</b>	<b>(6 368)</b>

## Compte de résultat consolidé pro forma non audité pour le semestre clos le 30 juin 2020

	(1)	(2)	(= 1 + 2)
	Comptes historiques consolidés	Ajustement pro forma	Total pro forma consolidé
	ASPIN MANAGEMENT	Activité Legacy transférée	ALCHIMIE
En k€	30-juin-20		30-juin-20
Chiffre d'affaires	16 900	(3 232)	13 668
Coût des ventes	(7 442)	984	(6 458)
<b>Marge brute</b>	<b>9 458</b>	<b>(2 247)</b>	<b>7 211</b>
Frais technologiques et développement	(2 009)	96	(1 913)
Frais de marketing et vente	(7 435)	(24)	(7 460)
Frais généraux et administratifs	(2 639)	139	(2 500)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(2 625)</b>	<b>(2 037)</b>	<b>(4 663)</b>

## Compte de résultat consolidé pro forma non audité pour le semestre clos le 30 juin 2019

	(1)	(2)	(= 1 + 2)
	Comptes historiques consolidés	Ajustement pro forma	Total pro forma consolidé
	ASPIN MANAGEMENT	Activité Legacy transférée	ALCHIMIE
En k€	30-juin-19		30-juin-19
Chiffre d'affaires	16 331	(6 193)	10 138
Coût des ventes	(6 095)	1 979	(4 116)
<b>Marge brute</b>	<b>10 236</b>	<b>(4 214)</b>	<b>6 022</b>
Frais technologiques et développement	(1 645)	383	(1 262)
Frais de marketing et vente	(7 562)	896	(6 666)
Frais généraux et administratifs	(2 190)	495	(1 695)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(1 162)</b>	<b>(2 441)</b>	<b>(3 602)</b>

# Etat de la situation financière consolidée pro forma non audité au 30 juin 2020

	(1)	(2)	(3)	(= 1 + 2 + 3)
	Comptes historiques consolidés	Ajustement pro forma	Ajustement pro forma	Total pro forma consolidé
	ASPIN MANAGEMENT	Activité Legacy transférée	Rachat des actions de préférence et remboursement des obligations convertibles à HLD Management	ALCHIMIE
En k€	30-juin-20			30-juin-20
<b>ACTIFS</b>				
Ecart d'acquisition	2 862	(1 360)		1 501
Immobilisations incorporelles	2 027	0		2 027
Immobilisations corporelles	337	0		337
Actifs au titre de droits d'utilisation	3 788	0		3 788
Impôts différés actif	187	0		187
Autres actifs financiers non courants	94	0		94
<b>Total actifs non courants</b>	<b>9 294</b>	<b>(1 360)</b>	<b>0</b>	<b>7 933</b>
	0			
Créances clients et autres débiteurs	6 997	(937)		6 060
Créances fiscales et sociales courantes	1 534	(29)		1 505
Autres actifs courants	857	(6)		850
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4 125	0		4 125
<b>Total actifs courants</b>	<b>13 512</b>	<b>(972)</b>	<b>0</b>	<b>12 540</b>
<b>Total Actifs</b>	<b>22 806</b>	<b>(2 333)</b>	<b>0</b>	<b>20 473</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>				
<b>Capitaux propres consolidés</b>	<b>2 790</b>	<b>(1 955)</b>	<b>(4 580)</b>	<b>(3 744)</b>
Avantages du personnel	340	(11)		329
Dettes financières non courantes	3 910	0	(3 062)	848
Dettes locations non courantes	3 783	0		3 783
Impôts différés passif	0	0		0
Provisions	130	0		130
Autres passifs non courants	0	0	7 642	7 642
<b>Passifs non courants</b>	<b>8 163</b>	<b>(11)</b>	<b>4 580</b>	<b>12 732</b>
Dettes financières courantes	987	0		987
Dettes locations courantes	572	0		572
Dettes fournisseurs	7 422	(158)		7 264
Dettes fiscales et sociales courantes	2 609	(168)		2 442
Autres passifs courants	263	(41)		222
<b>Passifs courants</b>	<b>11 853</b>	<b>(367)</b>	<b>0</b>	<b>11 486</b>
<b>Total Capitaux propres et Passifs</b>	<b>22 806</b>	<b>(2 333)</b>	<b>0</b>	<b>20 473</b>

## 2. Notes annexes aux informations financières pro forma

### Note 1. Transactions objet des présentes informations financières pro forma

#### 1.1. Apport partiel d'actifs auprès d'Elixir SAS, et distribution des titres d'Elixir SAS aux actionnaires (« détournement d'une partie de l'activité Legacy »)

Préalablement à la date d'approbation par l'Autorité des marchés financiers (« **AMF** ») du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, la Société procédera à l'apport des actifs et passifs constitutifs de son activité historique de « Personnalisation Mobile » (ex-Cellfish), c'est-à-dire une partie de l'activité « Legacy » historique au profit de la société Elixir SAS, en échange d'actions ordinaires de la Société (« **l'Apport** »), étant précisé qu'immédiatement après la réalisation de l'Apport, la Société détiendra l'intégralité des actions émises par Elixir SAS.

Sous la condition suspensive de la fixation du prix de l'offre au public, immédiatement après la fusion-absorption d'Aspin Management par la Société, la Société procédera à la distribution à ses actionnaires des actions de la société Elixir SAS (renommée « Cellfish ») au moyen d'une distribution exceptionnelle qui aura été décidée par l'assemblée générale de la Société au préalable au bénéfice des actionnaires d'Alchimie SA avant ouverture du capital liée à l'offre au public (« **la Distribution d'une partie de l'activité Legacy** »).

#### 1.2. Autres opérations

La réorganisation préalable à l'introduction en bourse de la Société conduira à d'autres opérations, sous la condition suspensive de la fixation du prix de l'offre au public : (i) suite à la fusion-absorption d'Aspin Management par la Société, les associés actuels d'Aspin Management SAS deviendront actionnaires directs de la Société et les actions de la Société détenues par Aspin Management SAS seront alors annulées, (ii) les actions de préférence émises par Aspin Management SAS au bénéfice de HLD Europe SCA seront rachetées par inscription d'une dette en compte courant d'actionnaire et annulées dans le cadre d'une réduction de capital non motivée par des pertes, et (iii) les obligations convertibles en actions émises par Aspin Management SAS au bénéfice de HLD Europe SCA seront intégralement remboursées par inscription d'une dette en compte courant d'actionnaire.

La fusion-absorption et l'annulation des titres auto-détenus, qui feront partie des opérations préalables à l'introduction en bourse de la Société, ne sont pas reflétées dans l'Information financière pro forma car elles n'impacteront seulement que les éléments composant les capitaux propres consolidés (capital social, primes d'émission, réserves consolidées), sans impact sur les éléments du compte de résultat consolidé ou des autres lignes de l'état de la situation financière consolidé, ou sur le total des capitaux propres consolidés.

## Note 2 .Bases de préparation des informations financières pro forma

### 2.1. Cadre réglementaire

Les informations financières consolidées pro forma non auditées ont été établies conformément aux annexes 1 et 20 du règlement délégué européen n°2019/980, aux recommandations n°2013/319 du 20 mars 2013 émises par l'ESMA (*European Securities and Market Authority*), ainsi qu'à la recommandation n°2013-08 publiée par l'AMF.

### 2.2. Principes comptables

Les informations financières consolidées pro forma non auditées ont été préparées en cohérence avec les principes comptables utilisés pour l'établissement des états financiers annuels consolidés historiques au 31 décembre 2019 et les états financiers semestriels condensés historiques au 30 juin 2020 d'Aspin Management et doivent être appréhendées en relation avec ces états financiers.

Ces Informations financières pro forma ont une valeur purement informative et présentent une situation par nature hypothétique. Elles ont pour objectif d'illustrer l'incidence qu'auraient eu les transactions si elles avaient été effectuées à une date antérieure mais ne sont pas représentatives de la situation financière ou des performances effectives qui auraient été constatées si les transactions étaient survenues à des dates antérieures à celle de leurs survenances réelles.

#### 2.2.1. Informations financières utilisées

Les informations financières consolidées pro forma non auditées ont été établies à partir :

- Des comptes de résultat consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 et pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 extraits des états financiers annuels consolidés historiques d'Aspin Management au 31 décembre 2019 et pour l'exercice clos à cette même date, établis de manière volontaire, conformément aux normes comptables internationales IFRS (*International Financial Reporting Standards*) telles qu'adoptées par l'Union européenne au 31 décembre 2019, et qui ont fait l'objet d'un audit du Commissaire aux comptes Ernst & Young et Autres ;
- Du compte de résultat consolidé pour les semestres clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019 et de l'état de situation financière au 30 juin 2020 extraits des états financiers semestriels consolidés condensés historiques d'Aspin Management au 30 juin 2020 et pour le semestre clos à cette même date, établis de manière volontaire, conformément à la norme IAS 34 « *Information financière intermédiaire* » du référentiel IFRS (*International Financial Reporting Standards*) publié par l'IASB, tel qu'adopté par l'Union Européenne, et qui ont fait l'objet d'un examen limité du Commissaire aux comptes Ernst & Young et Autres.

#### 2.2.2. Retraitements pro forma

Les retraitements pro forma sont basés sur les informations disponibles à la date du présent document, sur certaines hypothèses et estimations détaillées à la Note 3 – *Ajustements pro forma et hypothèses d'élaboration* et qu'Alchimie considère comme raisonnables. Ces retraitements sont directement imputables aux transactions conditionnelles et peuvent être étayés par des éléments factuels et estimés de manière fiable.

Ils ne tiennent compte d'aucun élément ne pouvant être identifié ou déterminé à la date du présent document, comme par exemple :

- Des synergies, améliorations de l'efficacité opérationnelle et autres réductions de coûts susceptibles d'être générées par les transactions ;
- Des coûts de restructuration ou d'intégration susceptibles d'être générés par les transactions ; et
- Des éléments spécifiques ou autres coûts susceptibles d'être encourus.

## Note 3 . Ajustements pro forma et hypothèses d'élaboration

### 3.1. Apport partiel d'actifs auprès d'Elixir SAS, et distribution des titres d'Elixir SAS aux actionnaires (« détournement d'une partie de l'activité Legacy »)

L'apport partiel des actifs d'une partie de l'activité Legacy auprès d'Elixir SAS et la distribution des titres d'Elixir SAS auprès des actionnaires de la Société seront réalisés après le 30 juin 2020 et préalablement à l'introduction en bourse de la Société.

- Si ces opérations avaient eu lieu le 1er janvier 2018, les comptes de résultat consolidés pro forma non audités auraient été modifiés de la façon suivante :
  - o Le chiffre d'affaires aurait diminué de 10 744 K€ pour l'exercice clos le 31 décembre 2019, de 20 850 K€ pour l'exercice clos le 31 décembre 2018, de 3 232 K€ pour les 6 mois clos le 30 juin 2020 et de 6 193 K€ pour les 6 mois clos le 30 juin 2019.
  - o Le résultat opérationnel aurait diminué de 4 695 K€ pour l'exercice clos le 31 décembre 2019, de 4 940 K€ pour l'exercice clos le 31 décembre 2018, de 2 037 K€ pour les 6 mois clos le 30 juin 2020 et de 2 441 K€ pour les 6 mois clos le 30 juin 2019.
  - o L'identification de l'impact sur les exercices clos le 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018, ainsi que des 6 mois clos les 30 juin 2020 et 30 juin 2019 de la partie de l'activité « Legacy » qui est transférée via l'apport partiel d'actif avant distribution des actions d'Elixir SAS a été réalisée de la façon suivante :
    - Au sein de l'activité « Legacy », les services transférés sont les suivants : KKO, Top Mobile, MStore, TopMobile, Mobidol, Snack Games (Images, Sonneries, Répondeurs, Jeux, Applications) facturés en France et en Angleterre.
    - Les revenus et charges d'exploitation directs de ces services ont été identifiés par l'intermédiaire de la comptabilité analytique (dimension activité).
    - Les frais fixes (charges de personnel et frais de fonctionnement) ont été alloués sur la base des clés d'allocation utilisées dans les reportings du Groupe au cours des différentes périodes. Ces clés d'allocation correspondent à l'estimation de la Société, basée sur les feuilles de temps et déclaratifs des équipes et/ ou l'utilisation des plateformes.
    - La distribution des titres de la société Elixir SAS aux actionnaires de la Société correspond à une distribution d'actifs non monétaires au profit des actionnaires de la Société. Cette distribution intervenant entre entités sous contrôle commun (à cause d'HLD Management), la Société a retenu de l'évaluer à la valeur comptable de l'actif net qui sera remis aux actionnaires, sans impact sur le résultat du Groupe.
- Si les opérations avaient eu lieu le 30 juin 2020, la situation financière consolidée résumée non auditée aurait été modifiée de la façon suivante :
  - o Concernant l'écart d'acquisition au 30 juin 2020, la part liée à l'activité Legacy transférée est évaluée sur la base des valeurs relatives de l'activité Legacy transférée et de l'activité Legacy conservée. La partie cédée et présentée en ajustement pro forma correspond à 50% de l'écart d'acquisition de l'activité Legacy (2 721 K€) soit 1 360 K€. En effet les perspectives de l'activité « Legacy conservée » sont équivalentes à celles de l'activité « Legacy » qui est cédée.
  - o Concernant les autres éléments de l'état de situation financière au 30 juin 2020, l'ajustement pro forma a été réalisé de la façon suivante :
    - Pour les créances clients et dettes fournisseurs, le détournement matérialisé dans l'ajustement pro forma a été réalisé par l'intermédiaire de la comptabilité auxiliaire de tiers de la Société
    - Pour les dettes sociales, il s'agit de celles concernant le collaborateur transféré (temps partiel à hauteur de 40%)

### 3.2. Rachat des actions de préférence et remboursement des obligations convertibles auprès d'HLD

Le rachat des actions de préférence et le remboursement des obligations convertibles auprès d'HLD seront réalisés après le 30 juin 2020 et préalablement à l'introduction en bourse, par inscription des montants considérés en compte courant d'actionnaire HLD.

Si les opérations avaient eu lieu le 30 juin 2020, la situation financière consolidée résumée non auditée aurait été modifiée de la façon suivante :

- Concernant le rachat des actions de préférence détenues par HLD Europe SCA, cette opération aurait pour effet une réduction des capitaux propres d'un montant de 4 580 K€, en contrepartie d'un compte courant d'actionnaire.
- Concernant le remboursement intégral des obligations convertibles en actions émises par Aspin Management au bénéfice de HLD Europe SCA, cette opération aurait pour effet une réduction des dettes financières non courantes d'un montant de 3 062K€ (nominal de 3 000K€ et intérêts de 62 K€), en contrepartie d'un compte courant d'actionnaire.
- Compte tenu de sa maturité, le compte courant d'actionnaire est considéré comme un « Autre passif non courant ».

## Note 4 .Information sectorielle

### 4.1. Information sectorielle pour l'exercice clos le 31 décembre 2019

En k€	Total pro forma consolidé Dont :		
	ALCHIMIE	Activité Vidéo	Activité Legacy conservée
	31-déc-19		
Chiffre d'affaires	23 641	18 391	5 250
Coût des ventes	(9 860)	(8 587)	(1 273)
<b>Marge brute</b>	<b>13 781</b>	<b>9 804</b>	<b>3 977</b>
Frais technologiques et développement	(2 823)	(2 401)	(423)
Frais de marketing et vente	(12 854)	(12 019)	(835)
Frais généraux et administratifs	(3 649)	(2 994)	(655)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(5 545)</b>	<b>(7 610)</b>	<b>2 065</b>

### 4.2. Information sectorielle pour l'exercice clos le 31 décembre 2018

En k€	Total pro forma consolidé Dont :		
	ALCHIMIE	Activité Vidéo	Activité Legacy conservée
	31-déc-18		
Chiffre d'affaires	17 880	10 038	7 842
Coût des ventes	(8 088)	(5 124)	(2 965)
<b>Marge brute</b>	<b>9 792</b>	<b>4 915</b>	<b>4 877</b>
Frais technologiques et développement	(2 309)	(1 780)	(529)
Frais de marketing et vente	(10 495)	(9 410)	(1 085)
Frais généraux et administratifs	(3 356)	(2 660)	(696)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(6 368)</b>	<b>(8 935)</b>	<b>2 567</b>

### 4.3. Information sectorielle pour le semestre clos le 30 juin 2020

En k€	Total pro forma consolidé Dont :		
	ALCHIMIE	Activité Vidéo	Activité Legacy conservée
	30-juin-20		
Chiffre d'affaires	13 668	11 625	2 044
Coût des ventes	(6 458)	(6 024)	(433)
<b>Marge brute</b>	<b>7 211</b>	<b>5 601</b>	<b>1 610</b>
Frais technologiques et développement	(1 913)	(1 822)	(91)
Frais de marketing et vente	(7 460)	(7 393)	(67)
Frais généraux et administratifs	(2 500)	(2 363)	(138)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(4 663)</b>	<b>(5 977)</b>	<b>1 314</b>

#### 4.4. Information sectorielle pour le semestre clos le 30 juin 2019

En k€	Total pro forma consolidé Dont :		
	ALCHIMIE	Activité Vidéo	Activité Legacy conservée
	30-juin-19		
Chiffre d'affaires	10 138	7 498	2 640
Coût des ventes	(4 116)	(3 361)	(755)
<b>Marge brute</b>	<b>6 022</b>	<b>4 137</b>	<b>1 885</b>
Frais technologiques et développement	(1 262)	(1 025)	(237)
Frais de marketing et vente	(6 666)	(6 032)	(634)
Frais généraux et administratifs	(1 695)	(1 388)	(307)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(3 602)</b>	<b>(4 308)</b>	<b>706</b>

5.7.2 Rapport par le commissaire aux comptes de la Société sur les informations financières consolidées *pro forma* de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2020 et les périodes de douze mois closes le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018

**Rapport du commissaire aux comptes sur les informations financières consolidées *pro forma* relatives au projet d'offre publique et d'admission des actions de la société Alchimie aux négociations sur le marché Euronext Growth**

Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (UE) n° 2017/1129 complété par le règlement délégué (UE) n° 2019/980, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières consolidées *pro forma* de la société Alchimie relatives aux exercices du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2019 et à la période de six mois du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2020 incluses dans la partie 5.7.1 du document d'enregistrement (les « Informations financières *pro forma* »).

Ces Informations financières *pro forma* ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que :

- la distribution aux actionnaires historiques de la société Aspin Management d'une partie de la branche d'activité « Legacy », aboutissant à exclure cette activité du périmètre des opérations du groupe Alchimie ;
- la fusion-absorption de la société Aspin Management par la société Alchimie (« fusion à l'envers ») ;
- et la réduction du capital de la société Alchimie visant à annuler les titres auto-détenus résultant de la fusion à l'envers avec la société Aspin Management ;

auraient pu avoir sur le compte de résultat consolidé de l'exercice du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2018, de l'exercice du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2019 et de la période de six mois du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2020 de la société Alchimie, si ces différentes opérations avaient pris effet au 1<sup>er</sup> janvier 2018.

De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'événement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Ces Informations financières *pro forma* ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (UE) n° 2017/1129 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières consolidées *pro forma*.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe 20, section 3, du règlement délégué (UE) n° 2019/980, sur le caractère correct de l'établissement des Informations financières *pro forma* sur la base indiquée.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent ni audit ni examen limité des informations financières sous-jacentes à l'établissement des Informations financières *pro forma*, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces Informations financières *pro forma* ont été établies concordent avec les documents source tels que décrits dans les notes explicatives aux Informations financières consolidées *pro forma*, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements *pro forma* et à nous entretenir avec la direction de la société Alchimie pour collecter les informations et les explications que nous avons estimé nécessaires.

A notre avis :

les Informations financières pro forma ont été établies correctement sur la base indiquée ;

cette base est conforme aux méthodes comptables appliquées par l'émetteur dans le cadre spécifique de la préparation de son document d'enregistrement.

Ce rapport est émis aux seules fins :

du dépôt du document d'enregistrement auprès de l'AMF et de l'approbation du prospectus par l'AMF ;

et, de l'admission aux négociations sur le marché Euronext Growth, et d'une offre au public, de titres financiers de la société Alchimie en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus approuvé par l'AMF, serait notifié,

et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Paris-La Défense, le 21 octobre 2020

Le Commissaire aux Comptes  
ERNST & YOUNG et Autres

Jean-François Ginies

## 6. INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONNAIRES ET AUX DETENTEURS DE VALEURS MOBILIERES

### 6.1 Principaux actionnaires

#### 6.1.1 Répartition du capital et des droits de vote

A la date du présent Document d'enregistrement, la Société est constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée dont l'actionnaire unique est une société détenue directement à hauteur de 70,5% par HLD Europe SCA, à hauteur de 22,1% par Nicolas d'Hueppe et Iseran Management (société holding détenue à 100% par Monsieur Nicolas d'Hueppe au sein de laquelle celui-ci exerce les fonctions de gérant) et à hauteur de 7,4% par certains cadres et dirigeants du Groupe.

Le tableau de l'actionnariat ci-après présente la répartition du capital social et des droits de vote de la Société à la date du Document d'enregistrement.

	Nombre d'actions ordinaires et de droits de vote	% du capital et des droits de vote
Aspin Management <sup>(1)</sup>	100 000	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>100 000</b>	<b>100,0%</b>

(1) Société détenue à hauteur de 70,5% par la société HLD Europe SCA, à hauteur de 22,1% par Nicolas d'Hueppe et Iseran Management (société holding détenue à 100% par Monsieur Nicolas d'Hueppe au sein de laquelle celui-ci exerce les fonctions de gérant) et à hauteur de 7,4% par certains cadres et dirigeants du Groupe.

Suite à la Réorganisation décrite à la section 2.3.2 du Document d'enregistrement, la Société sera détenue directement à hauteur de 70,5% par la société HLD Europe SCA, à hauteur de 22,1% par Nicolas d'Hueppe et Iseran Management (société holding détenue à 100% par Monsieur Nicolas d'Hueppe au sein de laquelle celui-ci exerce les fonctions de gérant) et à hauteur de 7,4% par certains cadres et dirigeants du Groupe.

Suite à l'admission des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, HLD Europe SCA, Nicolas d'Hueppe et Iseran Management agiront de concert (voir section 6.1.3 du Document d'enregistrement).

#### 6.1.2 Droit de vote des principaux actionnaires

Chaque action donne droit à un droit de vote. Sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital qu'elles représentent, sera attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins, au nom du même actionnaire.

#### 6.1.3 Contrôle de la Société

A la date du Document d'enregistrement, la Société est contrôlée par HLD Europe SCA. Il est envisagé qu'à l'issue de la réalisation de l'introduction en bourse, la Société reste contrôlée par la société HLD Europe SCA. Toutefois, dans cette hypothèse, la Société estime qu'il n'y a pas de risque que le contrôle soit exercé de manière abusive, étant précisé que la composition envisagée du conseil d'administration à la date d'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, comportant deux administrateurs indépendants, deux administrateurs représentant HLD Europe SCA et un administrateur représentant Iseran Management, apparaît équilibrée aux fins d'éviter toute

situation de contrôle de manière abusive. Par ailleurs, la Société entend en effet se référer aux recommandations du Code Middlenext.

A la date du Document d'enregistrement, la société HLD Europe SCA, Nicolas d'Hueppe et Iseran Management, sont parties, avec les autres actionnaires de la Société, à un pacte conclu le 15 octobre 2015. Ce pacte sera résilié au jour de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris. Un nouveau pacte d'actionnaires sera conclu uniquement entre la société HLD Europe SCA, Nicolas d'Hueppe et la société Iseran Management, étant précisé que pour les besoins du pacte, Nicolas d'Hueppe et la société Iseran Management seront considérés comme solidaires et bénéficieront ainsi des mêmes droits. Le nouveau pacte stipulera notamment :

- *Action de concert* : les parties au pacte reconnaissent que le pacte est constitutif d'une action de concert entre elles au sens de l'article L.233-10 du Code de commerce ;
- *Franchissement de seuil* : chacune des parties au pacte s'engage à informer les autres parties en cas de projet de transfert de titres qui conduirait à un franchissement du seuil, en baisse, de cinquante pour cent (50%) du capital et des droits de vote détenus globalement par elles ;
- *Président Directeur Général* : Nicolas d'Hueppe occupera les fonctions de président du Conseil d'administration et de Directeur Général de la Société ;
- *Composition du Conseil d'administration* : pendant toute la durée du pacte et sans préjudice de la faculté pour un actionnaire tiers de la Société de proposer la nomination d'administrateurs, le Conseil d'administration sera composé de sept (7) administrateurs, dont deux (2) administrateurs indépendants, à savoir : (i) trois (3) administrateurs nommés sur proposition de la société HLD Europe SCA, dont deux (2) administrateurs représentants de la société HLD Europe SCA et un (1) administrateur féminin, (ii) trois (3) administrateurs nommés sur proposition de la société Iseran Management, dont au moins un (1) administrateur féminin et un (1) administrateur représentant de la société Iseran Management lequel sera le premier président du Conseil d'administration, et (iii) un (1) administrateur nommé sur proposition commune de la société HLD Europe SCA et la société Iseran Management ;
- *Maintien de la composition du Conseil d'administration* : pendant toute la durée du pacte, aussi longtemps que la société HLD Europe SCA détiendra le plus grand nombre d'actions dans le capital de la Société, la société HLD Europe SCA pourra proposer la nomination de trois (3) administrateurs au Conseil d'administration conformément à ce qui précède. Dans l'hypothèse où un actionnaire autre que la société HLD Europe SCA viendrait à détenir une participation supérieure à vingt pourcent (20%) du capital social de la Société, la société HLD Europe SCA proposera audit actionnaire de nommer un (1) administrateur en lieu et place d'un des administrateurs nommé par la société HLD Europe SCA. Enfin, dans l'hypothèse où la participation de la société HLD Europe SCA deviendrait inférieure à dix pourcent (10%) du capital de la Société, la société HLD Europe SCA n'aura plus la possibilité de proposer la nomination d'administrateurs au Conseil d'administration ;
- *Comité des nominations et des rémunérations* : pendant toute la durée du pacte et sans préjudice des droits des actionnaires tiers de la Société, le comité des nominations et des rémunérations sera composé de trois (3) membres dont deux (2) membres indépendants et sera présidé par un membre représentant de la société HLD Europe SCA ;
- *Comité d'audit* : pendant toute la durée du pacte et sans préjudice des droits des actionnaires tiers de la Société, le comité d'audit sera composé de trois (3) membres dont deux (2) membres indépendants et sera présidé par un membre indépendant ;

- *Droit d'information* : pendant toute la durée du pacte et sous réserve du respect de la réglementation applicable, le directeur général de la Société, s'engagera à remettre à la société HLD Europe SCA (i) dans les vingt-cinq (25) jours suivant la date de chaque fin de mois, une *business review* financière et (ii) dans les vingt-et-un (21) jours suivant la date de chaque fin de semestre, une *business review* générale comprenant une situation comptable consolidée et une nouvelle prévision d'atterrissage ;
- *Assemblées générales* : pendant toute la durée du pacte, les parties au pacte s'engageront à assister ou à se faire représenter aux assemblées générales d'actionnaires de la Société ;
- *Intention des parties* : les parties au pacte ont pour commune intention de privilégier le développement de la Société en lui permettant de mettre en œuvre la stratégie présentée lors de l'introduction en bourse de la Société. En conséquence, la société HLD Europe SCA s'engagera à informer la société Iseran Management de son souhait de rechercher une liquidité représentant un pourcentage supérieur à dix pourcent (10%) du capital de la Société, et ce quel que soit le mode de transfert envisagé. Par ailleurs, Nicolas d'Hueppe, dès lors qu'il exercera un mandat social au sein de la Société, sera informé de toute discussion matérielle de la société HLD Europe SCA avec un potentiel tiers acquéreur. En tout état de cause les parties au pacte s'engageront à respecter la réglementation boursière applicable aux transferts de titres de la Société ;
- *Engagement* : la société HLD Europe SCA s'engagera à ne pas conclure de pacte ou plus généralement d'actions de concert avec des tiers vis-à-vis de la Société,
- *Droit de cession conjointe proportionnelle* : dans l'hypothèse d'un transfert d'actions de la Société par la société HLD Europe SCA représentant plus de 10% du capital de la Société, la société Iseran Management bénéficiera d'un droit de cession conjointe proportionnelle dans les mêmes conditions que celles proposées pour le transfert envisagé ;
- *Offre Publique d'Achat* : dans l'hypothèse où une offre publique d'achat serait déposée et que (i) la société Iseran Management formulerait un avis défavorable et que (ii) la société HLD Europe SCA ferait part de son intention d'accepter ladite offre publique d'achat, la société HLD Europe SCA s'engage à accorder à la société Iseran Management le temps nécessaire et compatible avec le calendrier de l'offre publique d'achat afin d'obtenir d'un tiers une offre alternative ;
- *Mise au nominatif* : pendant toute la durée du pacte, chaque partie au pacte s'engagera à inscrire et à maintenir les titres de la Société qu'elle détient ou qu'elle viendrait à détenir en compte nominatif ;
- *Durée du pacte* : le pacte sera conclu pour une durée de trois (3) ans renouvelables par tacite reconduction pour de nouvelles périodes d'un (1) an. Par exception, le pacte sera automatiquement résilié dans l'hypothèse où (i) la société HLD Europe SCA viendrait à détenir une participation inférieure à 10% du capital de la Société, ou (ii) la société Iseran Management viendrait à détenir une participation inférieure à 5% du capital de la Société ;
- *Gérant du pacte* : la société Iseran Management sera nommée gérante du pacte.

#### 6.1.4 Accord pouvant entraîner un changement de contrôle

A la date du Document d'enregistrement, il n'existe pas d'accord dont la mise en œuvre pourrait entraîner un changement de contrôle de la Société.

## **6.2 Procédures judiciaires et d'arbitrage**

A la date du Document d'enregistrement, la Société n'a pas connaissance de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, en suspens ou dont elle serait menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

## **6.3 Conflits d'intérêt au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale**

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs à l'égard du Groupe et les intérêts privés et/ou autres devoirs des membres de la direction et du conseil d'administration de la Société, tels que visés à la section 4.1 ci-dessus.

A la connaissance de la Société, il n'existe, sous réserve (i) de certains engagements de conservation (*lock-up*) qui seraient conclus avec des établissements garants du placement dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris (dont une description figurera dans le prospectus relatif à cette opération) et (ii) des dispositions du pacte d'actionnaires décrites à la section 6.1.3 du Document d'enregistrement, à la date du Document d'enregistrement, aucune restriction acceptée par les personnes visées à la section 4.1 ci-dessus concernant la cession, dans un certain laps de temps, de leur participation dans le capital de la Société.

## **6.4 Transactions avec les parties liées**

Les parties liées au Groupe comprennent notamment les actionnaires de la Société, ses filiales non consolidées, les entreprises sous contrôle conjoint (les sociétés consolidées en intégration proportionnelle), les entreprises associées (les sociétés mises en équivalence), et les entités sur lesquelles les différents dirigeants du Groupe exercent au moins une influence notable.

Les filiales de la Société distribuent les offres packagées et *standalone* du Groupe. Pour ce faire, la Société met à disposition de ses filiales les ressources suivantes :

- la plateforme technologique qui édite, exploite, maintient, fait évoluer les chaînes *standalone* et les offres packagées et assure la gestion des abonnements ;
- la plateforme qui permet aux ayants droit, talents et groupes de médias d'utiliser des fonctionnalités qui rendent autonomes les acteurs de la chaîne de valeur (Alchimie Studio) ;
- les outils de performance marketing : monétisation de l'audience de plateformes publicitaires type Google, Facebook ;
- des services tels que l'éditorialisation, l'ergonomie, la charte graphique, etc. ;
- le service clients ; et
- le pilotage de la performance : analyses, contrôle de gestion.

La Société facture ainsi à ses filiales l'utilisation des plateformes et des équipes partagées pour la distribution de chaînes *standalone* et d'offres packagées et la mise à disposition de contenus issus des catalogues vidéos signés avec des ayants droit.

Par ailleurs, se référer (i) à la section 2.3.2 du Document d'enregistrement pour une description détaillée de la convention relative à l'Activité Legacy Transférée conclue entre la Société et Cellfish SAS et (ii) à la section 4.2.1 du Document d'enregistrement pour une description

détaillée de la convention de prestations de services qui sera conclue entre la société Iseran Management SARL et la Société.

Les données chiffrées précisant les relations avec ces parties liées figurent dans la note 8.3.1 des comptes consolidés d'Aspin Management pour les exercices clos les 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018, présentés à la section 5.1 du Document d'enregistrement.

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2019 et 2018, la Société étant constituée sous forme de société par actions simplifiée et détenue à 100% par Aspin Management, elle est, par conséquent, exemptée de l'obligation de fournir un rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions réglementées au titre desdits exercices.

## 6.5 Capital social

### 6.5.1 Capital social actuel

A la date du Document d'enregistrement, le capital social de la Société s'élève à 3 500 000,00 euros divisé en 100 000 actions de 35,00 euros de valeur nominale chacune, entièrement libérées.

Le capital de la Société est composé uniquement d'actions ordinaires.

Dans le cadre du projet d'admission de ses actions aux négociations sur Euronext Growth Paris, la Société a décidé de procéder à une division de la valeur nominale de ses actions.

A cet effet, une assemblée générale des actionnaires se réunira préalablement à l'approbation de l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris. Sous réserve de l'approbation des actionnaires, il sera procédé à la division de la valeur nominale des actions de la Société, portant ainsi le nombre d'actions composant le capital social de la Société de 100 000 actions à 3 500 000 actions et la valeur nominale unitaire d'une action ordinaire de 35,00 euros à 1 euro.

### 6.5.2 Capital autorisé

Une assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement à l'approbation par l'AMF du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, aux fins d'adopter les délégations financières décrites ci-dessous.

	Durée de validité/Expiration	Plafond (valeur nominale)	Modalités de détermination du prix
Délégation de compétence à consentir au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires et/ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital, avec maintien du droit préférentiel de souscription*	26 mois	2.000.000 d'euros <sup>(1)</sup>	

	Durée de validité/Expiration	Plafond (valeur nominale)	Modalités de détermination du prix
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires et/ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et offres au public (autres que celles visées à l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier) ainsi qu'avec la faculté d'instituer un droit de priorité	26 mois	2.000.000 d'euros <sup>(1)</sup>	Se référer au <sup>(2)</sup>
Délégation de compétence à consentir au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'actions ordinaires et/ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans le cadre d'offres au public visées au 1° de l'article L.411-2 du Code monétaire et financier*	26 mois	1.000.000 d'euros <sup>(1)</sup> dans la limite de 20% du capital social par période de 12 mois	Se référer au <sup>(3)</sup>
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription réalisée en vertu des délégations susvisées	26 mois	dans la limite de 15% de l'émission initiale <sup>(1)(4)</sup>	Même prix que l'émission initiale
Délégation de compétence à consentir au conseil en vue d'augmenter le capital par incorporation de prime, réserves, bénéfices ou autres, sous forme d'attribution d'actions gratuites nouvelle, d'élévation de la valeur nominale des actions existantes ou d'emploi conjoint de ces deux procédés*	26 mois	500.000 euros	-
Autorisation à donner au conseil d'administration de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce*	38 mois	105.000 actions (dans la limite de trois pour cent (3%) du nombre total d'actions composant le capital de la Société tel qu'il sera constaté immédiatement après l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris) <sup>(5)</sup>	Se référer au <sup>(6)</sup>

	Durée de validité/Expiration	Plafond (valeur nominale)	Modalités de détermination du prix
Autorisation à donner au conseil d'administration de procéder à l'attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce*	38 mois	105.000 actions (dans la limite de trois pour cent (3%) du nombre total d'actions composant le capital de la Société tel qu'il sera constaté immédiatement après l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris) <sup>(5)</sup>	-
Autorisation à donner au conseil d'administration en vue de l'achat par la Société de ses propres actions*	18 mois	10% du capital social	-
Autorisation à donner au conseil d'administration en vue de réduire le capital social par voie d'annulation d'actions dans le cadre de l'autorisation de rachat de ses propres*	18 mois	10% du montant du capital social par période de 24 mois	-

\* Sous la condition suspensive non-rétroactive de la fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre leur admission aux négociations sur Euronext Growth Paris.

- (1) Ces montants ne sont pas cumulatifs. Le plafond cumulé maximum autorisé par l'assemblée générale des augmentations de capital en valeur nominale est fixé à 2.000.000 d'euros. Le montant nominal global des émissions de valeurs mobilières représentatives de créances sur la Société donnant accès au capital de la Société ne pourra pour sa part, excéder 30.000.000 d'euros, ce plafond ne s'applique pas aux titres de créance dont l'émission serait décidée ou autorisée par le conseil d'administration conformément à l'article L. 228-40 du code de commerce.
- (2) Le prix d'émission sera déterminé comme suit :
  - au titre de l'augmentation de capital à réaliser à l'occasion de l'admission aux négociations et de la première cotation des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, le prix de souscription d'une action nouvelle résultera de la confrontation de l'offre des actions et des demandes de souscription émises par les investisseurs dans le cadre de la technique dite de « construction du livre d'ordre »,
  - postérieurement à l'admission aux négociations et la première cotation des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, le prix d'émission des actions sera au moins égal à la moyenne des cours pondérée par les volumes des 3 dernières séances de bourse précédant la fixation du prix de l'émission éventuellement diminuée d'une décote maximale de 30% (étant toutefois précisé que si, lors de l'utilisation de la présente délégation, les actions de la Société étaient admises aux négociations sur un marché réglementé, le prix serait fixé conformément aux dispositions de l'article L. 225-136-1° du Code de commerce), en tenant compte s'il y a lieu de leur date de jouissance et étant précisé que le prix d'émission des valeurs mobilières donnant accès au capital le cas échéant émises en vertu de la présente résolution sera tel que la somme perçue immédiatement par la Société, majorée de celle susceptible d'être perçue par elle lors de l'exercice ou de la conversion desdites valeurs mobilières, soit, pour chaque action émise en conséquence de l'émission de ces valeurs mobilières, au moins égale au montant minimum susvisé ;

- (3) Le prix d'émission des actions sera au moins égal à la moyenne des cours pondérée par les volumes des 3 dernières séances de bourse précédant la fixation du prix de l'émission éventuellement diminuée d'une décote maximale de 30% (étant toutefois précisé que si, lors de l'utilisation de la présente délégation, les actions de la Société étaient admises aux négociations sur un marché réglementé, le prix serait fixé conformément aux dispositions de l'article L. 225-136-1 du Code de commerce), en tenant compte s'il y a lieu de leur date de jouissance et étant précisé que le prix d'émission des valeurs mobilières donnant accès au capital le cas échéant émises en vertu de la présente résolution sera tel que la somme perçue immédiatement par la Société, majorée de celle susceptible d'être perçue par elle lors de l'exercice ou de la conversion desdites valeurs mobilières, soit, pour chaque action émise en conséquence de l'émission de ces valeurs mobilières, au moins égale au prix d'émission défini ci-dessus ;
- (4) 15% ou toute autre fraction qui aurait été déterminée par la réglementation en vigueur ;
- (5) Ces montants ne sont pas cumulatifs ; le nombre cumulé maximum autorisé par l'assemblée générale d'actions susceptibles de résulter de l'exercice des options de souscription d'actions et de l'attribution gratuite d'actions est de 105.000 actions ;
- (6) A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, le prix d'achat ou de souscription par action sera fixé par le conseil d'administration au jour où l'option est consentie dans les limites prévues par la loi, sans pouvoir être inférieur à quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de la moyenne des cours cotés aux vingt séances de bourse précédant le jour de la décision du conseil d'attribuer les options, arrondi au centime d'euro supérieur, ni s'agissant des options d'achat, à 80 % du prix moyen d'achat des actions auto-détenues par la Société, arrondi au centime d'euro supérieur.

#### 6.5.3 Titres non représentatifs du capital

A la date du Document d'enregistrement, la Société n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

#### 6.5.4 Acquisition par la Société de ses propres actions

A la date du Document d'enregistrement, la Société ne détient aucune de ses actions en propre ou par l'intermédiaire d'un tiers pour son compte.

#### 6.5.5 Capital potentiel

À la date du Document d'enregistrement, la Société n'a émis aucun titre donnant accès au capital autre que les actions ordinaires décrites à la section 6.5.1 du Document d'enregistrement.

Il est toutefois précisé que dans le cadre des opérations de Réorganisation décrites à la section 2.3.2 du Document d'enregistrement, des actions ordinaires de la Société seront émises, dans le cadre notamment de la fusion-absorption de la société Aspin Management par la Société devant prendre effet au jour du règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris.

#### 6.5.6 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attachée au capital autorisé, mais non émis, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital

Néant.

#### 6.5.7 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

Néant.

#### 6.5.8 Evolution du capital de la Société au cours des deux derniers exercices

Le capital social de la Société n'a pas été modifié au cours des deux derniers exercices.

## **6.6 Actes constitutifs et statuts**

### **6.6.1 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle**

Les statuts de la Société ne contiennent pas de stipulations permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

### **6.6.2 Franchissements de seuils statutaires**

Tant que les actions de la Société sont admises aux négociations sur Euronext Growth Paris, outre les déclarations de franchissement de seuils expressément prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, toute personne physique ou morale qui vient à posséder directement ou indirectement, seule ou de concert, une fraction du capital ou des droits de vote (calculée conformément aux dispositions des articles L.233-7 et L.233-9 du Code de commerce et aux dispositions du règlement général de l'AMF) égale ou supérieure à 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 33,33%, 50%, 66,66% ou 90% du capital ou des droits de vote doit notifier à la Société, le nombre total (i) des actions et des droits de vote qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert, (ii) des titres donnant accès à terme au capital de la Société qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert et des droits de vote qui y sont potentiellement attachés, et (iii) des actions assimilées en application de l'article L. 233-9 1° et 4° à 8° du Code de commerce. Cette notification doit intervenir, par lettre recommandée avec accusé de réception, dans un délai de quatre jours de bourse à compter du franchissement de seuil concerné.

L'obligation d'informer la Société s'applique également, dans les mêmes délais et selon les mêmes conditions, lorsque la participation de l'actionnaire en capital, ou en droits de vote, devient inférieure à l'un des seuils susmentionnés.

En cas de non-respect de l'obligation de déclaration de franchissement de seuils susvisée et à la demande, consignée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, d'un ou plusieurs actionnaires représentant au moins 5% du capital ou des droits de vote, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées du droit de vote jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification.

La Société se réserve la faculté de porter à la connaissance du public et des actionnaires soit les informations qui lui auront été notifiées, soit le non-respect de l'obligation susvisée par la personne concernée.

### **6.6.3 Droit de vote double**

Chaque action donne droit à un droit de vote. Sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur Euronext Growth Paris, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital qu'elles représentent, sera attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux (2) ans au moins, au nom du même actionnaire.

## **6.7 Contrats importants**

A l'exception du contrat décrit ci-dessous, le Groupe n'a pas conclu de contrats significatifs autres que ceux conclus dans le cours normal de ses affaires.

***Contrat de prestations de service pour la réalisation et l'exploitation d'un portail de customisation et de divertissement mobile (Activité Vidéo)***

Objet du contrat : Dans le cadre d'un contrat conclu le 1<sup>er</sup> janvier 2018, Orange a confié à la Société les prestations suivantes :

- le développement d'un nouveau portail de services de personnalisation et de divertissement pour téléphones mobiles et smartphones à destination des clients mobiles d'Orange ;
- la fourniture des contenus associés aux rubriques du nouveau service et la gestion des droits de propriété intellectuelle associés ;
- l'hébergement, l'administration, l'exploitation de la partie back-end du nouveau service ;
- l'animation éditoriale et la promotion du nouveau service ; et
- l'assistance marketing.

Ce nouveau portail de services permet aux abonnés d'Orange, d'une part, de consulter le catalogue de contenus fournis par la Société sur le(s) site(s) portail(s) exploité(s) par Orange et d'autre part, de télécharger, de mettre en œuvre ou d'utiliser les contenus sur un terminal de réception en contrepartie du prix public de vente.

En contrepartie, Orange s'est engagé pendant, pendant toute la durée du contrat, à :

- proposer le service sur le(s) site(s) portail(s) exploité(s) par Orange ;
- gérer la vente, la facturation des contenus sur facture Orange et le recouvrement du chiffre d'affaires résultant de la vente des contenus de la Société auprès des abonnés d'Orange ;
- gérer le support client de premier niveau à destination des clients et abonnés d'Orange ;
- promouvoir le service ; et
- reverser à la Société sa part du chiffre d'affaires résultant de la vente des contenus en contrepartie de l'exécution de ses obligations contractuelles.

Rémunération : En contrepartie de l'exécution par la Société de ses obligations contractuelles, Orange verse à la Société une rémunération mensuelle correspondant à un pourcentage égal à 70% du chiffre d'affaires généré par le service.

Par ailleurs, la Société garantit, au titre du contrat, à Orange, que sa quote-part de partage de revenus sera en fin d'année au minimum de 400.000 euros (hors taxes).

Durée du contrat : Le contrat a été effectif à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, pour une durée d'un an, non renouvelable par tacite reconduction ; toute prolongation du contrat devant faire l'objet d'un avenant écrit. Un premier avenant a été conclu le 5 octobre 2018 afin de proroger le contrat d'un an jusqu'au 31 décembre 2019, sans modification des conditions financières. Un second avenant a été conclu le 5 août 2020 afin de proroger le contrat d'un an jusqu'au 31 décembre 2020 et prévoit notamment le lancement d'une expérimentation d'une durée limitée, dont l'objectif est de proposer aux clients d'Orange une offre additionnelle de contenu de divertissement vidéo et de développer les performances de l'activité du portail orange.fr. Par ailleurs, à la date du Document d'enregistrement, un nouveau contrat est en cours de discussion pour étendre la durée du contrat sur la période 2021-2023.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, ce contrat représentait 4,92% du chiffre d'affaires annuel du Groupe.

## **7. DOCUMENTS DISPONIBLES**

Des exemplaires du Document d'enregistrement sont disponibles sans frais au siège social de la Société, 43-45 avenue Victor Hugo, Le Parc des Portes de Paris, Bâtiment 264, 93300 Aubervilliers, France.

Le Document d'enregistrement peut également être consulté sur le site Internet du Groupe ([www.alchimie.com](http://www.alchimie.com)) et sur le site Internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

Les statuts, procès-verbaux des assemblées générales et autres documents sociaux de la Société, ainsi que les informations financières historiques et toute évaluation ou déclaration établie par un expert à la demande du Groupe devant être mis à la disposition des actionnaires, conformément à la législation applicable, peuvent être consultés, sans frais, au siège social de la Société.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du Règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet du Groupe ([www.alchimie.com](http://www.alchimie.com)).