



Believe
Société par actions simplifiée¹ au capital de 402 344,21 euros
Siège social : 24 rue Toulouse Lautrec, 75017 Paris
481 625 853 RCS Paris

DOCUMENT D'ENREGISTREMENT



Le document d'enregistrement a été approuvé le 7 mai 2021 par l'AMF en sa qualité d'autorité compétente pour l'application des dispositions du règlement (UE) n°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.21-018.

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 valeurs mobilières ou de l'admission de valeurs mobilières 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) n°2017/1129. Il est valide jusqu'au 7 mai 2022 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 en cas de faits nouveaux significatifs ou d'erreurs ou inexactitudes substantielles.

Des exemplaires du présent document d'enregistrement sont disponibles sans frais auprès de Believe, 24 rue Toulouse Lautrec, 75017 Paris, ainsi que sur les sites Internet de Believe (www.believmusic.com) et de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

¹ 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 le marché réglementé d'Euronext Paris.

1.	PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS ET RAPPORTS D'EXPERTS	4
1.1	Responsable du document d'enregistrement.....	4
1.2	Attestation du responsable du document d'enregistrement.....	4
1.3	Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts	4
2.	RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES.....	5
2.1	Commissaires aux comptes titulaires	5
2.2	Commissaires aux comptes suppléants	5
3.	FACTEURS DE RISQUE.....	6
3.1	Risques liés au secteur d'activité du Groupe.....	6
3.2	Risques liés aux activités du Groupe.....	11
3.3	Risques liés à la Société	20
3.4	Risques financiers	21
3.5	Risques juridiques	23
3.6	Assurances et gestion des risques.....	27
4.	INFORMATIONS RELATIVES À LA SOCIÉTÉ ET AU GROUPE.....	34
4.1	Dénomination sociale.....	34
4.2	Lieu et numéro d'immatriculation.....	34
4.3	Date de constitution et durée de la Société.....	34
4.4	Siège social, forme juridique et législation applicable	34
5.	APERÇU DES ACTIVITES DU GROUPE	35
5.1	Présentation générale	35
5.2	Forces et atouts concurrentiels du Groupe	36
5.3	Stratégie	42
5.4	Historique de la Société.....	45
5.5	Présentation des marchés et de la position concurrentielle	46
5.6	Description des principales activités du Groupe	54
5.7	Investissements	63
5.8	Facteurs de dépendance.....	65
5.9	La politique RSE du Groupe	65
5.10	La plateforme technologique du Groupe.....	71
5.11	Les principaux contrats du Groupe	75
6.	ORGANIGRAMME ET RELATIONS INTRA-GROUPE	79
6.1	Organigramme juridique du Groupe	79
6.2	Filiales et participations	79
7.	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE.....	81
7.1	Présentation générale	81
7.2	Analyse des résultats pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018.....	95
8.	TRÉSORERIE ET CAPITAUX PROPRES	109
8.1	Présentation générale	109
8.2	Ressources financières et passifs financiers	110
8.3	Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable.....	114
8.4	Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe..	116
8.5	Flux de trésorerie consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018.....	117
9.	ENVIRONNEMENT LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE	122
9.1	Réglementation relative à la propriété littéraire et artistique	123
9.2	Réglementation relative au droit social	126
9.3	Réglementation relative aux contenus.....	127
9.4	Réglementation en matière de commerce électronique et de droit de la consommation.....	128
9.5	Règlementation relative aux données personnelles.....	129
10.	INFORMATION SUR LES TENDANCES	131

10.1	Tendances d'activités	131
10.2	Perspectives d'avenir à moyen terme	131
11.	PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE.....	133
11.1	Hypothèses	133
11.2	Prévisions du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2021.....	134
11.3	Rapport des commissaires aux comptes sur la prévision de bénéfice (EBITDA ajusté) relative à l'exercice à clore au 31 décembre 2021	135
12.	ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTRÔLE.....	136
12.1	Composition et fonctionnement des organes de direction et de contrôle	136
12.2	Déclarations relatives aux organes d'administration.....	142
12.3	Conflits d'intérêts	142
13.	RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES.....	143
13.1	Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux	143
13.2	Montant des sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages	148
14.	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION....	149
14.1	Mandats des membres des organes d'administration et de direction	149
14.2	Informations sur les contrats de service liant les membres du conseil d'administration à la société ou à l'une quelconque de ses filiales.....	149
14.3	Comités du conseil d'administration	149
14.4	Déclaration relative au gouvernement d'entreprise.....	155
14.5	Contrôle interne.....	156
15.	SALARIÉS.....	157
15.1	Informations sociales	157
15.2	Politique de rémunération	161
15.3	Bons de souscription d'actions.....	161
15.4	Accords de participation et d'intéressement	162
15.5	Relations sociales	162
16.	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	163
16.1	Actionnariat.....	163
16.2	Déclaration relative au contrôle de la Société	164
16.3	Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle.....	165
17.	OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	166
17.1	Principales opérations avec les apparentés.....	166
17.2	Rapports spéciaux des Commissaires aux comptes sur les conventions règlementées au titre des exercices 2020, 2019 et 2018.....	166
18.	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE LA SOCIÉTÉ.....	169
18.1	Etats financiers consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et rapport d'audit correspondant des commissaires aux comptes.....	169
18.2	Date des dernières informations financières	253
18.3	Politique de distribution de dividendes	254
18.4	Procédures judiciaires et d'arbitrage	254
18.5	Changement significatif de la situation financière	255
19.	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES.....	256
19.1	Capital social.....	256
19.2	Acte constitutif et statuts	261
20.	CONTRATS IMPORTANTS	270
21.	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	271
	GLOSSAIRE	272

REMARQUES GENERALES

La société Believe S.A.S., société par actions simplifiée de droit français, au capital social de 402 344,21 euros, dont le siège social est 24 rue Toulouse Lautrec, 75017 Paris, France, immatriculée sous le numéro d'identification 481 625 853 (RCS Paris) est dénommée la « Société » dans le présent document d'enregistrement. L'expression le « Groupe » désigne, sauf précision contraire expresse, la Société ainsi que ses filiales et participations directes et indirectes.

Le présent document d'enregistrement décrit la Société telle qu'elle existera après transformation en société anonyme à conseil d'administration à compter de l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, et adoption, à compter du règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de cette admission, des modifications statutaires et des règles de gouvernance décrites au Chapitre 14 et au paragraphe 19.2 du présent document d'enregistrement.

Le présent 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 et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaite », « pourrait », ou, le cas échéant, la forme négative de ces 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 le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 3 « Facteurs de risques » du présent document d'enregistrement est susceptible d'avoir un impact sur les activités, la situation financière et les résultats du Groupe et sa capacité à réaliser ses objectifs.

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au Chapitre 3 « Facteurs de risques » du présent document d'enregistrement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation financière ou les résultats du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe, pourraient avoir le même effet négatif.

Le présent document d'enregistrement contient des informations sur les marchés du Groupe et ses positions concurrentielles, y compris des informations relatives à la taille et aux perspectives de croissance de ces marchés, ainsi qu'aux parts de marché du Groupe. Outre les estimations réalisées par le Groupe, les éléments sur lesquels sont fondées les déclarations du Groupe proviennent d'études et statistiques d'organismes tiers et d'organisations professionnelles ou encore de chiffres publiés par les concurrents et les plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Certaines informations contenues dans le présent document d'enregistrement sont des informations publiquement disponibles que la Société considère comme fiables mais qui n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant. La Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les segments d'activités obtiendrait les mêmes résultats. La Société ne prend aucun engagement, ni ne donne aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations. Il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. Le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable.

Certaines données chiffrées (y compris les données exprimées en milliers ou millions) 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 présenter des écarts non significatifs par rapport à ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

Un glossaire reprenant les définitions des principaux termes techniques et agrégats financiers utilisés figure à la fin du présent document d'enregistrement.

1. PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS ET RAPPORTS D'EXPERTS

1.1 Responsable du document d'enregistrement

Monsieur Denis Ladegaillerie, Président de la Société.

1.2 Attestation du responsable du document d'enregistrement

« J'atteste que les informations contenues dans le présent document d'enregistrement sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

A Paris, le 7 mai 2021

Monsieur Denis Ladegaillerie

Président

1.3 Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts

Le présent document d'enregistrement contient des informations relatives aux marchés du Groupe et au positionnement du Groupe sur ces marchés, notamment des informations sur la taille de ces marchés, leur environnement concurrentiel et leurs dynamiques, ainsi que leurs perspectives de croissance. Le Groupe se fonde sur des estimations qu'il a réalisées ainsi que sur des études et statistiques publiées par des tiers indépendants et des organisations professionnelles, telles que l'IFPI, MIDiA et GFK Entertainments, et des données publiées par les concurrents du Groupe et les plateformes de distribution numérique et médias sociaux.

A la connaissance de la Société, les informations extraites de sources de parties tierces ont été fidèlement reproduites dans le présent document d'enregistrement et aucun fait n'a été omis qui rendrait ces informations inexacts ou trompeuses. La Société ne peut néanmoins garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur ces marchés obtiendrait les mêmes résultats.

2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES

2.1 Commissaires aux comptes titulaires

KPMG S.A.

Membre de la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Versailles
Représenté par Jean-Pierre Valensi
Tour Eqho
2, avenue Gambetta
92066 Paris la Défense Cedex

Nommé par décision de l'assemblée générale annuelle ordinaire et extraordinaire en date du 27 juin 2019 pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024.

Aca Nexia

Membre de la Compagnie régionale des commissaires aux comptes de Paris
Représenté par Olivier Joramie
31, rue Henri Rochefort
75017 Paris

Nommé par consultation écrite des associés en date du 23 décembre 2020 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2023.

2.2 Commissaires aux comptes suppléants

Salustro Reydel

Représenté par Béatrice de Blauwe
Tour Eqho
2, avenue Gambetta
92066 Paris la Défense Cedex

Nommé par décision de l'assemblée générale annuelle ordinaire et extraordinaire en date du 27 juin 2019 pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024.

Pimpaneau & Associés

Membre de la Compagnie régionale des Commissaires aux comptes de Paris
Représenté par Olivier Lelong
31, rue Henri Rochefort
75017 Paris

Nommé par consultation écrite des associés en date du 23 décembre 2020 pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2023.

3. FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs, avant de procéder à l'acquisition d'actions de la Société, sont invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent document d'enregistrement, y compris les facteurs de risques décrits ci-dessous. Ces risques sont, à la date du présent 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 présent 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 présent 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 présent document d'enregistrement, affecter l'activité, la situation financière, la réputation, les résultats ou les perspectives du Groupe, tels que notamment identifiés dans le cadre de l'élaboration de la cartographie des risques du Groupe, qui évalue leur criticité, c'est-à-dire leur gravité et leur probabilité d'occurrence, 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 présent document d'enregistrement, comme les plus importants (signalés par un astérisque) sont mentionnés en premier lieu.

3.1 Risques liés au secteur d'activité du Groupe

3.1.1 Risques liés aux évolutions du marché sous-jacent du streaming audio et vidéo*

Une part significative du chiffre d'affaires du Groupe est tirée des versements de la part des plateformes de distribution numérique² que le Groupe perçoit en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio ou vidéo diffusés principalement en *streaming* sur ces plateformes. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2020, le chiffre d'affaires tiré de la vente de contenus audio ou vidéo numériques a ainsi représenté 89,0% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

Le marché du *streaming* audio en particulier a connu une croissance significative au cours des dernières années, passant d'une taille de 0,6 milliard de dollars en 2011 à 13,4 milliards de dollars en 2020 (source : IFPI, *Global Music Report 2021*) (voir le paragraphe 5.5 « *Présentation des marchés et de la position concurrentielle* » du présent document d'enregistrement).

Cette croissance pourrait néanmoins ne pas se poursuivre à l'avenir, ou dans une proportion moindre sur toute ou partie des géographies dans lesquelles le Groupe est présent ou souhaite se développer, notamment si les consommateurs devaient favoriser d'autres formats que le *streaming*, y compris des formats qui n'existeraient pas encore et rencontreraient davantage de succès et attireraient une audience plus large. Si le Groupe n'était pas en mesure d'anticiper ces évolutions d'audience ou de formats et d'adapter en conséquence son offre de services et ses solutions technologiques, cela pourrait avoir un impact sur sa capacité à faire diffuser son catalogue et avoir ainsi un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

² Les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux reversent au Groupe des sommes d'argent en contrepartie de la mise à disposition par le Groupe de contenus audio ou vidéo diffusés en *streaming* sur ces plateformes ou médias sociaux. Une partie de ces sommes est ensuite reversée par le Groupe aux artistes ou labels concernés. Dans le présent document d'enregistrement, ces sommes (qu'elles soient reversées par les plateformes et médias sociaux au Groupe ou reversées par le Groupe aux artistes et labels) sont désignées sous le terme « versements ».

En outre, le marché du *streaming* par abonnement pourrait connaître un développement limité en termes de nombre d'utilisateurs sur certains marchés de taille potentiellement significative où ce format n'est pas encore largement adopté, et que le Groupe cible dans le cadre sa stratégie de croissance, tels que l'Inde, pays dans lequel le Groupe a récemment renforcé sa présence avec l'acquisition de plusieurs acteurs locaux (voir le paragraphe 5.1 « *Historique de la Société* » du présent document d'enregistrement) (voir le paragraphe 5.3 « *Stratégie* » du présent document d'enregistrement), où le taux de pénétration du *streaming* par abonnement est encore faible. Par ailleurs, certains marchés plus matures, tels que la Suède, ou, dans une moindre mesure, les Etats-Unis et le Royaume-Uni pourraient, compte tenu des taux de pénétration du *streaming* par abonnement déjà relativement élevés dans ces pays, connaître un potentiel de développement limité à l'avenir.

Par ailleurs, dans certains pays, en particulier les marchés émergents, les plateformes de distribution numérique pourraient rencontrer des difficultés à monétiser les contenus audio et vidéo en raison d'une base insuffisante d'utilisateurs *premium*³ ou d'annonceurs pour financer des écoutes gratuites.

Enfin, sur ces mêmes marchés, le Groupe pourrait ne pas être en mesure d'établir des relations avec un nombre suffisant de plateformes locales fiables, affectant sa capacité à proposer aux artistes et labels locaux une diffusion satisfaisante et affectant sa croissance sur ces marchés.

Plus généralement, les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux évoluent eux-mêmes sur un marché du *streaming* audio et vidéo relativement récent, soumis à des changements rapides (en particulier en termes de structure de monétisation de leurs contenus, d'offres de services, de technologies, de modes de consommation et de consolidation du marché) et fortement concurrentiel, avec notamment l'apparition d'un nombre croissant de nouvelles plateformes. Un certain nombre de ces plateformes, y compris les plus importantes du secteur, ont enregistré dans le passé et continuent à enregistrer des pertes d'exploitation significatives ou des consommations de trésorerie importantes liées notamment aux investissements significatifs réalisés pour la mise en place de leur technologie et l'acquisition de contenus et d'abonnés, et pourraient continuer à en enregistrer à l'avenir.

Si ces plateformes n'étaient pas en capacité de s'adapter à ces éventuels changements ou devaient procéder à des investissements significatifs pour s'y adapter, ou devaient rencontrer des difficultés à exploiter de manière rentable leur modèle économique, cela pourrait avoir un impact défavorable sur leurs activités, leurs revenus, leur structure de coûts, voire leur structure financière. Cela pourrait les conduire à renégocier à des conditions moins favorables pour le Groupe les accords les liant au Groupe (notamment en termes de montant de reversements au Groupe, d'exclusivité ou de durée des engagements), voire à résilier ces accords, ou affecter leur capacité à payer au Groupe les reversements dus conformément aux échéances contractuelles, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

3.1.2 Risques liés à l'environnement concurrentiel du Groupe*

Le Groupe exerce ses activités dans un secteur fortement concurrentiel, où les relations avec les producteurs (artistes ou labels)⁴ se font en grande partie sur la base d'accords exclusifs et de durée relativement longue.

Le Groupe fait en particulier face à un accroissement de la concurrence sur le marché de la musique numérique et des services aux artistes de la part des *majors* de l'industrie musicale⁵

³ La catégorie des utilisateurs *premium* des plateformes de distribution numérique comprend généralement les utilisateurs ayant souscrit un abonnement mensuel, leur permettant d'avoir une interface sans publicité (visuelle ou sonore).

⁴ Dans le présent document d'enregistrement, l'emploi le cas échéant du terme générique « *producteur* » désigne à la fois les artistes et les labels.

⁵ Le terme « *majors* » désigne les principaux détenteurs du catalogue musical mondial, à savoir Universal Music Group, Sony Music Entertainment et Warner Music Group.

qui, bien que leur offre historique soit orientée vers les top-artistes de renommée internationale (que le Groupe cherche également à attirer, afin notamment de renforcer son image de marque et sa visibilité auprès des artistes et labels), s'appuient sur des moyens financiers et commerciaux plus importants (avec notamment la mise en œuvre d'une stratégie compétitive de détection des talents) pour chercher à adresser les besoins des artistes ciblés par le Groupe, à savoir principalement les artistes indépendants à implantation locale, en proposant le cas échéant des solutions numériques similaires à l'offre du Groupe. A titre d'exemples, les *majors* ont développé des offres de distribution numérique par l'intermédiaire de filiales, tels que Ingrooves et Virgin Music Label & Artist Services pour Universal Music Group ; The Orchard et AWAL, acquise auprès de Kobalt en février 2021, pour Sony Music Entertainment ; ou encore ADA pour Warner Music Group. Le Groupe fait également face à la concurrence croissante d'acteurs locaux, qui peuvent s'appuyer sur leur implantation et leur bonne connaissance de l'industrie musicale locale pour établir des relations privilégiées avec les artistes et labels, les détournant ainsi de l'offre de services proposée par le Groupe.

Un accroissement de la pression concurrentielle pourrait notamment entraîner une pression à la baisse sur le pourcentage des marges sur reversements retenues par le Groupe, et donc sur la rentabilité des contrats conclus avec les artistes et labels pour rester compétitif et conserver son catalogue. Elle entraînerait également un risque de non-renouvellement de contrats et de rupture de relations existantes. En outre, les politiques commerciales des concurrents du Groupe sont difficilement prévisibles et pourraient affecter la capacité du Groupe à adapter rapidement son offre et ses conditions contractuelles.

Le Groupe peut également faire face à un accroissement du phénomène de désintermédiation, limité jusqu'à présent (à l'exception notable de la Chine), par lequel les plateformes de distribution numérique contracteraient directement avec les artistes et labels, sans recourir aux solutions technologiques offertes par le Groupe, affectant ainsi la pérennité et la croissance du catalogue du Groupe.

L'accroissement de la pression concurrentielle et de ce phénomène de désintermédiation pourraient ainsi avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.1.3 Risques liés aux conditions économiques et à l'évolution du marché de la musique enregistrée

Les activités et résultats du Groupe dépendent en partie de l'évolution des conditions économiques aux niveaux mondial et local, qui ont été particulièrement volatiles au cours des dernières années. Ainsi, une dégradation des conditions économiques a généralement un impact négatif sur les dépenses de consommation non-essentiels, telles que les dépenses en services de divertissement offerts par les plateformes de distribution numérique de contenus audio (consistant principalement en l'achat d'abonnements) auxquelles le Groupe met à disposition ses contenus et dont il tire une part significative de ses revenus (voir le paragraphe 3.2.2 « *Risques liés aux relations avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux* »). En outre, un contexte économique défavorable affecte généralement les dépenses en publicité des annonceurs, ayant pour effet une baisse des revenus des plateformes de distribution numérique de contenus vidéo en particulier et des médias sociaux, auxquels le Groupe met à disposition ses contenus et dont il tire également ses revenus.

Dans la mesure où les reversements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux sont notamment calculés sur la base des revenus qu'ils tirent des abonnements (pour les offres payantes) ou des redevances publicitaires (pour les offres gratuites), une diminution (ou une moindre croissance) du nombre d'utilisateurs payants ou des redevances publicitaires, pourrait ainsi entraîner une diminution des reversements par les plateformes au Groupe. Par ailleurs, les difficultés que pourraient rencontrer les plateformes de distribution numérique de contenus audio et vidéo pourraient notamment les conduire à renégocier à des conditions moins favorables pour le Groupe (notamment en termes de

pourcentage de reversements au Groupe, d'exclusivité ou de durée des engagements) les accords les liant au Groupe, voire résilier ces accords, ce qui pourrait affecter les activités du Groupe.

En outre, dans certains pays, tels que la France, le secteur de la culture bénéficie de subventions publiques importantes, contribuant à son développement (en 2019, le budget alloué à la musique enregistrée pour le marché français, sous la forme d'aides ou de subventions, hors crédit d'impôt, s'est élevé à environ 40 millions d'euros⁶). En cas de dégradation du contexte économique pouvant avoir un impact sur les finances publiques, les autorités publiques pourraient être contraintes de réduire certaines dépenses jugées moins prioritaires, telles que la culture, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur le développement des artistes et par conséquent affecter le développement du catalogue du Groupe.

La pandémie de Covid-19 a eu un impact négatif significatif sur l'économie mondiale, avec une forte contraction du produit intérieur brut de -3,5% en 2020, dont -7,2% pour les pays de la zone euro et -9,0% pour la France (*source : Fonds Monétaire International, Perspectives de l'économie mondiale, janvier 2021*). Bien qu'il soit prévu un rebond de l'économie mondiale en 2021 avec une croissance du produit intérieur brut de 5,5% (*source : Fonds Monétaire International, Perspectives de l'économie mondiale, janvier 2021*), cette reprise reste malgré tout limitée au regard de la récession importante de 2020, et reste soumise aux conséquences négatives de la pandémie de Covid-19 qui se poursuit en 2021, offrant une visibilité très réduite à la plupart des acteurs économiques sur leurs activités (y compris dans le secteur d'activité du Groupe). Les conséquences de la pandémie de Covid-19, avec notamment l'augmentation du taux de chômage et la diminution du revenu réel disponible et du pouvoir d'achat des ménages, pourraient avoir un impact négatif durable sur les dépenses de consommation non-essentielle telles que les dépenses de divertissement mais également sur les dépenses en publicité des annonceurs, notamment sur les plateformes de distribution de contenus vidéo et les médias sociaux (comme ce fut le cas pendant la première phase de la pandémie, avec un impact sur les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (notamment sur les plateformes vidéo), principalement au cours du deuxième trimestre 2020).

Bien que le Groupe ait connu une croissance de ses activités au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, en raison notamment d'une préférence pour les modes de consommation à distance tels que le *streaming* par rapport aux modes de consommation physique, du fait des mesures de confinement mises en place par les autorités publiques, une diminution durable des dépenses de consommation non-essentielle telles que les dépenses de divertissement (notamment l'achat d'abonnements auprès de plateformes de distribution numérique, de contenus audio en particulier) ou des dépenses en publicité des annonceurs, en raison de leur impact sur les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux, voire l'industrie musicale plus généralement, pourrait affecter la croissance des activités et les résultats du Groupe.

Le marché de la musique enregistrée a connu une croissance régulière au cours des dernières années. Néanmoins, certains des segments du marché de la musique enregistrée, sur lesquels le Groupe opère, connaissent une croissance plus limitée voire une diminution des ventes. Le marché de la musique physique enregistre en particulier une diminution progressive de ses ventes depuis plusieurs années, passées de 8,2 milliards de dollars en 2011 à 4,2 milliards de dollars en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), sous l'effet de plusieurs facteurs tels que l'adoption croissante du *streaming* comme format d'écoute, au détriment du format physique ; une réduction des surfaces de vente et une baisse de l'offre disponible (qui s'accompagne d'un renchérissement des coûts de distribution physique avec notamment des

⁶ Selon les rapports annuels 2019 de la Société civile des producteurs de phonogrammes en France (SPPF), de la Société civile des producteurs phonographiques (SCPP), de la Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musiques (SACEM), de la Société civile pour l'administration des droits des artistes et musiciens interprètes (ADAMI), du Centre national de la musique (CNM) et du Fonds pour la création musicale (FCM).

coûts plus élevés pour le disque vinyle, format qui connaît une préférence croissante des consommateurs au détriment du CD) ; ou encore une baisse de popularité de certains artistes ou genres traditionnellement distribués sous format physique (voir également le paragraphe 5.5.1 « *Tendances de marché* » du présent document d'enregistrement). Ces tendances de marché pourraient ainsi affecter les activités du Groupe liées à la vente de supports physiques. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a tiré 11,0% de son chiffre d'affaires consolidé d'activités autres que la vente de contenus audio et vidéo numériques, représentées majoritairement par la vente de supports physiques.

L'activité de ventes de contenus audio et vidéo sur supports physiques du Groupe a été fortement affectée par les conséquences de la crise sanitaire en 2020, du fait notamment des mesures de confinement mises en place ayant conduit à une fermeture des points de vente physiques, et pourrait à l'avenir continuer à être fortement affectée si la situation sanitaire ne devait pas connaître d'amélioration, voire s'aggraver, conduisant au renforcement ou à la mise en place de nouvelles mesures de confinement et de distanciation sociale. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le chiffre d'affaires tiré des activités autres que la vente de contenus audio et vidéo numérique, représenté principalement par la vente de supports physiques, a ainsi enregistré une diminution de 3,9% par rapport à l'exercice précédent.

En outre, certaines activités du Groupe, telles que les services liés à la musique *live* en Inde ou en France, récemment acquises ou créées par le Groupe, bien que non-significatives en termes de chiffre d'affaires, ont directement été et continuent d'être fortement affectées par l'impact de la crise sanitaire, en raison de l'impossibilité d'organiser des événements musicaux *live* une partie de l'année 2020 et de l'année 2021 (sans qu'une date de reprise de ces activités, même en 2021, ne puisse être définie), du fait des mesures de confinement prises par les autorités publiques. Les activités d'exploitation de droits voisins du Groupe, dont les revenus sont notamment liés à la diffusion de contenus audio dans des lieux recevant du public, ont également été impactées et pourraient continuer de l'être, du fait de la fermeture de ces lieux, tels que les restaurants, bars ou salles de concert.

La survenance de ces événements pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.1.4 Risques liés à la contrefaçon par piratage numérique

Les activités du Groupe dépendent fortement des droits de propriété intellectuelle pour lesquels il bénéficie de licences de distribution ou, dans une bien moindre mesure, dont il est propriétaire.

La progression du taux d'accès à Internet en connexion haut ou très haut débit, les avancées technologiques et les difficultés des autorités publiques à protéger les détenteurs de droits favorisent la reproduction non autorisée des œuvres musicales et audiovisuelles et contribuent au développement d'usages numériques illégaux (tels que les sites de *streaming* sans licence, des réseaux de partage de fichiers P2P, des sites d'hébergement de fichiers (*cyber-lockers*), des agrégateurs et des applications de conversion de fichiers (*stream-ripping*)). Il ressort ainsi d'une étude réalisée sur les habitudes de consommation musicale pour un échantillon de 34 000 internautes âgés de 16 à 64 ans dans 21 pays que 23% des personnes interrogées utilisaient des applications de conversion de fichiers (*stream-ripping*), forme de piratage la plus répandue (*source : IFPI, Music Listening 2019*).

L'utilisation illégale des droits de propriété intellectuelle et des contenus du Groupe dans le cadre de pratiques de piratage numérique prive le Groupe des revenus qu'il pourrait tirer de l'utilisation légale de ces droits et contenus. Ainsi, si le Groupe n'était pas en mesure d'obtenir en justice les mesures appropriées en cas d'utilisation illégale des droits et contenus qu'il représente, n'était pas en capacité de mettre en œuvre les moyens pour protéger ses droits face au piratage numérique ou, plus généralement, si les autorités publiques échouaient à poursuivre la mise en œuvre des mesures anti-piratage, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.2 Risques liés aux activités du Groupe

3.2.1 Risques liés aux relations avec les labels et artistes*

La croissance du catalogue et des activités du Groupe dépend notamment de sa capacité à découvrir et attirer de nouveaux artistes et labels ainsi qu'à retenir ses artistes et labels existants, entre autres en offrant des solutions technologiques de premier plan les plus adaptées à leurs besoins et des structures de rémunération compétitives. En particulier, l'identification et la signature d'artistes à fort potentiel de top artiste ou de label « *tier one* » permet au Groupe de renforcer son image de marque et sa visibilité auprès des artistes et labels, contribuant à la croissance future de son catalogue.

Si les équipes commerciales du Groupe n'avaient pas un accès suffisant à différentes sources de données externes concernant les artistes et ne disposaient pas des outils permettant d'analyser ces bases de données pour qualifier les profils artistes et anticiper les futurs succès, le Groupe pourrait ne pas être en capacité de développer son catalogue et manquer des opportunités de contracter avec des artistes à fort potentiel de développement ou des futurs top artistes⁷. Par ailleurs, le Groupe pourrait ne pas être en capacité de faire adopter son offre de Solutions Premium aux artistes et labels, notamment confirmés, qui favoriseraient le recours à l'offre de Solutions Automatisées ou à des prestataires autres que le Groupe pour certaines solutions, ce qui pourrait entraîner une diminution de la rentabilité du Groupe.

Le Groupe fait en outre face à la concurrence d'acteurs disposant de moyens financiers et commerciaux plus importants (les *majors* de l'industrie musicale en particulier, qui mettent notamment en œuvre une stratégie compétitive de détection des talents), qui pourraient limiter sa capacité à attirer des artistes et labels et développer son catalogue, notamment auprès des top artistes, ciblés historiquement par les *majors*, ou bien d'artistes indépendants, segment sur lequel les *majors* cherchent de plus en plus à se positionner (voir également le paragraphe 3.1.2 « *Risques liés à l'environnement concurrentiel du Groupe* » du présent document d'enregistrement).

Par ailleurs, le Groupe pourrait faire face à une évolution des habitudes de consommation des utilisateurs, qui se détourneraient des artistes locaux, ciblés par le Groupe, pour écouter davantage de contenus produits par des artistes internationaux de renommée internationale, qui ne sont pas ciblés en priorité par les efforts de détection des talents mis en œuvre par le Groupe.

Dans ce contexte, le Groupe pourrait ne pas être en capacité de fournir ses services aux labels et artistes dans les standards de qualité attendus, d'assurer la qualité et la fiabilité du processus d'ingestion et de livraison des contenus, de produire des états de ventes complets et exacts dans les délais contractuels (qui dépendent par ailleurs de la qualité de l'information fournie par les plateformes de distribution numérique elles-mêmes, voir le paragraphe 3.2.2 ci-dessus), de mettre en œuvre des mesures rigoureuses de gestion des droits et de protection du catalogue ou encore de continuer à offrir des technologies innovantes et développer les applications les plus adaptées aux besoins des artistes et labels. Par ailleurs, un manque d'expertise métier et de savoir-faire de la part des équipes commerciales et marketing du Groupe pourrait affecter l'attractivité de l'offre du Groupe, ainsi que sa capacité à créer des relations de confiance avec les artistes et à accompagner le développement de leur carrière.

Ces facteurs pourraient conduire le Groupe à offrir un service inadapté ou défaillant, limitant ainsi sa capacité à attirer de nouveaux artistes et labels pour faire croître son catalogue, mais également l'exposer à un risque de rupture de contrat avec ses artistes et labels existants, pouvant s'accompagner le cas échéant d'une mise en cause de sa responsabilité et le paiement de dommages et intérêts aux artistes et labels, qui pourraient ne pas être intégralement couverts par les polices d'assurances du Groupe.

⁷

Le Groupe retient une classification des artistes en trois catégories, reprise dans le présent document d'enregistrement, en fonction des revenus annuels générés par ces artistes : les artistes émergents, les artistes confirmés et les top-artistes.

En outre, le Groupe pourrait ne pas être en capacité de fournir ses services à des prix adaptés, ce qui pourrait remettre en cause l'attractivité de son offre et/ou sa rentabilité. La fourniture d'un service inadapté ou défaillant ou à des prix inadaptés pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

Par ailleurs, le Groupe accorde des avances (non rémunérées) à certains producteurs, recouvrées à plus ou moins long terme sur les versements à effectuer par le Groupe, l'exposant ainsi au risque de ne pas pouvoir récupérer ces sommes si le volume des ventes, se traduisant notamment par le nombre de *streamings* générés par les contenus de ces producteurs mis à disposition sur les plateformes de distribution numérique, était insuffisant (voir par ailleurs le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement, pour une description du mécanisme contractuel des avances). Ces avances, comptabilisées à l'actif du bilan lorsqu'elles sont versées, peuvent en outre faire l'objet d'une dépréciation si, lors de l'examen à la clôture de l'exercice, il existe un doute sur leur caractère recouvrable, auquel cas la dépréciation, calculée sur la base d'une estimation du montant à recouvrer jusqu'à la fin du contrat, est constatée en coût des ventes, ayant un impact sur les résultats du Groupe. Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante, qui correspond à la part que le Groupe s'attend à recouvrer dans les douze mois suivants la clôture, et une part non courante. Le montant des avances nettes non recouvrées s'élève à 108,8 millions d'euros (dont 60,5 millions d'euros de part courante et 48,3 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2020, contre 62,9 millions d'euros (dont 34,1 millions d'euros de part courante et 28,8 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2019 et 53,1 millions d'euros (dont 29,1 millions d'euros de part courante et 24,0 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2018. L'augmentation du montant des avances non recouvrées au cours des trois derniers exercices s'explique par la croissance des activités du Groupe mais également de sa stratégie visant à offrir aux artistes et labels davantage de services, avec notamment des solutions de financement au soutien du développement de leur carrière, via le paiement d'avances. Le Groupe entend poursuivre cette stratégie à l'avenir, ce qui aura pour effet d'augmenter le montant des avances et accroître le risque décrit ci-dessus (voir par ailleurs les paragraphes 3.4.1 « *Risques de liquidité* » et 8.4.3 « *Les avances aux artistes et labels* » du présent document d'enregistrement). En outre, si le Groupe n'était pas en capacité d'accorder un volume d'avances en adéquation avec la demande des artistes et labels (et bien que le Groupe n'ait aucune obligation contractuelle à leur égard d'accorder des avances), cela pourrait affecter la mise en œuvre de sa stratégie et limiter notamment sa capacité à attirer de nouveaux producteurs.

Enfin, le Groupe pourrait être tenu responsable du contenu qu'il met à disposition, y compris sur Internet. Outre l'atteinte éventuelle à sa réputation causée par la diffusion de contenus illicites (contenus contrefaisants ou à caractère raciste ou appelant à la violence par exemple), le Groupe pourrait se voir imposer de retirer ou faire retirer de tels contenus, voire même faire l'objet de sanctions civiles et/ou pénales à ce titre. De manière plus générale, la réputation du Groupe pourrait être atteinte du fait de comportements illicites ou de manquements à l'éthique de labels ou artistes avec lesquels il collabore. La survenance de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.2.2 Risques liés aux relations avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux*

Le Groupe est dépendant d'un nombre limité de plateformes de distribution numérique et de médias sociaux. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a ainsi généré 62% de son chiffre d'affaires avec trois plateformes de distribution numérique, ayant représenté 28%, 22% et 12% de son chiffre d'affaires consolidé. Cette situation limite la capacité du Groupe à négocier des conditions contractuelles favorables avec ces plateformes, notamment en termes de montants de versements dus au Groupe (en particulier à l'occasion du renouvellement des contrats), et expose le Groupe à un risque de perte significative de revenus

dans l'hypothèse où le contrat conclu avec l'une de ces plateformes serait résilié par anticipation ou non-renouvelé à l'échéance (les contrats avec les plateformes et médias sociaux sont généralement conclus pour des durées de 1 à 3 années, avec, dans certains cas, possibilité de renouvellement ; les contrats peuvent être résiliés par anticipation par chacune des parties en cas notamment de violation grave de leurs stipulations (voir le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement)). Dans une logique d'extension de son catalogue, le Groupe pourrait également être amené à signer des accords avec les plateformes de distribution numérique et médias sociaux qui ne fourniraient pas les niveaux de rentabilité attendus.

En outre, l'efficacité du processus de traitement et de répartition des versements perçus des plateformes par le Groupe dépend en partie de la fiabilité des rapports de vente reçus des plateformes de distribution numérique, dont il peut difficilement contrôler l'exactitude et l'exhaustivité. Des rapports imprécis ou inexacts pourraient ainsi affecter la capacité du Groupe à reverser aux producteurs les montants réellement dus et impacter le traitement comptable des revenus du Groupe.

Le Groupe dispose par ailleurs de moyens contractuels limités pour contester la légitimité des retraits de contenus décidés par les plateformes de distribution numérique en cas de suspicion de fraude, l'exposant au risque de retrait injustifié de contenus et pouvant ainsi affecter négativement ses revenus voire avoir un impact négatif sur sa relation avec les artistes ou producteurs concernés. En outre, les plateformes de distribution numérique peuvent refuser certains des contenus proposés par le Groupe, si le contenu devait être déjà disponible sous une autre version sur la plateforme concernée ou pour des raisons d'incompatibilité du contenu avec la politique éditoriale de la plateforme concernée, par exemple. Si le Groupe n'était pas en capacité d'identifier et anticiper les exigences des plateformes de distribution numérique en termes de contenus, cela pourrait affecter négativement son efficacité opérationnelle.

En outre, une part significative des contenus écoutés sur les plateformes de distribution numérique est issue de listes d'écoute créées et mises à jour par les plateformes, en grande partie créées de manière automatisée sur la base d'algorithmes propriétaires. La diffusion et la visibilité du catalogue du Groupe sur les plateformes est donc dépendante dans une certaine mesure de ces algorithmes, et de sa capacité à les analyser pour anticiper le positionnement potentiel des contenus de son catalogue dans les listes d'écoute.

Par ailleurs, le Groupe pourrait ne pas être capable d'adapter suffisamment rapidement ses outils et ses processus aux évolutions des exigences technologiques et opérationnelles des plateformes de distribution numérique et des médias sociaux, en matière notamment de politique de gestion des contenus produits par les utilisateurs (« *user generated content* »), de maîtrise des processus vidéo, de contrôle de la qualité des contenus et de respect des droits de propriété intellectuelle ou encore de modalités de détection des contenus illégaux et inappropriés. Si le Groupe n'était pas capable de procéder à ces adaptations, cela pourrait affecter sa capacité à exécuter ses obligations contractuelles à l'égard des plateformes de distribution numérique et des médias sociaux, et plus généralement, affecter sa capacité à acquérir de nouvelles parts de marché. Des manquements graves et répétés à ses obligations contractuelles pourraient nuire au maintien par le Groupe de son statut de partenaire privilégié (« *Preferred Partner* ») avec certaines plateformes de distribution numérique et médias sociaux, voire constituer un motif de rupture du contrat, ce qui affecterait les revenus du Groupe et pourrait remettre en cause la capacité du Groupe à développer, accompagner et mettre en avant les artistes, au soutien de la croissance de ses activités.

Le Groupe pourrait en outre subir des actions malveillantes et actes de piratage de tiers sur les systèmes informatiques des plateformes de distribution numérique, sur lesquelles il dispose de peu de moyens de contrôle, telles que des intrusions dans les serveurs des plateformes donnant lieu à des fuites d'informations ou de contenus issus du catalogue du Groupe (dont la diffusion pourrait le cas échéant être accélérée avec l'utilisation accrue de plateformes et d'applications mobiles de communication), ce qui pourrait nuire à ses activités et sa réputation, ou facilitant

l'accès à des informations relatives aux performances du catalogue du Groupe, ce qui pourrait notamment nuire à son positionnement concurrentiel (voir le paragraphe 3.2.4 « *Risques liés aux systèmes informatiques du Groupe* » du présent document d'enregistrement). Par ailleurs, si les politiques de protection des données personnelles des plateformes de distribution numérique et des médias sociaux devaient s'avérer insuffisantes ou inadaptées, voire non conformes, à la réglementation applicable, et qu'à raison de ces carences, des données relatives aux artistes et labels du Groupe devaient se retrouver divulguées ou exploitées, cela pourrait affecter les relations du Groupe avec ses artistes et labels et nuire de manière plus générale à sa réputation.

La survenance de ces événements pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

3.2.3 Risques liés à la gestion de la croissance rapide et la transformation du Groupe*

Le Groupe a connu une forte croissance de ses activités au cours des dernières années, passant d'un chiffre d'affaires consolidé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à un chiffre d'affaires consolidé de 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 36,2% sur la période. La gestion des opérations du Groupe, qu'il déploie à l'échelle internationale (le Groupe a généré 81,6% de son chiffre d'affaires consolidé hors de France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020), devient en conséquence plus complexe, du fait notamment de l'augmentation continue des volumes de contenus mis à disposition auprès des plateformes de *streaming* et cette tendance devrait se poursuivre à l'avenir avec la poursuite de la stratégie d'expansion du Groupe (voir le paragraphe 5.3 « *Stratégie* » et les Chapitres 10 « *Informations sur les tendances* » et 11 « *Prévisions ou estimations de bénéfice* » du présent document d'enregistrement).

Dans ce contexte, le Groupe a entrepris un profond processus de transformation et de recrutement portant sur l'ensemble de ses activités afin de renforcer son organisation et soutenir son développement. Il existe néanmoins un risque lié à la capacité du Groupe à mobiliser les ressources humaines et opérationnelles suffisantes et à prioriser les actions en vue d'atteindre à la fois les objectifs de transformation et les objectifs opérationnels.

La croissance, tant organique qu'externe, des activités du Groupe nécessite notamment l'adaptation constante de ses processus opérationnels et ses procédures de *reporting* ainsi que de contrôle interne. A cet égard, il existe un risque que le Groupe ne soit pas en mesure de traiter et d'assurer, notamment en termes de déploiement des procédures et contrôles opérationnels ou de *reporting*, l'exhaustivité des données qu'il traite (notamment financières ou issues des rapports de vente fournis par les plateformes de distribution numérique) dans un contexte de croissance des activités conduisant notamment à une multiplication des sources de *reporting*, qui pourrait conduire à des prises de décision établies sur la base d'informations incomplètes et/ou erronées.

En outre, les employés du Groupe pourraient ne pas être en mesure d'absorber la charge de travail supplémentaire induite par les projets de transformation, de maîtriser la complexité croissante et de délivrer leurs projets dans les temps impartis et au niveau de qualité attendu. Pour maintenir sa croissance et sa capacité d'innovation, le Groupe a par ailleurs réalisé des investissements substantiels, sans assurance au préalable qu'il réussira sa transformation ou bénéficiera d'un retour satisfaisant sur ces investissements.

L'incapacité du Groupe à répondre de manière appropriée à ces enjeux pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Enfin, le succès des activités du Groupe au cours des dernières années s'est appuyé, et continuera à l'avenir de s'appuyer, sur un modèle opérationnel reposant sur une Plateforme Centrale qui développe une partie des outils et processus servant aux équipes locales et centrales pour le déploiement auprès des artistes et labels bénéficiant de l'offre de Solutions Premium et

de Solutions Automatisées (voir notamment le paragraphe 7.1.1 du présent document d'enregistrement). Le Groupe a enregistré une augmentation significative de ses coûts de Plateforme Centrale au cours des trois derniers exercices, qui ont presque quadruplé sur la période 2018 – 2020, passant de 13,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 26,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 53,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Cette tendance continuera à s'observer à l'avenir, avec la poursuite des investissements significatifs du Groupe dans le développement de sa plateforme centrale (voir les chapitres 10 et 11 du présent document d'enregistrement). Le Groupe pourrait rencontrer des difficultés dans la mise en œuvre de ce modèle opérationnel si les outils et processus développés au niveau de la Plateforme Centrale ne convenaient pas aux besoins, notamment locaux ; si les coûts de développement de la Plateforme Centrale étaient trop importants et les outils développés trop rigides et peu évolutifs (ce qui n'aurait peut-être pas été le cas dans un modèle de conception et d'exécution locale) ; ou encore si les équipes, notamment locales, n'étaient pas suffisamment formées pour utiliser ces outils et mettre en œuvre ces processus.

Si la stratégie de développement du Groupe ne connaissait pas le succès attendu ou se mettait en place de manière plus lente que prévu, sa position concurrentielle, sa rentabilité et sa croissance pourraient être affectées négativement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, la croissance ou les perspectives du Groupe.

3.2.4 Risques liés aux systèmes informatiques du Groupe*

Le développement et la mise à disposition d'une plateforme numérique s'appuyant sur des technologies de premier plan afin d'aider les artistes à développer leur carrière en offrant des solutions centrées sur leurs besoins, sont au cœur du modèle économique et technologique du Groupe. L'incapacité du Groupe à développer et maintenir, au soutien de ce modèle, des systèmes informatiques sécurisés, fiables et répondant aux dernières évolutions technologiques pourrait par conséquent affecter sensiblement le développement de ses activités.

Risques liés aux cyberattaques

En tant qu'entreprise numérique, le Groupe collecte et détient un volume important de données sensibles telles que du contenu artistique, des données personnelles ou des coordonnées bancaires, qui pourraient faire l'objet d'actes malveillants de la part de tiers, qui parviendraient à s'introduire dans les systèmes informatiques du Groupe pour notamment soustraire ou falsifier ces données.

Des intrusions de tiers dans les systèmes informatiques du Groupe pourraient par ailleurs porter atteinte à son bon fonctionnement, en particulier en rendant ses applications inaccessibles ou en causant des interruptions de ses services. Si le Groupe n'était pas en capacité de mettre en œuvre une politique robuste et systématique de gestion des droits d'accès, des individus non autorisés pourraient ainsi accéder à des informations sensibles portant sur la stratégie, la situation financière, les opérations commerciales ou encore les données personnelles des artistes et labels et des salariés du Groupe. En outre, le Groupe pourrait ne pas avoir les ressources technologiques suffisantes pour anticiper et continuer à empêcher des cyberattaques ou intrusions de tiers, notamment parce que les techniques utilisées évoluent rapidement et pourraient ne pas être connues avant d'être subies par le Groupe. Une insuffisance de sensibilisation des salariés du Groupe à la cybersécurité et la non-application des protocoles de cybersécurité relatifs notamment à l'utilisation d'ordinateurs personnels (en particulier dans un contexte de développement du travail à distance) ou d'applications non sécurisés, pourraient par ailleurs accroître l'exposition au risque d'intrusion et de vols de données.

Une violation des protocoles de sécurité informatique du Groupe ou des cyberattaques pourraient conduire au vol de données sensibles, exposant le Groupe au risque de sanctions administratives, pénales ou financières, et à une perte de confiance importante dans la sécurité de ses systèmes informatiques de la part des artistes et labels mais également des plateformes

de distribution numérique et des médias sociaux. Des intrusions de tiers dans les systèmes informatiques du Groupe pourraient par ailleurs porter atteinte à son bon fonctionnement, en particulier en rendant ses applications inaccessibles ou en causant des interruptions de ses services, ce qui priverait les artistes et labels de l'accès à ses plateformes technologiques telles que le Backstage ou TuneCore, qui sont essentielles au Groupe pour fournir l'offre de Solutions Premium ou de Solutions Automatisées. Ces événements pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

Risques liés à la fiabilité des infrastructures et l'obsolescence de l'offre technologique du Groupe

Un défaut de fiabilité des infrastructures et applications informatiques sur lesquelles s'appuie le Groupe dans le cadre ses activités, en particulier si le Groupe n'était pas en mesure de détecter puis de résoudre les éventuels incidents du fait d'un défaut de maîtrise de ses infrastructures, pourrait notamment causer une interruption de ses services, ce qui pourrait affecter la poursuite de ses activités et porter atteinte à sa réputation. Un certain nombre d'interfaces entre les applications informatiques du Groupe sont par ailleurs traitées de façon manuelle ou peu automatisée, ce qui pourrait occasionner des pertes de données et des erreurs de traitement. Le Groupe pourrait également devoir supporter des coûts significatifs afin de rétablir ses services ou procéder aux mises à jour nécessaires. Par ailleurs, le Groupe externalise certains éléments de ses systèmes d'information et certaines activités dans le but d'optimiser la gestion de ses ressources, et d'améliorer l'efficacité et la sécurité de son infrastructure informatique. Il s'appuie ainsi sur la qualité du travail et l'expertise de ses prestataires de services en la matière, et est donc, en dépit du soin apporté à la sélection de ces prestataires, exposé au risque de défaillance de leur part dans la réalisation de leurs obligations.

Les activités du Groupe nécessitent par ailleurs des investissements significatifs dans les outils technologiques afin d'opérer un modèle opérationnel complexe capable de traiter des volumes élevés de contenus et de données, à l'échelle globale, permettant d'accompagner la croissance de ses activités.

Le Groupe doit en particulier être en capacité de mettre en place et exploiter des outils sophistiqués d'analyse de données afin notamment de détecter les tendances musicales et les artistes à fort potentiel et optimiser leur audience, approfondir sa connaissance du paysage musical afin de mieux répondre aux besoins des artistes et labels, définir avec précision sa stratégie d'expansion internationale et également mieux répondre à l'évolution des exigences des plateformes de distribution numérique. En outre, le Groupe doit être en capacité d'opérer et développer des outils de marketing numérique lui permettant d'accompagner les artistes et labels dans leurs stratégies de promotion. A titre d'exemple, TikTok, application mobile de partage de vidéo lancée en 2016 a connu un fort engouement et est utilisée de manière croissante à des fins de marketing numérique, notamment par les artistes et labels

Le Groupe est ainsi exposé à un risque d'obsolescence de ses systèmes informatiques et des applications et outils mis à disposition des artistes et labels, s'il n'était pas en capacité de faire évoluer rapidement ses infrastructures et son offre technologiques, afin d'accompagner la croissance de ses activités et répondre à l'évolution des besoins des artistes et labels mais également des plateformes de distribution numérique et des médias sociaux, qui exercent eux-mêmes leurs activités dans un environnement numérique en évolution constante.

La survenance de ces événements pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.2.5 Risques liés au développement du Groupe à l'international*

Au 31 décembre 2020, le Groupe avait une présence commerciale⁸ dans plus de 50 pays, comprenant notamment un certain nombre de marchés présentant d'importantes perspectives de croissance, du fait notamment d'un taux de pénétration du *streaming* encore faible (voir le paragraphe 5.5.1 « *Tendances de marché* » du présent document d'enregistrement), et dans lesquels le Groupe entend à l'avenir poursuivre le développement de ses activités au soutien de sa stratégie de croissance.

D'une manière générale, le développement des activités du Groupe à l'international présente un certain nombre de risques, notamment :

- l'exposition à des régimes juridiques divers offrant des degrés de protection différents en matière de droits de propriété intellectuelle : dans certains pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités, la réglementation relative au droit d'auteur et celle encadrant les activités des plateformes de distribution numérique et médias sociaux y est relativement nouvelle et la jurisprudence en la matière ainsi peu développée et donc susceptible d'évolution et certaines réglementations contraignantes à l'égard de la protection des données personnelles et au contrôle des droits pourraient affecter la capacité du Groupe à exploiter efficacement ses droits ou augmenter le risque de contentieux. En outre, dans certaines juridictions, y compris des marchés matures, l'identification de la chaîne des droits est peu efficace, exposant le Groupe à un risque accru de mise en cause par des ayants-droits (voir également le paragraphe 3.5.1 « *Risques liés aux droits de propriété intellectuelle* » du présent document d'enregistrement) ;
- des difficultés à obtenir l'exécution de contrats ou de décisions de justice ou des difficultés de recouvrement ou à obtenir l'exécution, ou à se conformer à, des dispositions légales vagues ou ambiguës ;
- des modifications parfois importantes de la réglementation, notamment fiscale, ou son application imparfaite et des régimes fiscaux complexes ;
- la requalification en tant que salariés, par les administrations locales, des consultants indépendants avec lesquels contracte le Groupe dans différents pays, pouvant conduire à l'application de cotisations sociales et de retenues à la source ;
- des difficultés à recruter ou fidéliser les salariés.

Par ailleurs, certains pays, en particulier les marchés en croissance, présentent des risques spécifiques notamment :

- des mesures de contrôle des changes ;
- des limitations dans le versement de dividendes ou de tout autre paiement provenant des filiales étrangères, des retenues à la source ou toute autre imposition assise sur des paiements ou des investissements réalisés par les filiales étrangères et toute autre restriction imposée par les pouvoirs publics étrangers, pouvant conduire le Groupe à recourir à des financements externes et supporter des coûts supplémentaires ;
- une relative instabilité économique, sociale et politique et des risques accrus en matière de corruption et d'éthique des affaires ;
- la nationalisation ou l'expropriation de biens privés (expropriation sans indemnités suffisantes) ;

⁸ Dans le présent document d'enregistrement, les pays désignés comme étant ceux dans lesquels le Groupe a une présence commerciale sont les pays où le Groupe dispose de salariés ou consultants externes.

- des droits de douane, des mesures protectionnistes et des obligations de licence pour exercer ses activités ;
- d'importantes fluctuations des taux d'intérêt et de change ;
- des risques de sanctions dans certains pays ;
- des actes de terrorisme.

Bien que les activités du Groupe ne soient pas concentrées dans un seul pays, la survenance d'événements ou circonstances défavorables dans l'un ou plusieurs de ces pays dans lesquels le Groupe est présent pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.2.6 Risques liés aux acquisitions

Au cours des dernières années le Groupe a procédé à un nombre important d'acquisitions ciblées ayant fortement contribué à la croissance de ses activités (voir notamment les paragraphes 5.7 « *Investissements* » et 7.1.2.4 « *Les opérations de croissance externe* » du présent document d'enregistrement), dont certaines acquisitions significatives, telles que l'acquisition d'une participation majoritaire au sein du label DMC en Turquie en 2020 ou de plusieurs sociétés en Inde en 2019, ou encore l'acquisition de Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne en 2018, voire transformante, avec l'acquisition de TuneCore aux Etats-Unis en 2015.

Le Groupe entend poursuivre à l'avenir son développement en procédant à des acquisitions potentiellement significatives et ciblées notamment sur des pays stratégiques et des services nouveaux, afin d'étendre son empreinte géographique et enrichir son offre.

Dans le cadre de cette stratégie de croissance, le Groupe pourrait notamment rencontrer les difficultés suivantes :

- l'intégration de nouvelles sociétés pourrait engendrer des coûts substantiels, ainsi que des retards ou d'autres difficultés d'ordre financier et opérationnel ;
- les hypothèses avancées dans le plan d'affaires des sociétés acquises pourraient s'avérer incorrectes, notamment en matière de synergies et performances ;
- le départ d'une partie des équipes de l'entreprise acquise, la violation le cas échéant des clauses de non-concurrence les liant au Groupe ou encore la naissance de litiges avec celles-ci ;
- la réalisation d'acquisitions dans un nouveau pays et/ou dans un pays qui n'est pas le pays d'origine du Groupe pourrait impliquer des risques accrus ;
- l'acquisition de nouvelles sociétés pourrait générer des contraintes juridiques imprévues, telles que l'apparition de passifs plus importants que ceux évalués lors de la phase de *due diligence* d'acquisition ;
- les *goodwills* enregistrés pourraient faire l'objet de dépréciations en raison de la survenance d'événements futurs défavorables (au 31 décembre 2020, les écarts d'acquisition enregistrés par le Groupe étaient de 80,4 millions d'euros, dont 11,4 millions d'euros⁹ provenaient des acquisitions réalisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020) ;
- dans le cadre de prises de participation majoritaires, l'apparition de désaccords avec les actionnaires minoritaires, qui pourraient notamment affecter le processus de décision

⁹ *Goodwill* provisoire.

et la conduite des activités de la société concernée, voire la naissance de litiges avec les actionnaires minoritaires.

De manière générale, les bénéfices attendus des acquisitions futures ou réalisées pourraient ainsi ne pas se concrétiser dans les délais et aux niveaux attendus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.2.7 Risques liés à la fraude

Dans le cadre de ses activités, le Groupe est exposé à plusieurs types de fraude, comprenant notamment¹⁰ :

- la fraude au *streaming*, consistant en la génération de *streams* fictifs de ses contenus par un producteur ou un artiste suivi par le Groupe afin d'augmenter les versements dus par les plateformes de distribution numérique. A cet égard, la capacité du Groupe à agir contre ce type de fraudes dépend en partie de la fiabilité des rapports reçus des plateformes de distribution numérique, dont il peut difficilement contrôler l'exactitude et l'exhaustivité, et qui pourraient le cas échéant être établis sur la base de méthodes différentes selon la plateforme concernée (voir notamment le paragraphe 3.2.2 « *Risques liés aux relations avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux* » du présent document d'enregistrement) ;
- le piratage numérique (voir par ailleurs le paragraphe 3.1.4 « *Risques liés à la contrefaçon par piratage numérique* » du présent document d'enregistrement) ou l'extraction en ligne (« *stream ripping* »¹¹) visant des contenus du catalogue du Groupe ;
- la divulgation avant leur publication officielle de contenus du catalogue du Groupe par un tiers ou une personne appartenant au Groupe ;
- la collusion frauduleuse entre un artiste du Groupe et l'un de ses employés afin de faire bénéficier audit employé une part de l'avance payée par le Groupe à l'artiste concerné ou de mettre en place un système de rétro commissions, ou encore une situation de conflits d'intérêts dans laquelle un employé du Groupe serait impliqué dans le développement de la carrière d'un artiste du Groupe (en tant que manager, éditeur ou producteur par exemple) et bénéficierait du contrat signé avec le Groupe ;
- la fraude au paiement, par laquelle des tiers pourraient, au moyen de procédés frauduleux (dirigés notamment contre les dirigeants du Groupe), modifier les coordonnées bancaires des labels et artistes auxquels le Groupe effectue des versements, afin de détourner les paiements à leur profit.

Ces pratiques frauduleuses seraient susceptibles d'affecter la capacité du Groupe à mettre en œuvre des processus et des contrôles assurant l'intégrité des transactions et paiements avec les artistes et labels et l'intégrité de leurs contenus. Cela pourrait ainsi impacter négativement la qualité de ses services ou la perception de la qualité de ses services par les artistes et labels, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les résultats, l'activité, la réputation, la situation financière et les perspectives du Groupe.

3.2.8 Risques liés à la corruption et à l'éthique

Dans le cadre de ses activités, le Groupe peut être confronté à des risques liés à la corruption, en particulier dans certains des pays dans lesquels il opère. Le Groupe a mis en place des

¹⁰ Les types de fraudes sont classés par ordre décroissant en termes de probabilité d'occurrence.

¹¹ Pratique frauduleuse consistant à enregistrer grâce à des convertisseurs une copie de contenus diffusés légalement en *streaming*.

politiques, procédures et formations pour ses salariés en matière d'éthique et de réglementation anti-corruption afin de prévenir les tentatives de fraude aussi bien internes qu'externes.

Il ne peut cependant garantir que ses salariés, fournisseurs, sous-traitants ou autres partenaires commerciaux se conformeront aux exigences strictes auxquelles il s'astreint ainsi qu'aux réglementations en vigueur. S'il n'était pas en mesure de faire respecter ses politiques et procédures anticorruption, le Groupe pourrait faire l'objet de sanctions civiles et pénales, notamment d'amendes dont les montants peuvent être importants, voire d'exclusions de certains marchés.

Le Groupe inscrit en particulier la promotion de l'éthique et la prévention et la lutte contre les pratiques de corruption dans sa politique RSE, qui est au cœur de sa stratégie de développement (voir le paragraphe 5.9 « *La politique RSE du Groupe* » du présent document d'enregistrement). D'éventuels manquements en matière d'éthique et de corruption pourraient ainsi affecter la crédibilité de cette politique auprès des collaborateurs du Groupe mais également des tiers, ce qui pourrait plus particulièrement porter atteinte à sa réputation et sa stratégie de développement.

La survenance de tels événements pourrait avoir un effet défavorable significatif sur sa réputation, son activité, sa situation financière, ses résultats et ses perspectives.

3.3 Risques liés à la Société

3.3.1 Risques liés aux équipes de management, dont M. Denis Ladegaillerie, et au recrutement et au maintien d'employés expérimentés*

La réussite du Groupe et sa croissance future dépendent notamment de la performance de son équipe de direction réunie autour de Monsieur Denis Ladegaillerie, Président et fondateur du Groupe.

En cas d'accident ou de départ de l'un ou plusieurs de ces dirigeants et personnes clés, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de les remplacer rapidement, ce qui pourrait affecter sa performance opérationnelle. En outre, dans le cas où ses dirigeants, fondateurs ou ses salariés clés rejoindraient un concurrent ou créeraient une activité concurrente, le Groupe pourrait en être négativement affecté.

En tant que prestataire de services à forte valeur ajoutée technologique nécessitant une expertise sectorielle solide, le succès des activités du Groupe dépend en outre de sa capacité à identifier, attirer, former, conserver et motiver des employés expérimentés¹² et à capitaliser sur une solide connaissance de l'industrie et des compétences de haut niveau. Le taux de départ (attrition)¹³ des employés du Groupe s'est élevé à 11,3% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Si le Groupe n'était pas en capacité de limiter son taux de départ, cela pourrait affecter les efforts menés par le Groupe pour construire des relations de confiance avec ses artistes et labels et les soutenir dans le développement de leur carrière.

Le Groupe est confronté à une vive concurrence pour le recrutement de ses employés expérimentés et cadres dirigeants, de la part d'acteurs qui pourraient disposer de moyens financiers significatifs et capitaliser sur la notoriété de leur marque employeur auprès de candidats potentiels (les acteurs de l'industrie de la musique en général, mais également des entreprises de premier plan du secteur technologique pour le recrutement de ses développeurs). Le Groupe pourrait ainsi ne pas être en mesure d'attirer, intégrer ou conserver un nombre suffisant de salariés qualifiés ou cadres dirigeants expérimentés, ce qui pourrait nuire à ses activités et sa stratégie de développement.

¹² Dans un certain nombre de pays dans lesquels il est présent, le Groupe s'appuie également sur l'expertise de plus de 300 consultants externes. Le Groupe est également exposé à des risques liés à sa capacité à établir et maintenir une relation contractuelle avec ces consultants, similaires à ceux présentés dans le présent paragraphe 3.2.3.

¹³ Calcul du taux de départ : nombre total de sorties des effectifs permanents / Effectif permanent annuel moyen.

En outre, le développement des activités du Groupe requiert l'acquisition, le maintien et le renouvellement de compétences en adéquation avec les évolutions et les attentes du marché. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de trouver des candidats qualifiés, de former son personnel aux solutions technologiques offertes par le Groupe ou encore de recruter et former les dirigeants nécessaires dans les zones géographiques ou secteur d'activité dans lequel il intervient ou souhaite se développer. Par ailleurs, notamment en période de croissance forte, le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à recruter et conserver du personnel qualifié à des conditions économiques attractives pour le Groupe, représentant un risque de hausse des coûts salariaux et de baisse de la qualité des produits qu'il développe.

Si le Groupe ne parvenait pas à faire face à ces défis posés par les ressources humaines, facteur clé pour son développement, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats et ses perspectives.

3.4 Risques financiers

3.4.1 Risques de liquidité

Le risque de liquidité est le risque de ne pas disposer des fonds nécessaires pour faire face aux engagements à leur échéance. Cela inclut, d'une part, le risque que des actifs, notamment les avances à certains artistes et labels, ne puissent être vendus ou recouverts rapidement dans des conditions satisfaisantes en cas de besoin et, d'autre part, le risque d'exigibilité anticipée des passifs, notamment les engagements envers les producteurs ou le risque de nonaccès au crédit à des conditions satisfaisantes.

Le Groupe est donc exposé au risque de ne pas disposer de la trésorerie suffisante pour honorer l'ensemble des paiements aux producteurs en cas d'une demande massive.

Compte tenu des activités du Groupe, l'évolution de son besoin en fonds de roulement dépend d'une part du montant net des avances non recouvrées accordées aux artistes et labels dans le cadre des contrats conclus avec eux et d'autre part du décalage existant entre le moment où le Groupe perçoit les versements payés par les plateformes de distribution numérique, et le moment où les versements correspondants (pour des montants inférieurs aux versements perçus des plateformes et médias sociaux) sont ensuite payés aux artistes et labels.

Le Groupe accorde des avances (non rémunérées) à certains artistes et labels, recouvrables à plus ou moins long terme sur les versements à effectuer par le Groupe, l'exposant ainsi au risque de ne pas pouvoir récupérer ces sommes si le volume des ventes, découlant notamment du nombre de *streamings* générés par ces producteurs sur les plateformes de distribution numérique, était insuffisant (voir par ailleurs le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement, pour une description du mécanisme contractuel des avances). Ces avances, comptabilisées à l'actif du bilan lorsqu'elles sont versées, peuvent en outre faire l'objet d'une dépréciation si, lors de l'examen à la clôture de l'exercice, il existe un doute sur leur caractère recouvrable, auquel cas la dépréciation, calculée sur la base d'une estimation du montant à recouvrer jusqu'à la fin du contrat, est constatée en coût des ventes, ayant un impact sur les résultats du Groupe. Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante, qui correspond à la part que le Groupe s'attend à recouvrer dans les douze mois suivants la clôture, et une part non courante. Le montant des avances nettes non recouvrées s'élève à 108,8 millions d'euros (dont 60,5 millions d'euros de part courante et 48,3 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2020, contre 62,9 millions d'euros (dont 34,1 millions d'euros de part courante et 28,8 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2019 et 53,1 millions d'euros (dont 29,1 millions d'euros de part courante et 24,0 millions d'euros de part non courante) au 31 décembre 2018. L'augmentation du montant des avances non recouvrées de 73,0% entre 2019 et 2020 a eu un impact significatif sur le besoin en fonds de roulement du Groupe, passé de (124,5) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à (106,4) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 (voir le paragraphe 8.2.1 « *Le besoin en fonds de roulement* » du présent document d'enregistrement). L'augmentation du montant des avances non recouvrées au cours

des trois derniers exercices s'explique par la croissance des activités du Groupe mais également de sa stratégie visant à offrir aux artistes et labels davantage de services, avec notamment des solutions de financement via le paiement d'avances. Le Groupe entend accélérer le déploiement de cette stratégie à l'avenir, ce qui aura pour effet d'augmenter le montant des avances et accroître le risque décrit ci-dessus.

Le Groupe doit reverser aux artistes et labels une partie des versements effectués par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition des contenus. Il existe une incertitude sur le délai et la fréquence des demandes des producteurs pour le paiement de ces versements. Les hypothèses prises par le Groupe dans le cadre de la gestion de sa trésorerie reposent en particulier sur une relative stabilité du besoin en fonds de roulement (voir le paragraphe 8.2.1 « *Le besoin en fonds de roulement* » du présent document d'enregistrement), et notamment la prise en compte de délais et de fréquence des demandes de paiement des versements aux artistes et labels relativement constants dans le temps, sur la base de ce que le Groupe a observé historiquement.

En outre, dans un contexte de crise, le Groupe pourrait ne pas être en capacité d'obtenir les financements ou refinancements nécessaires pour mettre en œuvre son plan d'investissement ou d'obtenir ces financements ou refinancements à des conditions acceptables.

3.4.2 Risques liés aux taux d'intérêt

L'exposition au risque de taux d'intérêt est liée à l'existence dans un groupe d'un endettement à taux variable dont le coût à moyen terme peut varier en fonction de l'évolution des taux d'intérêt.

Au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019, la seule dette significative à taux variable du Groupe, se situe au niveau de Believe SAS et a été émise au 2^{ème} semestre 2018 pour un montant de 42,8 millions d'euros (voir le paragraphe 8.2.2.1 « *Contrat de crédits* » du présent document d'enregistrement). Cette exposition à taux variable a été transformée en exposition à taux fixe par un swap de taux efficace conclu fin 2018 et effectif à partir du 28 janvier 2019. En outre, le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable qui sera mis en place à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, prévoyant la mise à disposition d'une ligne de crédit renouvelable d'un montant de 170 millions d'euros, prévoit que les prêts contractés à ce titre porteront intérêt à un taux variable indexé sur l'EURIBOR, majoré dans chaque cas de la marge applicable (voir le paragraphe 8.3 « *Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable* » du présent document d'enregistrement).

3.4.3 Risques de contrepartie

Le Groupe peut être exposé à la défaillance de l'une des contreparties bancaires qui gère sa trésorerie ou le swap de taux couvrant l'endettement à taux variable de fin 2018 à hauteur d'un montant total de 42,8 millions d'euros, et une telle défaillance pourrait entraîner une perte financière pour le Groupe.

Par ailleurs, le Groupe est créancier des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, qui doivent lui payer des versements en contrepartie des contenus qu'il met à leur disposition. Le délai de paiement des versements prévu dans les principaux contrats du Groupe est généralement compris entre 30 et 60 jours suivant la réception de la facture ou la fin du mois civil de la période en cours (voir la section 5.11.1 « *Les contrats de licence avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux* » du présent document d'enregistrement). Le Groupe est ainsi exposé au risque de défaillance de l'une ou de plusieurs plateformes de distribution numérique ou médias sociaux, qui pourraient ne pas payer les versements dus ou les payer en dehors des délais prévus dans le contrat conclu avec le Groupe.

3.4.4 Risques liés aux taux de change

Une part significative de l'activité du Groupe est réalisée à l'international. Celui-ci est donc soumis du fait de son exposition à des devises autres que l'Euro, monnaie fonctionnelle de la

société et de présentation des états financiers consolidés du Groupe, au risque de change principalement au titre de son exploitation.

En 2018, 2019 et 2020, le Groupe n'a pas mis en place de politique de couverture du risque de change à l'aide d'instrument de couverture.

Risque de transaction

Ce risque découle de l'existence dans des sociétés du groupe de créances ou dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle de la filiale.

Pour évaluer globalement ce risque il a été pris en compte les dettes (Passif) et créances (Actif) court terme (y compris le *cash pooling*) dans une autre devise que l'Euro inscrites dans les comptes locaux des filiales.

Risque financier lié aux taux de change

Aucune filiale n'ayant de dette bancaire externe significative dans une devise différente de sa monnaie de référence, ce risque est considéré comme non significatif.

L'évolution des taux de change pourrait par ailleurs avoir un impact sur les versements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique. En effet, les plateformes facturent les abonnements à leurs utilisateurs finaux en devises locales et ce montant est ensuite converti en euros au taux de change applicable, révisé régulièrement en fonction du taux de marché, conformément aux stipulations contractuelles applicables. Ainsi, toute dépréciation par rapport à l'euro de la devise locale dans laquelle les abonnements sont facturés par les plateformes à leurs utilisateurs, aurait pour effet de réduire l'assiette de chiffre d'affaires en euros retenue pour calculer les versements à payer au Groupe, et réduirait donc le montant de ces versements et par conséquent le chiffre d'affaires du Groupe.

Analyse de sensibilité de l'exposition nette au risque de change

Voir la note 8.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 pour une présentation de la position nette au bilan consolidé du Groupe dans les principales devises ainsi qu'une analyse de l'impact d'une variation de 5% de chaque devise vis-à-vis de l'euro.

3.5 Risques juridiques

3.5.1 Risques liés aux droits de propriété intellectuelle*

Le succès des activités du Groupe dépend notamment de sa capacité à faire croître et protéger son catalogue de contenus. Si les mesures mises en œuvre par le Groupe pour conserver, protéger et faire valoir ses droits sur les contenus mis à disposition étaient insuffisantes ou inadaptées, des tiers pourraient utiliser les contenus du Groupe sans son autorisation, ce qui pourrait affecter sa capacité à exploiter son catalogue de manière rentable et à fidéliser les artistes et labels. Le Groupe pourrait par ailleurs devoir supporter des coûts significatifs pour obtenir en justice l'interruption de l'utilisation illicite de ses droits, voire être mis en cause par des ayant-droits (voir également le paragraphe 9.1 « *Réglementation relative à la propriété littéraire et artistique* » pour une description de la réglementation relative à la propriété littéraire et artistique). Ces événements pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

En outre, les contenus audio et vidéo mis à disposition par le Groupe en application de contrats conclus avec des producteurs pourraient intégrer des œuvres réalisées par des artistes non parties à ces contrats et pour lesquels il ne peut s'assurer que les licences et autorisations d'utilisation de ces œuvres ont été accordées auxdits producteurs. Par ailleurs, certains ayant-droits pourraient ne pas être déclarés par les artistes et labels dont le Groupe vend les contenus. Le Groupe pourrait ainsi être mis en cause par des ayant-droits non-déclarés, qui pourraient

notamment rechercher la responsabilité du Groupe (ou rechercher la responsabilité des plateformes ayant diffusé le contenu, qui viendraient ensuite rechercher la responsabilité du Groupe conformément au contrat les liant à celui-ci) pour violation du droit d'auteur et réclamer des dommages-intérêts ainsi que le retrait du contenu mis à disposition. De telles actions, voire des allégations, fondées ou non, de violations du droit d'auteur par le Groupe, pourraient par ailleurs porter atteinte à la réputation du Groupe vis-à-vis des labels, artistes et plateformes de distribution numérique. Ce risque est notamment accru aux Etats-Unis d'Amérique, pays dans lequel le Groupe exerce ses activités et où le montant des indemnités que le Groupe pourrait être condamné à verser par les tribunaux locaux en cas de violation alléguée de droits sur des contenus pourrait être significativement plus élevé qu'en Europe, car comprenant notamment, outre la réparation du dommage subi, des dommages-intérêts punitifs (*punitive damages*) ou dont le montant est directement fixé par la loi (*statutory damages*) (ce montant peut ainsi s'élever jusqu'à 150 000 dollars par contenu dont les droits ont été violés), qui pourraient ne pas être couverts intégralement par les polices d'assurances du Groupe.

En outre, les usages aux Etats Unis font peser sur les producteurs ou les distributeurs d'enregistrements phonographiques la responsabilité d'identifier les titulaires de droits de reproduction mécanique sur les œuvres intégrées dans ces enregistrements puis d'obtenir de leur part et leur payer les licences sur ces droits lorsque les enregistrements sont distribués par voie de téléchargement (et pas uniquement par voie de *streaming*). Il est rappelé que les contenus mis à disposition par le Groupe sont principalement diffusés en *streaming* sur les plateformes de distribution numérique et médias sociaux, le téléchargement représentant une part minoritaire du format de diffusion, observé en particulier aux Etats-Unis. Le Groupe recourt aux services de prestataires externes pour identifier les ayants droits à même de fournir ces licences, l'exposant notamment au risque que certains d'entre eux ne soient pas identifiés et de ne pas pouvoir maîtriser pleinement les procédures mises en œuvre à cette fin. Il est à noter que, dans la quasi-totalité des autres pays (ainsi que dans le domaine du *streaming* musical aux Etats-Unis), cette responsabilité incombe aux seules plateformes numériques proposant les enregistrements musicaux aux utilisateurs finaux et non sur le Groupe. A la date du présent document d'enregistrement, le Groupe est mis en cause aux Etats-Unis par Round Hill, une société d'édition musicale, lui reprochant la violation des droits relatifs à un nombre important de contenus de son catalogue et demandant à ce titre le versement de dommages-intérêts d'un montant significatif, correspondant au montant maximum prévu par la loi américaine applicable (*statutory damages*), à savoir 150 000 dollars américains par œuvre, soit un total de 32 850 000 dollars américains (voir le paragraphe 18.4 « *Procédures judiciaires et d'arbitrage* » du présent document d'enregistrement), qui, même si le Groupe considère qu'il est disproportionné par rapport à ce que Round Hill pourrait effectivement obtenir du tribunal, pourraient ne pas être intégralement couverts par les polices d'assurances du Groupe. Au regard de l'incertitude inhérente à la procédure de vérification des titulaires des droits de reproduction mécanique et des obligations juridiques incombant aux distributeurs de musique en ligne, des procédures de ce type sont fréquentes aux Etats-Unis et pourraient être amenées à se répéter à l'avenir. Ce risque est en outre accru dans certains pays où le Groupe peut avoir recours à des intermédiaires pour la mise à disposition des contenus de son catalogue auprès des plateformes de distribution numérique locales, l'exposant au risque que ces intermédiaires ne fournissent pas le niveau de qualité de service attendu aux producteurs locaux, notamment en ce qui concerne la sauvegarde du catalogue et la défense des droits d'auteurs

De telles actions en responsabilité, pour des faits réels ou allégués, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, la réputation, les résultats et les perspectives du Groupe.

Les activités du Groupe dépendent en outre de sa capacité à protéger ses propres droits de propriété intellectuelle, en particulier concernant ses marques, logiciels, noms de domaine, savoir-faire et secrets d'affaires. Les efforts du Groupe afin de protéger ses droits de propriété intellectuelle pourraient être insuffisants ou inefficaces pour empêcher des actes de contrefaçon ou des utilisations non-autorisées par des tiers. Par exemple, la stratégie de dépôt de marques pourrait être insuffisante dans certains pays dans lesquels le Groupe a des activités ou des tiers

pourraient s'opposer à l'enregistrement de marques nouvelles, ce qui affaiblirait la notoriété du Groupe dans les zones géographiques concernées. La protection des informations sensibles et stratégiques du Groupe pourrait également se révéler insuffisante, ce qui pourrait faire perdre au Groupe l'avantage concurrentiel qui résulte de son savoir-faire et de ses secrets d'affaires. Les activités du Groupe sur Internet peuvent aussi accroître le risque de vol de données ou de rétro-ingénierie des plateformes technologiques. L'incapacité du Groupe à protéger sa propriété intellectuelle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, sa situation financière, sa réputation, ses résultats et perspectives.

3.5.2 Risques liés à la réglementation et son évolution*

Les activités du Groupe sont soumises à diverses réglementations dans les différents pays où il exerce ses activités, notamment en matière de droits de propriété intellectuelle, de responsabilité des intermédiaires techniques, de commerce électronique ou de données personnelles (voir le Chapitre 9 « *Environnement législatif et réglementaire* » du présent document d'enregistrement). A titre d'exemple, le Groupe est amené à collecter, conserver et traiter un volume important de données à caractère personnel se rapportant en particulier aux collaborateurs et prestataires du Groupe et aux artistes (ou leurs représentants). Le traitement de données à caractère personnel est soumis à une réglementation complexe et évolutive, avec notamment l'entrée en application le 25 mai 2018 du Règlement 2016/679 du Parlement européen et du Conseil 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 des données (« **RGPD** ») (voir le paragraphe 9.5 « *Réglementation relative aux données personnelles* » du présent document d'enregistrement), applicable au Groupe au titre de ses activités au sein de l'Espace Economique Européen (« **EEE** »), et prévoyant notamment, en cas de violation de ses dispositions, d'importantes amendes pouvant aller jusqu'à 20 millions d'euros ou 4% du chiffre d'affaires mondial (le plus élevé des deux montants étant retenu). Le RGPD étant un texte relativement récent, le Groupe se fonde sur des interprétations qui n'ont pas encore été confirmées par la jurisprudence ou les autorités de protection des données ou sur des interprétations en cours d'évolution. A titre d'exemple, l'arrêt *Schrems II* du 16 juillet 2020 de la Cour de Justice de l'Union Européenne pourrait compromettre la capacité du Groupe à transférer des données à caractère personnel en dehors de l'EEE, y compris vers ses filiales aux Etats-Unis. Malgré les efforts de conformité déployés par le Groupe, les autorités gouvernementales ou les tribunaux pourraient considérer que le Groupe échoue à se conformer aux exigences du RGPD, exposant ainsi le Groupe à des amendes (telles que mentionnées ci-dessus), au paiement de dommages-intérêts aux personnes concernées ou à l'obligation de modifier ses activités et de suspendre certains traitements de données à caractère personnel. Le Groupe est également soumis à des législations et réglementations similaires dans d'autres pays en dehors de l'Union Européenne, tels que le « *California Consumer Protection Act* » de 2018 qui est entré en vigueur en janvier 2020 ainsi que du « *California Privacy Rights Act* » qui entrera en vigueur en 2023, et qui accordent des droits aux résidents de l'Etat de Californie en matière de données personnelles.

Une modification ou un renforcement des dispositifs réglementaires applicables aux activités du Groupe, un durcissement de leur application, un conflit entre les lois et règlements adoptés par différents pays et/ou une évolution de leur interprétation par les autorités compétentes, pourraient entraîner des coûts ou des investissements supplémentaires pour le Groupe, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe. En particulier, certains pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités et où le contrôle étatique des activités économiques est important, pourraient connaître des évolutions réglementaires protectionnistes qui limiteraient la capacité du Groupe à y poursuivre le développement de ses activités.

En outre, une connaissance insuffisante des réglementations locales ou un défaut de méthodologie de suivi des évolutions réglementaires locales pourrait remettre en cause la capacité du Groupe à identifier les particularités des réglementations locales en vue de s'y conformer.

En particulier, le Groupe exerce ses activités dans le secteur numérique, dont l'encadrement réglementaire est en pleine structuration et sujet à des évolutions nombreuses et rapides auxquelles le Groupe devra s'adapter afin de poursuivre le développement de ses activités en conformité avec la réglementation applicable. La Directive Droit d'Auteur adoptée en 2019 ou le projet de Règlement européen dit « *Digital Services Act* » sont des exemples récents d'évolutions législatives.

Si le Groupe n'était pas en capacité d'identifier les changements réglementaires applicables à ses activités il s'exposerait à un risque de violation des dispositions applicables, susceptible d'entraîner des sanctions pénales, administratives et ou/financières, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les résultats, la réputation, la situation financière et les perspectives du Groupe.

3.5.3 Risques liés à la fiscalité et ses évolutions*

Le Groupe est soumis à une législation fiscale complexe et évolutive dans les différents pays dans lesquels il est présent. Il est notamment soumis, du fait de son activité internationale, aux règles relatives aux prix de transferts et aux établissements stables, qui peuvent être particulièrement complexes et sujettes à des interprétations divergentes. Les évolutions de la législation fiscale et de son interprétation pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur sa situation fiscale, son taux d'imposition effectif ou le montant des impôts et d'autres prélèvements obligatoires auxquels il est assujéti ainsi que sur ses obligations déclaratives.

Le développement rapide de l'économie numérique au niveau mondial conduit les autorités publiques à adapter ou envisager des adaptations du régime fiscal applicable à ces activités, ce qui pourrait soumettre le Groupe à des évolutions rapides et imprévisibles de la législation fiscale dans les pays où il exerce ses activités. En France, une taxe sur les services numériques (dite taxe « GAFA ») est ainsi applicable depuis décembre 2020 qui, bien que ne s'appliquant pas directement aux services fournis par le Groupe, est susceptible de s'appliquer à certains médias sociaux auxquels le Groupe met des contenus à disposition. Outre l'engagement de la Commission Européenne de présenter des propositions relatives à une redevance numérique d'ici le mois de juin 2021, un projet de taxe mondiale est par ailleurs à l'étude et un certain nombre de pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités pourraient étudier la mise en place de régimes fiscaux similaires. Il ne peut être exclu que ce type de taxes soit étendu à l'avenir aux activités du Groupe dans certains des pays où il opère, ou ait un impact négatif sur les activités des plateformes de distribution numérique et les médias sociaux auxquels il met des contenus à disposition, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

Par ailleurs, les flux liés aux activités du Groupe, et en particulier les flux sortants, correspondant principalement aux versements effectués par le Groupe aux artistes et labels dont les contenus sont mis à disposition des plateformes de distribution numérique, sont susceptibles d'être soumis à des retenues à la source devant le cas échéant être collectées par le Groupe, dans les différents pays où il exerce ses activités. La capacité du Groupe à procéder à ces retenues à la source ou se prévaloir le cas échéant d'une exonération dépend notamment de la qualification fiscale des flux sortants retenue par l'administration fiscale locale et de la transmission au Groupe de certains documents par les artistes et labels concernés. Le défaut de collecte par le Groupe des retenues à la source applicables ou l'incapacité à se prévaloir des exonérations de retenues à la source applicable (notamment si les documents requis ne lui étaient pas transmis ou s'il n'en faisait pas la demande) l'exposerait au risque de devoir, en cas de redressement par les autorités fiscales compétentes, payer l'arriéré d'impôt, majoré le cas échéant des pénalités de retard applicables, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur sa situation financière.

En outre, du fait du caractère transfrontalier des flux liés aux activités du Groupe, une part importante de son chiffre d'affaires est en principe exonérée de la taxe sur la valeur ajoutée

applicable, s'agissant de revenus d'exportation. Le Groupe peut ainsi se retrouver en situation de crédit de taxe sur la valeur ajoutée vis-à-vis des autorités fiscales locales concernées. Le Groupe pourrait néanmoins rencontrer des difficultés à se prévaloir de ces crédits de taxe sur la valeur ajoutée, ou rencontrer des retards quant au remboursement effectif de ces crédits, en raison notamment des processus propres à l'administration locale concernée ou de la transmission au Groupe de documents incomplets ou inexacts par les artistes et labels, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur sa situation de trésorerie.

Enfin, une contestation de sa situation fiscale par les autorités concernées pourrait conduire au paiement par le Groupe d'impôts supplémentaires, à des redressements et pénalités potentiellement importants ou encore à une augmentation des coûts de ses produits ou services aux fins de répercuter ces impôts, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

3.5.4 Risques liés aux contentieux et enquêtes en cours

Dans le cours normal de leurs activités, les sociétés du Groupe peuvent être impliquées dans un certain nombre de procédures judiciaires, administratives, ou arbitrales notamment en matière de responsabilité civile ou pénale, de propriété intellectuelle, de concurrence, fiscale ou de discrimination. Les litiges les plus significatifs en cours ou pour lesquels le Groupe a reçu des notifications sont détaillés au paragraphe 18.4 du présent document d'enregistrement. Dans le cadre de certaines de ces procédures, des réclamations pécuniaires d'un montant important sont faites ou pourraient être faites à l'encontre d'une ou de plusieurs sociétés du Groupe. Au 31 décembre 2020, le montant total des provisions pour risques et charges (principalement représentées par les provisions pour engagements de retraite) du Groupe s'élevait à 1,7 million d'euros (voir la note 7.2 des états financiers consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 inclus au paragraphe 18.1.1 du présent document d'enregistrement). Les provisions éventuelles correspondantes, que le Groupe serait amené à enregistrer dans ses comptes, pourraient se révéler insuffisantes, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses perspectives et ses résultats. Il ne peut être exclu que dans le futur de nouvelles procédures, connexes ou non aux procédures en cours, relatives aux risques identifiés par le Groupe ou liées à de nouveaux risques, soient engagées à l'encontre de l'une des entités du Groupe. Ces procédures, si elles connaissaient une issue défavorable, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

3.6 Assurances et gestion des risques

3.6.1 Politique d'assurance

La politique d'assurance du Groupe est coordonnée par la direction juridique du Groupe avec l'appui des directions opérationnelles et du service des risques et du contrôle interne.

Chaque société du Groupe a la charge de fournir à la direction juridique, agissant en coordination avec les directions opérationnelles, les informations nécessaires à l'identification et à la qualification des risques assurés ou assurables relevant du Groupe et de mettre en œuvre les moyens utiles pour assurer la continuité des activités en cas de sinistre. Sur ces bases, la direction juridique, avec l'assistance d'un courtier ou d'un conseil externe, négocie annuellement avec les acteurs majeurs de l'assurance la mise en place des couvertures les plus adaptées aux besoins de couverture de ces risques.

La mise en place des polices d'assurance est fondée sur la détermination du niveau de couverture nécessaire pour faire face à la survenance, raisonnablement estimée, de risques de responsabilité, de dommages ou autres. Cette appréciation prend en compte les évaluations faites par les assureurs en tant que souscripteurs des risques. Les risques non assurés sont ceux pour lesquels il n'existe pas d'offre de couverture sur le marché de l'assurance ou ceux pour lesquels l'offre de couverture et/ou son coût ne sont pas en adéquation avec l'intérêt potentiel

de l'assurance ou encore ceux pour lesquels le Groupe considère que le risque ne requiert pas une couverture d'assurance.

Les principales polices du Groupe, souscrites auprès de compagnies d'assurance de réputation internationale, sont notamment une assurance responsabilité civile (en matière de propriété intellectuelle notamment, ou couvrant les activités de spectacle et l'évènementiel) et une assurance des dommages aux biens et pertes d'exploitation subséquentes (y compris cyberdommages). Les polices Groupe sont complétées, pour les risques non couverts par ces dernières, au cas par cas, par des polices souscrites localement pour une filiale.

3.6.2 Politique de gestion des risques

3.6.2.1 Objectifs, organisation, dispositif

Objectifs

La gestion des risques est suivie avec attention par la direction du Groupe, qui y associe étroitement le contrôle interne.

- La mission principale de la gestion des risques est d'identifier, évaluer et prioriser les risques ainsi que d'assister la direction du Groupe dans le choix de la stratégie de gestion des risques la plus appropriée et, afin de limiter les risques significatifs résiduels, définir et assurer le suivi des plans d'actions liés ;
- L'identification et le traitement des risques majeurs du Groupe sont suivis par une organisation dédiée sous la supervision du comité des risques Groupe. A cet effet, un comité des risques Groupe comprenant notamment le Président Directeur Général du Groupe, le Directeur Général, la Directrice du Contrôle Financier, la Directrice Juridique, la Directrice des Opérations, la Directrice des Ressources Humaines, le Directeur Informatique et la Directrice de la Transformation Finance ainsi que la responsable du contrôle interne et des risques, se réunit tous les trimestres, afin d'assurer le suivi des plans d'action en matière de contrôle interne et de la gestion des risques.
- L'objectif principal du contrôle interne est de permettre au Groupe d'atteindre ses objectifs, en définissant et en mettant en œuvre les contrôles internes appropriés afin d'adresser les risques identifiés dans le cadre de la conduite des activités du Groupe.

Cadre organisationnel

L'identification et le traitement des risques majeurs est assuré sous la responsabilité du comité des risques Groupe, qui prend appui sur ses référents risques, et permet ainsi au Groupe d'identifier et de prévenir les risques auxquels il pourrait faire face. Le département risque et contrôle interne au sein de la Direction Transformation Finance et hiérarchiquement rattachée à la Direction du Contrôle Financier du Groupe est chargé (i) d'un suivi de la gestion des risques en étroite collaboration avec le comité des risques Groupe et (ii) de la mise en place d'un dispositif de contrôle interne permettant de répondre aux risques identifiés dans la cartographie des risques.

La gestion opérationnelle des risques et le contrôle interne relèvent de la responsabilité des directions opérationnelles et des filiales du Groupe, sous le contrôle fonctionnel du service risque et contrôle interne Groupe. En effet, au sein de chacune de ces directions et filiales, la personne responsable de la gestion des risques (généralement le directeur de département ou directeur financier de la filiale, ou une personne sous leur responsabilité hiérarchique ou fonctionnelle), est en charge de la vérification de la bonne application des procédures de prévention et a la possibilité de mettre en place des nouvelles procédures qui pourront, après étude par le service risque et contrôle interne Groupe, être appliquées à l'ensemble du Groupe.

Le service risque et contrôle interne Groupe joue en effet un rôle central en établissant un référentiel de contrôle interne au niveau du Groupe définissant les contrôles adéquats à mettre

en place pour répondre aux risques identifiés du Groupe. Ce référentiel définit le cadre dans lequel les directions opérationnelles et les filiales exercent leurs responsabilités en matière de gestion des risques et de contrôle interne. Il coordonne également le fonctionnement de l'ensemble du dispositif.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le Comité d'audit constitué au sein du Conseil d'administration de la Société sera notamment chargé de s'assurer de la pertinence, de la fiabilité et de la mise en œuvre des procédures de contrôle interne, d'identification, de couverture et de gestion des risques de la Société relatifs à ses activités et à l'information comptable financière et extra-financière. Le Comité d'audit devra notamment entendre les responsables de l'audit interne et examiner régulièrement la cartographie des risques du Groupe (voir également le paragraphe 14.3 « *Comités du conseil d'administration* » du présent document d'enregistrement).

Le dispositif de gestion des risques et de contrôle interne

Le dispositif global de gestion des risques et de contrôle interne du Groupe se décline aux différentes échelles (directions opérationnelles et filiales) et repose sur plusieurs éléments, notamment :

- la maîtrise des risques ;
- la cartographie des risques majeurs du Groupe ;
- le suivi du dispositif de contrôle interne du Groupe ;

En matière de contrôle interne et de gestion des risques, le Groupe a choisi, à la date du présent document d'enregistrement, de travailler sur la base des principales recommandations proposées par le cadre de référence et les guides d'application de l'AMF, mis à jour en juillet 2010 et les recommandations du rapport du groupe de travail sur le comité d'audit, également publié en juillet 2010.

3.6.2.2 La gestion des risques opérationnels

La gestion des risques se rapporte aux mesures mises en œuvre par le Groupe pour identifier, analyser et maîtriser les risques auxquels il est exposé. Le dispositif de gestion des risques fait l'objet d'une surveillance régulière par les directions des entités opérationnelles du Groupe.

Dans le cadre de sa procédure de gestion des risques majeurs, le Groupe élabore une cartographie des principaux risques, qui a vocation à être revue sur une base annuelle. Le processus d'élaboration et de revue de la cartographie des risques majeurs, qui a été initié en 2020 par le département risque et contrôle interne, permet d'identifier les risques majeurs auxquels le Groupe est exposé et d'apprécier, pour chacun d'eux, leur impact potentiel, prenant en compte leur criticité, c'est-à-dire leur gravité et leur probabilité d'occurrence, ainsi que le plan d'actions mis en place, et notamment les personnes responsables au sein du Groupe du suivi et des contrôles associés.

A titre d'exemple, les plans d'actions et de politiques internes mis en place par les entités ou directions concernés pour gérer notamment les risques majeurs identifiés par le Groupe (correspondant aux risques signalés par une astérisque dans les paragraphes 3.1 à 0 du présent chapitre) comprennent :

- *Risques liés aux évolutions du marché sous-jacent du streaming audio et vidéo* : Afin de limiter l'impact négatif que pourrait avoir une évolution défavorable du marché du *streaming* sur ses activités, le Groupe veille notamment à maintenir une exposition géographique diversifiée. Il exerce ainsi ses activités à la fois dans des marchés matures d'une part, présentant un taux de pénétration du *streaming* déjà important, permettant au Groupe de bénéficier d'une diffusion large de son catalogue auprès des plateformes de distribution numérique, bien que le potentiel d'adoption du *streaming* par davantage

d'utilisateurs y soit limité, et des marchés en croissance d'autre part, où, bien que le taux de pénétration du *streaming* y soit plus faible, les perspectives de croissance du marché sont favorables au *streaming*, en raison d'un potentiel élevé d'adoption de ce format par davantage d'utilisateurs. Le Groupe cherche par ailleurs à développer la commercialisation de contenus auprès de médias sociaux proposant de nouvelles formes d'utilisation de la musique, tels que TikTok, sur lesquelles sont diffusés des vidéos relativement courtes, générées par les utilisateurs, utilisant des contenus audio réalisés par les artistes suivis par le Groupe.

- *Risques liés à l'environnement concurrentiel du Groupe* : Afin de se démarquer de ses concurrents, le Groupe s'appuie sur son offre technologique de premier plan déployée dans l'ensemble des pays où il exerce ses activités, ses outils performants d'analyse de données numériques, ainsi que sur son expertise reconnue du marché de la musique, lui permettant, en s'appuyant sur des équipes spécialement formées et rigoureusement structurées, de détecter et attirer des artistes à fort potentiel, notamment ceux susceptibles de devenir des top artistes. Le Groupe met également à disposition des artistes des solutions de marketing digital dédiées leur permettant notamment de maximiser leur audience. Le Groupe s'appuie également sur son positionnement unique, centré sur les besoins des labels et artistes indépendants, pour lesquels il a développé une forte expertise, lui permettant de se démarquer des *majors*, historiquement centrées sur les top artistes engagés dans des carrières internationales. S'agissant de la concurrence d'acteurs locaux, le Groupe s'appuie sur ses équipes de détection et de développement des talents implantées et reconnues localement dans les pays où il exerce ses activités et sur son expertise technologique en matière de musique numérique afin de proposer les solutions les plus adaptées aux besoins des marchés locaux qu'il adresse. Le Groupe cherche par ailleurs à conclure des contrats avec le plus grand nombre possible de plateformes (d'envergure mondiale ou locale), afin d'offrir aux artistes et labels la couverture la plus complète possible et renforcer ainsi la compétitivité de son offre.
- *Risques liés à la gestion de la croissance rapide et la transformation du Groupe* : Afin d'assurer l'adéquation de ses moyens technologiques et humains et de ses processus opérationnels à la forte croissance de ses activités, le Groupe met en œuvre plusieurs séries de mesures faisant l'objet d'un suivi régulier, tels qu'un plan de recrutement à long terme visant des profils à forte valeur ajoutée afin de garantir un niveau de compétences suffisant et la mise en place de comités de pilotage mensuels afin d'examiner l'atteinte des objectifs assignés aux projets en cours et prioriser les plans d'action et la mise en place de revues d'activité mensuelles (« flash ») et trimestrielles (approfondies). Le Groupe met également en place des formations pour ses nouveaux salariés et propose des formations à l'ensemble des salariés tout au long de leur carrière afin de garantir un haut niveau d'expertise dans les solutions qu'il offre aux artistes et labels. En outre, afin de disposer des meilleurs moyens pour identifier les artistes à fort potentiel, le Groupe forme en permanence ses équipes commerciales et cherche à améliorer ses outils d'analyse de données afin d'approfondir la connaissance par ses collaborateurs des dernières tendances musicales notamment. Enfin, le Groupe veille à ce que ses procédures et contrôles opérationnels ou de *reporting* permettent un traitement exhaustif des données qu'il reçoit (notamment financières ou issues des rapports de vente fournis par les plateformes de distribution numérique), en adéquation avec la croissance de ses activités. A cet égard, le Groupe a renforcé récemment ses équipes Finance avec l'arrivée fin 2019 d'un directeur de la consolidation, qui s'appuie sur une équipe de trois collaborateurs salariés en France. Le Groupe s'appuie également sur des outils comptables et de consolidation de premier plan (avec notamment *Oracle Hyperion Financial Management*) et a renforcé ses processus de clôture comptable en particulier, avec la mise en place d'une gouvernance, d'une méthodologie et d'un calendrier de clôture rigoureux.
- *Risques liés aux relations avec les plateformes de distribution numérique et les réseaux sociaux* : Afin de limiter les conséquences de sa dépendance à l'égard des principales plateformes de distribution numérique et médias sociaux, le Groupe consacre des moyens

importants à la bonne qualité et au suivi régulier de la relation avec ces plateformes, en s'assurant en particulier que les solutions technologiques mises en œuvre répondent au mieux à leurs propres contraintes, que les contenus proposés soient en adéquation avec leur politique éditoriale et que des interlocuteurs compétents soient identifiés pour répondre rapidement à toute question ou difficulté opérationnelle. En outre, le Groupe a mis en place un processus de validation des contenus avant leur livraison aux plateformes, s'appuyant sur une base de données régulièrement mise à jour par un département dédié, afin de détecter les éventuels contenus sans droits valides, que le Groupe n'est pas autorisé à vendre. S'agissant du risque d'inexactitude des rapports de vente reçus des plateformes de distribution numérique, le Groupe a mis en place des processus de revue analytique et de contrôle de la cohérence. Le Groupe s'efforce également de prévoir dans ses contrats des clauses d'audit, lui permettant de vérifier auprès des plateformes, sous certaines conditions, l'information transmise. Enfin, le Groupe s'efforce de développer des relations avec encore davantage de plateformes de distribution numérique, notamment locales.

- *Risques liés aux relations avec les labels et artistes* : Afin de poursuivre la croissance de son catalogue, le Groupe veille à proposer aux labels et artistes les solutions technologiques et marketing les plus adaptées à leurs besoins et garantissant une transparence de leur rémunération. Le Groupe a par ailleurs mis en place une solution technologique de contractualisation automatisée de premier plan afin de s'assurer que chaque artiste dont le contenu est vendu par le Groupe a conclu avec celui-ci un contrat répondant aux standards fixés dans le cadre de la politique contractuelle du Groupe, notamment en termes de cession de droits, de garanties et de rémunération. S'agissant des contenus mis à disposition, le Groupe s'efforce de procéder à un contrôle préalable du contenu, afin notamment de ne pas diffuser ou d'être en mesure de retirer à bref délai tout contenu illicite (contenus contrefaisants ou à caractère raciste ou appelant à la violence par exemple). Par ailleurs, le Groupe maintient une base large et diversifiée d'artistes et labels ; ainsi, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe estime avoir généré moins de 10% de son chiffre d'affaires tiré des ventes numériques avec ses 10 premiers producteurs.
- *Risques liés aux systèmes informatiques du Groupe* : Le Groupe a mis en place plusieurs actions visant à renforcer la sécurité et la fiabilité des infrastructures et matériel informatiques. A titre d'exemple, les données du Groupe sont stockées dans des centres de données localisés exclusivement en France, afin de limiter le risque d'intrusion et de vol de données, et les communications internes au Groupe par les salariés doivent passer par les moyens de communication internes. Le Groupe a mis en place une assurance couvrant le risque de cyberattaque et a procédé à des investissements pour mettre en place des standards de sécurités tels que NIST et ISO 2700X.
- *Risques liés au recrutement et au maintien d'employés expérimentés* : Afin de limiter le risque de départ de ses employés expérimentés, le Groupe met en œuvre une politique de bonus structurée, basée sur l'objectivité et l'équité et destinée à aligner rémunération et performance individuelle. Le Groupe procède par ailleurs à des revues régulières des rémunérations et avantages afin d'assurer leur adéquation avec le marché local et garantir un niveau de rémunération compétitif. Dans le cadre de sa politique RSE, le Groupe veille par ailleurs à accompagner le développement de ses collaborateurs tout au long de leur carrière, avec notamment la dispense régulière de formations ou des propositions de *coaching* le cas échéant, afin de leur offrir la meilleure expérience de travail et le meilleur environnement de travail.
- *Risques liés aux acquisitions* : Le Groupe suit une politique de croissance externe avec des critères stricts en matière de pertinence stratégique et de valorisation des cibles potentielles. Il veille par ailleurs à réaliser des processus de *due diligence* juridique et financière approfondies, avec l'appui de conseils externes, sur les cibles. Enfin, en cas d'intégration, le Groupe cherche à mettre en place une structure de gouvernance

garantissant ses intérêts et à appliquer à l'entité nouvellement intégrée les principales procédures du Groupe.

- *Risques liés à la fraude* : S'agissant du risque de fraude au *streaming*, le Groupe mène des analyses approfondies des rapports de vente des plateformes de distribution numérique afin de détecter les éventuelles anomalies, et, en cas de suspicion de fraude, bloque le paiement aux artistes et labels concernés des versements relatifs aux *streams* frauduleux. Concernant le risque de fraude au paiement, le Groupe a externalisé ses processus de paiement auprès d'un spécialiste mondial des services financiers en ligne comptant notamment parmi ses clients des leaders mondiaux du commerce électronique, et qui met en place des processus d'identification des contreparties et de contrôle des coordonnées bancaires des artistes et labels auxquels le Groupe paie des versements. De manière générale, le Groupe met par ailleurs en place des formations de ses collaborateurs visant à les sensibiliser à la détection d'éventuelles pratiques frauduleuses.
- *Risques liés à la corruption et à l'éthique* : Le Groupe apporte une attention stricte à la conformité de ses procédures et des pratiques de ses salariés aux réglementations applicables. Le Groupe a ainsi déployé des codes éthique et anti-corruption en 9 langues avec des formations associées et sensibilise ses collaborateurs aux sujets de *whistleblowing*, dans le cadre notamment des mesures mises en place conformément à la loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et le trafic d'influence et à la modernisation de la vie économique (loi dite « Sapin II »).
- *Risques liés aux équipes de management* : Afin de gérer le risque lié à un éventuel départ de l'un ou plusieurs membres de son équipe de direction, le Groupe a, au cours des dernières années, veillé à la renforcer progressivement avec l'arrivée de nouveaux talents et à associer étroitement le management au succès et à la performance du Groupe, via notamment l'attribution de bons de souscription d'actions (BSA) et de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) et en incluant une part variable importante à leur rémunération, dont le versement est conditionné à l'atteinte de critères de performance quantitatifs et qualitatifs. Le Groupe entend continuer à associer les dirigeants et cadres du Groupe au succès et à la performance du Groupe, avec la mise en place d'un plan d'intéressement à long terme du management à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris (voir le paragraphe 13.1.2 « Attribution d'options de souscription ou d'option d'achat d'actions » du présent document d'enregistrement).
- *Risques liés aux droits de propriété intellectuelle* : Afin de limiter les risques de violation par un tiers de ses droits de propriété intellectuelle ou de mise en cause de sa responsabilité à raison d'une violation alléguée de leurs droits par des tiers, le Groupe a mis en place des mécanismes stricts d'identification de la chaîne d'ayants-droits, dès la conclusion des contrats avec les artistes et labels et des mécanismes de retrait rapide des contenus litigieux. Ces contrats comprennent notamment des stipulations permettant de limiter la mise en jeu de la responsabilité du Groupe en cas de violation alléguée de droits (principalement sous la forme de déclarations et garanties données par le producteur, permettant au Groupe de chercher la responsabilité du producteur, si le Groupe devait être mis en cause par des ayants-droits). Le Groupe cherche par ailleurs à automatiser davantage ses processus d'identification, de traitement et de suivi des réclamations relatives à des violations alléguées de droits de propriété intellectuelle.
- *Risques liés à la réglementation et à son évolution* : Afin d'assurer la conformité de ses activités aux réglementations locales, la direction juridique du Groupe, en lien avec les directions opérationnelles et les filiales, met en place un suivi régulier de l'évolution de leurs dispositions, en coopération avec des conseils juridiques locaux. En outre, en matière de protection des données personnelles, le Groupe veille au caractère complet du registre qu'il est tenu de tenir, a mis en place une politique de confidentialité et de vie privée (avec notamment des procédures d'anonymisation et d'encryption) et prévoit des clauses standard dans ses contrats, destinées à se conformer à la réglementation

applicable en la matière. Le Groupe s'efforce d'appliquer dans l'ensemble de ses filiales une politique de conformité commune et cherche à définir des règles internes « *Know your customer* » afin de collecter systématiquement un certain nombre de documents auprès des labels et artistes avec lesquels il conclut un contrat.

- *Risques liés à la fiscalité et ses évolutions* : Le Groupe procède (en interne, avec sa direction fiscale et l'appui des filiales et de la direction financière, et avec l'assistance de conseils externes) à une veille fiscale régulière portant sur les actualités pouvant impacter le Groupe, notamment toute actualité ayant trait à l'économie numérique. En outre, des processus de collecte ont été mis en place par le Groupe visant à assurer le respect des règles de collecte des taxes indirectes, des règles de facturation mais également visant à réduire le coût des retenues à la source. Enfin, le Groupe s'efforce d'identifier ses principaux risques fiscaux portant sur les années sujettes à contrôle fiscal, anticiper les questions de l'administration fiscale et documenter le cas échéant les réponses adéquates.

- *Risques financiers* :
 - *Risque de liquidité* : La gestion de la trésorerie du Groupe est centralisée : l'ensemble des excédents de trésorerie ou des besoins de financement de ses filiales est placé ou financé par le Groupe. L'équipe centrale de trésorerie gère le financement courant et prévisionnel et assure la capacité du Groupe à faire face à ses engagements financiers en supervisant un niveau de disponibilité courant, notamment au travers de placements facilement mobilisables, et des facilités de crédit confirmées et disponibles. Lors de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral du contrat de crédits existant grâce au produit de son augmentation de capital, concomitamment à la mise en place d'un nouveau contrat de crédit renouvelable (voir le paragraphe 8.2 « *Ressources financières et passifs financiers* » du présent document d'enregistrement). Au 31 décembre 2020, le classement de ces financements a été maintenu en fonction des échéanciers initiaux.

 - *Risques liés au taux d'intérêt* : Au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019, la seule dette significative à taux variable de Groupe, se situe au niveau de Believe SAS et a été émise au 2^{ème} semestre 2018 pour un montant de 42,8 millions d'euros. Cette exposition à taux variable a été transformée en exposition à taux fixe par un swap de taux efficace conclu fin 2018 et effectif à partir du 28 janvier 2019.

 - *Risque de contrepartie* : Le Groupe fait appel pour ses placements de Trésorerie et pour son swap à des institutions financières de premier plan et, dès lors, estime ne pas supporter de risque de contrepartie significatif sur sa Trésorerie ou son instrument de couverture.

4. INFORMATIONS RELATIVES À LA SOCIÉTÉ ET AU GROUPE

4.1 Dénomination sociale

À la date du présent document d'enregistrement, la dénomination sociale de la Société est « Believe ».

4.2 Lieu et numéro d'immatriculation

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 481 625 853.

LEI : 969500WGEAZ8YE4UAI86

4.3 Date de constitution et durée de la Société

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans à compter de son immatriculation le 7 avril 2005, sauf les cas de dissolution anticipée ou prorogation décidés par la collectivité des associés conformément à la loi et aux statuts.

L'exercice social commence le 1^{er} janvier et se clôture le 31 décembre de chaque année.

4.4 Siège social, forme juridique et législation applicable

Le siège social de la Société est situé 24 rue Toulouse Lautrec, 75017 Paris. Le numéro de téléphone du siège social est le +33 (0) 1 53 09 34 00.

À 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 l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter en conséquence ses statuts avec effet à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des marchés financiers.

L'adresse du site Internet de la Société est : www.believmusic.com. Les informations figurant sur le site Internet de la Société ne font pas partie du présent document d'enregistrement.

5. APERÇU DES ACTIVITES DU GROUPE

5.1 Présentation générale

Le Groupe propose des solutions technologiques et des stratégies marketing pour mettre à disposition, commercialiser et promouvoir des contenus audio et vidéo produits par des artistes et des labels indépendants sur les plateformes numériques et les médias sociaux. La mission du Groupe est d'accompagner ces artistes et labels, afin de développer leurs publics et leur carrière, à chaque étape de leur développement et sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence.

Avec 1 270 salariés au 31 décembre 2020¹⁴ et une présence dans plus de 50 pays¹⁵, le Groupe met au service des artistes, partout dans le monde, son expertise de l'industrie musicale, du marketing numérique, de l'analyse de données ainsi que ses capacités technologiques de pointe développées notamment par plus de 200 experts produits et IT¹⁶. Le Groupe sert ainsi plus de 850 000 artistes à différents stades de leurs carrière, signés en direct ou par l'intermédiaire de labels, et développe tant des artistes locaux que des artistes à résonance internationale.

Le Groupe a enregistré une forte croissance de ses activités au cours des derniers exercices, passant d'un chiffre d'affaires consolidé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, et 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM¹⁷ de 36,2% sur la période, avec par ailleurs des DMS¹⁸ passés de 472,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 647,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 728,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 (le Groupe ayant en outre enregistré un TCAM de ses DMS de 56% sur la période 2010 – 2020).

¹⁴ Le Groupe s'appuie par ailleurs à cette date sur l'expertise de plus de 300 consultants externes dans les pays dans lesquels il est présent.

¹⁵ Les pays dans lesquels le Groupe est présent sont ceux où le Groupe dispose d'une présence locale via ses salariés et/ou consultants externes.

¹⁶ Comprenant les salariés et consultants.

¹⁷ Taux de Croissance Annuel Moyen.

¹⁸ Les DMS (*Digital Music Sales*) sont un indicateur pertinent pour le Groupe du volume d'affaires généré sur les plateformes de distribution numérique et médias sociaux et correspond au montant brut des versements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo par le Groupe. Pour un exercice considéré, les DMS correspondent : (i) pour le secteur Solutions Premium, aux factures émises et à émettre au titre de l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Ces DMS correspondent au chiffre d'affaires numérique du secteur Solutions Premium ; (ii) pour le secteur Solutions Automatisées, aux factures émises et comptabilisées sur l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Les factures sont établies sur la base des relevés financiers fournis par les plateformes. Une partie du montant des DMS est ensuite reversée aux artistes et labels dans le cadre des Solutions Premium. Dans le cadre des Solutions Automatisées, l'intégralité du montant des DMS est reversée aux artistes et labels, avec prélèvement d'une marge dans le cas de contenus vidéo mis à disposition des plateformes de *streaming* vidéo et médias sociaux. L'indicateur DMS ne constitue pas un indicateur IFRS et la définition utilisée par le Groupe peut ne pas être comparable à celle utilisée par d'autres sociétés pour des indicateurs semblables. Cet indicateur ne doit pas être considéré comme un substitut du chiffre d'affaires présenté dans les comptes du Groupe établis conformément aux normes IFRS.

Au cours du trimestre clos le 31 mars 2021, le Groupe a poursuivi sa trajectoire de croissance soutenue et rentable, et enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 124 millions d'euros (en augmentation de 26% par rapport au trimestre clos le 31 mars 2020), soit une croissance organique à taux de change courant¹⁹ de 23%.

Dans le cadre de son offre, le Groupe propose deux types de solutions (qui correspondent par ailleurs à la sectorisation utilisée pour ses besoins de *reporting*) : (i) les Solutions Premium d'une part, qui ont représenté 49,9% des DMS, 92,7% du chiffre d'affaires consolidé et 87,6% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et (ii) les Solutions Automatisées d'autre part, qui ont représenté 50,1% des DMS, 7,3% du chiffre d'affaires consolidé et 12,4% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a réalisé 18,4% de son chiffre d'affaires consolidé en France, 22,0% en Allemagne, 27,6% dans le reste de l'Europe (comprenant notamment le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie et certains pays d'Europe de l'Est), 18,1% en Asie, Océanie et Afrique et 13,9% dans la zone Amériques.

Le Groupe a développé un modèle de croissance reposant sur (i) un positionnement solide sur les segments de l'industrie musicale bénéficiant des perspectives les plus attractives, (ii) un modèle différencié offrant des solutions adaptées et à forte valeur ajoutée aux artistes et labels à chaque étape de leur développement, (iii) une plateforme technologique évolutive, innovante et intégrée, motrice des fonctions clefs et des solutions numériques du Groupe, (iv) une équipe de direction menée par le fondateur du Groupe et des talents internes, formés au numérique et engagés dans l'accomplissement de la mission du Groupe, (v) le succès de la stratégie de croissance externe du Groupe et (vi) un modèle financier solide, démontrant une capacité à générer un fort niveau de croissance de manière rentable.

Grâce à son positionnement, le Groupe estime ainsi être un des leaders du marché de la musique numérique pour les artistes et labels indépendants.

5.2 Forces et atouts concurrentiels du Groupe

5.2.1 Un positionnement solide sur les segments de l'industrie musicale bénéficiant des perspectives les plus attractives

Une forte croissance s'appuyant sur l'adoption croissante du streaming

Le Groupe opère sur le marché global de la musique enregistrée, estimé à 21,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2020. Ce marché a enregistré une forte croissance ces dernières années, avec un TCAM de 8,3 % sur la période 2015-2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), et devrait atteindre 28,7 milliards de dollars d'ici 2027 (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts, 2020-2027, juillet 2020*).

Le Groupe opère principalement sur le segment de la musique numérique, dominé par le *streaming*, qui représente 62,1 % du marché global de la musique enregistrée en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*). Le segment du *streaming* a bénéficié d'une croissance significative ces dernières années avec un TCAM de 37,0 % sur la période 2015-2020, passant de 2,8 milliards de dollars en 2015 à 13,4 milliards de dollars en 2020 (*source : IFPI Global*

¹⁹ La croissance organique à taux de change courant correspond à la croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant, présentée à taux de change courant, c'est-à-dire non retraitée de l'impact de l'évolution des taux de change. La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours du premier trimestre 2021 par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au 31 mars 2020 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises après le 31 mars 2020), par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours du premier trimestre 2020 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

Music Report 2021). Ce segment se caractérise par des perspectives de croissance attractives et devrait atteindre une taille de marché estimée à 18,8 milliards de dollars en 2023 et 22,4 milliards de dollars en 2027, ce qui devrait représenter alors 78 % du marché global de la musique enregistrée (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts 2020-2027*).

Cette croissance devrait être portée notamment par l'adoption croissante du streaming payant, le développement continu du *streaming* financé par la publicité et l'apparition de nouvelles formes de monétisation de la musique enregistrée sur des plateformes de médias sociaux tels que TikTok, Facebook et Instagram, ou encore celle du streaming en direct par exemple.

L'adoption du *streaming* payant par de nouvelles générations d'utilisateurs et l'augmentation de la monétisation des usages devraient créer des opportunités dans des nouveaux marchés encore peu développés ou des segments de marché peu numérisés tels que le métal ou le classique.

Les marchés de la musique numérique, et en particulier le *streaming*, ont été moins impactés en 2020 par la pandémie de Covid-19 que d'autres segments du marché de la musique enregistrée, tels que les ventes physiques ou la synchronisation, avec une croissance annuelle en 2020 estimée à 7,4 % (pour le marché de la musique enregistrée en général) contre 15,8 % pour la musique numérique en général ou 19,9 % pour le streaming (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), qui bénéficie des tendances structurelles favorables ainsi que de la préférence croissante des utilisateurs pour la consommation en ligne en raison des mesures de confinement et de distanciation sociale mises en place par les autorités publiques.

L'accélération de l'adoption du streaming sur les marchés émergents où le Groupe est bien implanté

Le *streaming* par abonnement devrait notamment bénéficier d'une forte accélération de son adoption sur les marchés émergents.

Alors que les taux de pénétration du *streaming* par abonnement sont élevés sur certains marchés matures tels que les pays nordiques (dont la Suède, le pays d'origine de Spotify) (38 % en 2019) et l'Amérique du Nord (32 % en 2019), ils sont encore relativement faibles dans certains autres pays développés où le marché de la musique enregistrée est de taille significative et où le Groupe dispose d'une forte présence, comme l'Europe occidentale (18 % en 2019), ce qui représente un potentiel de croissance significatif en termes de nombre d'abonnés à un service de streaming payant. En particulier, certains marchés dits émergents, tels que l'Amérique latine, l'Europe de l'Est et la Russie et l'Asie-Pacifique, qui ont des taux de pénétration faibles (7 %, 7 % et 2 % respectivement en 2019), présentent également un fort potentiel de croissance, le marché de la musique numérique étant encore dominé dans ces régions par d'autres formats d'écoute, tels que les vidéos financées par la publicité (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts 2020-2027*).

Ce potentiel de croissance devrait se traduire, selon une estimation, par un quasi-triplement du nombre d'abonnés à un service de streaming payant dans les marchés émergents susvisés, qui devrait passer de 146 millions en 2019 à 379 millions en 2027, tandis que les marchés développés devraient connaître une croissance moins rapide du nombre d'abonnés, qui devrait passer de 215 millions en 2019 à 318 millions en 2027 (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts 2020-2027, juillet 2020*).

Une évolution rapide vers les segments de marché où le Groupe est bien positionné

L'offre et le positionnement du Groupe sont centrés sur le marché des artistes et des labels indépendants (y compris le segment des artistes en direct), qui a connu une croissance plus rapide que le marché des « *majors* » au cours des dernières années, et où le Groupe estime avoir établi une position de leader.

Au cours de la période 2015-2020, la part de marché des artistes en direct (c'est-à-dire des artistes sans label) et des labels indépendants a augmenté au détriment de celle des *majors*,

passant de 29 % en 2015 à 34 % en 2020. Plus précisément, les segments des artistes en direct et des labels indépendants ont enregistré un TCAM du chiffre d'affaires de 36 % et 10 % respectivement sur la même période, contre 7 % pour les majors (*source : MIDiA « Recorded Music Market 2020 », mars 2021*).

L'émergence des artistes indépendants a été favorisée par plusieurs facteurs, notamment : l'essor de nouveaux outils numériques d'aide à la création musicale, permettant aux artistes de s'autoproduire ; une évolution de la répartition de la valeur du marché vers la classe moyenne des artistes, dont la découverte et le développement sont favorisés par les services de *streaming* ; des attentes nouvelles des artistes, tournées davantage vers la détention de leurs droits d'auteurs, un partage de la valeur rééquilibré et un niveau plus élevé de transparence et d'indépendance vis à vis de leurs maisons de disques et de leurs partenaires.

5.2.2 Un modèle différencié offrant des solutions adaptées et à forte valeur ajoutée aux labels et aux artistes à chaque étape de leur développement

Une offre intégrée répondant aux besoins des labels et des artistes à chaque stade du développement de leur carrière

L'ambition du Groupe est de fournir des solutions à forte valeur ajoutée aux labels et aux artistes en développant une offre de solutions à plusieurs niveaux, adaptée à chaque segment d'artistes et de labels .

L'offre du Groupe comprend les Solutions Automatisées, dédiées principalement aux artistes débutants, basées sur un modèle d'abonnement s'appuyant sur la mise à disposition d'une plateforme intégralement numérisée (voir également le paragraphe 5.6.2.2 « *Solutions Automatisées : une offre à forte valeur ajoutée technologique ciblant les besoins des artistes émergents* » du présent document d'enregistrement) et les Solutions Premium, dédiées aux artistes et labels émergents et aux top-artistes, basées sur un modèle de partage de revenus s'appuyant à la fois sur l'expertise de l'industrie musicale, du marketing numérique et de l'analyse de données des équipes commerciales du Groupe et sur la technologie, à travers deux offres : *Label & Artist Solutions* et *Artist Services* (voir également le paragraphe 5.6.2.1 « *Solutions Premium : une offre sur-mesure opérée par des experts en musique et analyse de données et soutenue par une technologie de pointe ciblant les besoins des artistes émergents jusqu'aux besoins des artistes confirmés et top-artistes* » du présent document d'enregistrement).

Un modèle opérationnel global centré sur les artistes locaux

Le Groupe opère à l'échelle mondiale, avec une présence locale dans plus de 50 pays et des équipes et experts sur le terrain, engagés dans le recrutement et le développement d'artistes locaux, qui représentent dans une grande partie des cas une part significative de chaque marché. Grâce à son implantation géographique mondiale, le Groupe bénéficie d'un potentiel de développement important dans des marchés en forte croissance tels que l'Asie, l'Océanie et l'Afrique (qui représentent ensemble 18 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020) et les Amériques (14 % de son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020).

La forte présence locale du Groupe est notamment mise en évidence par sa solide part de marché sur le marché de la musique numérique²⁰ dans certaines de ses zones géographiques clés²¹,

²⁰ Parts de marché calculées en rapportant le montant des DMS générés par le Groupe dans le pays concerné à la taille totale de ce marché, telle qu'estimée par l'IFPI dans son rapport Global Music Report 2019.

²¹ Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

estimées entre 10 % et 15 % en France, en Allemagne et en Inde, et supérieures à 15 % en Russie et en Turquie au titre de 2019.

5.2.3 Une plateforme technologique évolutive, innovante et intégrée, motrice des fonctions clefs et des solutions numériques du Groupe

L'ensemble des activités du Groupe est axé sur la technologie, grâce à une équipe de plus de 200 experts produits et informatiques hautement qualifiés²² opérant depuis le siège pour le compte de l'ensemble du Groupe, au profit de fonctions clé de la chaîne de valeur commerciale et opérationnelle du Groupe.

La technologie et l'analyse de données sont utilisées tout au long du processus de vente. Toutes les équipes commerciales du Groupe sont équipées d'outils technologiques et de tableaux de bord pour les aider à repérer les artistes et les labels, signer avec eux et leur offrir les solutions les plus adaptées à leurs besoins. Le financement via des avances et les stratégies de commercialisation des labels et artistes sont également pilotés grâce à des outils fortement axés sur les données, qui permettent d'appréhender les audiences des artistes et de mesurer au mieux leur potentiel de génération de revenus.

En outre, le Groupe met en œuvre des processus de gestion des contenus performants et flexibles, lui ayant permis d'ingérer, de stocker, d'enrichir et de mettre à disposition sur Spotify et Apple 30 millions de titres reçus des labels et artistes ayant confié au Groupe la gestion de leur catalogue. Le Groupe dispose pour cela de capacités de stockage sécurisées et évolutives, lui permettant de stocker actuellement plus de 1 200 téraoctets de données (avec une capacité de stockage totale de plus de 3 000 téraoctets) sur ses près de 300 serveurs localisés dans 3 centres de données en France.

Ses capacités de gestion des données permettent également au Groupe d'absorber et de traiter plus de 320 millions de lignes de données par jour provenant de plateformes de distribution numérique, avec un temps moyen d'affichage des statistiques aux artistes et aux labels de neuf heures (voir également le paragraphe 5.10 « *La plateforme technologique du Groupe* » du présent document d'enregistrement). Grâce à ces capacités technologiques de pointe, le Groupe a également obtenu le statut de partenaire privilégié (« *preferred partner* ») auprès de plateformes de distribution numérique de premier plan, lui permettant de bénéficier d'avantages supplémentaires tels que l'accès privilégié à des données supplémentaires ou la validation instantanée des œuvres en amont de leur mise à disposition sur les plateformes. Tous ces éléments représentent un avantage concurrentiel essentiel pour repérer, attirer et fidéliser les labels et les artistes.

Enfin, le Groupe a développé un ensemble d'outils marketing propriétaires afin d'accompagner le déploiement des stratégie marketing de ses labels et artistes, pour de nombreuses applications telles que le suivi des campagnes numériques (Backstage Ads), la génération automatisée de contenus et vidéos pour la promotion (Backstage Creative), la génération de *smartlinks* (Backstage Links 1:1), ou encore les tableaux de bord en ligne donnant accès en temps réel aux performances et résultats d'audience des artistes.

5.2.4 Une équipe de direction menée par le fondateur et des talents internes, formés au numérique et engagés dans l'accomplissement de la mission du Groupe

Une équipe de direction menée par le fondateur profondément enracinée dans la musique et la technologie, prête à accompagner la prochaine phase de croissance

L'équipe de direction du Groupe est organisée autour de M. Denis Ladegaillerie, Président et fondateur du Groupe, et constituée de managers ayant de nombreuses années d'expérience au sein du Groupe, dans l'industrie musicale, le numérique et la technologie, qui se concentrent

²² Comprenant les salariés et consultants externes.

sur la mise à disposition de solutions numériques innovantes pour développer la carrière des artistes à l'échelle mondiale.

Ces dernières années, l'équipe de direction du Groupe est parvenue à concevoir et mettre en œuvre une stratégie ayant généré une croissance régulière du chiffre d'affaires et du catalogue du Groupe, et à établir des relations à long terme avec les artistes et les labels, les plateformes de distribution numérique et médias sociaux, tout en établissant une forte culture musicale et numérique afin de favoriser l'émergence de nouveaux talents avec une dynamique entrepreneuriale.

Les membres de l'équipe de direction sont par ailleurs intéressés à la performance du Groupe par le biais de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) et de bons de souscription d'actions (BSA), ainsi que par la prise en compte d'une part variable significative dans leur rémunération totale, sous réserve de critères de performance quantitatifs et qualitatifs. Le Groupe entend renforcer encore l'implication de la direction dans la performance et le succès du Groupe en mettant en place un plan d'intéressement à long terme dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Les talents du Groupe – ses collaborateurs et ses artistes -, au centre de sa stratégie RSE et parfaitement en phase avec sa mission

Le Groupe a pour mission de développer tous les artistes et les labels de la manière la plus adaptée, à chaque stade de leur carrière et de leur développement, sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence.

Au centre de sa stratégie RSE, pleinement alignée sur sa mission, le Groupe s'appuie sur ses « deux cœurs » : ses collaborateurs et ses artistes.

La stratégie RSE du Groupe repose sur trois piliers (voir également le paragraphe 5.9 « *La politique RSE du Groupe* » du présent document d'enregistrement) :

- (a) soutenir les talents locaux et leur diversité à chaque étape de leur carrière : le Groupe vise à favoriser la diversité avec des artistes, des labels et des collaborateurs de toutes origines et de tous genres musicaux pour ces premiers, afin de contribuer au développement de la prochaine génération d'artistes locaux, d'équipes et de dirigeants de musique ;
- (b) développer avec les talents des relations fondées sur le respect, l'équité et la transparence : le Groupe s'engage notamment à défendre la liberté d'expression des artistes et des labels et s'engage à assurer l'équité et la transparence dans tous les aspects de ses relations avec les artistes, les labels et ses partenaires, notamment en matière de gestion des reversements ;
- (c) donner la priorité au développement durable des talents, axé sur les personnes et la réduction de l'empreinte environnementale : le Groupe s'engage notamment à utiliser la technologie pour faciliter et améliorer la créativité et les talents humains, à protéger la vie privée et les données de ses artistes et à réduire l'empreinte environnementale de ses activités.

5.2.5 Une stratégie de croissance externe éprouvée et une feuille de route clairement identifiée pour soutenir la croissance future

Au cours des six dernières années, le Groupe a réalisé 18 acquisitions synergiques dans sept pays, allant des plateformes technologiques aux labels.

La politique de croissance externe du Groupe a bénéficié de sa connaissance approfondie des marchés locaux et de sa proximité avec différents acteurs, ce qui lui permet d'avoir une

visibilité sur un nombre de cibles potentielles clairement identifiées et constamment mis à jour, tout en établissant des relations étroites avec d'éventuels vendeurs.

Grâce à sa capacité démontrée à intégrer avec succès les acquisitions et à identifier précisément les opportunités d'acquisition, le Groupe estime qu'il est bien positionné pour saisir d'autres opportunités de croissance externe qui devraient contribuer à la croissance future de son chiffre d'affaires et de ses activités.

Voir également le paragraphe 5.3.2 « *Poursuivre une stratégie de croissance externe ciblée* » ci-dessous.

5.2.6 Un modèle financier solide, démontrant la capacité du Groupe à générer un fort niveau de croissance de manière rentable

Un historique de croissance rentable

Le Groupe estime avoir démontré sa capacité à développer ses activités à un rythme de croissance soutenu, tout en maintenant sa rentabilité malgré des niveaux élevés d'investissement dans sa plateforme technologique, des efforts commerciaux et marketing significatifs et la poursuite du renforcement de ses équipes technologiques, de ses forces de vente et des équipes de détection des talents.

Sur la période 2018-2020, le Groupe a enregistré une forte croissance du chiffre d'affaires, avec un TCAM de 36,2 %, passant de 238,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 441,4 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2020. Cette évolution est notamment portée par l'adoption croissante du *streaming*, la croissance et la performance du catalogue du Groupe et l'intégration réussie de plusieurs acquisitions ciblées, qui ont contribué à environ un tiers de la croissance du Groupe sur la période 2018-2020. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2020, le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de 12 % malgré l'impact négatif de la pandémie de Covid-19 sur certaines activités du Groupe (notamment les ventes numériques liées au *streaming* financé par la publicité et la vente de supports physiques), démontrant la résilience de son modèle économique et financier.

Sur la période 2018-2020, le Groupe a également démontré sa capacité à générer une croissance rentable, malgré des investissements significatifs réalisés dans le développement de sa plateforme technologique et son développement marketing et commercial, avec une marge d'EBITDA ajusté de 10 % et 9 % pour les exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019 respectivement. La marge d'EBITDA ajusté du Groupe s'établit à 2 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2020, principalement en raison d'une hausse significative des coûts de sa Plateforme Centrale, dus à la poursuite des investissements dans sa plateforme technologique et au développement de nouveaux services dans ses zones géographiques clés, déployés pour accompagner la croissance de ses activités.

Une répartition diversifiée du chiffre d'affaires offrant une visibilité appréciable de la croissance future

Le Groupe gère une base importante d'environ 850 000 artistes et entretient de solides relations avec plus de 150 plateformes de distribution numérique et médias sociaux.

Le Groupe estime que moins de 10 % de son chiffre d'affaires tirés des ventes numériques provient de ses 10 premiers artistes et labels, pour lesquels la durée moyenne des contrats signés avec le Groupe s'établit à environ 8,5 années²³.

Le Groupe bénéficie également d'une répartition diversifiée du chiffre d'affaires au niveau géographique, avec 18 % de son chiffre d'affaires consolidé généré en France, 22 % en

²³ Durée moyenne de la relation contractuelle totale calculée sur la base de la durée de la relation déjà écoulee et la durée restant à courir selon les termes du contrat en cours (hors exercice d'option(s) éventuelle(s) ou reconduction tacite).

Allemagne, 28 % dans le reste de l'Europe, 14 % en Amérique et 18 % en Asie/Océanie/Afrique pour l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Par ailleurs, l'activité Solutions Premium repose principalement sur des contrats de trois ans ou plus, offrant une visibilité appréciable sur l'évolution du catalogue géré.

5.3 Stratégie

La stratégie du Groupe est de construire une plateforme mondiale de développement d'artistes de premier plan, en continuant à investir significativement dans le développement de son implantation mondiale (5.3.1), en poursuivant sa stratégie de croissance externe ciblée (5.3.2) et en renforçant et développant ses capacités existantes par des investissements dans sa plateforme technologique (5.3.3).

Par ailleurs, afin de financer le développement de sa croissance, le Groupe entend lever un montant d'environ 500 millions d'euros dans le cadre de l'augmentation de capital qui serait réalisée dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Une partie du produit de l'émission serait par ailleurs affectée au refinancement de sa dette existante (voir par ailleurs le paragraphe 8.1 du présent document d'enregistrement).

5.3.1 Poursuivre l'expansion internationale selon une stratégie rigoureuse et éprouvée

Le Groupe estime pouvoir poursuivre sa croissance au niveau mondial, en s'appuyant sur la numérisation croissante du marché de la musique, combinée à la poursuite de gains de parts de marché dans des zones géographiques-clés.

Alors que le taux de pénétration du *streaming* par abonnement est élevé sur certains marchés matures tels que les pays nordiques, il est encore relativement faible dans certains autres pays développés où le marché de la musique enregistrée est de taille significative et où le Groupe dispose d'une forte présence, comme l'Europe occidentale ainsi que dans certains marchés dits émergents, tels que l'Amérique latine, l'Europe de l'Est et la Russie et la région Asie-Pacifique, qui ont des taux de pénétration faibles et où le Groupe dispose aussi d'une forte présence.

Ce potentiel de croissance devrait se traduire par un quasi-triplement du nombre d'abonnés à un service de streaming payant dans les marchés émergents susvisés, qui devrait passer de 146 millions en 2019 à 379 millions en 2027, tandis que les marchés développés devraient connaître une croissance moins rapide du nombre d'abonnés, qui devrait passer de 215 millions en 2019 à 318 millions en 2027 (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts 2020-2027, juillet 2020*) (voir également le paragraphe 5.2.1 « *Un positionnement solide sur les segments de l'industrie musicale bénéficiant des perspectives les plus attractives* » ci-dessus).

En outre, le gain de parts de marché du Groupe dans certaines zones géographiques clés²⁴, en dépit de son positionnement solide dans un certain nombre de pays dans lequel il est implanté, représentent un potentiel de hausse important pour le Groupe. En 2019, les parts de marché de la musique numérique du Groupe étaient estimées à plus de 15 % en Russie et en Turquie, entre 10 % et 15 % en France, en Allemagne et en Inde et à moins de 5 % en Chine²⁵.

Afin d'atteindre un positionnement de leader sur les marchés locaux, le Groupe compte s'appuyer sur plusieurs leviers de développement identifiés, tels que l'expansion vers les genres musicaux adoptant progressivement le format numérique, la mise à disposition d'offres commerciales supplémentaires dans le cadre des Solutions Premium, le déploiement de l'offre

²⁴ Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

²⁵ Parts de marché calculées en rapportant le montant des DMS générés par le Groupe dans le pays concerné à la taille totale de ce marché, telle qu'estimée par l'IFPI dans son rapport Global Music Report 2020 (portant sur l'année 2019).

de Solutions Automatisées dans de nouveaux pays, l'enrichissement de l'offre du Groupe avec de nouveaux produits et la réalisation d'acquisitions synergiques.

Le potentiel d'expansion dans de nouveaux pays est notamment soutenu par l'expansion mondiale des plateformes de distribution numérique, avec un acteur tel que Spotify opérant (ou ayant annoncé son intention d'opérer) dans 178 pays à la date du présent document d'enregistrement (*source : site internet de Spotify*). Déjà présent dans 14 pays pour ses Solutions Automatisées²⁶ et dans plus de 50 pays au total²⁷ à ce jour, le Groupe identifie ainsi un fort potentiel dans plus de 120 nouveaux pays où il pourrait s'établir pour soutenir sa croissance future.

Le Groupe entend poursuivre son expansion internationale en suivant un plan d'action rigoureux et éprouvé, qui consiste à identifier les pays dans lesquels la pénétration du *streaming* est encore limitée présentant de fait un fort potentiel de croissance, afin d'y reproduire systématiquement la même stratégie de développement, généralement organisée autour : (i) du lancement d'une nouvelle offre de service ou d'un nouveau genre musical, avec le recrutement et la formation d'une équipe dédiée ayant une solide expérience du marché de la musique local, (ii) suivie d'une phase de montée en puissance de 18 à 24 mois, avec un contrôle strict de la performance, à l'issue de laquelle le Groupe décide de poursuivre ou non ces investissements dans les ressources humaines, et enfin (iii) en cas de conclusion positive, du renforcement des équipes locales via le recrutement de *managers* locaux plus expérimentés, et/ou d'un renforcement du plan de croissance par le biais d'acquisitions et/ou du développement d'offres ou de services auxiliaires.

Cette stratégie d'expansion internationale s'est révélée efficace par le passé, avec, par exemple, l'expansion des activités du Groupe en Russie en 2013. Le Groupe a été en effet l'un des premiers acteurs internationaux à identifier une opportunité en Russie, qui était déjà axée sur le numérique et est aujourd'hui l'un des marchés présentant la croissance la plus rapide. Le Groupe s'est établi sur le marché en recrutant une équipe locale russophone et en investissant dans la formation pour développer un groupe reconnu d'experts numériques, soutenus par les capacités et outils de sa plateforme technologique centrale. Le Groupe a ainsi démontré sa capacité à mettre en œuvre sa stratégie d'expansion en Russie, en s'établissant sur le marché au bon moment, en mettant rapidement en place une équipe d'experts et en transformant plusieurs artistes émergents en top-artistes, attirant ainsi un nombre croissant de labels et artistes.

Le succès de l'expansion internationale du Groupe peut aussi être illustré par le cas de l'Inde, où le Groupe s'est implanté en 2013 en distribuant des catalogues de bandes originales de films (essentiellement de musique « Bollywood »), puis en diversifiant significativement son catalogue vers d'autres genres, devenant l'un des acteurs les plus reconnus du marché de la musique numérique locale. En 2019, le Groupe a utilisé la croissance externe pour accélérer sur ce marché, en réalisant trois acquisitions (Venus, Entco et Canvas), et en lançant son offre de Solutions Automatisées en 2020. Localement, le Groupe s'appuie sur un vaste réseau local avec des bureaux dans sept régions du pays, ainsi qu'au Pakistan et au Bangladesh, pour répondre au mieux aux besoins des artistes locaux et accompagner le développement des genres musicaux locaux. Le Groupe a acquis une excellente réputation dans ces régions, notamment grâce à un processus rigoureux de développement des ressources humaines. Grâce à cette solide implantation locale, le Groupe estime qu'il est bien positionné pour repérer et mettre en œuvre de nouvelles opérations de croissance externe attractives en Inde et pour obtenir des synergies significatives.

²⁶ Pays où le Groupe dispose d'équipes commerciales locales (et dans certains cas un nom de domaine local pour TuneCore).

²⁷ Pays où le Groupe dispose d'une présence locale par le biais de collaborateurs et/ou de consultants externes.

5.3.2 Poursuivre une stratégie de croissance externe ciblée

Au cours des six dernières années, le Groupe a réalisé 18 acquisitions synergiques dans sept pays, allant des plateformes technologiques aux labels, et a dépensé 126 millions d'euros (hors trésorerie acquise) en acquisitions depuis 2018.

Le Groupe a intégré avec succès des activités de services aux artistes et labels, avec notamment l'acquisition de Nuclear Blast, un label mondial de métal de premier plan, en Allemagne en 2018 ; la prise de participation dans Tôt ou Tard, un label français, la même année ; l'acquisition d'Entco Music et Canvas, respectivement spécialisés dans la production de spectacles et les services aux artistes en Inde, en 2019 ; ou plus récemment, une prise de participation majoritaire au capital de DMC, un label de premier plan en Turquie, en 2020. L'intégration de ces sociétés a notamment permis au Groupe d'augmenter ses capacités de détection des talents, d'enrichir son offre de services et de s'étendre à de nouvelles zones géographiques.

Certaines acquisitions ont également permis d'élargir les solutions de marketing et de promotion numériques offertes par le Groupe et de renforcer sa plateforme technologique. Le Groupe a notamment réalisé l'acquisition transformante de TuneCore aux États-Unis en 2015, qui a enrichi son offre de solutions automatisées pour les artistes, et qui constitue désormais l'un des segments du Groupe. Le Groupe a également acquis SoundsGood en 2020, spécialisé dans la création d'outils de marketing numérique innovants pour les artistes, et a pris une participation minoritaire dans IRCAM²⁸ Amplify, l'entité commerciale de l'Ircam consacrée à l'innovation audio.

Le Groupe a également élargi ses capacités de distribution avec, par exemple, l'acquisition en 2018 de Groove Attack, un distributeur allemand indépendant de premier plan spécialisé dans le hip-hop, et l'acquisition en 2015 de Musicast, un distributeur français également spécialisé dans le hip-hop.

Enfin, le Groupe peut envisager d'acquérir des catalogues de manière opportuniste, tels que cela s'est produit lors de l'acquisition de Naïve en 2016, un label français indépendant spécialisé dans la musique classique, ou de l'acquisition de Venus Music Private Ltd en 2019, une société indienne détenant un catalogue composé principalement de musique « Bollywood ».

La stratégie de croissance externe du Groupe a bénéficié de ses capacités de détection et d'analyse des cibles potentielles reposant sur sa forte connaissance des marchés locaux dans plus de 50 pays. Le Groupe a également tiré parti de sa forte image de marque, de sa réputation et de sa bonne situation financière, ce qui lui a permis de réaliser des opérations à une valeur attractive et avec un taux de conversion satisfaisant. Une fois l'opération réalisée, le Groupe met alors en œuvre un plan d'intégration bien défini afin de s'assurer que l'activité soit conduite selon une vision et des valeurs partagées avec celles du Groupe, et cherche à mettre en œuvre de fortes synergies.

Le Groupe met en œuvre sa stratégie d'acquisitions sur un marché fragmenté avec des centaines de cibles potentielles. Le Groupe suit donc en permanence un grand nombre de cibles, et a pour objectif d'investir 100 millions d'euros par an en opérations de croissance externe sur la période 2022-2025. Les sociétés de services aux artistes et labels représentent plus de la moitié des cibles identifiées par le Groupe à ce jour, suivies par les sociétés technologiques et de marketing numérique, les acteurs de la distribution et les acquisitions de catalogues.

L'acquisition de la société Nuclear Blast en Allemagne en 2018 est une illustration de la capacité du Groupe à intégrer efficacement des cibles. Nuclear Blast est un label de métal de premier plan dans le monde, avec une marque et une équipe bien reconnues dans l'industrie, bénéficiant d'une base de fans fidèles. L'opération d'acquisition avait pour but d'élargir le

²⁸ Institut de recherche et coordination acoustique/musique.

catalogue du Groupe au genre musical du métal et de bénéficier de la montée en puissance du chiffre d'affaires lié au numérique. Dès son intégration au sein du Groupe, Nuclear Blast (dont les activités sont historiquement dominées par la vente de supports physiques) s'est rapidement transformée en une plateforme numérique pour les artistes de métal, avec, à titre d'illustration, le lancement de Blood Blast, une offre de distribution exclusivement numérique pour la jeune génération de groupes de métal. En 2020, la croissance du volume de *streams* générés par les artistes signés chez Nuclear Blast a ainsi été supérieure à celle du marché du métal en Allemagne²⁹. Nuclear Blast a également connu une augmentation importante de sa rentabilité entre 2019 et 2020, grâce à des initiatives de réduction des coûts, à une amélioration de l'efficacité opérationnelle et à la mise en place d'une plateforme en ligne destinée directement aux consommateurs.

5.3.3 Améliorer et étendre les capacités existantes par des investissements dans sa plateforme technologique

Afin de soutenir sa croissance, le Groupe entend renforcer et développer ses capacités existantes et son efficacité opérationnelle en investissant de manière significative dans le développement de sa plateforme technologique.

Le Groupe a l'intention de développer de nouveaux outils et solutions à destination des labels et artistes ainsi que d'améliorer son offre et ses produits existants. À titre d'illustration, de nouveaux outils de production musicale ou de nouvelles solutions automatisées sont en cours de développement pour l'offre de Solutions Automatisées, qui devrait également bénéficier d'une plus grande intégration de ses technologies par le Groupe, et notamment de la mise à disposition d'outils de promotion sur les réseaux sociaux développés par les équipes informatiques centrales pour l'ensemble du Groupe. Le Groupe investit également dans ses capacités d'analyse de données et de marketing numérique, pour mieux repérer les artistes et les labels et leur offrir un meilleur service, et consacre des ressources importantes à l'amélioration automatique du référencement des artistes (notamment dans les *playlists*) sur les principales plateformes de distribution numérique, notamment en optimisant les contenus livrés.

Le Groupe a également l'intention d'investir dans la technologie pour : continuer à améliorer ses capacités technologiques afin de poursuivre le développement de partenariats avec des plateformes de distribution numériques, media sociaux et autres acteurs émergents en forte croissance proposant de nouvelles formes de monétisation de la musique ; automatiser davantage les processus internes complexes (tels que l'ingestion de contenus, le contrôle et la validation) ; développer les outils d'analyse de données du Groupe destinés à faciliter la prise de décision pour son expansion géographique et ses investissements, afin d'optimiser l'exécution de sa stratégie visant à développer des offres commerciales dans de nouvelles zones géographiques.

5.4 Historique de la Société

La Société a été fondée en 2005 notamment par M. Denis Ladegaillerie et a commencé rapidement à mettre des catalogues de morceaux musicaux à disposition en téléchargement sur des plateformes numériques (Apple Music, Fnac, Virgin).

Deux fonds de capital-risque français, à savoir XAnge en 2007 et Ventech en 2008, investissent ensuite dans la Société, afin notamment de financer le développement des activités du Groupe à l'international.

En 2010, le Groupe commence à distribuer ses catalogues sur les plateformes de distribution numérique telles que Spotify ou Deezer et lance « *Backstage* », une interface unique permettant

²⁹ Source : GFK Entertainments, basé sur Nuclear Blast et les 50 000 meilleurs albums de métal, nombre de streams en Allemagne

aux artistes et aux labels qu'il accompagne de gérer, promouvoir et analyser la performance de leurs morceaux sur les plateformes servies par Believe.

En 2013, le Groupe poursuit son expansion à l'international, en particulier en Russie et au Canada, et compte plus de 100 salariés.

En 2015, les fonds de capital-risque américains TCV et GP Bullhound investissent dans la Société dans le cadre d'une levée de fonds, à laquelle participent également les deux actionnaires financiers historiques du Groupe, XAnge et Ventech, afin de financer la croissance des activités du Groupe et notamment ses acquisitions. Grâce à cette levée de fonds, la Société acquiert ainsi la même année la société américaine TuneCore, proposant des solutions automatisées de distribution musicale, permettant au Groupe de structurer son offre de Solutions Automatisées à destination des artistes et de poursuivre le développement de ses activités aux Etats-Unis. Fin 2015, la Société acquiert Musicast, société de distribution française spécialisée dans la musique urbaine.

En 2016 et 2017, le Groupe poursuit le développement de ses activités avec l'acquisition du label indépendant Naïve en France (2016), le lancement du label All Points en France et au Royaume-Uni (2017), et l'acquisition du distributeur allemand Soulfood (2017).

En 2018, la Société acquiert Nuclear Blast, le premier label mondial de rock metal basé en Allemagne, ainsi que Groove Attack, société de distribution indépendante allemande spécialisée dans le hip-hop. La Société acquiert également une participation de 49% dans le capital de la société Lili Louise Musique, détenant notamment le label français Tôt ou Tard.

En 2019, le Groupe renforce sa présence en Inde, avec l'acquisition d'un catalogue musical au travers de l'acquisition de la société Venus Music Private Ltd, comprenant notamment de la musique « Bollywood ». Le Groupe y fait également l'acquisition de plusieurs sociétés spécialisées dans les services aux artistes.

En 2020, la Société prend une participation dans la société Ircam Amplify, filiale de l'IRCAM (Institut de Recherche et de Coordination Acoustique/Musique), chargée d'en valoriser les licences et le savoir-faire, en partie spécialisée dans l'enrichissement et l'indexation de bases de données de contenus musicaux, ainsi que la recommandation de contenus musicaux. La Société acquiert également Soundsgood, société française spécialisée dans des technologies innovantes de promotion digitale. La même année, le Groupe poursuit le développement de ses activités dans les pays émergents avec l'acquisition d'une participation majoritaire au sein du label DMC en Turquie.

5.5 Présentation des marchés et de la position concurrentielle

Les informations figurant dans le présent paragraphe 5.5 relatives au marché, notamment les tailles et les perspectives de croissance, sont principalement issues de sources tierces, telles que l'IFPI³⁰ (Global Music Report 2021), MIDiA (notamment MIDiA Research Global Music Forecasts, 2020 – 2027, juillet 2020 et MIDiA Recorded Music Market 2020, mars 2021) et GFK Entertainments (voir également le paragraphe 1.3 « Informations provenant de tiers, déclaration d'experts et déclarations d'intérêts » du présent document d'enregistrement). Les données et informations présentées dans le présent document d'enregistrement attribuées à l'IFPI reflètent l'interprétation par le Groupe des données, recherches et points de vue exprimés dans le Global Music Report publié par l'IFPI en mars 2021, et n'ont pas fait l'objet d'une revue par l'IFPI. Toute publication de l'IFPI doit être lue et interprétée à sa date de publication initiale, et non pas à la date du présent document d'enregistrement. L'IFPI, MIDiA et GFK Entertainments n'assumeront aucune responsabilité à l'égard de tiers quant aux informations présentées dans le présent paragraphe 5.5 comme étant tirées d'études, rapports ou autres supports préparés par l'IFPI, MIDiA ou GFK Entertainments. La taille des différents marchés présentés dans le présent paragraphe 5.5 est, sauf mention contraire, exprimée en

³⁰ International Federation of the Phonographic Industry

chiffre d'affaires généré par les labels et les distributeurs, correspondant principalement aux revenus qu'ils tirent de la vente de contenus audio ou vidéo ou l'exploitation des droits qu'ils détiennent sur ces contenus.

5.5.1 Tendances de marché

Le marché global de la musique comprend d'une part le marché de la musique enregistrée et d'autre part le marché de l'édition musicale.

L'édition musicale consiste principalement en l'acquisition par l'éditeur auprès d'un artiste des droits d'auteur relatifs à ses œuvres musicales, qu'il détient et gère ensuite pour leur utilisation (principalement sous forme de concession de licence) notamment dans des enregistrements, représentations publiques, films, émissions télévisées, jeux vidéo ou encore publicités. Ils peuvent également être utilisés pour des partitions ou des recueils de chansons. En contrepartie de l'utilisation de ces droits, l'éditeur perçoit une rémunération, en partie reversée à l'artiste concerné.

L'édition musicale est ainsi principalement une activité d'exploitation de droits d'auteur, alors que les activités de musique enregistrée sont centrées sur le développement de la carrière des artistes, avec principalement la distribution, la promotion, le marketing, la vente et la concession de droits voisins relatifs à des contenus audio et vidéo.

Depuis sa création, le Groupe est positionné sur le marché de la musique enregistrée. Au sein de ce marché, il opère principalement sur le segment de la musique numérique et en particulier sur le segment du *streaming*, qui présente les taux de croissance les plus importants de l'industrie du fait de son adoption progressive à l'échelle mondiale.

Au sein du marché de la musique enregistrée, le Groupe cible en priorité le segment en forte croissance des artistes et labels indépendants ayant un potentiel de développement à l'échelle locale.

Le marché global de la musique enregistrée

Le marché de la musique enregistrée comprend l'ensemble des activités économiques liées à la mise à disposition d'œuvres musicales auprès de consommateurs souhaitant l'écouter. Selon le découpage adopté par l'IFPI pour analyser le marché de la musique enregistrée, celui-ci comprend (i) le marché de la musique numérique, qui est composé d'une part des activités de *streaming* et d'autre part du téléchargement et d'autres activités telles que les sonneries personnalisées pour téléphones portables, (ii) le marché de la musique physique, comprenant principalement les ventes de CD et de disques vinyles, (iii) le marché des droits voisins liés à l'utilisation de musique enregistrée par les diffuseurs et dans les lieux publics et (iv) le marché de la synchronisation, à savoir l'utilisation de musique enregistrée dans la publicité, les films et séries, les jeux vidéo et à la télévision.

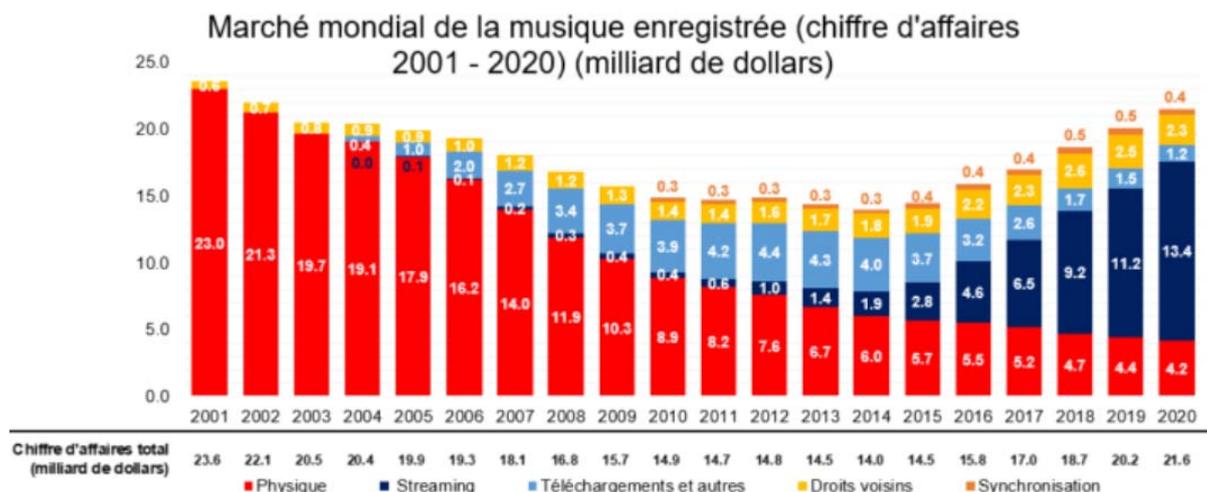
D'après l'IFPI, le marché global de la musique enregistrée a connu une croissance régulière au cours des dernières années, ayant vu son chiffre d'affaires augmenter de 14,5 milliards de dollars en 2015 à 21,6 milliards de dollars en 2020, soit un TCAM de 8,3% sur la période 2015 – 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), du fait notamment d'un intérêt croissant du public qui se traduit, selon l'IFPI, par une moyenne de 18 heures d'écoute hebdomadaire par personne à l'échelle mondiale en 2019.

En 2020, le marché de la musique numérique et en particulier le segment du *streaming* ont respectivement représenté 67,9% et 62,1% du marché de la musique enregistrée soit respectivement 14,6 et 13,4 milliards de dollars de chiffre d'affaires (*source : IFPI, Global Music Report 2021*).

Le marché de la musique physique a quant à lui représenté 19,5% du marché global de la musique enregistrée en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*). Ce marché est en décroissance depuis plusieurs années, du fait notamment de l'adoption croissante du

streaming ; une réduction des surfaces de vente et une baisse de l'offre disponible (qui s'accompagne d'un renchérissement des coûts de distribution physique avec notamment des coûts plus élevés pour le disque vinyle, qui connaît une préférence croissante des consommateurs au détriment du CD) ; ou encore d'une baisse de popularité de certains artistes ou genres traditionnellement distribués sous format physique.

Enfin, le marché des droits voisins liés à l'utilisation de musique enregistrée par les diffuseurs et dans les lieux publics et le marché de la synchronisation, lié à l'utilisation de musique enregistrée dans la publicité, les films, les jeux vidéo et à la télévision, ont représenté respectivement 10,6% et 2,0% du marché global de la musique enregistrée en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*).



Source : IFPI, Global Music Report 2021.

Selon les estimations de MIDiA, le marché de la musique enregistrée devrait poursuivre sa forte croissance à l'avenir, pour s'établir à environ 28,7 milliards de dollars d'ici 2027 (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts, 2020 – 2027, juillet 2020*).

L'impact de la pandémie de Covid-19 sur le marché de la musique enregistrée

En 2020, le marché de la musique enregistrée a poursuivi sa croissance pour s'établir à 21,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), enregistrant néanmoins un rythme de croissance inférieur à celui observé au cours des dernières années (7,4% en 2020, par rapport à 7,8% en 2019), la pandémie de Covid-19 ayant eu un impact significatif sur certains segments du marché de la musique enregistrée.

Les mesures de distanciation sociale et de confinement mises en place par les autorités publiques ont en effet donné lieu à l'annulation de la plupart des concerts et autres représentations publiques ainsi qu'à une fermeture des points de vente physiques, ayant en particulier affecté le marché des droits voisins et le marché de la musique physique, avec notamment une diminution des revenus en 2020 de 10,1% pour les droits voisins, de 9,4% pour la synchronisation et de 4,7% pour les ventes physiques, par rapport à 2019 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*).

Le marché de la musique numérique, et en particulier celui du *streaming*, ont quant à eux fait preuve de résilience avec une croissance estimée d'environ 15,8% et 19,9% respectivement par rapport à 2019³¹, pour s'établir à 14,7 milliards de dollars et 13,4 milliards de dollars respectivement en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*).

³¹ Croissance calculée sur la base d'une taille du marché de la musique numérique et du marché du *streaming* en 2019 estimée par l'IFPI à 12,7 milliards d'euros et 11,2 milliards d'euros respectivement.

Le marché du *streaming* a bénéficié des tendances favorables structurelles observées depuis quelques années (voir le paragraphe ci-dessous) et en particulier d'une préférence accrue des utilisateurs pour des modes de consommation à distance par rapport aux modes de consommation physique, du fait des mesures de confinement mises en place par les autorités publiques.

Le streaming, un marché à fort potentiel de croissance

Depuis plusieurs années, le marché du *streaming* connaît une croissance régulière, étant passé de 2,8 milliards de dollars en 2015 à 13,4 milliards de dollars en 2020 (*source : IFPI Global Music Report 2021*), principale source de la croissance du marché global de la musique enregistrée, au détriment du marché physique traditionnel. La croissance de ce marché est soutenue notamment par la préférence croissante des utilisateurs pour ce format d'écoute, en raison notamment de sa commodité, permettant aux utilisateurs d'écouter le morceau souhaité à tout moment, sans restriction, avec une facilité d'utilisation et un accès à une bibliothèque à la demande quasi-illimitée en termes de choix de contenus, sur presque tous types d'appareils disposant d'une connexion à Internet, pour, le cas échéant, un abonnement mensuel d'un montant relativement faible.

Le marché du *streaming* se décompose en deux types d'activités, avec d'une part le *streaming* par abonnement, impliquant la souscription par les utilisateurs d'un abonnement payant auprès des plateformes de distribution numérique ou médias sociaux, leur permettant d'avoir un accès sans publicité aux fonctionnalités de l'interface concernée, et d'autre part le *streaming* financé par la publicité, permettant aux utilisateurs d'accéder gratuitement à certaines fonctionnalités de l'interface, avec la diffusion régulière de messages publicitaires, en contrepartie desquels les annonceurs versent des redevances aux plateformes et médias sociaux. Un certain nombre de plateformes de distribution numérique proposent à leurs utilisateurs les deux types d'offres.

Le *streaming* financé par la publicité représente un puissant vecteur de découverte des artistes, contribuant à les diffuser auprès d'un large public. Il est estimé qu'en 2020 le *streaming* par abonnement a représenté 46,0% du marché global de la musique enregistrée (soit environ les trois quarts du marché du *streaming*), contre 16,2% pour le *streaming* financé par la publicité (soit environ le quart du marché du *streaming*) (*source : IFPI Global Music Report 2021*). Les revenus générés par le *streaming* financé par la publicité présentent typiquement une sensibilité plus forte à l'évolution de la conjoncture économique, en raison notamment de son impact sur le niveau des dépenses publicitaires des annonceurs (à cet égard, les conséquences économiques de la crise sanitaire ont conduit à une diminution des dépenses publicitaires des annonceurs, dont l'impact sur les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (notamment sur les plateformes vidéo) a été observé principalement au cours du deuxième trimestre 2020).

Selon MIDiA, le marché du *streaming* devrait s'établir, en termes de chiffre d'affaires, à environ 18,8 milliards de dollars d'ici 2023 et 22,4 milliards de dollars d'ici 2027 (soit 78% du marché global de la musique enregistrée), dont 15,5 milliards de dollars pour le *streaming* par abonnement (*source : MIDiA Research Global Music Forecasts 2020 – 2027, juillet 2020*).

La croissance du marché du *streaming* devrait s'appuyer sur plusieurs tendances favorables, telles que l'adoption croissante du *streaming* par abonnement par les utilisateurs et la poursuite du développement du *streaming* gratuit financé par la publicité avec notamment l'essor de nouvelles formes de monétisation de la musique enregistrée.

L'adoption croissante du streaming par abonnement

Le *streaming* par abonnement bénéficie d'une adoption croissante par les utilisateurs, en particulier par les générations plus âgées et dans des marchés géographiques à fort potentiel de croissance où le taux d'adoption du *streaming* par abonnement est encore faible. Selon une estimation, le nombre d'abonnés à un service de *streaming* par abonnement est ainsi passé, au niveau mondial, de 145 millions d'utilisateurs en 2016, soit un taux de pénétration de 2%, à

362 millions d'utilisateurs en 2019, soit un taux de pénétration de 5%, et devrait passer à 697 millions d'utilisateurs en 2027, soit un taux de pénétration de 8% (source : MIDiA Research *Global Music Forecasts 2020 – 2027, juillet 2020*).

Un taux d'adoption du streaming par abonnement encore faible dans des marchés géographiques à fort potentiel de croissance

Bien que le nombre d'abonnés à un service de *streaming* payant (tels que Spotify, Apple Music ou Deezer) enregistre une croissance régulière, le taux de pénétration du *streaming* par abonnement au niveau mondial est encore faible, s'établissant à 5% en 2019 (source : MIDiA Research *Global Music Forecasts 2020 – 2027, juillet 2020*).

Il existe ainsi un potentiel significatif de croissance du nombre d'abonnés à un service de *streaming* payant, démontré en particulier par le taux d'adoption et de pénétration du streaming encore faible dans un certain nombre de marchés géographiques.

Le taux d'adoption du *streaming* par abonnement dans certains pays développés, où le marché de la musique enregistrée est de taille significative et où le Groupe dispose d'une forte présence, tels que les pays d'Europe occidentale³², est ainsi à un niveau encore relativement faible (18% en 2019, dont 22% pour l'Allemagne, 15% pour la France et 17% pour les autres pays) par rapport à des marchés matures tels que les pays nordiques (comprenant notamment la Suède, pays d'origine de Spotify)³³ (38% en 2019) ou l'Amérique du Nord³⁴ (32% en 2019). Certains marchés dits émergents, tels que l'Amérique latine³⁵ (taux de pénétration de 7% en 2019, dont 8% pour le Brésil, 7% pour le Mexique et 6% pour les autres pays), les pays d'Europe de l'Est et la Russie³⁶ (taux de pénétration de 7% en 2019, dont 4% pour la Russie et 10% pour les autres pays) et la zone Asie-Pacifique³⁷ (taux de pénétration de 2% en 2019, dont 4% pour la Chine, 0,2% pour l'Inde et 3,5% pour les autres pays), avec des taux de pénétration faibles, présentent également un potentiel de croissance élevé, avec un marché de la musique numérique encore dominé dans certains pays par d'autres formats d'écoute, tels que les vidéos gratuites financées par la publicité (en Inde en particulier, où l'écoute de musique piratée est par ailleurs encore largement répandue) (source : MIDiA Research *Global Music Forecasts, 2020 - 2027*).

Ce fort potentiel devrait se traduire, selon une estimation, par un quasi-triplement du nombre d'abonnés à un service de *streaming* dans les marchés dits émergents susvisés, qui devrait passer de 146 millions en 2019 (soit 40% du nombre d'abonnés au niveau mondial) à 379 millions en 2027 (soit 54% du nombre d'abonnés au niveau mondial), tandis que les marchés développés³⁸ devraient connaître une croissance plus limitée du nombre d'abonnés, qui devrait passer de 215 millions en 2019 à 318 millions en 2027 (source : MIDiA Research *Global Music Forecasts 2020 – 2027, juillet 2020*).

Le Groupe, qui a récemment renforcé sa présence dans les pays émergents, avec en particulier l'acquisition de plusieurs sociétés en Inde en 2019 et l'acquisition d'une participation majoritaire au sein du label DMC en Turquie en 2020, et a pour ambition de poursuivre son développement dans ces pays, entend ainsi s'appuyer sur ces tendances de marché favorables

³² Les pays d'Europe occidentale retenus par MIDiA comprennent l'Irlande, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne, l'Autriche, la Belgique, la France, l'Allemagne et les Pays-Bas.

³³ Les pays nordiques retenus par MIDiA comprennent le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède.

³⁴ Les pays d'Amérique du Nord retenus par MIDiA comprennent les Etats-Unis et le Canada.

³⁵ Les pays d'Amérique latine retenus par MIDiA comprennent notamment l'Argentine, le Brésil, la Colombie et le Mexique.

³⁶ Les pays d'Europe de l'Est retenus par MIDiA comprennent les pays autres que les pays d'Europe occidentale et les pays nordiques.

³⁷ Les pays de la zone Asie-Pacifique retenus par MIDiA comprennent notamment l'Australie, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, la Corée du Sud, Taïwan et la Thaïlande.

³⁸ Comprenant notamment l'Amérique du Nord, les pays nordiques et l'Europe occidentale.

au soutien de sa stratégie de croissance (voir également le paragraphe 5.3 « Stratégie » du présent document d'enregistrement).

L'adoption croissante du streaming par les générations plus âgées

Selon une enquête, 51,6% des personnes interrogées âgées de 16 à 24 ans ont indiqué avoir utilisé un service de *streaming* par abonnement payant au cours du dernier mois. Ce pourcentage passe à 46,4% pour les 25-34 ans, 35,1% pour les 35-44 ans, 27,9% pour les 45-54 ans et 19,2% pour les 55-64 ans (*source : IFPI, Global Music Report 2019*), représentant un potentiel d'adoption et de croissance du *streaming* important pour les utilisateurs les plus âgés, à mesure notamment que les artistes s'adressant à cette audience auront davantage recours à des modes de distribution numérique, tels que ceux proposés par le Groupe.

La poursuite du développement du streaming gratuit financé par la publicité et l'apparition de nouvelles formes de monétisation de la musique enregistrée

Au cours des dernières années, le Groupe a enregistré une croissance significative de ses revenus tirés de la mise à disposition de contenus audio et vidéo auprès de plateformes de distribution numérique de contenus vidéos, telles que YouTube, qui adoptent un modèle de monétisation des contenus reposant principalement sur le *streaming* financé par la publicité (voir le paragraphe 7.1.2.1 « *Les évolutions et caractéristiques du marché du streaming* » du présent document d'enregistrement).

La consommation de contenus audio sous la forme de vidéos connaît un fort développement, soutenu en particulier par l'apparition de nouvelles formes de monétisation de la musique enregistrée, avec des médias sociaux tels que Facebook, Instagram ou TikTok, qui proposent la diffusion de vidéos relativement courtes générées par les utilisateurs, utilisant les contenus audio d'artistes. Le modèle économique de ces plateformes et médias sociaux repose principalement sur la gratuité de l'écoute et de la visualisation, financée par les redevances publicitaires versées par les annonceurs.

Ces applications présentent un fort potentiel d'adoption massive à l'échelle mondiale, représentant une opportunité additionnelle pour les acteurs de la musique numérique, tels que le Groupe, de mettre à disposition leurs contenus à grande échelle, auprès notamment d'un public jeune. Du point de vue des artistes, ces applications représentent une opportunité de gagner en visibilité jusqu'à parfois passer du statut d'artiste en développement à top-artiste, du fait de la notoriété acquise par ce biais.

La part de marché croissante des artistes et labels indépendants, cœur de cible du Groupe, sur le marché de la musique enregistrée

Historiquement, les coûts de production, distribution et promotion de leurs contenus par les artistes étaient relativement élevés, nécessitant un soutien financier et logistique important, que les artistes cherchaient à obtenir auprès des *majors* de l'industrie musicale.

Le modèle économique des *majors* repose sur l'identification, la production et le développement d'un nombre limité d'artistes, et l'acquisition concomitante de la majorité des droits attachés à leurs catalogues, avec une stratégie de développement des artistes axée sur les médias traditionnels tels que la télévision, la radio et la presse papier.

Le développement des outils technologiques et numériques a eu un effet disruptif sur l'industrie musicale, en favorisant l'essor de nouveaux outils numériques d'aide à la création musicale, permettant aux artistes de s'autoproduire, en favorisant l'émergence du marché de la musique numérique et en particulier du *streaming*, démocratisant ainsi l'accès des artistes au marché (grâce en particulier à une diminution des coûts de distribution pour les artistes) et facilitant leur découverte par le public et en favorisant l'émergence des réseaux sociaux, permettant un contact plus direct avec les artistes.

Ces évolutions contribuent à l'émergence d'une classe moyenne d'artistes ayant vocation à capturer une part significative de la valeur du marché de la musique enregistrée, qui est désormais moins concentrée qu'avant l'émergence du *streaming*, et répartie sur un nombre plus important d'artistes et labels, avec par ailleurs l'existence d'une multitude d'artistes émergents contribuant à cette nouvelle répartition de la valeur. A titre d'exemple, en Allemagne, il est estimé que les top-artistes (0,5% du nombre total d'environ 37 000 artistes identifiés dans ce pays) représentent 26,8% des revenus générés sur le marché de la musique numérique³⁹ dans ce pays, contre 45,3% pour les artistes émergents (bien que ces derniers ne représentent que 13,4% du nombre total d'artistes) et 27,8% pour les artistes débutants (86,0% du nombre total d'artistes) (*source : GFK Entertainments*).

Dans ce contexte, un nombre croissant d'artistes cherche à bénéficier de solutions numériques à forte valeur ajoutée centrées sur leurs besoins, avec l'objectif de conserver la détention de leurs droits d'auteurs, un partage de la valeur rééquilibré et un niveau plus élevé de transparence et d'indépendance vis à vis de leurs maisons de disques et de leurs partenaires. Une enquête réalisée au troisième trimestre 2019 relève par exemple que les principales priorités des artistes indépendants dans le développement de leur carrière sont la possibilité d'en garder le contrôle créatif et commercial, conserver la propriété de leurs droits d'auteur, vivre de leur musique et travailler avec des partenaires de confiance (*source : MIDiA, « Independent Artist Survey », janvier 2020*).

Le Groupe a structuré historiquement son offre en ciblant l'accompagnement des artistes dans un marché en cours de digitalisation et dans un contexte de recherche croissante d'indépendance de la part des artistes. Le Groupe s'est ainsi positionné comme partenaire des artistes pour le développement de leurs publics sur les plateformes de distribution numérique avec une offre actuellement comprise dans les Solutions Premium, avant d'enrichir son offre avec des solutions complémentaires telles que le marketing et la promotion.

Avec l'acquisition de TuneCore en 2015, le Groupe a renforcé ses moyens d'accompagner les artistes à chaque stade de développement de leur carrière, en offrant des solutions de distribution automatisée de leurs contenus auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, principalement à destination des artistes en début de carrière. Ces solutions sont comprises dans l'offre de Solutions Automatisées du Groupe.

Ce positionnement du Groupe orienté en priorité vers les artistes en développement de carrière (qu'ils soient émergents ou confirmés), le plus souvent à notoriété locale plutôt qu'internationale, lui permet de bénéficier du fort potentiel de croissance de ces segments du marché, en comparaison notamment d'un positionnement des *majors* orienté vers les top-artistes de renommée internationale.

Ainsi, dans un certain nombre de pays dans lesquels le Groupe exerce ses activités, les artistes locaux représentent généralement une part substantielle des meilleures ventes d'albums dans le pays concerné. A titre d'exemple, les artistes français ont représenté 72% des 200 meilleures ventes d'albums et 82% des volumes de ventes en France au cours du premier semestre 2020 (*source : SNEP*).

Ces tendances ont conduit à une évolution de la répartition de la valeur sur le marché de la musique enregistrée entre les *majors* (15 milliards de dollars de revenus estimés en 2020), les artistes en direct (c'est-à-dire les artistes sans label) (1 milliard de dollars de revenus estimés en 2020) et les labels indépendants (7 milliards de dollars de revenus estimés en 2020) (*source : MIDiA « Recorded Music Market 2020 », mars 2021*). Sur la période 2015 – 2020, la part de marché⁴⁰ des artistes en direct et des labels indépendants, segments de marché où le Groupe estime être un des leaders, a ainsi augmenté au détriment de celle des *majors*, passant de 29%

³⁹ Marché de la musique numérique comprenant le téléchargement et le *streaming* (radio, payant et gratuit), excluant les livres et représentations audio.

⁴⁰ La part de marché correspond au chiffre d'affaires généré par les *majors* ou les artistes et labels indépendants, rapporté au chiffre d'affaires total généré sur le marché de la musique enregistrée.

en 2015 (soit des revenus estimés de 4,4 milliards de dollars) à 34% en 2020 (soit des revenus estimés de 8,0 milliards de dollars). Les artistes en direct et les labels indépendants ont en outre enregistré un TCAM de leur chiffre d'affaires de 36% et 10% respectivement sur la période, contre 7,0% pour les *majors* (source : MIDiA « *Recorded Music Market 2020* », mars 2021).

Ces tendances se manifestent par ailleurs dans l'évolution de la part des *streams* générés par les *majors*⁴¹ sur Spotify, passée de 87% du total des *streams* en 2017 à 78% en 2020, ainsi que l'augmentation du nombre de créateurs musicaux indépendants (incluant les créateurs de *podcasts*) dont les contenus sont mis à disposition sur Spotify, passés de 3 millions en 2018 à 8 millions en 2020 (source : Spotify « *Stream On* », février 2021, MIDiA)

5.5.2 Position et environnement concurrentiels du Groupe sur le marché de la musique enregistrée

S'agissant des Solutions Premium, les principaux concurrents du Groupe sont :

- les trois *majors* (Universal Music Group, Sony Music Entertainment et Warner Music Group), principales sociétés détentrices du catalogue musical mondial, à travers soit (i) leur offre de distribution numérique proposées par l'intermédiaire de filiales, tels que Ingrooves et Virgin Music Label & Artist Services pour Universal Music Group ; The Orchard et AWAL, acquise auprès de Kobalt en février 2021, pour Sony Music Entertainment ; ou encore ADA pour Warner Music Group ou (ii) leur offre de services aux artistes, avec les labels Polydor, Capitol et DefJam pour Universal Music Group ; Columbia, RCA et Epic pour Sony ; ou encore Warner, Elektra et Atlantic pour Warner Music Group ;
- des acteurs de taille intermédiaire spécialisés dans la distribution numérique et filiales de sociétés d'édition musicale de taille importante, tels que Fuga, filiale de Downtown, ou des acteurs locaux indépendants, tels qu'Idol en France, ou UnitedMasters aux Etats-Unis ; et
- un certain nombre de labels et de sociétés de services aux artistes implantés localement dans les pays où il exerce ses activités.

S'agissant des Solutions Automatisées, les principaux concurrents du Groupe sont CD Baby, Distrokid ou encore Ditto. Certaines *majors* ont également développé des offres concurrentes, telles que Spinnup pour Universal Music Group ou Level pour Warner Music Group.

Le Groupe considère que les caractéristiques propres à son modèle économique et technologique, son offre de services intégrée et sa couverture géographique lui font bénéficier d'un positionnement unique sur le marché de la musique enregistrée, en particulier le sous-segment de la musique numérique, qui le différencie de ses principaux concurrents.

Grâce à ce positionnement, le Groupe estime ainsi être un des leaders du marché de la musique numérique pour les artistes et labels indépendants. Il bénéficie par ailleurs d'un positionnement solide dans certains de ses marchés géographiques clés⁴², avec notamment des parts de marchés estimées⁴³ sur le marché de la musique numérique comprises entre 10% et 15% en France, Allemagne et Inde, voire supérieures à 15% en Russie et en Turquie, en 2019.

⁴¹ Part des *streams* générés par les trois *majors*, à savoir Universal Music Group, Warner Music Group et Sony Music, ainsi que Merlin, une organisation gérant les droits des artistes et labels qui en sont membres.

⁴² Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

⁴³ Parts de marché calculées en rapportant le montant des DMS générés par le Groupe dans le pays concerné à la taille de ce marché, telle qu'estimée par l'IFPI dans le rapport *Global Music Report 2019*.

5.6 Description des principales activités du Groupe

Le Groupe propose des solutions technologiques et des stratégies marketing pour mettre à disposition, commercialiser et promouvoir sur les plateformes numériques et les médias sociaux des contenus audio et vidéo produits par des artistes et des labels indépendants. La mission du Groupe est d'accompagner ces artistes et labels, afin de développer leurs publics et leur carrière, à chaque étape de leur développement et sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence.

Avec 1 270 salariés au 31 décembre 2020⁴⁴ et une présence dans plus de 50 pays⁴⁵, le Groupe bénéficie de capacités technologiques de pointe et met au service des artistes son expertise musicale, en marketing numérique et analyse de données partout dans le monde, avec notamment l'appui de plus de 200 experts produits et IT⁴⁶. Le Groupe exploite plusieurs marques dont Believe, TuneCore, Nuclear Blast, Naïve, Groove Attack ou encore AllPoints.

Le catalogue du Groupe comprend plus de 850 000 artistes à différents stades de leur carrière, signés en direct ou par l'intermédiaire de labels, et inclut tant des artistes locaux que des artistes à résonance internationale. En 2020, les contenus mis à disposition par le Groupe ont généré plus de 100 milliards de *streams* sur Spotify et plus de 375 milliards de vues sur YouTube.

Le Groupe déploie une politique RSE ambitieuse axée autour de (i) l'accompagnement local du développement d'une diversité de talents, à chaque étape du développement de leur carrière, (ii) le développement de relations avec les talents fondées sur le respect, l'équité et la transparence et (iii) le développement durable des talents, centré sur l'humain et la réduction de l'empreinte environnementale des activités du Groupe.

Le Groupe a enregistré une forte croissance de ses activités au cours des derniers exercices, passant d'un chiffre d'affaires consolidé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, et 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM⁴⁷ de 36,2% sur la période, avec par ailleurs des DMS⁴⁸ passés de 472,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 647,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 728,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 (le Groupe ayant en outre enregistré un TCAM de ses DMS de 56% sur la période 2010 – 2020).

Au cours du trimestre clos le 31 mars 2021, le Groupe a poursuivi sa trajectoire de croissance soutenue et rentable, et enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 124 millions d'euros (en

⁴⁴ Le Groupe s'appuie par ailleurs à cette date sur l'expertise de plus de 300 consultants externes dans les pays dans lesquels il est présent.

⁴⁵ Les pays dans lesquels le Groupe est présent sont ceux où le Groupe dispose d'une présence locale via ses salariés et/ou consultants externes.

⁴⁶ Comprenant les salariés et consultants.

⁴⁷ Taux de Croissance Annuel Moyen.

⁴⁸ Les DMS (*Digital Music Sales*) sont un indicateur pertinent pour le Groupe du volume d'affaires généré sur les plateformes de distribution numérique et médias sociaux et correspond au montant brut des versements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo par le Groupe. Pour un exercice considéré, les DMS correspondent : (i) pour le secteur Solutions Premium, aux factures émises et à émettre au titre de l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Ces DMS correspondent au chiffre d'affaires numérique du secteur Solutions Premium ; (ii) pour le secteur Solutions Automatisées, aux factures émises et comptabilisées sur l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Les factures sont établies sur la base des relevés financiers fournis par les plateformes. Une partie du montant des DMS est ensuite reversée aux artistes et labels dans le cadre des Solutions Premium. Dans le cadre des Solutions Automatisées, l'intégralité du montant des DMS est reversée aux artistes et labels, avec prélèvement d'une marge dans le cas de contenus vidéo mis à disposition des plateformes de *streaming* vidéo et médias sociaux. L'indicateur DMS ne constitue pas un indicateur IFRS et la définition utilisée par le Groupe peut ne pas être comparable à celle utilisée par d'autres sociétés pour des indicateurs semblables. Cet indicateur ne doit pas être considéré comme un substitut du chiffre d'affaires présenté dans les comptes du Groupe établis conformément aux normes IFRS.

augmentation de 26% par rapport au trimestre clos le 31 mars 2020), soit une croissance organique à taux de change courant⁴⁹ de 23%.

Le Groupe utilise la sectorisation suivante pour ses besoins de *reporting*, correspondant aux deux activités exercées par le Groupe dans le cadre de son offre⁵⁰ :

- **Solutions Premium**, qui comprennent principalement l'offre de commercialisation, promotion et mise à disposition des contenus numériques des labels et artistes ayant confié au Groupe le développement de leur catalogue auprès de plateformes de distribution numérique et médias sociaux, selon un modèle économique de partage de revenus, ainsi que, dans une moindre mesure, des solutions d'accompagnement du développement des artistes dans les domaines des ventes physiques, des produits dérivés, de la synchronisation⁵¹, des droits voisins et de l'édition musicale. L'activité Solutions Premium a représenté 49,9% des DMS, 92,7% du chiffre d'affaires consolidé et 87,6% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 ;
- **Solutions Automatisées**, dans le cadre desquelles le Groupe permet aux artistes, via sa plateforme numérique TuneCore, de distribuer de manière automatisée leurs contenus audio auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, en contrepartie du paiement d'un abonnement. L'accès à cette plateforme peut, au choix de l'artiste, être complété notamment par des solutions d'édition musicale et de synchronisation. L'activité Solutions Automatisées a représenté 50,1% des DMS, 7,3% du chiffre d'affaires consolidé et 12,4% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Le Groupe tire la majorité de ses DMS de son activité de licence de contenus audio et vidéo numériques aux plateformes de distribution numérique et aux médias sociaux. Pour bénéficier des droits qu'il distribue, le Groupe conclut des contrats avec des producteurs de contenus audio ou vidéo, à savoir des artistes, lorsque l'artiste concerné a choisi d'enregistrer et exploiter lui-même ses contenus, ou des labels, auxquels les artistes peuvent avoir recours pour enregistrer et exploiter leurs contenus. Aux termes de ces contrats, un artiste ou label concède au Groupe le droit de commercialiser, sous forme numérique dématérialisée, tout ou partie de son catalogue (lorsque le contrat est conclu avec un label, le Groupe n'est pas en relation contractuelle directe avec les artistes compris dans le catalogue dudit label) (voir par ailleurs le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement).

Le Groupe dispose d'une présence solide en France, son pays d'implantation historique, et en Allemagne, depuis notamment l'acquisition des labels Nuclear Blast et Groove Attack en 2018, ces pays ayant représenté respectivement 18,4% et 22,0% de son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Le Groupe est par ailleurs présent dans un grand nombre d'autres pays d'Europe ayant ensemble représenté 27,6% de son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et comprenant notamment le Royaume-Uni, l'Italie et d'autres marchés moins matures tels que la Russie, la Turquie et certains pays d'Europe de l'Est. Du fait de son implantation géographique mondiale, le Groupe

⁴⁹ La croissance organique à taux de change courant correspond à la croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant, présentée à taux de change courant, c'est-à-dire non retraitée de l'impact de l'évolution des taux de change. La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours du premier trimestre 2021 par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au 31 mars 2020 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises après le 31 mars 2020), par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours du premier trimestre 2020 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

⁵⁰ Certains coûts des fonctions opérationnelles centralisées sont en outre affectés à la Plateforme Centrale, qui ne constitue pas un secteur opérationnel selon IFRS 8 (voir le Chapitre 7 « *Examen de la situation financière et du résultat du Groupe* » du présent document d'enregistrement).

⁵¹ Dans le cadre des solutions de synchronisation, le Groupe gère les droits d'auteur des artistes relatifs à l'utilisation de leurs œuvres musicales en illustration d'une œuvre audiovisuelle, et collecte les royalties associées.

bénéficie en outre d'un potentiel de développement important dans des marchés en croissance tels que l'Asie, l'Océanie et l'Afrique (représentant ensemble 18,1% du chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020) ainsi que la zone Amériques (13,9% du chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020).

5.6.1 Le positionnement du Groupe dans la chaîne de valeur de l'industrie musicale transformée par le numérique

L'émergence du numérique dans l'industrie musicale, liée notamment à la forte croissance du marché de la musique numérique et du *streaming* en particulier, et à l'apparition de nouveaux moyens de production et distribution d'artistes et labels indépendants, a conduit à la transformation de la chaîne de valeur, dont le Groupe, avec son offre de solutions technologiques à forte valeur ajoutée, estime être un acteur central.

Dans la chaîne de valeur traditionnelle de l'industrie musicale (avant la disruption numérique), la production musicale et le développement des artistes étaient ainsi typiquement liés et coordonnés en général par un seul et même acteur, à savoir la maison de disque de l'artiste.

L'émergence du numérique a permis le développement d'outils technologiques facilitant la création et la production musicale par les artistes, dont les principaux besoins ont désormais trait à l'obtention de canaux de distribution et au déploiement de stratégies de commercialisation de leurs contenus leur permettant de diffuser rapidement, efficacement et largement leurs contenus auprès des audiences visées. Le Groupe a pour objectif de répondre à ces besoins, tout en laissant aux artistes une totale autonomie dans leur production artistique, en se focalisant sur le développement de solutions innovantes pour développer leur carrière.

Le Groupe utilise les plateformes de distribution numérique comme principal canal de mise à disposition des contenus. Ces plateformes tirent leurs revenus principalement des abonnements versés par leurs utilisateurs, pour les offres payantes, et des redevances publicitaires versées par les annonceurs, pour les offres gratuites financées par la publicité. Les plateformes reversent ensuite aux distributeurs (tels que le Groupe), éditeurs ou le cas échéant directement aux producteurs (à savoir les artistes et labels), des sommes d'argent calculées selon des modalités prédéfinies, en contrepartie de la mise à disposition des contenus.

Il est généralement estimé qu'environ 70% de la valeur du marché du *streaming* est ainsi captée par les distributeurs, éditeurs ou producteurs, via les reversements effectués par les plateformes, les 30% restants étant conservés par les plateformes, constituant leur marge⁵².



⁵² A titre d'exemple, en 2019, le coût des ventes de Spotify, qui correspond principalement au montant des reversements aux labels et maisons de disques et comprenant également certains autres frais tels que les frais de paiement par carte de crédit, de service clientèle ou encore certains frais de personnel, exprimé en pourcentage de son chiffre d'affaires, s'élevait à 73% (pour la partie relative à son offre payante) (source : Rapport annuel 2019).

5.6.2 Une offre de solutions adaptées à chaque étape du développement des artistes

Le Groupe s'appuie sur un modèle intégré afin d'offrir aux artistes des solutions technologiques adaptées à chaque étape du développement de leur carrière, qu'ils soient artiste émergent, artiste confirmé ou top-artiste⁵³.

Le Groupe a pour ambition d'offrir une plateforme technologique de premier plan constituant le point d'accès unique des artistes à un ensemble de solutions numériques innovantes de développement de leur carrière centrées sur leurs besoins, avec notamment des solutions de mise à disposition et commercialisation des contenus, de financement, de marketing, de promotion, de synchronisation, d'édition musicale ou encore d'organisation d'événements musicaux.

Le Groupe propose deux offres de solutions : les Solutions Premium et les Solutions Automatisées.

5.6.2.1 Solutions Premium : une offre sur-mesure opérée par des experts en musique et analyse de données et soutenue par une technologie de pointe ciblant les besoins des artistes émergents jusqu'aux besoins des artistes confirmés et top-artistes

L'activité Solutions Premium a représenté 92,7% du chiffre d'affaires consolidé, 49,9% des DMS et 87,6% de l'EBITDA ajusté⁵⁴ consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Le Groupe a enregistré une solide performance pour ses activités Solutions Premium au cours des dernières années, avec, sur la période 2018 – 2020, un chiffre d'affaires passé de 217,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 366,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 409,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 37,0%, et un EBITDA ajusté passé de 31,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 54,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 53,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 29,4%. Les DMS générés par l'activité Solutions Premium sont par ailleurs passés de 197,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 318,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 363,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 35,7%.

Un ensemble de solutions flexibles et adaptables aux besoins des artistes et labels

Une enquête réalisée au troisième trimestre 2019 relève par exemple que les principales priorités des artistes indépendants dans le développement de leur carrière sont la possibilité d'en garder le contrôle créatif et commercial, conserver la propriété de leurs droits d'auteur, vivre de leur musique et travailler avec des partenaires de confiance (*source : MIDiA, « Independent Artist Survey », janvier 2020*).

Le Groupe considère être en mesure d'adresser ces priorités, à travers son offre de Solutions Premium, qui comprend un ensemble de solutions de commercialisation et de promotion.

⁵³ Le Groupe classe les artistes qu'il suit (directement ou via leurs labels) en artistes émergents, artistes confirmés et top artistes en fonction des revenus qu'ils génèrent. Le seuil de revenus retenu pour chaque catégorie d'artiste varie ensuite en fonction du marché géographique considéré.

⁵⁴ L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel avant amortissement et dépréciations, paiements fondés sur des actions et autres produits et charges opérationnels (voir le paragraphe 7.1.4 « Principaux indicateurs de performance » du présent document d'enregistrement).

Cette offre repose sur des caractéristiques propres au modèle économique et technologique du Groupe, lui permettant d'être parfaitement adaptée aux besoins des artistes, d'émergents à top-artistes :

- une mise à disposition, commercialisation et promotion du contenu des artistes et labels sur plus de 150 plateformes de distribution numérique audio et vidéo, et médias sociaux ;
- des solutions numériques s'appuyant sur l'expertise technologique de premier plan du Groupe afin d'offrir une expertise en marketing digital et un ensemble d'outils marketing destinés à aider les artistes à faire croître leur audience et leurs revenus ;
- des solutions transparentes, centrées sur les besoins de l'artiste en lui fournissant un accès en temps quasi-réel aux données et des outils d'analyse poussés de la performance de son catalogue ;
- une présence locale dans l'ensemble des zones géographiques-clés⁵⁵, afin d'établir une forte proximité avec les artistes et labels et approfondir la connaissance des tendances des marchés locaux.

Les Solutions Premium sont dédiées au développement de labels ou d'artistes en direct, au travers d'équipes spécifiques à chaque activité.

Les Solutions Premium recouvrent à titre principal les *Label & Artist Solutions*, comprenant une offre de commercialisation, promotion et mise à disposition auprès de plateformes de distribution numérique et médias sociaux, des contenus audio et vidéos numériques de labels ou artistes ayant confié au Groupe la commercialisation et la promotion de leur catalogue. Dans le cadre de cette offre, les labels et artistes bénéficient également d'un service flexible de collecte et de reversement de leurs royalties, d'un accès simplifié et en temps réel aux données d'audience de leur catalogue et, pour certains labels et artistes, de solutions d'avances financières.

Le Groupe a également développé, pour les artistes établis ou bénéficiant d'une popularité récente, une offre élargie, *Artist Services* reposant sur le même socle de services visant en outre à assurer une promotion et un marketing plus poussé des œuvres musicales en accompagnant les artistes dans la définition et l'exécution de stratégies « *go-to-market* ».

A la discrétion des labels et artistes, le Groupe propose également des services additionnels tels que la distribution de leur catalogue en points de vente physiques, et, dans le cadre de son offre *Artist Services*, des prestations optionnelles comme l'administration des droits d'auteur (« *publishing* »), l'utilisation de musique enregistrée dans la publicité, les films et séries, les jeux vidéo et à la télévision (« *synchronisation* »), la vente de produits dérivés, l'organisation d'événements musicaux (« *booking* ») ou encore la mise en place et gestion d'opérations de partenariat avec des marques (« *branding* »).

Les Solutions Premium reposent sur un modèle économique de partage des revenus : en contrepartie de la mise à disposition des contenus des artistes et labels, les plateformes de distribution numériques et médias sociaux reversent au Groupe des sommes d'argent, dont une partie est ensuite reversée par le Groupe aux artistes et labels concernés. Le taux moyen de reversement aux artistes et labels varie selon la typologie du client (label, artiste) et le niveau de service fourni : il s'établit ainsi en moyenne entre 60 et 90% environ pour les *Label & Artist Solutions* et entre 50 et 70% environ pour les *Artist Services*.

⁵⁵ Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

Principales équipes impliquées dans le développement de la relation avec les artistes et labels dans le cadre des Solutions Premium

Le Groupe s'appuie sur l'expertise sectorielle de développement d'audience numérique de ses collaborateurs afin d'analyser de manière approfondie les données de performance des artistes, établir des relations durables avec tous les acteurs de l'industrie musicale, et maintenir l'image de marque du Groupe et sa capacité à découvrir et faire émerger des talents.

Les équipes du Groupe déployées dans le cadre des Solutions Premium, en contact étroit avec les artistes et labels, comprennent :

- les équipes de détection des talents (*Talent scouts*), chargées d'identifier et contacter les artistes émergents, susceptibles de nécessiter un support pour développer leurs audiences, en s'appuyant sur des outils de veille et d'analyse de données et de tendances, ainsi que sur leurs solides relations avec les acteurs de l'industrie musicale au sens large et le bénéfice des relations établies avec certains artistes à fort potentiel via l'offre de Solutions Automatisées ;
- les équipes de suivi commercial et de relationnel avec les artistes ou labels (selon le type d'offres : *Label Managers, Artist Relationship Managers, Project Manager*), prennent le relais des Talent Scouts une fois que la relation est initiée, et gèrent sa contractualisation. Ces équipes, en appui des Talent Scouts, suivent et mettent à jour régulièrement un *pipeline* de nouveaux artistes potentiels, en s'appuyant sur leur connaissance approfondie du marché de la musique, et assurent un suivi régulier des relations existantes avec les producteurs afin de fidéliser et proposer l'offre la plus adaptée aux besoins des artistes et labels déjà contractualisés par le Groupe. Ces équipes sont ainsi le point de contact principal des artistes et labels, chargés notamment de l'optimisation de leur catalogue, de la conception de leur stratégie de diffusion de leurs contenus et d'élaborer des *guidelines* marketing à destination des artistes et labels ;
- les équipes de support logistique et opérationnel (*Support*), chargées de l'ingestion technique du catalogue de contenus et de la résolution des éventuels incidents techniques ;
- les gestionnaires de canaux vidéo, afin de développer des canaux de distribution des contenus vidéos durables sur les plateformes de *streaming* vidéo ;
- les spécialistes chargés de négocier auprès des plateformes de distribution numérique le positionnement éditorial des contenus du Groupe (notamment au sein de listes d'écoute) afin d'en maximiser la visibilité et la performance.

Le processus opérationnel des Solutions Premium du Groupe

L'identification, la mise à disposition et la rémunération des contenus audio et vidéo mis à disposition des plateformes de distribution numérique et médias sociaux passe par un ensemble d'étapes intégrées dans un processus opérationnel structuré reposant sur l'utilisation des outils technologiques de premier plan développés par les équipes de la Plateforme Centrale.

- Une phase préliminaire d'analyse du marché permet la détection d'artistes potentiels, approchés par les équipes de détection des talents du Groupe, et avec lesquels s'engage ensuite une négociation des termes contractuels de leur relation avec le Groupe, portant principalement sur les contenus musicaux, la durée et les conditions financières de l'accord, suivis dans la suite *Salesforce* ;
- Au terme de cette phase préliminaire, un contrat est signé entre l'artiste ou le label et le Groupe, directement via la plateforme de gestion de contrats électroniques déployée par la Plateforme Centrale du Groupe (voir le paragraphe 5.10 « *La plateforme technologique du Groupe* » du présent document d'enregistrement), le cas échéant conformément à l'un des 250 modèles de contrats du Groupe (l'adhésion à l'un des modèles standards du Groupe concerne la majorité des contrats signés par le Groupe avec les artistes et labels) (voir le paragraphe 5.11.2 « *Les contrats de distribution numérique avec les artistes et labels* » du présent document d'enregistrement).

Un compte producteur est par ailleurs créé (en 2020, plus de 20 000 comptes producteurs étaient ouverts auprès du Groupe) ;

- Les contenus audio et vidéo de l'artiste ou du label sont ensuite envoyés au Groupe via son Intranet et les équipes d'ingestion des contenus valident les contenus au regard notamment de *guidelines* internes et externes (qui dépendent aussi bien des réglementations locales que des règles propres à chaque plateforme) en termes de qualité et de droits d'auteur. L'intégrité technique des contenus est contrôlée et ils sont enrichis afin de répondre aux standards de qualité des plateformes de distribution numérique et médias sociaux ; (voir le paragraphe 5.10 « *La plateforme technologique du Groupe* » du présent document d'enregistrement) ;
- Une fois ingérés, contrôlés et enrichis, les contenus sont mis à disposition des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, au moyen d'outils technologiques propriétaires développés par la Plateforme Centrale. Environ 60 000 contenus audio et vidéo ont ainsi été mis à disposition par la Plateforme Centrale en 2020 chaque mois ;
- Les plateformes de distribution numérique et médias sociaux contrôlent ensuite les contenus reçus et peuvent le cas échéant rejeter les contenus dont ils estiment qu'ils violent le cas échéant la réglementation relative au droit d'auteur. Le nombre de contenus rejetés chaque mois est très faible au regard du nombre de contenus mis à disposition ;
- Une fois contrôlés et validés par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux, les contenus sont mis en ligne et des rapports de ventes sont envoyés au Groupe par les plateformes et médias sociaux, généralement sur une base mensuelle. Plus de 380 rapports de vente ont ainsi été traités au cours du mois de novembre 2020 par une équipe dédiée du Groupe ;
- Sur la base des rapports de ventes reçus des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, le Groupe établit les factures à leur destination. Une fois ces factures réglées par les plateformes et médias sociaux (dans la majorité des cas en quelques jours) les équipes de la Plateforme Centrale établissent à leur tour les rapports de vente en fonction des périodicités contractuelles (en grande majorité chaque mois) pour chaque artiste et label faisant ressortir le nombre de *streams* générés par leurs contenus et le détail du calcul du montant des reversements dus par le Groupe en application des stipulations contractuelles ;
- L'artiste ou le label, en fonction des délais de paiement contractuels, peut demander le paiement avec un processus de facturation électronique et reçoit le paiement de ses reversements au terme des délais contractuels agréés avec le Groupe.

5.6.2.2 Solutions Automatisées : une offre à forte valeur ajoutée technologique ciblant les besoins des artistes émergents

L'activité Solutions Automatisées a représenté 7,3% du chiffre d'affaires consolidé, 50,1% des DMS et 12,4% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Le Groupe a enregistré une solide performance pour ses activités Solutions Automatisées au cours des dernières années, avec, sur la période 2018 – 2020, un chiffre d'affaires passé de 20,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 27,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 32,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 26,5%, et un EBITDA ajusté passé de 6,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 7,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 7,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 9,7%. Les DMS générés par l'activité Solutions Automatisées sont par

ailleurs passés de 274,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 329,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 364,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un TCAM de 15,2%.

Dans le cadre des Solutions Automatisées, le Groupe permet aux artistes, via sa plateforme numérique TuneCore, de distribuer de manière automatisée leurs contenus audio auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Le Groupe se charge ensuite de collecter auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux les versements qu'ils doivent en contrepartie de la mise à disposition des contenus. Ces sommes sont ensuite reversées aux artistes en intégralité en ce qui concerne les contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* audio et après prélèvement par le Groupe d'une marge en ce qui concerne les contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* vidéo ou des médias sociaux et utilisés pour la création de contenus générés par les utilisateurs.

S'agissant des contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* audio, les artistes payent au Groupe un abonnement annuel pour pouvoir accéder à TuneCore. Le montant de cet abonnement varie selon qu'il s'agit de la mise à disposition d'un titre unique ou d'un album. Les revenus tirés de ces abonnements ont représenté 68% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

S'agissant des contenus mis à disposition sur des plateformes vidéo ou des médias sociaux et utilisés pour la création de contenus générés par les utilisateurs, les artistes payent un abonnement annuel au Groupe, qui prélève par ailleurs une marge (enregistrée en chiffre d'affaires) sur les sommes qu'il reverse aux artistes. Ce mode de rémunération a représenté 24% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Enfin, l'accès à la plateforme TuneCore peut, au choix de l'artiste, être complété par des solutions d'édition musicale, d'avances financières ou encore d'outils d'aide au marketing et à la promotion. Les revenus tirés de ces solutions additionnelles ont représenté 8% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Les artistes ayant recours aux Solutions Automatisées, après avoir créé un compte, envoient via TuneCore leurs contenus audio et les informations associées (métadonnées notamment). Les artistes choisissent ensuite parmi plus de 90 plateformes de distribution numérique celles où ils souhaitent mettre à disposition leurs contenus.

Après ces premières étapes, l'interface TuneCore permet de mettre les contenus à disposition auprès de l'ensemble des plateformes de distribution numérique choisies par l'artiste. Le Groupe effectue cette mise à disposition conformément aux termes des contrats conclus en direct avec les plateformes de distribution numérique, qui prévoient notamment le montant des versements dus au Groupe.

A mesure que les contenus sont *streamés* ou téléchargés, les plateformes de distribution numérique reversent les sommes dues, qui sont ensuite reversées sur demande par le Groupe en intégralité aux artistes, ou, pour les contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* vidéo ou des médias sociaux et utilisés pour la création de contenus générés par les utilisateurs, après prélèvement d'une marge par le Groupe.

Une offre précurseur bénéficiant d'une intégration réussie dans l'offre de solutions globale du Groupe

Le Groupe a renforcé son activité de Solutions Automatisées avec l'acquisition et l'intégration en 2015 de TuneCore, société fondée en 2005 aux Etats-Unis, à une période où le marché du *streaming* était en cours de constitution. Le Groupe estime que son offre de Solutions Automatisées présente un certain nombre d'atouts concurrentiels lui permettant d'être un des leaders sur son marché.

L'offre de Solutions Automatisées est ainsi précurseur dans son domaine, ce qui lui a permis de constituer une vaste communauté de plusieurs centaines de milliers d'artistes ayant régulièrement recours aux solutions proposées, qui permet notamment au Groupe de bénéficier d'une publicité naturelle pour cette offre, liée également à la forte reconnaissance de la marque TuneCore sur le marché (plus de 584 000 *followers* de TuneCore sur Instagram et TikTok en février 2021). En 2020, environ 40% des artistes qui ont eu recours à ces solutions se sont ainsi fait recommander TuneCore par une connaissance⁵⁶ et environ 60% des artistes nouvellement abonnés à TuneCore ont été acquis par le Groupe avec des dépenses de marketing inférieures à 5 dollars américains. L'offre de Solutions Automatisées s'appuie par ailleurs sur une base stable d'abonnés, avec un taux de rétention⁵⁷ des abonnés de 81% en 2020.

L'offre de Solutions Automatisées bénéficie en outre d'une couverture géographique internationale, avec des équipes commerciales locales (et dans certains cas un nom de domaine local) implantées dans 14 pays sur 4 continents, et permet aux artistes de mettre à disposition leurs contenus auprès des plateformes de distribution numérique audio et vidéo et médias sociaux, dont des acteurs majeurs du secteur tels que Spotify, Deezer, Apple Music, Amazon Music ou YouTube pour le *streaming* audio et vidéo, ou TikTok et Instagram pour les médias sociaux. En 2020, le Groupe a déployé l'offre de Solutions Automatisées dans 8 nouveaux pays et comptait 56% de nouveaux clients internationaux⁵⁸ au premier trimestre 2021, contre 40% en 2020.

L'intégration de TuneCore a permis de développer l'offre de Solutions Automatisées en s'appuyant sur la connaissance approfondie par le Groupe de l'ensemble des genres musicaux, afin de maintenir le meilleur positionnement stratégique de cette offre, et en bénéficiant de l'expertise du Groupe en matière de stratégie de marque et d'acquisition d'artistes, afin de poursuivre le développement de la reconnaissance de la marque TuneCore auprès des artistes et en attirer de nouveaux. Le Groupe s'est par ailleurs appuyé sur son expérience internationale pour structurer avec succès le déploiement de TuneCore en dehors des Etats-Unis, ainsi que sur ses relations privilégiées avec les plateformes de distribution numériques, développées dans le cadre de ses activités Solutions Premium, afin de négocier les termes les plus compétitifs avec elles et faciliter l'intégration des contenus.

Ces facteurs ont permis au Groupe d'enregistrer une solide performance pour ses activités Solutions Automatisées au cours des dernières années, avec, sur la période 2018 – 2020, un TCAM du chiffre d'affaires et de l'EBITDA ajusté de 26,5% et 9,7% respectivement.

D'importantes opportunités de croissance et de diversification

Le Groupe entend s'appuyer sur son expertise technologique afin de compléter l'offre de Solutions Automatisées en se positionnant dans la première partie de la chaîne de valeur pour proposer aux artistes des solutions additionnelles afin de les accompagner dans la création et la production musicale. Le Groupe entend par exemple développer des outils technologiques de composition et d'arrangement, d'enregistrement et de mixage, des possibilités d'ajouter des effets, rythmes et boucles ou encore des outils de *mastering*. L'ambition du Groupe est de construire un ensemble cohérent de solutions pour les artistes indépendants afin de les aider à développer leur carrière en les accompagnant depuis la production musicale, avec ces nouvelles solutions, jusqu'à la mise à disposition et la commercialisation de leurs contenus, à travers l'offre actuelle des Solutions Automatisées.

Le Groupe entend par ailleurs poursuivre la stratégie d'expansion internationale des Solutions Automatisées débutée en 2015 avec l'intégration de TuneCore, en répliquant la stratégie

⁵⁶ Sur la base des réponses fournies par les utilisateurs de TuneCore au questionnaire complété lors de la souscription à l'offre de Solutions Automatisées.

⁵⁷ Correspond au nombre d'abonnés renouvelant leur abonnement à TuneCore, rapporté au nombre total d'abonnés.

⁵⁸ Désigne les clients localisés en dehors des Etats-Unis, sur la base du pays d'origine renseigné en ligne par l'utilisateur lors de la souscription à un nouvel abonnement.

d'acquisition d'artistes mise en place aux Etats-Unis dans l'ensemble des marchés géographiques visés par le Groupe.

5.7 Investissements

(a) Investissements réalisés depuis 2018

Au cours des dernières années, la croissance externe a contribué activement à la croissance globale des activités du Groupe qui entend poursuivre sa politique d'acquisitions à l'avenir afin de développer sa présence globale et son offre de services.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018, le Groupe a procédé à l'acquisition de deux sociétés et une participation, pour un montant total de 65,5 millions d'euros (soit 56,4 millions d'euros, nets de trésorerie acquise). En Allemagne, le Groupe a ainsi acquis Nuclear Blast, le premier label allemand mondial de metal, pour 19,0 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (1,0 million d'euros) et Groove Attack, société de distribution indépendante allemande spécialisée dans le hip-hop, pour 25,2 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (8,0 millions d'euros), qui détient notamment la société de distribution GoodToGo. Le Groupe a par ailleurs procédé en France à l'acquisition pour un montant de 12,3 millions d'euros d'une participation de 49% au capital de la société Lili Louise Musique, société détenant notamment le label Tôt ou Tard, dont le Groupe est devenu à cette occasion le distributeur.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le Groupe a, dans le cadre du développement de ses activités dans les pays émergents, procédé à l'acquisition de trois sociétés en Inde et une participation en France pour un montant total de 39,9 millions d'euros (soit 37,0 millions d'euros, nets de trésorerie acquise). Le Groupe a ainsi acquis la société Venus Music Private Ltd., présente notamment dans la musique « *Bollywood* », pour un montant de 32,6 millions d'euros net de trésorerie acquise (2,8 millions d'euros) ; la société Entco Music Private Ltd., spécialisée dans la production d'événements en direct, pour un montant de 1,1 million d'euros ; et la société Canvas Talent Private Ltd., spécialisée dans les services aux artistes, pour un montant de 2,1 millions d'euros. En France, le Groupe a par ailleurs acquis une participation de 49% dans la société 6&7 SAS, exploitant le label éponyme.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a procédé à une acquisition et une prise de participation pour un montant total de 21,0 millions d'euros (soit 19,4 millions d'euros, nets de la trésorerie acquise). Le Groupe a ainsi acquis une part majoritaire (60%) dans le label DMC en Turquie, pour un montant de 18,8 millions d'euros net de trésorerie acquise (1,6 millions d'euros) avec l'intégration des sociétés Doğan Müzik Yapım ve Ticaret A.Ş. et Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.Ş. dans le périmètre du Groupe, poursuivant ainsi le développement de ses activités dans les pays émergents. Le Groupe a par ailleurs pris une participation dans la société IRCAM Amplify, filiale de l'Institut de Recherche et de Coordination Acoustique/Musique (IRCAM) chargée d'en valoriser les licences et le savoir-faire, pour un montant de 0,5 million d'euros. En France, le Groupe a en outre acquis les actifs de la société SoundsGood, spécialisée dans la création de listes d'écoute sur les plateformes de *streaming*.

Au-delà des acquisitions, les activités du Groupe requièrent la réalisation d'investissements importants dans le développement de sa plateforme technologique afin d'une part de garantir la fiabilité et la sécurité des contenus et d'autre part améliorer et enrichir constamment son offre de solutions. Une partie de ces coûts de développement (qui comprennent essentiellement des coûts de personnel interne et externe) sont capitalisés par le Groupe lorsqu'ils remplissent certains critères (détaillés à la note 6.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018), et sont présentés dans les acquisitions d'immobilisations incorporelles dans les flux de trésorerie du Groupe. Le Groupe a procédé par ailleurs à l'acquisition d'immobilisations corporelles, principalement liées à des travaux d'aménagement de ses locaux en 2019.

Le tableau ci-dessous détaille le montant total des investissements du Groupe au cours des trois derniers exercices :

<i>(En millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Exercice clos le 31 décembre 2019	Exercice clos le 31 décembre 2018
Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise	(19,4)	(37,0)	(56,4)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(34,7) ⁽¹⁾	(24,3) ⁽²⁾	(7,6) ⁽³⁾
Diminution/(augmentation) des prêts et actifs financiers	(0,3)	(2,5)	(0,2)
Total	(54,3)	(63,8)	(64,3)

⁽¹⁾ Correspond principalement à la capitalisation des coûts de développement des immobilisations incorporelles pour 27,3 millions d'euros et au paiement d'acquisitions d'immobilisations corporelles pour 7,0 millions d'euros, principalement liées à l'aménagement de certains locaux du Groupe en France et aux Etats-Unis.

⁽²⁾ Correspond principalement à la capitalisation des coûts de développement des immobilisations incorporelles pour 16,0 millions d'euros et au paiement d'acquisitions d'immobilisations corporelles pour 7,9 millions d'euros (nets de la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations associés), principalement liées à l'aménagement des locaux du siège social.

⁽³⁾ Correspond principalement à la capitalisation des coûts de développement des immobilisations incorporelles, à hauteur de 6,8 millions d'euros.

Les modalités de financement de ces investissements sont détaillées au Chapitre 8 du présent document d'enregistrement.

(b) Principaux investissements en cours de réalisation

Le Groupe entend poursuivre au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2021 sa politique d'investissement dans le développement de sa plateforme centrale et dans son développement commercial et marketing, avec des dépenses d'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors dépenses de croissance externe) devant s'établir à environ 7% de son chiffre d'affaires consolidé, en ligne avec le niveau de dépenses réalisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, où elles s'établissaient à 7,9%.

(c) Principaux investissements futurs

Le Groupe entend poursuivre à l'avenir la politique d'investissement décrite ci-dessus, avec des dépenses d'acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (hors dépenses de croissance externe) qui devraient croître en valeur absolue, afin d'accompagner la croissance de ses activités, mais diminuer en pourcentage du chiffre d'affaires, pour s'établir à environ 4% du chiffre d'affaires à horizon 2025 (contre 7,9% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020). Cette tendance devrait se poursuivre au-delà de 2025. Le Groupe a par ailleurs pour objectif de réaliser sur la période 2022 – 2025, dans le cadre de sa stratégie d'acquisitions ciblées, des opérations de croissance externe pour des montants d'investissement de l'ordre de 100 millions d'euros par an (voir le chapitre 10 « Informations sur les tendances » du présent document d'enregistrement).

(d) Informations sur les participations

Les informations sur les participations figurent à la Section 6.1 du présent document d'enregistrement et en note 2 des états financiers du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018.

(e) Questions environnementales

La nature des activités du Groupe n'entraîne pas de question environnementale pouvant influencer l'utilisation, faite par le Groupe, de ses immobilisations corporelles.

Néanmoins, afin de promouvoir une industrie musicale durable, le Groupe entend mettre en place des initiatives destinées à limiter son empreinte environnementale, avec notamment, d'ici le quatrième trimestre 2021, la réalisation d'un bilan carbone et la définition d'un plan de réduction des émissions de gaz à effet de serre, qui seront décrits dans la déclaration de performance extra-financière en matière sociale et environnementale prévue à l'article L.22-10-36 du Code de commerce que le Groupe établira pour l'exercice clos le 31 décembre 2021, à raison de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris (voir par ailleurs le paragraphe 5.9 c) « *Un développement durable des talents, centré sur l'humain et la réduction de l'empreinte environnementale des activités du Groupe* » du présent document d'enregistrement).

5.8 Facteurs de dépendance

Les informations relatives aux facteurs de dépendance du Groupe figurent au Chapitre 3 « *Facteurs de risque* » du présent document d'enregistrement, en particulier les paragraphes suivants :

- 3.1.1 « *Risques liés aux évolutions du marché sous-jacent du streaming audio et vidéo* » ;
- 3.1.3 « *Risques liés aux conditions économiques et à l'évolution du marché de la musique enregistrée* » ;
- 3.2.1 « *Risques liés aux relations avec les labels et artistes* » ;
- 3.2.2 « *Risques liés aux relations avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux* » ;
- 3.2.4 « *Risques liés aux systèmes informatiques du Groupe* » ;
- 3.3.1 « *Risques liés aux équipes de management, dont M. Denis Ladegaillerie, et au recrutement et au maintien d'employés expérimentés* » ; et
- 3.5.1 « *Risques liés aux droits de propriété intellectuelle* ».

5.9 La politique RSE du Groupe

La mission du Groupe est d'accompagner chacun de ses artistes et de ses labels dans leur développement digital, quel que soit le stade de leur carrière ou leur taille, leur origine géographique ou leur genre musical en leur offrant la solution la plus adaptée possible.

Le Groupe a pour ambition de servir une grande diversité d'artistes et de labels avec respect, équité et transparence, avec des équipes dans chaque marché local formées à l'expertise digitale la plus élevée.

Cette mission du Groupe est directement nourrie par l'intime conviction de son Président, Denis Ladegaillerie : « *Chez Believe, nous avons deux cœurs : nos collaborateurs et nos artistes. Ensemble, nous créons des opportunités de développement mutuelles et transformons positivement l'industrie musicale.* »

Ainsi, le Groupe a été pionnier en proposant des services innovants qui permettent à tous les artistes de distribuer et de monétiser leur musique sur les carrefours d'audience numériques. Avec un parti pris d'apporter plus de transparence dans les contrats et la rémunération des artistes, de respecter leur création artistique, leur en assurer la propriété et encore s'engager à accompagner tous les artistes quel que soit le stade de développement de leur carrière.

La croissance forte et l'expansion mondiale du Groupe ont conduit ces dernières années à formaliser et déployer en son sein ses engagements en termes de responsabilité sociale et sociétale et fédérer tous ses collaborateurs autour de ses valeurs.

Ces démarches ont conduit à la mise en place en 2020 d'une Direction RSE, rattachée à la Directrice des ressources humaines, afin de formaliser, structurer et valoriser les différentes actions déjà conduites par le Groupe et accélérer leur déploiement.

Après une large consultation avec les parties prenantes internes et externes et de nombreux ateliers de travail, le comité exécutif a validé fin 2020 les axes de la politique RSE du Groupe, autour de 3 piliers :

- a) Accompagner localement le développement d'une diversité de talents, à chaque étape du développement de leur carrière ;
- b) Le développement de relations avec les talents fondées sur le respect, l'équité et la transparence ;
- c) Le développement durable des talents, centré sur l'humain et la réduction de l'empreinte environnementale des activités du Groupe.

Les actions menées par le Groupe sur ces piliers sont présentées ci-après.

a) Accompagner localement le développement d'une diversité de talents, à chaque étape du développement de leur carrière

Une diversité d'artistes et de collaborateurs de toutes origines et pour tous types de genres musicaux

Les artistes et collaborateurs constituent les « deux cœurs » du Groupe. En tant qu'entreprise reposant essentiellement sur le capital humain, le développement de la carrière des artistes et collaborateurs du Groupe constituent des éléments-clés de la réussite de sa stratégie.

i) Les artistes

Concernant les artistes, la mission du Groupe est de s'appuyer sur la technologie afin de démocratiser l'accès au marché de la musique. Le Groupe souhaite pouvoir proposer à chaque artiste (ou au label auquel il appartient) les services qui correspondent aux étapes de développement de leurs carrières. La formalisation des différentes offres et la structuration des expertises du Groupe (voir le paragraphe 5.6.2 « *Une offre de solutions adaptées à chaque étape du développement des artistes* » du présent document d'enregistrement), le déploiement de technologies pertinentes (voir le paragraphe 5.10 « *La plateforme technologique du Groupe* » du présent document d'enregistrement) ou la mise en place de services d'accompagnement (par des équipes, des outils, des bases de connaissance au sein du Groupe ou des Blogs ou des Q&A chez TuneCore) sont au cœur de la réponse du Groupe afin de donner aux artistes indépendants les clés de compréhension de l'industrie musicale en général et de la valorisation de leur carrière en particulier.

Le déploiement des activités du Groupe dans de nombreuses géographies a été également un facteur important de sa croissance au cours des dernières années.

Conformément à sa mission, le Groupe entend poursuivre ce déploiement dans le cadre de sa stratégie de développement :

- en renforçant, en particulier, son ancrage territorial dans les zones géographiques à forte croissance,
- en favorisant la diversité des talents dans son ensemble (genre, culture, genre musical, niveau de maturité des artistes), dans le respect et,
- en valorisant les cultures locales (voir le paragraphe 5.3 « *Stratégie* » du présent document d'enregistrement).

Pour renforcer la pertinence de ses actions, dans le cadre du déploiement de sa stratégie 2021-2024, le Groupe envisage de mettre en place sur l'exercice 2022 un comité consultatif *ad hoc*, intégrant des représentants du Groupe ainsi que des représentants des principales parties prenantes aux activités du Groupe (notamment les artistes et représentants des labels).

ii) Les équipes

Le Groupe entend aussi poursuivre son engagement visant à développer ses collaborateurs en les accompagnant, comme ses artistes, tout au long de leur carrière. Tenant compte des évolutions du marché sur lequel il opère, le Groupe souhaite développer la nouvelle génération de *leaders* de la musique numérique.

La création de la *Believe Academy* en 2019 s'inscrit dans cet objectif et met à disposition des collaborateurs :

- Des programmes et contenus de formation métiers.

Des équipes dédiées créent des parcours et des contenus sur mesure en fonction des besoins remontés par les managers et les collaborateurs. Ainsi plus de 1 000 contenus portant sur l'acquisition des compétences tant lors de l'intégration des collaborateurs au sein du Groupe que lors de leur carrière sont disponibles sur l'ensemble des géographies du Groupe. Ces contenus ont pour sujet tant les outils, que les processus et les offres, et sont accompagnés d'une base de connaissances. En 2021, le Groupe envisage le lancement de plusieurs programmes complémentaires, notamment sur les fonctions commerciales (programme *Ignite your sales* et déploiement de la méthodologie MEDDIC) et les fonctions support (méthodologie Agile pour les équipes techniques, gestion de projet pour les équipes finance et parcours de développement pour les équipes ressources humaines).

- Des programmes et contenus de développement des compétences.

Un accent particulier a été mis sur la pratique de l'anglais pour tous et durant ces deux dernières années un dispositif d'accompagnement ambitieux a été déployé à destination de tous les managers du groupe incluant des séances de coaching, des *e-learning*s et des formations régulières sur les pratiques clés de management comme le *feedback*, la fixation des objectifs ou encore l'évaluation de la performance. Pour compléter cette offre, le Groupe a mis en place, pour tous, des actions plus innovantes de co-développement, de coaching (ainsi que le *mentoring* en pilote en France) afin de renforcer le partage de connaissances ainsi que des ateliers de *leadership assimilations* afin de favoriser la prise de poste des nouveaux managers et leur connaissance des équipes.

- Des programmes et contenus de développement personnel.

L'accès à la plateforme LinkedIn Learning par tous les collaborateurs du Groupe leur permet aussi d'accéder à des milliers de contenus en libre-service et de pouvoir élargir leurs connaissances et compétences, par exemple sur la confiance en soi, l'assertivité, l'intelligence émotionnelle, la connaissance de soi, la gestion des émotions ou encore l'efficacité. Les collaborateurs reçoivent de plus des *playlists* (combinaison de plusieurs modules de formation) élaborées par les équipes ressources humaines et ciblées sur leurs besoins notamment sur la gestion du temps et des priorités, l'influence et la négociation, pour développer sa créativité, améliorer la collaboration, ou encore parler en public.

Afin de pouvoir recenser, structurer et renforcer ces actions, le Groupe a également mis en place dans tous les pays des entretiens semi-annuels de carrière structurés via une plateforme digitale globale. Il s'agit d'accompagner chaque collaborateur dans sa réflexion autour de sa carrière, lui permettant de co-construire avec son manager un plan de développement personnalisé et de recenser ses besoins en matière de coaching, mentoring, de formation, d'observation, d'immersion ou encore de pratique afin de développer ses compétences, de gagner en expertise et d'évoluer. Ces besoins sont analysés et des solutions adaptées sont proposées notamment via la *Believe Academy*.

Durant l'année 2020, 61% des effectifs du Groupe ont bénéficié d'un programme de formation dédié et 71% des effectifs du Groupe ont utilisé LinkedIn learning pour se développer (représentant 16 000 contenus)

Parallèlement au développement d'artistes locaux, le Groupe s'attache à développer des équipes locales ancrées dans leur territoire, tout en ayant une culture commune au service des artistes. Le Groupe a développé en 2019 une marque employeur Groupe forte autour du concept "*be part of it*". Cette marque, commune, diverse et inclusive, s'adapte pour autant aux cultures locales en se déclinant, comme en Inde ou en Chine, autour de valeurs locales.

Le Groupe s'engage, grâce notamment à ses équipes ressources humaines locales, à favoriser le recrutement de talents divers. Ainsi, des programmes de formation à destination des équipes de Talent Acquisition et des managers recruteurs locaux ont été dispensés en 2020 et en 2021 afin de les aider à recruter en respectant les valeurs du Groupe. Plus spécifiquement une formation dédiée pour toutes les équipes Talent Acquisition du Groupe a été lancée en Janvier 2021 sur la diversité et l'inclusion avec pour objectif d'être formés sur ce sujet ainsi que sur la discrimination et les biais inconscients. La technique basée sur l'évaluation des compétences (*CBI methodology interviewing*) est la technique utilisée par le Groupe afin de garantir un recrutement objectif, juste, équitable et basée sur l'expertise uniquement. Des tests effectués en anglais ont été aussi mis en place afin de favoriser une évaluation impartiale et neutre. Enfin un outil d'évaluation des compétences – Assessfirst – permet aussi aux managers de les aider à prendre des décisions en toute objectivité et sans biais. La même démarche a été mise en place pour les recrutements des équipes techniques du Groupe afin de tester les compétences métiers.

Le Groupe a par ailleurs encouragé la création de communautés d'ambassadeurs, auprès desquelles chaque collaborateur est libre de s'engager, au siège comme dans de nombreux pays où le Groupe est présent. Leur rôle est de communiquer sur les engagements de Believe et de partager les bonnes pratiques ; de sensibiliser les équipes à ces éléments, de répondre aux questions et de recueillir les éventuels témoignages ; de proposer et de mettre en place des initiatives et actions concrètes visant à promouvoir un environnement de travail professionnel respectueux et équitable.

Le Groupe comptait ainsi 63 ambassadeurs *Believe for Parity* et ambassadeurs *Believe for Planet* au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Dès 2021, le Groupe, dans le cadre de son programme *Campus Management*, s'emploiera à développer des partenariats avec diverses écoles et universités locales afin de contribuer à la professionnalisation de jeunes talents et à leur insertion dans la vie active.

Le Groupe entend aussi poursuivre la construction de son offre de formation et déployer d'autres programmes à destination de ses équipes commerciales, de ses fonctions Techniques et People, de ses managers seniors et de ses jeunes talents notamment. Il entend par ailleurs élaborer des parcours de carrière et procéder à l'identification des compétences clés afin de permettre à tous les collaborateurs d'évoluer et de poursuivre leur apprentissage, quelque soit leur niveau de séniorité.

b) Le développement de relations avec les talents fondées sur le respect, l'équité et la transparence

Le Groupe s'engage à accompagner tous ses artistes et ses labels avec respect, équité et transparence. Le Groupe est convaincu que les artistes doivent pouvoir être propriétaires de leur art et rester libres de leurs choix artistiques, indépendants, avec toute la liberté et la force de cette qualité.

Le Groupe s'engage chaque jour pour défendre le respect de la liberté d'expression de ses artistes et le respect et la protection de leurs données.

Il approche l'ensemble de ses choix avec pour objectifs de construire des solutions dans le cadre de contrats simples et clairs, assurant une répartition équitable de la valeur avec ses artistes.

Le Groupe intègre également la transparence dans tous les aspects de son activité, qu'il s'agisse de la transparence des données, du partage de la connaissance, que ce soit à travers ses interfaces pour les artistes et les labels, des relevés de ventes détaillés assurant aux artistes une meilleure visibilité sur les versements perçus ou la communication de son expertise et de ses connaissances à travers l'organisation de séminaires ou le partage des meilleures pratiques digitales à travers des présentations ou des cas pratiques.

Concernant la diversité, le Groupe a souhaité tout d'abord focaliser ses efforts sur l'atteinte de la parité Femme/Homme au sein des équipes, persuadé qu'il s'agit d'une source de créativité, d'innovation et de bien-être sur le lieu de travail.

Le recrutement de femmes leaders et managers est une des priorités du Groupe : dès janvier 2020 le Groupe, se voulant exemplaire, a mis en place un comité exécutif paritaire. Cette action vient en parallèle du renforcement des processus ressources humaines garantissant l'équité (comme dans le cadre de la politique salariale du Groupe : ainsi la campagne de révision des salaires annuelle est revue notamment sous l'angle de l'équité hommes femmes) et de la sensibilisation des salariés sur l'égalité entre les femmes et les hommes. Ce modèle d'engagement autour de l'égalité entre les femmes et les hommes constitue l'ADN et le fondement de la politique de diversité et de mixité ambitieuse du Groupe (voir par ailleurs 15.1.3 « *Politique en matière de diversité et mixité* » du présent document d'enregistrement).

Des index permettant le suivi des actions garantissant l'égalité entre les femmes et les hommes, qui s'inspirent de l'Index égalité professionnelle mis en place en France, ont aussi été déployés en 2020 dans les pays couvrant la très grande majorité des salariés avant d'être déployés dans le reste du Groupe. En France, le résultat de l'index égalité professionnelle publié en 2019 a été de 56/100 en 2019, de 90/100 en 2020 et 97/100 2021 soit une progression de plus de 40 points en deux ans grâce aux actions entreprises par l'ensemble des équipes. Les premiers index pour les autres pays seront calculés en 2021 au titre de 2020.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, la part des femmes dans l'effectif du Groupe s'élevait à 42%. Le Groupe entend poursuivre ses initiatives promouvant l'égalité femmes/hommes, avec notamment la mise en place d'un protocole anti-harcèlement global et le renforcement des mesures de sensibilisation à ce sujet dans le cadre de ses formations développées spécialement en interne.

Depuis fin 2020, le Groupe travaille également sur sa politique handicap avec la définition d'un plan d'action pour la France. Ce plan vise à sensibiliser les collaborateurs, recruter et intégrer davantage de personnes en situation de handicap et de leur fournir un accompagnement adapté tout au long de leur carrière. Une fois le lancement en France terminé, cette initiative sera déployée plus largement au sein du Groupe.

Le contexte de la pandémie de Covid-19 a conduit à la mise en place en 2020 d'actions complémentaires. Dans un contexte de télétravail majoritaire, les équipes ressources humaines du Groupe procèdent à des campagnes d'appels afin de maintenir une proximité avec les collaborateurs, déceler les situations d'isolement ou difficiles et prendre les mesures nécessaires. Des questions spécifiques sur l'état d'esprit du collaborateur et les difficultés rencontrées ont été déployés sur la plateforme mondiale digitale d'animation des entretiens annuels et semi-annuels avec le manager. Le Groupe propose aussi un espace dédié au bien-être sur son intranet qui est déployé dans tous les pays du Groupe avec du contenu partagé régulièrement, une plateforme avec des services complets permettant à ses collaborateurs d'auto-évaluer leur niveau de stress, anxiété et la qualité de leur sommeil, d'accéder à des webinaires et articles pour préserver leur santé mentale, de parler à des professionnels dans plus de 50 langues afin de couvrir la totalité de ses collaborateurs.

Une enquête visant à mesurer l'engagement des collaborateurs a été lancée au premier trimestre 2021 au sein du groupe. Des plans d'actions seront par la suite mis en place afin de procéder aux évolutions requises. Le Groupe a déployé également sur cette même période des enquêtes de satisfaction clients

Enfin, le Groupe met en place des mesures afin de garantir la transparence de ses relations avec son écosystème. Le Groupe a ainsi déployé des codes éthique et anti-corruption en 9 langues avec des formations associées et sensibilise ses collaborateurs aux sujets de *whistleblowing*. Ces codes et formations viennent formaliser les pratiques en place au sein du Groupe.

c) Un développement durable des talents, centré sur l'humain et la réduction de l'empreinte environnementale des activités du Groupe

L'objectif du Groupe est de mettre la technologie au service de la créativité humaine, pour la servir et l'augmenter, pour servir le développement des artistes. Il s'interdit de travailler sur des utilisations de la technologie qui auraient pour objet de remplacer la créativité humaine par une créativité artificielle.

Afin de promouvoir une industrie musicale durable, le Groupe entend également mettre en place des initiatives destinées à limiter son empreinte environnementale, avec notamment, d'ici le quatrième trimestre 2021, la réalisation d'un bilan carbone et la définition d'un plan de réduction des émissions de gaz à effet de serre, qui seront décrits dans la déclaration de performance extra-financière en matière sociale et environnementale prévue à l'article L.22-10-36 du Code de commerce que le Groupe établira pour l'exercice clos le 31 décembre 2021, à raison de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le Groupe a pour ambition de permettre à chaque partie prenante de devenir un acteur du changement, en impliquant fortement les artistes et labels et ses collaborateurs dans sa démarche RSE. Notamment avec la mise en place d'un réseau de près de 60 ambassadeurs volontaires locaux qui travaille depuis 2019 sur les enjeux environnementaux et de parité en étroite collaboration avec la direction du Groupe.

A titre d'illustration, la fin de l'utilisation du plastique, la réduction des déchets et leur tri au siège sont le fruit d'une coopération étroite entre les collaborateurs, les services généraux et la direction du Groupe. Leurs recommandations constituent aujourd'hui une base de bonnes pratiques déployées dans les différents bureaux du Groupe.

La gouvernance RSE du Groupe

Au-delà de la définition des piliers de sa politique RSE, le Groupe a mis en place ou entend mettre en place une gouvernance articulée autour des organes suivants :

Le Groupe entend, à l'occasion de son introduction en bourse, constituer au sein du Conseil d'administration de la Société un Comité RSE qui serait composé de trois membres du Conseil d'administration, dont son Président, et un membre désigné parmi les membres indépendants du Conseil d'administration. Le Comité RSE aura pour mission d'assurer la gouvernance et le suivi des projets sociaux, sociétaux et environnementaux du Groupe ainsi que la préparation des décisions du Conseil d'administration en matière environnementale et sociale et de gouvernance. Le Comité RSE veillera en outre à ce que le Groupe réponde aux enjeux sociétaux et environnementaux liés à son objectif de développer les artistes de la manière la plus adaptée possible, à chaque stade de leur carrière et de leur développement, sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence.

Le Groupe envisage aussi de mettre en place sur l'exercice 2022 un comité consultatif *ad hoc*, comprenant des représentants du Groupe (dont le Président-Directeur Général de la Société, un administrateur indépendant) ainsi que des représentants des principales parties prenantes aux activités du Groupe (notamment les artistes et représentants des labels). Ce comité aura par ailleurs pour mission d'assurer le suivi des relations du Groupe avec ces parties prenantes

La direction RSE est chargée de structurer et de s'assurer de l'exécution de la politique RSE du Groupe et de fournir aux parties prenantes les indicateurs permettant de vérifier son exécution.

A titre d'exemple les indicateurs principaux que le Groupe a choisi de mettre en avant sont les suivants :

Indicateur	2018	2019	2020	Objectif 2021
Parité hommes/femmes (Groupe)⁽¹⁾	35% de femmes/65% d'hommes	38% de femmes/62% d'hommes	42% de femmes/58% d'hommes	44% de femmes/56% d'hommes
Taux de formation⁽²⁾	26% (France)	44% (France)	61% (Groupe)	65% (Groupe)
% de collaborateurs engagés dans des groupes d'ambassadeurs⁽³⁾	-	3,7%	5,0%	6,0%

⁽¹⁾ Part des hommes et des femmes dans les effectifs salariés du Groupe

⁽²⁾ Pourcentage des collaborateurs (au niveau du Groupe ou sur le périmètre France selon le cas) ayant reçu une formation

⁽³⁾ Rapport entre le nombre total d'ambassadeurs sur le nombre total de collaborateurs

Les collaborateurs comprennent les titulaires d'un contrat à durée indéterminée, durée déterminée, les apprentis et les contrats étudiant allemands. Les intérimaires, stagiaires et consultants externes ne sont pas pris en compte.

5.10 La plateforme technologique du Groupe

La technologie est au cœur des solutions apportées par le Groupe et est utilisée par l'ensemble des fonctions-clés du Groupe, qu'il s'agisse des processus d'ingestion, de contrôle et de mise à disposition des contenus audio et vidéo, des processus de collecte et de gestion des reversements, des processus d'identification des artistes, de marketing et de promotion ou encore de l'analyse de données. Le Groupe a développé une solide expertise en interne lui permettant d'exploiter et mettre à disposition des artistes et labels une plateforme technologique de premier plan, afin d'accompagner le développement de leurs carrières et conduire de manière efficace et rentable ses activités.

Les activités du Groupe nécessitent ainsi des investissements significatifs dans les outils technologiques afin d'opérer un modèle opérationnel complexe capable de traiter des volumes élevés de contenus et de données, à l'échelle globale, avec un nombre croissant de plateformes, permettant d'accompagner la croissance de ses activités.

La plateforme technologique développée par le Groupe lui confère un avantage concurrentiel certain, qu'il entend conserver à l'avenir en poursuivant ses investissements, notamment en faisant évoluer encore davantage ses outils de gestion des contenus et de livraisons aux plateformes, en améliorant ses interfaces avec les artistes et labels (Backstage pour les Solutions Premium et TuneCore pour les Solutions Automatisées), en développant ses systèmes de gestion et d'analyse de données, afin d'améliorer sa capacité à identifier les artistes à fort potentiel, et en continuant à développer des outils numériques de marketing et de promotion.

Enfin, afin d'améliorer encore sa productivité, le Groupe entend investir dans la structuration et l'intégration de ses outils propriétaires à des systèmes tiers, en particulier pour ses fonctions supports tels que la finance et les ressources humaines.

Les outils de gestion et de livraison des contenus aux plateformes

Le Groupe s'appuie sur des outils numériques et des processus sophistiqués de réception, de gestion et de livraison de contenus, afin de répondre d'une part aux spécificités de chaque plateforme partenaire et d'autres part aux besoins des artistes et labels servis à travers les Solutions Premium ou Solutions Automatisées (par exemple : délais serrés entre la livraison des masters par l'artiste et la date de livraison aux plateformes prévues, ou encore modifications de dernière minute sur le titre du morceau).

Les outils utilisés par les équipes reposent sur des technologies propriétaires, développées en interne par les équipes de la Plateforme Centrale, et utilisées tout au long de la chaîne d'approvisionnement en contenus audio et vidéo. Ces outils ont permis de mettre à disposition

des plateformes d'importants volumes de contenus en 2020 (plus de 30 millions de contenus audio mis à disposition sur Spotify et Apple Music par exemple), tout en procédant à un traitement approfondi de chaque contenu, des métadonnées et des éléments d'accompagnement qui lui sont associés tels que le livret, la pochette et la biographie de l'artiste. Plus de 30 champs de données (les *métadonnées*) sont ainsi vérifiés pour chaque contenu audio, allant du titre et de l'interprète du contenu jusqu'au *mood*, permettant un référencement et donc une visibilité optimale sur les plateformes de distribution numérique.

La chaîne d'approvisionnement en contenus audio et vidéo comprend trois blocs fonctionnels :

- L'ingestion et le contrôle des contenus: les contenus audios sont envoyés par les artistes et labels via l'Intranet du Groupe aux équipes d'ingestion des contenus, chargées de les valider au regard notamment de *guidelines* internes et externes (qui dépendent aussi bien des réglementations locales que des règles propres à chaque plateforme), notamment en termes de qualité technique et de droits d'auteur. Le Groupe a développé en interne des outils permettant d'automatiser l'ingestion de ces contenus, le contrôle de leur intégrité technique et, grâce à la technologie propriétaire *Vool*, leur conformité aux standards de qualité des plateformes, notamment pour les métadonnées. Le Groupe s'appuie aussi sur certains outils externes, avec par exemple des outils de reconnaissance automatique d'empreinte audio (dites technologies d'« *audio fingerprinting* »), permettant d'identifier la signature sonore unique de chaque morceau et ainsi de faciliter l'identification de la chaîne de droits sur les contenus. En ce qui concerne les contenus vidéos, le processus peut varier pour une partie d'entre eux. Certains des contenus vidéos sont mis en ligne directement par les artistes ou les labels sur les plateformes de distribution vidéo comme YouTube, puis le Groupe utilise un outil propriétaire de récupération, de contrôle et d'enrichissement des métadonnées pour ces contenus. Le Groupe stocke ainsi en interne l'ensemble des métadonnées liées aux contenus, permettant d'avoir une approche cohérente sur toutes les plateformes pour chaque sortie, mais ne stocke pas tous les contenus vidéos.
- La gestion et l'enrichissement des contenus audio et vidéo : après le processus d'ingestion, les contenus sont stockés de façon optimale (voir le paragraphe « *Les serveurs et infrastructures informatiques du Groupe* » ci-dessous), permettant que tous les contenus soient accessibles aux équipes du Groupe en temps réel via l'Intranet. Puis les contenus sont « enrichis » (avec par exemple l'ajout des *moods* décrits ci-dessus), afin de répondre aux standards de qualité des plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Pour cette phase, le Groupe utilise également des technologies développées en interne permettant d'assurer l'intégrité, la robustesse et l'accessibilité des bases de données, ainsi que son amélioration permanente. Le nombre de champs de données associées à chaque contenu est d'ailleurs en augmentation régulière.
- La livraison des contenus audio et vidéo aux plateformes : une fois contrôlés et enrichis, les contenus sont mis à disposition auprès de plus de 150 plateformes de distribution numérique et médias sociaux à travers le monde, au moyen d'outils technologiques propriétaires développés par la Plateforme Centrale. Plus de 60 000 contenus audio et vidéo ont ainsi été mis à disposition chaque mois par la Plateforme Centrale en 2020. Pour cette phase, le Groupe utilise principalement des outils développés en interne par les équipes de la Plateforme Centrale tels que *Demon* (outil de contrôle et de suivi de livraison) ou *Store Manager* (gestion des relations logistiques avec les plateformes).

Le Backstage, un logiciel de distribution globale pour les artistes et labels dans le cadre des Solutions Premium

Dans le cadre des Solutions Premium, le Groupe a investi dans un ensemble de solutions technologiques propriétaires permettant aux artistes, labels et aux équipes chargées de leur suivi au sein du Groupe, d'analyser, gérer, promouvoir et analyser la totalité des catalogues via une interface unique dénommée Backstage.

Cette interface est mise à la disposition des artistes et labels ayant ouvert un compte auprès du Groupe. Elle intègre notamment un système de création de sorties de contenus ; un outil de gestion du catalogue, permettant aux artistes et labels d'optimiser leurs références en y incluant anciens et nouveaux contenus ; des outils de suivi du contenu, permettant aux artistes et labels de suivre chaque étape de la livraison, vérifier leurs résultats promotionnels, contrôler leurs droits, récupérer des rapports financiers transparents et obtenir des paiements.

Le Backstage offre par ailleurs des outils innovants personnalisés aux artistes et labels conçus pour répondre à l'ensemble de leurs besoins.

Le Backstage comprend ainsi une plateforme d'analyse approfondie des données, Datamusic, permettant aux artistes et labels d'analyser quotidiennement les tendances, avec le suivi d'une quinzaine de plateformes de distribution numérique, fournissant un aperçu quotidien du lieu et de la période de diffusion de leurs contenus. Datamusic fournit par ailleurs des informations sur les contenus inclus dans les listes d'écoutes disponibles sur les principales plateformes et également des informations sur la démographie et le comportement des utilisateurs, permettant par exemple d'identifier le temps d'écoute d'un morceau avant de passer à un autre, offrant ainsi un meilleur ciblage de l'audience. Datamusic permet en outre aux artistes et labels de suivre l'évolution de la position de leurs contenus sur différents charts, avec une segmentation par territoire.

TuneCore, une interface automatisée de mise à disposition des contenus

Les artistes ayant recours aux Solutions Automatisées, après avoir créé un compte, envoient leurs contenus audio, la pochette et les informations relatives à la sortie. Les artistes peuvent choisir parmi plus de 90 plateformes de distribution numérique où ils souhaitent distribuer leurs contenus. Le Groupe effectue cette mise à disposition conformément aux termes des contrats conclus en direct avec les plateformes de distribution numérique, qui prévoient notamment le montant des reversements dus au Groupe.

A mesure que les contenus sont *streamés* ou téléchargés, les plateformes de distribution numérique reversent les sommes dues, qui sont ensuite reversées par le Groupe en intégralité aux artistes.

Avec l'interface TuneCore, les artistes bénéficient de rapports quotidiens leur permettant d'analyser de façon dynamique le nombre de *streams* que leurs contenus ont généré sur les principales plateformes numériques (l'analyse pouvant être faite en fonction par exemple de la performance par pays, par album ou encore par morceau). Les artistes bénéficient également de rapports de vente reflétant la décomposition de leurs reversements pour chaque plateforme numérique (avec une granularité par pays, plateforme ou morceau), à un rythme mensuel ou trimestriel (selon la fréquence de communication d'information des plateformes numériques).

Enfin, l'interface TuneCore permet également aux artistes de bénéficier d'un ensemble de services automatisés additionnels moyennant, selon les services choisis, un abonnement supplémentaire ou une commission sur le revenu généré. Par exemple, un artiste peut choisir d'utiliser TuneCore pour chercher les titres musicaux créés par l'artiste et utilisés dans des contenus vidéos générés et mis en ligne par des utilisateurs tiers sur des plateformes vidéo, puis monétiser ces contenus. L'artiste peut aussi bénéficier de solutions de gestion administrative de ses droits d'auteurs (sur toute les géographies servies par TuneCore), d'avances financières, ou encore d'outils d'aide au marketing et à la promotion (avec le service TuneCore Social par exemple, qui permet une gestion centralisée et accompagnée de la promotion de l'artiste sur plusieurs réseaux sociaux). Certains services additionnels sont fournis aux artistes en marque blanche ou via des partenariats, afin de proposer une palette complète de fonctionnalités pour attirer et retenir les artistes : par exemple les artistes peuvent bénéficier d'une évaluation de leurs contenus par une communauté de fans (TuneCore Fan Reviews), d'une offre de *mastering* instantané ou sur-mesure (via AfterMaster Audio Labs), de fabrication de CDs ou Vinyles (via Conflikt Arts), de création de clips vidéos (via Rotor) ou encore de passage en radio (via Radio Airplay).

Les serveurs et infrastructures informatiques du Groupe

Afin de soutenir la croissance de ses activités, qui implique notamment l'ingestion et la mise à disposition d'un nombre croissant de contenus ainsi que l'analyse d'un volume croissant de données, le Groupe investit significativement dans les solutions de stockage.

Il dispose ainsi d'environ 300 serveurs localisés en France dans 3 centres de données, opérés en interne et en capacité de traiter et délivrer des données 24 heures sur 24. A la date du présent document d'enregistrement, plus de 1 200 téraoctets de données sont ainsi stockés dans ces serveurs, pour une capacité totale supérieure à 3 000 téraoctets.

Les bases de données critiques du Groupe font l'objet de *back-ups* internes sur des infrastructures privées reposant sur l'utilisation de technologies *open source* à la fiabilité éprouvée, telles que MariaDB (mySQL) et ColumnStore (infiniDB), et à un coût compétitif pour le Groupe.

Dans le cadre de sa stratégie de développement informatique pour 2021, le Groupe entend notamment augmenter significativement l'usage de technologies « *best-in-class* », pour bénéficier d'une interopérabilité entre « *cloud* » privé et « *cloud* » public, et augmenter sa capacité de traitement et de stockage des données tout en ayant davantage recours aux fonctionnalités de « *deep-learning* ». Le choix d'une solution hybride et le recours agnostique au « *cloud* » public offre également une meilleure interopérabilité avec les sociétés acquises ; c'est notamment le cas pour TuneCore dont l'infrastructure est actuellement sur Amazon Web Services (AWS).

Algorithmes propriétaires et applications

Le Groupe dispose d'une équipe de plus de 200 experts Produit et Technologie dédiés majoritairement au développement des outils internes et sites Internet du Groupe, du Backstage, et des algorithmes internes.

La majorité des systèmes du Groupe sont basés sur des logiciels *open-source* et adaptés par ses équipes en fonction de ses besoins internes.

Afin de limiter les défaillances de l'infrastructure qui pourraient générer des difficultés opérationnelles ou de sécurité, les équipes informatiques du Groupe ont mis en place des protocoles de revue de code pour tous les éléments de développement et de son infrastructure.

Les outils d'analyse de données

L'analyse de données est centrale dans les activités liées à la musique numérique.

Elle permet tout d'abord d'améliorer et automatiser davantage la capacité à identifier les talents, en fournissant aux équipes de vente du Groupe les outils permettant de détecter les tendances et les artistes à fort potentiel.

L'accès à des outils d'analyse de données fiables et précis est également essentiel pour attirer et retenir les artistes et labels et optimiser leur audience. L'analyse de données aide en outre le Groupe à améliorer sa performance commerciale en affinant sa connaissance du paysage musical, lui permettant de mieux répondre aux besoins des artistes et labels. Elle permet par ailleurs au Groupe de définir sa stratégie d'expansion internationale et de mieux répondre à l'évolution des exigences des plateformes de distribution numérique.

Les outils d'analyse de données du Groupe fournissent ainsi des informations sur le nombre de *streams générés* sur une plateforme donnée et de façon consolidée, qu'il s'agisse de *streams* d'un titre ou d'un album. Ces outils permettent également d'identifier le mode de consommation sur la plateforme, selon qu'il s'agit par exemple d'un *stream* généré via une liste d'écoute (« *playlist* ») créée par l'utilisateur, via une page album ou artiste ou encore via une recommandation générée par la plateforme. L'artiste est également informé en temps réel de

l'entrée de ses titres dans des listes d'écoute, accédant notamment facilement au nom de la liste, son nombre d'utilisateurs ou encore sa durée d'écoute. Les artistes ont également accès à des informations sur leur audience, avec une répartition des *streams* par classe d'âge et sexe.

Les outils de marketing numérique

Le Groupe a développé un ensemble d'outils marketing propriétaires afin d'accompagner le déploiement des stratégies marketing de ses labels et artistes, pour de nombreuses applications telles que le suivi des campagnes numériques (Backstage Ads), la génération automatisée de contenus et vidéos pour la promotion (Backstage Creative), la génération de *smartlinks* (Backstage Links 1:1), ou encore des tableaux de bord en ligne donnant accès en temps réel aux performances et résultats d'audience des artistes.

5.11 Les principaux contrats du Groupe

Le Groupe conclut des contrats de licence avec les plateformes de distribution numérique et plateformes de médias sociaux, dans le cadre desquels il met à disposition les contenus audio et vidéo des artistes et labels ayant souscrit à son offre de Solutions Premium ou de Solutions Automatisées.

Pour bénéficier des droits sur les contenus, le Groupe conclut par ailleurs des contrats de distribution numérique avec ces artistes et labels.

Enfin, pour son activité plus minoritaire de production musicale, dans le cadre de laquelle il produit directement les enregistrements de ses artistes-interprètes, le Groupe conclut avec ces derniers des contrats d'artiste, par l'intermédiaire de ses propres labels.

5.11.1 Les contrats de licence avec les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux

Le Groupe conclut des contrats de licence avec les plateformes de distribution numérique, telles que Spotify, YouTube (par l'intermédiaire de Google), Apple Music ou encore Deezer, et plateformes de médias sociaux, tels qu'Instagram (par l'intermédiaire de Facebook) ou TikTok. En vertu de ces contrats, il accorde aux dites plateformes une licence sur des contenus audio ou vidéo pendant une certaine durée et sur un territoire défini.

Cette licence permet à la plateforme d'exploiter le contenu du Groupe (comprenant l'enregistrement sonore et/ou vidéo, ainsi que les éléments d'accompagnement et métadonnées associées) via les services exploités par la plateforme concernée, qu'il s'agisse de *streaming*, de téléchargement ou de création de contenus générés par l'utilisateur.

Les droits concédés à la plateforme couvrent notamment le droit pour ces derniers de reproduire les enregistrements sonores et/ou vidéo sur leurs serveurs, le droit de les communiquer au public via ladite plateforme, et le droit d'autoriser les utilisateurs à reproduire ces enregistrements dans des vidéos diffusées sur la plateforme (pour les plateformes de partage de contenus vidéos permettant aux utilisateurs de charger des contenus sur les dites plateformes). Des droits identiques sont concédés à la plateforme sur les éléments d'accompagnement des enregistrements, tels que le livret, la pochette ou encore la biographie de l'artiste.

Chaque contrat définit aussi les modalités de calcul des reversements dus au Groupe par les plateformes.

Ces modalités de calcul varient selon la méthode de monétisation des contenus retenue par les plateformes, selon qu'il s'agit de monétisation par abonnement payant ou par voie de financement par la publicité.

Les reversements sont ainsi généralement structurés sous la forme d'un mécanisme de partage des revenus tirés par les plateformes de distribution numérique ou médias sociaux, selon le cas,

des abonnements payants versés par les utilisateurs, ou des revenus qu'elles tirent de la publicité, et dans une moindre mesure, de la vente de musique en téléchargement.

Pour les offres par abonnement des plateformes de distribution numérique, le montant des versements dus au Groupe est en général égal à (i) la part de marché (basé sur le nombre d'écoutes, défini plus loin) des contenus mis à disposition par le Groupe sur la plateforme multipliée par (ii) le plus élevé entre (a) un montant fixe par utilisateur et (b) un montant résultant de l'application d'un pourcentage aux revenus tirés par la plateforme des offres par abonnement.

Pour les offres de téléchargement, le montant des versements dus au Groupe est en général égal à un pourcentage du montant payé par utilisateur final pour acquérir le morceau musical.

Pour les offres gratuites financées par la publicité, le montant des versements dus au Groupe est calculé sur la base de la fréquence d'écoute ou de visionnage du contenu mis à disposition sur la plateforme concernée. En général, il est égal à la part de marché des contenus mis à disposition par le Groupe sur la plateforme, multipliée par un montant résultant de l'application d'un pourcentage aux revenus tirés de la publicité par la plateforme.

Pour les contenus audio, la part de marché correspond à un pourcentage calculé en rapportant le nombre d'écoutes ou visualisations générées sur la plateforme par les contenus mis à disposition par le Groupe (à titre d'exemple une écoute en *streaming* est généralement comptabilisée lorsqu'elle dure plus de 30 secondes) sur une période donnée au nombre total d'écoutes ou visualisations générées sur la plateforme sur ladite période.

Certains contrats peuvent en outre prévoir un paiement minimum garanti, non remboursable par le Groupe, mais généralement recouvrable, qui s'apparente à une avance sur versement reçue par le Groupe, ou encore prévoir le paiement de montants additionnels, conditionnés à l'atteinte par le Groupe de certains critères qualitatifs.

Le délai de paiement des versements par les plateformes prévu dans les principaux contrats du Groupe est généralement compris entre 30 et 60 jours suivant la réception de la facture ou la fin du mois civil de la période en cours.

Les contrats sont généralement conclus pour des durées de 1 à 3 années, avec possibilité de renouvellement. Ils peuvent être résiliés par anticipation par chacune des parties en cas notamment de violation grave de leurs stipulations, et la quasi-totalité d'entre eux sont conclus sur une base non exclusive.

Les contrats conclus par le Groupe prévoient généralement l'obligation pour les plateformes de distribution numérique et de médias sociaux de fournir périodiquement au Groupe des rapports de ventes comprenant notamment le nombre d'écoutes générés par les contenus mis à disposition par le Groupe, le nombre d'utilisateurs de la plateforme et d'autres informations nécessaires pour calculer le montant des versements dus.

L'entité signataire des contrats avec les plateformes au sein du Groupe est, dans la plupart des cas, la société Believe International, avec un bénéfice des droits couverts par le contrat étendu à toutes les entités du Groupe.

5.11.2 Les contrats de distribution numérique avec les artistes et labels

Afin de constituer son catalogue et bénéficier des droits sur celui-ci, le Groupe conclut, dans le cadre de son offre de Solutions Premium, des contrats de distribution numérique avec des artistes et labels.

Ces contrats peuvent porter sur l'ensemble des enregistrements ou du catalogue d'un artiste ou label (contrat « label » ou « catalogue ») ou sur un ou plusieurs enregistrements d'un artiste donné (contrat « artiste » ou « projet »).

Aux termes de ces contrats, le producteur concède au Groupe le droit de commercialiser, sous forme numérique et pour le monde entier (dans la grande majorité des cas), tout ou partie de son catalogue ou du catalogue d'un artiste. Cette concession couvre les droits de reproduction, de communication au public et de mise à la disposition du public des contenus audio et vidéo sur les plateformes de distribution numérique et de médias sociaux.

Les contrats sont conclus sur une base exclusive. L'artiste ou le label ne peut donc pas, pendant la durée du contrat et pour les territoires visés, accorder les droits visés ci-dessus à une personne autre que le Groupe, ou distribuer lui-même les contenus audio et vidéo objets du contrat.

La durée du contrat est généralement comprise entre 2 et 7 années. Les contrats prévoient à la fois une période d'exclusivité allant de quelques mois à quelques années – couvrant la durée pendant laquelle l'artiste ou label s'engage à fournir de façon exclusive des contenus inédits au Groupe – et une période d'exploitation commerciale exclusive pouvant aller jusqu'à 10 ans – couvrant la durée pendant laquelle le Groupe pourra commercialiser à titre exclusif les enregistrements fournis par les artistes et labels.

Le Groupe reverse aux artistes et labels un pourcentage des versements qu'il perçoit des plateformes en contrepartie de la mise à disposition des contenus audio et vidéo produits par l'artiste ou label concerné.

Dans le cadre de certains contrats avec les artistes et labels, le Groupe leur verse des avances sur versements, recouvrées sur les versements payés par le Groupe à l'artiste ou au label durant l'exécution du contrat. L'avance est généralement versée en plusieurs fois, avec un premier paiement à la date de signature du contrat, une autre partie étant payée lors de la mise à disposition des contenus par l'artiste ou le label, et le reste de l'avance étant versé en fonction du recouvrement des précédents montants avancés. Dans l'hypothèse où le contrat serait résilié pour faute grave de l'artiste ou du label, celui-ci est généralement dans l'obligation de rembourser au Groupe le montant des avances non encore recouvrées. En outre, les contrats prévoient généralement des clauses permettant au Groupe de poursuivre le recouvrement des avances après l'expiration du terme initial du contrat, tant que les avances ne sont pas intégralement recouvrées.

Les avances sont comptabilisées à l'actif lorsqu'elles sont versées et sont comptabilisées en charges au fur et à mesure que les droits y afférents sont dus. Elles sont examinées à chaque clôture pour évaluer s'il existe un doute sur leur caractère recouvrable et dépréciées le cas échéant. L'éventuelle dépréciation est calculée sur la base d'une estimation du montant à recouvrer jusqu'à la fin du contrat et constatée en coût des ventes. Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante (part que le Groupe estime recouvrer dans les 12 mois suivants la clôture) et une part non courante (voir par ailleurs les paragraphes 3.4.1 « *Risques de liquidité* » et 8.4.3 « *Les avances aux artistes et labels* » du présent document d'enregistrement).

Le Groupe s'engage enfin à promouvoir les enregistrements des artistes et labels auprès des plateformes.

Dans le cadre de l'offre de Solutions Premium « *Artist Services* », les contrats conclus avec les artistes et labels couvrent par ailleurs des prestations additionnelles telles que la promotion et la publicité, création de visuels, mise en place et gestion d'opérations de partenariat avec des marques (« *branding* »), la synchronisation et la vente de produits dérivés ou encore le paiement d'avances destinées à financer le développement des titres ou albums. En contrepartie de ces services complémentaires aux artistes, le Groupe perçoit une rémunération additionnelle.

Enfin, en complément des contrats de distribution numérique, le Groupe peut être amené à conclure des contrats portant sur la vente de supports physiques sur certains territoires (principalement France, Allemagne et Italie). Ces contrats sont accessoires aux contrats de distribution numérique et réservés aux artistes, sélectionnés par le Groupe, qui souhaitent poursuivre l'exploitation de supports physiques.

Dans le cadre des Solutions Automatisées, les artistes adhèrent aux conditions générales de ventes disponibles sur le site Internet de TuneCore, lors de la souscription en ligne à l'offre.

5.11.3 Les contrats avec les artistes

Le Groupe conclut des contrats d'enregistrement – ou contrats d'artiste – avec des artistes-interprètes pour lesquels il agit en qualité de producteur. Le Groupe conclut également des contrats de licence concernant les enregistrements d'artistes-interprètes où le Groupe agit en qualité de licencié d'un producteur tiers.

Contrats d'enregistrement ou contrats d'artiste

Le Groupe a développé une activité de production musicale, dans le cadre de laquelle il agit en tant que producteur, via ses propres labels, notamment en France, avec notamment Naïve et All Points, et en Allemagne, avec Nuclear Blast.

Dans ce cadre, le Groupe conclut des contrats d'enregistrement phonographiques, également appelés contrats d'artistes, à titre exclusif, avec les artistes-interprètes qui sont titulaires de droits voisins sur leurs interprétations (voir le chapitre 9 « Environnement législatif et réglementaire » du présent document d'enregistrement), pour des durées généralement comprises entre 2 et 3 ans afin de commercialiser 1 à 3 projets musicaux, parfois davantage.

Le Groupe prend en charge les coûts d'enregistrement et assure également la fabrication, la promotion et la distribution des enregistrements, et les artistes-interprètes cèdent en contrepartie au Groupe les droits voisins qu'ils détiennent sur leurs interprétations.

En contrepartie de la cession de ses droits, l'artiste-interprète perçoit une rémunération sous forme de reversements calculés à partir d'un pourcentage, préalablement fixé, des recettes générées par l'exploitation des enregistrements. En contrepartie de la prestation d'enregistrement et en fonction du temps d'enregistrement, l'artiste-interprète perçoit également un cachet, rémunération qualifiée de salaire en France.

Contrats de licence

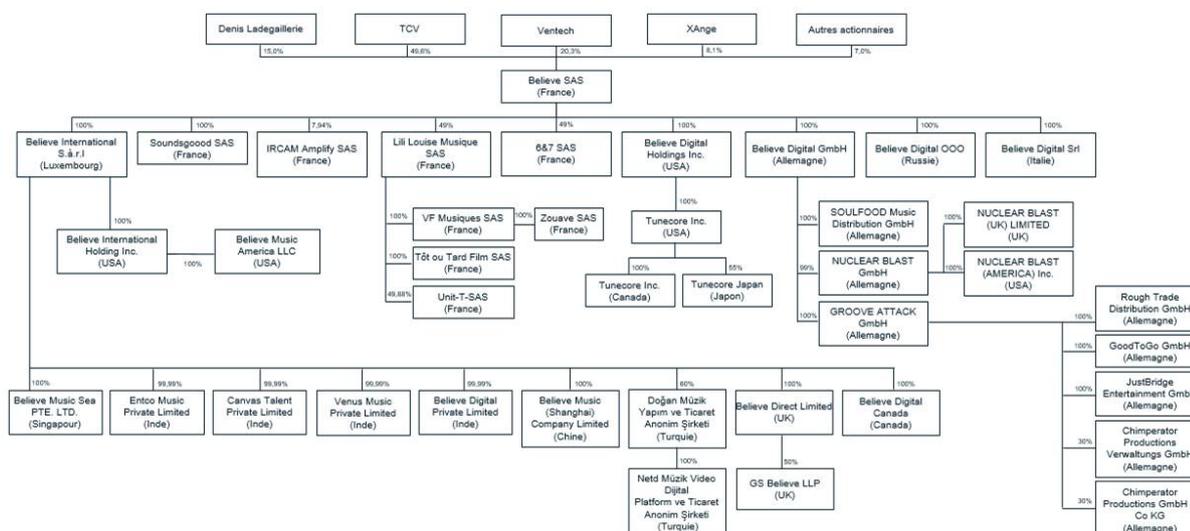
Le Groupe conclut également des contrats dits « contrats de licence » dans le cadre desquels il agit en qualité de licencié d'un producteur tiers. Dans ce cadre, le Groupe conclut un contrat avec le producteur d'un artiste-interprète pour l'exploitation des enregistrements de l'artiste en question. Aux termes du contrat, le producteur concède au Groupe les droits exclusifs d'exploitation des enregistrements.

A la différence des contrats de distribution numérique (voir le paragraphe 5.11.2 « *Les contrats de distribution numérique avec les artistes et labels* » du présent document d'enregistrement), le Groupe – en sa qualité de licencié – prend en charge l'ensemble des frais d'exploitation liés aux enregistrements, tels que les frais de fabrication, marketing et promotion.

6. ORGANIGRAMME ET RELATIONS INTRA-GROUPE

6.1 Organigramme juridique du Groupe

L'organigramme simplifié ci-après présente l'organisation juridique du Groupe et ses principales filiales à la date du présent document d'enregistrement. Les pourcentages indiqués correspondent au pourcentage de détention du capital et des droits de vote. Voir par ailleurs la note 2.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, qui présente le périmètre de consolidation du Groupe.



* La dénomination sociale de la société Venus Music Private Limited présentée dans l'organigramme ci-dessus sera prochainement changée en « Ishtar Music Private Ltd ».

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 le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter ses statuts en conséquence, avec effet au plus tard à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des marchés financiers.

Par ailleurs, préalablement au règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, l'ensemble des actions de préférence émises par la Société (voir le paragraphe 19.1.1 « *Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis* » du présent document d'enregistrement) seront converties en actions ordinaires nouvelles, sur la base d'une action ordinaire nouvelle pour chaque action de préférence convertie.

6.2 Filiales et participations

(A) Principales filiales

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

- **TuneCore Inc.** est une société (*corporation*) de droit américain, au capital de 1 dollar, dont le siège social est situé 251, Little Falls Drive, Wilmington, New Castle, Delaware, Etats-Unis, et immatriculée sous le numéro 4251685 au registre des sociétés de l'Etat du Delaware. TuneCore Inc. fournit des services de distribution et de collecte de droits d'édition et de licence de musique numérique.

- **Believe International S.à r.l.** est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, au capital de 12 000 euros, dont le siège social est situé Spaces - 5 Place de la Gare, Bureau 601, L-1616 Luxembourg, Luxembourg et immatriculée sous le numéro B 230.194 au registre du commerce et des sociétés du Luxembourg. Believe International S.à r.l. fournit des services de distribution et de promotion de contenu musical destiné aux artistes et aux labels.
- **Nuclear Blast GmbH** est une société à responsabilité limitée, au capital de 500 100 euros, dont le siège social est situé Oeschstrasse 40, 73072 Donzdorf, Allemagne, et immatriculée sous le numéro HRB 540822 au registre allemand des sociétés de la région d’Ulm (*Handelsregister*). Nuclear Blast GmbH est un label de musique spécialisé dans le *heavy metal* et tous ses dérivés.
- **GoodToGo GmbH** est une société à responsabilité limitée de droit allemand, au capital de 25 000 euros, dont le siège social est situé Mathias-Brüggen-Straße 85, 50829 Cologne, Allemagne, et immatriculée sous le numéro HRB 58201 au registre allemand des sociétés de la région de Cologne (*Handelsregister*). GoodToGo GmbH fournit des services de distribution dans les domaines de la musique, du cinéma, des livres audio, des logiciels et du sport.

(B) Acquisitions et cessions récentes

Les acquisitions et cessions récentes du Groupe sont décrites au paragraphe 7.1.2.4 du présent document d’enregistrement.

7. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE

Les lecteurs sont invités à lire les informations qui suivent relatives aux résultats du Groupe conjointement avec les états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, tels qu'ils figurent au paragraphe 18.1 du présent document d'enregistrement.

Les états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 ont été préparés conformément au référentiel IFRS (*International Financial Reporting Standards*) tel que publié par l'IASB (*International Accounting Standards Board*), et adopté par l'Union européenne au 31 décembre 2020. Le rapport d'audit des Commissaires aux comptes sur les états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 figure au paragraphe 18.1.2 du présent document d'enregistrement.

7.1 Présentation générale

7.1.1 Introduction

Le Groupe estime être un des leaders mondiaux de la musique numérique, spécialisé dans la vente et la promotion des contenus audio et vidéo des artistes et des labels indépendants afin de développer leurs publics et leur carrière, à chaque étape de leur développement et sur tous les marchés locaux du monde, qu'ils soient artiste émergent, artiste confirmé ou top artiste, avec respect, expertise, équité et transparence. A travers les solutions qu'il offre, le Groupe aide ainsi les artistes et labels à valoriser et rendre leur contenus audio et vidéo disponibles par l'utilisation de la technologie, à attirer un large public et interagir avec lui par l'intermédiaire de stratégies marketing ainsi qu'à monétiser leur musique et maximiser leurs ventes.

Avec 1 270 salariés au 31 décembre 2020⁵⁹ et une présence dans plus de 50 pays, le Groupe bénéficie de capacités technologiques de pointe et met au service des artistes son expertise musicale, en marketing numérique et analyse de données partout dans le monde. Le Groupe exploite plusieurs marques dont Believe, TuneCore, Nuclear Blast, Naïve, Groove Attack ou encore AllPoints.

Le catalogue du Groupe comprend plus de 850 000 artistes à différents stades de leur carrière, signés en direct ou par l'intermédiaire de labels, et inclut tant des artistes locaux que des artistes à résonance internationale.

Le Groupe a enregistré une forte croissance de ses activités au cours des derniers exercices, passant d'un chiffre d'affaires consolidé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un Taux de Croissance Annuel Moyen (TCAM) de 36,2% sur la période 2018-2020.

Le Groupe utilise la sectorisation suivante pour ses besoins de *reporting* interne, correspondant aux deux activités exercées par le Groupe dans le cadre de son offre :

- **Solutions Premium**, qui comprennent principalement l'offre de commercialisation, promotion et mise à disposition des contenus numériques des labels et artistes ayant confié au Groupe le développement de leur catalogue auprès de plateformes de distribution numérique et médias sociaux, selon un modèle économique de partage de revenus, ainsi que, dans une moindre mesure, des solutions d'accompagnement du développement des artistes dans les domaines des ventes physiques, des produits dérivés, de la synchronisation⁶⁰, des droits voisins et de l'édition musicale. L'activité Solutions

⁵⁹ Le Groupe s'appuie par ailleurs sur l'expertise de plus de 300 consultants externes dans les pays dans lesquels il est présent.

⁶⁰ Dans le cadre des solutions de synchronisation, le Groupe gère les droits d'auteur des artistes relatifs à l'utilisation de leurs œuvres musicales en illustration d'une œuvre audiovisuelle, et collecte les royalties associées.

Premium a représenté 92,6%, 93,0% et 91,5% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe et 87,6%, 87,9% et 83,6% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement ;

- **Solutions Automatisées**, dans le cadre desquelles le Groupe permet aux artistes, via sa plateforme numérique TuneCore, de distribuer de manière automatisée leurs contenus audio auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, en contrepartie du paiement d'un abonnement. L'accès à cette plateforme peut, au choix de l'artiste, être complété par des solutions d'édition musicale et de synchronisation. L'activité Solutions Automatisées a représenté 7,3%, 7,0% et 8,5% du chiffre d'affaires consolidé et 12,4%, 12,1% et 16,4% de l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe (hors contribution de la Plateforme Centrale à l'EBITDA ajusté du Groupe) au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement.

En outre, la Plateforme Centrale, qui ne constitue pas un secteur opérationnel selon IFRS 8, dans la mesure notamment où elle ne génère pas de chiffre d'affaires, mais est suivie par le Groupe pour ses besoins de *reporting* interne et regroupe les coûts des fonctions opérationnelles centralisées suivantes qui n'ont pas été affectés aux secteurs opérationnels Solutions Premium ou Solutions Automatisées : les équipes IT, produits et opérations, qui développent et exploitent la plateforme technologique du Groupe composée notamment d'outils de gestion des contenus et de livraison aux plateformes, d'interfaces avec les artistes et labels, de systèmes de gestion et d'analyse de données ; les équipes marketing, qui développent et exploitent les outils de promotion des artistes ; les équipes qui développent et structurent les offres commerciales ; et diverses fonctions supports telles que la finance, le juridique ou les ressources humaines. Ces équipes sont ainsi dédiées à la conception et à l'exploitation des outils et processus permettant au Groupe de déployer ses offres de Solutions Premium et de Solutions Automatisées auprès des artistes et labels, permettant aux équipes locales de se concentrer sur l'aspect relationnel avec les artistes et labels (voir le paragraphe 5.10 « *La plateforme technologique du Groupe* »). Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, les coûts opérationnels engagés par la Plateforme Centrale (incluant les coûts de développement capitalisés) sont constitués des « Frais généraux et administratifs » à hauteur de 43%, des « Frais technologie et produits » à hauteur de 41% et des « Frais Marketing et Commerciaux » à hauteur de 16%. Ces coûts opérationnels correspondent principalement à des frais de personnel interne et externe.

Le Groupe dispose d'une présence solide en France, son pays d'implantation historique, et en Allemagne, depuis notamment l'acquisition des labels Nuclear Blast et Groove Attack en 2018, ces pays ayant représenté respectivement 18,4% et 22,0% de son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Le Groupe est par ailleurs présent dans un grand nombre d'autres pays d'Europe ayant ensemble représenté 27,6% de son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et comprenant notamment le Royaume-Uni, l'Italie et d'autres marchés moins matures tels que la Russie, la Turquie et certains pays d'Europe de l'Est. Du fait de son implantation géographique mondiale, le Groupe bénéficie en outre d'un potentiel de développement important dans des marchés en croissance tels que l'Asie, l'Océanie et l'Afrique (représentant ensemble 18,1% du chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020) ainsi que la zone Amériques (13,9% du chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020).

7.1.2 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats

Certains facteurs clés ainsi que certains événements passés et opérations ont eu, et pourraient continuer à avoir, une incidence sur les activités et les résultats du Groupe présentés dans le présent Chapitre 7 du document d'enregistrement. Les facteurs de risques susceptibles d'avoir une incidence sur l'activité du Groupe sont décrits au Chapitre 3 du présent document d'enregistrement. Les principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe comprennent : (i) les évolutions et caractéristiques du marché du *streaming*, (ii) la croissance et la performance du catalogue du Groupe et la croissance des souscriptions à l'offre de

Solutions Automatisées du Groupe, (iii) les modalités de rémunération du Groupe, (iv) les opérations de croissance externe, (v) la structure de coûts du Groupe, (vi) l'évolution des taux de change, (vii) les impôts et la fiscalité et (viii) la saisonnalité.

7.1.2.1 Les évolutions et caractéristiques du marché du streaming

Dans le cadre des activités Solution Premium, une part significative du chiffre d'affaires du Groupe est tirée des reversements de la part des plateformes de distribution numérique que le Groupe perçoit en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio ou vidéo diffusés en *streaming* sur ces plateformes.

Pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, le chiffre d'affaires tiré des ventes numériques a ainsi représenté 89,0%, 87,2% et 90,8% respectivement du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, le reste ayant principalement été tiré des ventes de supports physiques (CD et disques vinyles) et, dans une moindre mesure, des activités de produits dérivés, de synchronisation, de partenariat de marques et d'organisation d'événements musicaux.

Le marché de la musique numérique, et du *streaming* en particulier, a connu une croissance significative au cours des dernières années, passant d'une taille de 6,5 milliards de dollars US (dont 2,8 milliards de dollars US pour le *streaming*) en 2015 à 14,7 milliards de dollars US (dont 13,4 milliards de dollars US pour le *streaming*) en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*), soutenu par des tendances de croissance favorables (voir le paragraphe 5.5 « *Présentation des marchés et de la position concurrentielle du Groupe* » du présent document d'enregistrement).

La croissance du marché du *streaming* fait ainsi partie des principaux facteurs ayant contribué positivement à la croissance du chiffre d'affaires du Groupe, passé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Le chiffre d'affaires du Groupe est majoritairement tiré des reversements des plateformes de *streaming* audio telles que Spotify, Apple Music, Amazon Music ou Deezer. Ces plateformes génèrent elles-mêmes leurs revenus à partir des abonnements payés par leurs utilisateurs *premium*, et, dans une moindre mesure, des redevances versées par les annonceurs pour diffuser leurs messages publicitaires, et servant à financer les écoutes gratuites⁶¹. Les revenus tirés des abonnements ont connu une croissance significative au niveau mondial ces dernières années, passant de 3,5 milliards de dollars en 2016 à 9,9 milliards de dollars en 2020 (*source : IFPI, Global Music Report 2021*) et constituent désormais la modalité principale de monétisation du *streaming* par les plateformes de *streaming* audio.

Le Groupe tire également une partie de son chiffre d'affaires des reversements de plateformes de *streaming* vidéo, telles que YouTube, et de médias sociaux, tels que TikTok, Facebook ou Instagram, en contrepartie de la mise à disposition de contenus vidéo ou audio sur ces plateformes. Ces plateformes et médias sociaux génèrent leurs revenus principalement à partir des redevances versées par les annonceurs diffusant leurs messages publicitaires auprès des utilisateurs de cette plateforme, qui y accèdent gratuitement dans la plupart des cas. Certains services proposés le cas échéant peuvent néanmoins faire l'objet d'abonnements versés par les utilisateurs, telles que les offres YouTube Premium et YouTube Music Premium, permettant notamment de visionner des contenus vidéos sans publicité, de les sauvegarder afin de les visionner hors connexion, ou de continuer leur lecture en arrière-plan sans interruption. Ces services s'apparentent alors à un service de *streaming* audio par abonnement.

⁶¹ La catégorie des utilisateurs *premium* des plateformes de distribution numérique comprend généralement les utilisateurs ayant souscrit un abonnement mensuel, leur permettant d'avoir une interface sans publicité. Les utilisateurs n'ayant pas souscrit d'abonnement peuvent utiliser gratuitement certaines fonctionnalités de l'interface, avec la diffusion régulière de messages publicitaires, en contrepartie desquels les annonceurs versent des redevances aux plateformes.

Les modalités de monétisation du *streaming* retenues par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux auxquels le Groupe met des contenus à disposition, ont un impact direct sur le niveau de chiffre d'affaires du Groupe.

Ainsi, s'agissant de la monétisation par abonnement payant, conformément aux accords de distribution conclus avec les plateformes de distribution numérique audio et vidéo (dont les principales modalités sont décrites au paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement), le montant des reversements payés par ces plateformes au Groupe est calculé sur la base de plusieurs éléments, comprenant généralement la fréquence d'écoute du contenu distribué et un taux de reversement, négocié avec les plateformes pour la durée du contrat (généralement comprise entre 1 à 3 années), et appliqué aux revenus tirés par la plateforme des abonnements versés par les utilisateurs. Des facteurs tels que le mode de distribution par la plateforme (via des partenaires ou en direct) et le pays concerné peuvent par ailleurs faire varier le montant des reversements payés par les plateformes au Groupe.

Concernant la monétisation des offres gratuites, financées par la publicité, conformément aux accords de licence conclus avec les plateformes de distribution numérique audio et vidéo et les médias sociaux (dont les principales modalités sont décrites au paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement), le montant des reversements payés au Groupe est généralement calculé sur la base des revenus publicitaires générés par la plateforme ou d'un montant forfaitaire fixe défini contractuellement, auquel est appliqué un pourcentage de reversement dépendant notamment du nombre de visionnages ou d'écoutes par les utilisateurs.

Certains contrats peuvent en outre prévoir un paiement minimum garanti qui s'apparente à une avance sur reversement reçue par le Groupe, ou encore prévoir le paiement de montants additionnels, conditionnés à l'atteinte par le Groupe de certains critères qualitatifs.

En application de ces modalités de calcul, le montant des reversements est ainsi typiquement moins élevé s'agissant de contenus distribués dans le cadre d'offres gratuites financées par la publicité ou de contenus distribués dans le cadre d'offres promotionnelles ou d'offres d'essai à tarif réduit, que pour des contenus distribués dans le cadre d'offres par abonnement.

Par ailleurs, la croissance du chiffre d'affaires tiré par le Groupe des reversements payés par les plateformes de distribution numériques sur la base des revenus qu'elles tirent elles-mêmes d'offres par abonnement, dépend de la capacité de ces plateformes à poursuivre la croissance de leur offre par abonnement, en volume et en valeur, en proposant des structures tarifaires rentables et par ailleurs acceptables par les utilisateurs. La croissance et la rentabilité des offres par abonnement pourrait être affectée par un certain nombre de facteurs, tels qu'une dégradation de la conjoncture économique, qui pourrait avoir un impact sur les dépenses non-essentiels, telles que les dépenses de divertissement (voir le paragraphe 3.1.3 « *Risques liés aux conditions économiques et à leur évolution* » du présent document d'enregistrement).

En outre, la croissance du chiffre d'affaires tiré par le Groupe des reversements payés par les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux sur la base des revenus qu'ils tirent eux-mêmes d'offres gratuites financées par la publicité, dépend principalement des volumes de diffusion par les annonceurs de messages publicitaires sur ces plateformes et médias, qui pourraient également être affectés par différents facteurs, dont une dégradation de la conjoncture économique (voir notamment le paragraphe 3.1.3 « *Risques liés aux conditions économiques et à l'évolution du marché de la musique enregistrée* » du présent document d'enregistrement).

7.1.2.2 La croissance et la performance du catalogue du Groupe et la croissance des souscriptions à l'offre de Solutions Automatisées du Groupe

La croissance de l'activité Solutions Premium du Groupe au cours des derniers exercices a notamment été tirée d'une part par la croissance de son catalogue d'artistes et de titres, lui permettant de proposer un nombre croissant de contenus aux plateformes de distribution

numérique et médias sociaux, et d'autre part la performance de son catalogue, liée au succès rencontré le cas échéant par les contenus qu'il distribue, permettant de générer un niveau élevé de *streams*, ces deux facteurs combinés générant ainsi davantage de versements au profit du Groupe.

La croissance et la performance du catalogue du Groupe dépend notamment de sa capacité à découvrir et attirer de nouveaux artistes et labels susceptibles de générer un niveau élevé de *streams*, ainsi qu'à retenir ses artistes et labels existants, en offrant des solutions technologiques de premier plan les plus adaptées à leurs besoins et des structures de rémunération compétitives. En particulier, l'identification et la signature d'artistes à fort potentiel de « *top artiste* » permet au Groupe de renforcer son image de marque et sa visibilité auprès des artistes et labels, contribuant à la croissance de son catalogue. La croissance du catalogue du Groupe au cours des dernières années a également résulté d'opérations de croissance externe, ayant permis au Groupe d'acquérir le catalogue des labels acquis (voir le paragraphe 7.1.2.4 « *Les opérations de croissance externe* » ci-dessous). Afin de découvrir et attirer de nouveaux artistes et labels et de faire croître son catalogue, le Groupe réalise des investissements significatifs, notamment en procédant au recrutement régulier de salariés afin de renforcer ses équipes commerciales et marketing, ayant pour conséquence une augmentation des coûts salariaux inclus dans les frais marketing et commerciaux, ainsi qu'en réalisant des investissements dans les activités commerciales et marketing pour assurer la promotion du contenu signé, avec notamment la réalisation de campagne sur les réseaux sociaux et des investissements publicitaires. Ces investissements ont conduit à une augmentation des frais marketing et commerciaux du Groupe de 80,5% entre 2018 et 2019, passant de 51,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 92,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et de 24,5% entre 2019 et 2020, passant de 92,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 115,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

La croissance de l'activité Solutions Automatisées du Groupe dépend quant à elle principalement de la souscription de nouveaux abonnements par des artistes, indépendamment de la croissance et de la performance du catalogue de ces artistes, dans la mesure où le chiffre d'affaires tiré par le Groupe de cette activité est principalement généré par les abonnements versés annuellement par les artistes pour avoir accès à la plateforme TuneCore, et qui récupèrent ensuite l'intégralité des versements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition des contenus.

7.1.2.3 Les modalités de rémunération du Groupe

Les modalités de rémunération du Groupe varient en fonction des modes de mise à disposition des contenus qu'il offre. Dans le cas des Solutions Premium, les modalités de rémunération sont basées sur un modèle de partage de valeur. Dans le cas des Solutions Automatisées, elles sont basées principalement sur un modèle de souscription.

Solutions Premium

Dans le cadre de son activité Solutions Premium, qui a représenté 92,6% de son chiffre d'affaires au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe propose aux artistes et labels des solutions de distribution numérique, consistant principalement à commercialiser, promouvoir et mettre à disposition, auprès de plateformes de distribution numérique et médias sociaux, leurs contenus (voir le paragraphe 5.6.2.1 « *Solutions Premium : une offre sur-mesure opérée par des experts en musique et analyse de données et soutenue par une technologie de pointe ciblant les besoins des artistes émergents jusqu'aux besoins des artistes confirmés et top-artistes* » du présent document d'enregistrement), selon un modèle économique de partage des revenus. En effet, en contrepartie de la mise à disposition de ces contenus, les plateformes de distribution numériques et médias sociaux reversent au Groupe des sommes d'argent, comptabilisées en chiffre d'affaires dans le compte de résultat consolidé du Groupe. Une partie de ces sommes est ensuite reversée par le Groupe aux artistes et labels concernés, et comptabilisée en coût des ventes (qui inclut par ailleurs, pour des montants non significatifs,

d'autres éléments, tels que les variations de stocks (principalement de supports physiques et produits dérivés) liées à l'activité de label du Groupe et les coûts de production d'événements musicaux) dans le compte de résultat consolidé du Groupe. La partie des sommes conservée par le Groupe après reversement aux artistes ou labels est désignée sous le terme de « marge » dans le présent document d'enregistrement.

Dans le cadre de son activité Solutions Premium, le Groupe propose en outre aux artistes et labels des solutions de distribution physique, consistant principalement à commercialiser, promouvoir et mettre à disposition auprès de points de vente physiques des contenus audio sur support physique. Dans ce cas, le chiffre d'affaires est constitué de la marge prélevée par le Groupe sur le montant des ventes réalisées, ou, lorsque le Groupe agit en tant que label, du prix de vente des supports physiques aux points de vente, net des éventuelles remises. Les ventes physiques sont réalisées principalement en Allemagne, pays dans lequel certains des genres musicaux compris dans le catalogue des labels du Groupe, tels que le metal chez Nuclear Blast, continuent à être distribués significativement sous un format physique.

Le chiffre d'affaires tiré de la vente de supports physiques est enregistré dans le chiffre d'affaires des activités autres que les ventes numériques de contenus audio et vidéo. Ce chiffre d'affaires comprend également dans une moindre mesure les activités notamment de synchronisation, droits voisins et d'organisation d'événements musicaux. Le chiffre d'affaires hors ventes numériques a représenté 11,0%, 12,8% et 9,2% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement.

Solutions Automatisées

Dans le cadre de son activité Solutions Automatisées, qui a représenté 7,3% de son chiffre d'affaires au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe permet aux artistes, via sa plateforme numérique TuneCore, de distribuer directement leurs contenus audio auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux (voir le paragraphe 5.6.2.2 « *Solutions Automatisées : une offre à forte valeur ajoutée technologique ciblant les besoins des artistes émergents* » du présent document d'enregistrement). Le Groupe se charge ensuite de collecter auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux les versements qu'ils doivent en contrepartie de la mise à disposition des contenus. Ces sommes sont ensuite reversées aux artistes en intégralité en ce qui concerne les contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* audio et après prélèvement par le Groupe d'une marge en ce qui concerne les contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* vidéo ou des médias sociaux et utilisés pour la création de contenus générés par les utilisateurs. Le Groupe propose en outre aux artistes, en complément, des solutions de synchronisation.

S'agissant des contenus mis à disposition sur des plateformes de *streaming* audio, les artistes payent au Groupe un abonnement annuel pour pouvoir accéder à TuneCore, comptabilisé en chiffre d'affaires dans le compte de résultat consolidé du Groupe. Le montant de cet abonnement varie selon qu'il s'agit de la mise à disposition d'un titre unique ou d'un album. Les revenus tirés de ces abonnements ont représenté 68% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

S'agissant des contenus mis à disposition sur des plateformes vidéo ou des médias sociaux et utilisés pour la création de contenus générés par les utilisateurs, les artistes payent un abonnement annuel au Groupe, qui prélève par ailleurs une marge (enregistrée en chiffre d'affaires) sur les sommes qu'il reverse aux artistes. Ce mode de rémunération a représenté 24% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Enfin, les solutions complémentaires d'édition musicale ou d'outils d'aide au marketing et à la promotion offertes par le Groupe dans le cadre des Solutions Automatisées font généralement l'objet d'un abonnement additionnel. Les revenus tirés de ces solutions complémentaires ont représenté 8% du chiffre d'affaires généré par les Solutions Automatisées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Dans la mesure où le Groupe ne procède à aucun reversement aux artistes en contrepartie des abonnements perçus (le Groupe est simplement chargé de collecter les reversements dus aux artistes par les plateformes, qu'il leur verse en intégralité), il enregistre un coût des ventes généralement quasi-nul pour la partie de son activité Solutions Automatisées rémunérée essentiellement par abonnement.

La différence de modèle économique entre les solutions de mise à disposition de contenus offertes par le Groupe (l'une étant basée sur un modèle de partage de valeur et l'autre sur un modèle de souscription fixe) pourrait ainsi avoir un impact sur la rentabilité du Groupe, en fonction de l'évolution du poids respectif de chaque solution dans les activités du Groupe.

7.1.2.4 Les opérations de croissance externe

Au cours des dernières années, le Groupe a, dans le cadre de sa politique de croissance externe dynamique, procédé à un nombre important d'acquisitions ciblées ayant fortement contribué à la croissance de ses activités (voir notamment le paragraphe 5.7 « *Investissements* »), dont l'acquisition d'une participation majoritaire au sein du label DMC en Turquie en 2020, l'acquisition de plusieurs sociétés en Inde en 2019 ou encore l'acquisition de Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne en 2018.

Le Groupe entend poursuivre à l'avenir son développement en procédant à des acquisitions potentiellement significatives et ciblées notamment sur des pays stratégiques et des services nouveaux, afin d'étendre son empreinte géographique et enrichir son offre.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018, le Groupe a procédé à l'acquisition de deux sociétés et une participation, pour un montant total de 65,5 millions d'euros (soit 56,4 millions d'euros, nets de trésorerie acquise). En Allemagne, le Groupe a ainsi acquis Nuclear Blast, le premier label allemand mondial de metal, pour 19,0 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (1,0 million d'euros) et Groove Attack, société de distribution indépendante allemande spécialisée dans le hip-hop, pour 25,2 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (8,0 millions d'euros), qui détient notamment la société de distribution GoodToGo. Le Groupe a par ailleurs procédé en France à l'acquisition pour un montant de 12,3 millions d'euros d'une participation de 49% au capital de la société Lili Louise Musique, société détenant notamment le label Tôt ou Tard, dont le Groupe est devenu à cette occasion le distributeur.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le Groupe a, dans le cadre du développement de ses activités dans les pays émergents, procédé à l'acquisition de trois sociétés en Inde et une participation en France pour un montant total de 39,9 millions d'euros (soit 37,0 millions d'euros, nets de la trésorerie acquise). Le Groupe a ainsi acquis la société Venus Music Private Ltd., présente notamment dans la musique « *Bollywood* », pour un montant de 32,6 millions d'euros net de trésorerie acquise (2,8 millions d'euros) ; la société Entco Music Private Ltd., spécialisée dans la production d'événements en direct, pour un montant de 1,1 million d'euros ; et la société Canvas Talent Private Ltd., spécialisée dans les services aux artistes, pour un montant de 2,1 millions d'euros. En France, le Groupe a par ailleurs acquis une participation de 49% dans la société 6&7 SAS, exploitant le label éponyme.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a procédé à une acquisition et une prise de participation pour un montant total de 21,0 millions d'euros (soit 19,4 millions d'euros, nets de la trésorerie acquise). Le Groupe a ainsi acquis une part majoritaire (60%) dans le label DMC en Turquie, pour un montant de 18,8 millions d'euros net de trésorerie acquise (1,6 millions d'euros) avec l'intégration des sociétés Doğan Müzik Yapım ve Ticaret A.Ş. et Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.Ş. dans le périmètre du Groupe, poursuivant ainsi le développement de ses activités dans les pays émergents. Le Groupe a par ailleurs pris une participation dans la société IRCAM Amplify, filiale de l'Institut de Recherche et de Coordination Acoustique/Musique (IRCAM) chargée d'en valoriser les licences et le savoir-faire, pour un montant de 0,5 million d'euros. En France, le Groupe a en outre acquis les actifs de la société SoundsGood, spécialisée dans la création de listes d'écoute sur les plateformes de *streaming*.

7.1.2.5 La structure de coûts du Groupe

Les coûts variables du Groupe sont représentés principalement par le coût des ventes, qui comprennent en majorité les reversements payés par le Groupe aux artistes et labels, et qui varient notamment en fonction de la valeur des contrats conclus avec les artistes et labels et de la nature de ventes réalisées et services rendus.

Pour les ventes numériques, le montant des reversements est généralement calculé à partir d'un pourcentage fixe négocié avec l'artiste ou le label et appliqué au montant des reversements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition des contenus de l'artiste ou label concerné. Ce pourcentage varie notamment en fonction de la valeur des contrats conclus avec les artistes et labels. En effet, le chiffre d'affaires généré par un contrat dépend du montant du catalogue de contenus couvert par ce contrat. Ainsi, le taux de reversement aux artistes et labels appliqué aux contrats générant le plus de chiffre d'affaires est généralement négocié à un niveau plus élevé, car appliqué à une assiette de chiffre d'affaires plus large. Par conséquent, les contrats conclus avec les labels, dans la mesure où le catalogue de contenus distribués est généralement plus large que le catalogue de contenus d'un artiste unique, génèrent en principe un chiffre d'affaires plus élevé que les contrats conclus avec un artiste unique (voir le paragraphe 5.11.2 « *Les contrats de distribution numérique avec les artistes et labels* » du présent document d'enregistrement).

Pour les ventes de supports physiques, dans la mesure où les coûts de commercialisation sont généralement plus élevés, les reversements à l'artiste ou au label sont moins élevés que pour les ventes numériques.

Le Groupe consacre par ailleurs des investissements significatifs à son développement commercial et marketing, afin notamment de poursuivre la croissance de son catalogue (voir le paragraphe 7.1.2.2 « *La croissance et la performance du catalogue du Groupe et la croissance des souscriptions à l'offre de Solutions Automatisées du Groupe* » ci-dessus). Ces coûts sont comptabilisés dans le poste « Frais marketing et commerciaux » du compte de résultat consolidé du Groupe et sont les plus significatifs pour le Groupe, ayant représenté 64,2%, 71,4% et 68,8% du total des charges opérationnelles⁶² du Groupe au cours des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018. Ils se décomposent en des frais de personnel et associés (frais de consultants par exemple) qui sont généralement fixes et des coûts de Promotion, Marketing et Distribution, qui sont affectés à des projets musicaux dédiés (selon les contrats signés avec les artistes ou labels) et sont donc variables par nature. Les Frais marketing et commerciaux engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 10 millions d'euros, 5 millions d'euros et 2 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶³.

Les activités du Groupe nécessitent par ailleurs la réalisation d'investissements significatifs dans le développement de sa plateforme technologique afin d'une part de garantir la fiabilité et la sécurité des contenus et d'autre part améliorer et enrichir constamment son offre de solutions, qui impliquent principalement des coûts essentiellement fixes tels que des frais de personnel, des frais de consultants et des frais d'infrastructure.

En outre, la gestion opérationnelle quotidienne de cette plateforme implique principalement des coûts eux aussi en grande partie fixes tels que frais de maintenance et prestations de services ainsi que des frais de personnel. L'ensemble de ces coûts sont comptabilisés dans le poste

⁶² Les charges opérationnelles comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits, les frais généraux et administratifs et les autres charges et produits opérationnels.

⁶³ Coûts retenus tels que compris dans l'EBITDA ajusté, soit les coûts opérationnels avant amortissements et dépréciations, paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2 et les autres produits et charges opérationnels. Les frais de personnel interne et externe excluent la part de ces frais capitalisés en coût de développement au bilan. Les charges opérationnelles comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits, les frais généraux et administratifs.

« Technologie et produits » du compte de résultat consolidé du Groupe et ont représenté 13,7%, 11,2% et 14,1% du total des charges opérationnelles du Groupe au cours des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement. Les Frais technologie et produits engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 14 millions d'euros, 8 millions d'euros et 7 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶³.

Les frais de personnel interne et externe autres que ceux liés aux projets de recherche et développement de la plateforme technologique et au développement commercial et marketing du Groupe sont comptabilisés dans le poste « Frais généraux et administratifs » du compte de résultat consolidé du Groupe et ont représenté 19,9%, 13,7% et 10,3% du total des charges opérationnelles du Groupe au cours des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018. Ils comprennent essentiellement les coûts des services supports, tels que Finance ou Ressources Humaine. Les Frais généraux et administratifs engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 29 millions d'euros, 14 millions d'euros et 4 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶³.

Les frais de personnel interne et externe du Groupe constituent l'élément le plus significatif de la structure de coûts du Groupe (hors coûts de vente), ayant représenté 53%, 46% et 55% de ses charges opérationnelles au titre des exercices clos les 31 décembre 2018, 2019 et 2020 respectivement⁶⁴. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, 55% des frais de personnel interne et externe du Groupe étaient liés au développement commercial et marketing du Groupe, comptabilisés dans le poste « Frais marketing et commerciaux » du compte de résultat du Groupe et 26% étaient liés au développement de la plateforme technologique du Groupe, comptabilisés dans le poste « Frais technologie et produits ». Les frais de personnel interne et externe autres que ceux mentionnés ci-dessus, soit 19% du total des frais de personnel interne et externe, étaient comptabilisés dans le poste « Frais généraux et administratifs ». Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, les frais de personnel interne et externe du Groupe étaient affectés à parts quasiment égales entre la Plateforme Centrale d'une part, et les secteurs opérationnels Solutions Premium et Solutions Automatisées d'autre part.

Le Groupe a enregistré une augmentation significative de ses frais de personnel au cours des trois derniers exercices, liée à l'augmentation de ses effectifs, qui ont plus que doublé sur la période 2018 – 2020, afin de soutenir la forte croissance de ses activités. Les frais de personnel interne et externe⁶⁵ du Groupe sont ainsi passés de 35 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 59 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 102 millions d'euros (dont 25,1 millions d'euros de frais de personnel externe) au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

7.1.2.6 L'évolution des taux de change

Les états financiers consolidés du Groupe sont présentés en euros. Cependant, dans chacun des pays où il exerce ses activités, le Groupe engage généralement des dépenses et réalise parfois des ventes en monnaies locales. Par conséquent, ces opérations doivent être converties en euros lors de la préparation des états financiers. S'agissant du compte de résultat, cette conversion est effectuée au taux moyen pour chaque période concernée. S'agissant du bilan, cette conversion est effectuée en prenant les taux de change applicables à la date de clôture du bilan.

La grande majorité des ventes et dépenses réalisées en devises autres que l'euro du Groupe est réalisée en dollars américains, ce qui concerne principalement les Solutions Automatisées, les

⁶⁴ Coûts retenus tels que compris dans l'EBITDA ajusté, soit les coûts opérationnels avant amortissements et dépréciations, paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2 et les autres produits et charges opérationnels. Les frais de personnel interne et externe excluent la part de ces frais capitalisés en coût de développement au bilan. Les charges opérationnelles comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits, les frais généraux et administratifs.

⁶⁵ Incluant la part des frais de personnel comptabilisée en coûts de développement capitalisés et excluant les coûts liés aux paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2.

abonnements à TuneCore étant payés en dollars américains, et, dans une moindre mesure, les Solutions Premium, pour lesquelles les versements de certaines plateformes de distribution numérique et médias sociaux au Groupe sont réalisés en dollars américains. Ainsi, même si le Groupe est relativement peu exposé au risque de transactions effectuées en monnaies locales de façon directe, les variations de taux de change peuvent avoir un impact sur la valeur en euros du chiffre d'affaires du Groupe, de ses charges et de ses résultats (voir le paragraphe 3.4.3 « *Risques de contrepartie* » du présent document d'enregistrement). Une analyse de sensibilité de l'exposition nette au risque de change au bilan est présentée en note 8.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018.

L'évolution des taux de change pourrait par ailleurs avoir un impact sur les versements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique. En effet, les plateformes facturent les abonnements à leurs utilisateurs en devises locales et ce montant est ensuite converti en euros au taux de change applicable, révisé régulièrement en fonction du taux de marché, conformément aux stipulations contractuelles applicables. Ainsi, toute dépréciation par rapport à l'euro de la devise locale dans laquelle les abonnements sont facturés par les plateformes à leurs utilisateurs, aurait pour effet de réduire l'assiette de chiffre d'affaires en euros retenue pour calculer les versements à payer au Groupe, et réduirait donc le montant de ces versements et par conséquent le chiffre d'affaires du Groupe.

7.1.2.7 Les impôts et la fiscalité

Présent dans de nombreux pays, le Groupe est amené à prendre en compte des régimes fiscaux différents ; les différences de taux et d'assiettes d'imposition peuvent ainsi avoir un effet sur les résultats du Groupe. Le montant des impôts dus par le Groupe peut par ailleurs varier significativement d'un exercice fiscal à l'autre, en raison de l'utilisation de déficits fiscaux reportables ou de changements de la réglementation fiscale applicable en France ou dans les pays où le Groupe exerce ses activités, ayant ainsi un effet sur les résultats du Groupe (voir le paragraphe 3.5.3 « *Risques liés à la fiscalité et ses évolutions* » du présent document d'enregistrement).

7.1.2.8 La saisonnalité

Le Groupe enregistre généralement un chiffre d'affaires plus élevé au cours du dernier trimestre de l'exercice, du fait de l'accroissement des activités des plateformes de distribution et médias sociaux dépendant de la publicité à l'approche des fêtes de fin d'année, ayant pour conséquence une croissance de leurs revenus publicitaires, venant augmenter l'assiette de leur chiffre d'affaires retenu pour calculer les versements devant être payés au Groupe.

7.1.3 Principaux postes du compte de résultat

Les principaux postes du compte de résultat, sur lesquels s'appuie la direction du Groupe pour analyser ses résultats consolidés sont décrits ci-dessous :

Chiffre d'affaires

Les activités du Groupe génératrices de chiffre d'affaires sont principalement les ventes numériques. Le Groupe exerce par ailleurs d'autres activités comprenant principalement la vente de supports physiques et, dans une moindre mesure, les produits dérivés, l'organisation d'événements musicaux, les droits voisins, la synchronisation et les partenariats de marques.

Le chiffre d'affaires est comptabilisé lorsque l'obligation de performance est remplie pour le montant que le Groupe s'attend à recevoir.

Ventes numériques :

Les ventes numériques constituent une vente de licence de propriété intellectuelle sur le catalogue des œuvres musicales sur lesquelles le Groupe détient des droits. Le catalogue s'entend comme l'ensemble des œuvres sur lesquelles le Groupe dispose de droits pendant la

durée du contrat avec la plateforme (y compris les œuvres dont les droits seront acquis après la signature et à l'exclusion des œuvres sur lequel le Groupe n'aurait plus de droit).

Cette licence constitue donc un droit d'accès à la propriété intellectuelle telle qu'elle évolue sur la durée du contrat et correspond à une licence dite dynamique. Le chiffre d'affaires prend la forme d'une redevance basée sur l'usage de la licence par les clients finaux des plateformes. Cette redevance est basée sur le chiffre d'affaires réalisé par la plateforme, tant au titre des revenus publicitaires que des revenus liés aux abonnements. Il est reconnu au fur et à mesure que ces usages ont lieu, sur la base des rapports établis par les plateformes numériques.

Certains contrats peuvent prévoir le versement par la plateforme d'un minimum garanti non remboursable mais généralement recouvrable qui s'apparente à une avance sur redevance reçue par le Groupe. Les minimums garantis sont reconnus au même rythme que la comptabilisation des redevances qui y sont liées. Les minimums garantis ou avances reçues non encore reconnus en chiffre d'affaires constituent des passifs sur contrats.

Dans le cadre de son activité de ventes numériques liées aux Solutions Premium, le Groupe agit en tant que Principal vis-à-vis de la plateforme numérique car il prend le contrôle des œuvres qui composent son catalogue. Dans le cadre des Solutions Automatisées, les ventes numériques constituent un service d'intermédiation permettant au producteur de distribuer son catalogue sur les plateformes de son choix. Ce service comprend également la collecte et le reversement des sommes qui reviennent au producteur pendant la durée de son abonnement. Le Groupe agit en tant qu'Agent et le chiffre d'affaires correspond aux abonnements versés par les artistes. Le Groupe agit en tant qu'Agent dans le cadre de l'activité Solutions Automatisées car il ne prend pas le contrôle des œuvres qui sont mises à disposition de la plateforme ; le producteur conservant la détermination de la gestion commerciale.

Autres :

Dans le cadre de son activité, en fonction des dispositions contractuelles prévues avec les artistes ou producteurs, le Groupe peut agir en tant qu'Agent ou en tant que Principal concernant la vente de supports physiques.

Lorsque que le Groupe agit en tant que Label (c'est-à-dire lorsqu'il a conclu un contrat d'enregistrement dit « contrat d'artiste » ou un contrat de licence dans le cadre duquel il agit en qualité de licencié d'un producteur tiers), il réalise la vente de supports physiques en tant que Principal car il prend le contrôle des supports physiques, détermine la gestion commerciale et supporte le risque sur stock. Dans ce cas, son client est le distributeur physique.

Lorsque le Groupe agit en tant que Distributeur, il réalise la distribution en tant qu'Agent car il ne prend pas le contrôle des supports physiques, ne détermine pas la gestion commerciale et ne supporte pas de risque sur stock.

Lorsque le Groupe agit en tant que Principal, les ventes de supports physiques constituent des ventes de licence de propriété intellectuelle sur les œuvres musicales. Cette licence constitue un droit d'utilisation de la propriété intellectuelle telle qu'elle a été fixée sur le support physique et correspond donc à une licence dite statique. Le chiffre d'affaires, net des éventuelles remises, est reconnu au moment du transfert du contrôle du support physique ; c'est-à-dire, dans la majorité des cas, au moment de la livraison aux points de vente physiques et au moment de la vente au client final dans le cas des ventes en consignation. Dans le cadre des ventes en consignation le distributeur physique n'obtient le contrôle des supports physiques qu'au moment où le produit est vendu à son client et n'a pas d'obligation inconditionnelle de payer le produit tant que la vente à son client n'a pas eu lieu.

L'estimation des retours est basée sur des statistiques historiques et des prévisions et est constatée en déduction du chiffre d'affaires.

Lorsque le Groupe agit en tant qu'Agent, les ventes correspondent à un service d'intermédiation de distribution à destination du producteur et éventuellement de prestations additionnelles telles

que la fabrication des supports. Dans ce cas, son client est le producteur et le chiffre d'affaires est uniquement constitué de la commission de distribution du Groupe. L'impact des retours estimés est comptabilisé en diminution du chiffre d'affaire lié à la commission de distribution. L'estimation est basée sur des statistiques historiques et des prévisions.

Le Groupe génère du chiffre d'affaires dans le cadre d'autres activités, plus minoritaires, et notamment :

- Le *merchandising*, correspondant à la vente de produits dérivés et le partenariat de marques, réalisée en partenariat avec une marque dont le chiffre d'affaires est reconnu au moment de l'accord de la licence ou du transfert du contrôle des biens au client. Le Groupe agit en tant que principal dans le cadre de cette activité car il prend le contrôle des biens. En effet, il a la charge de la gestion commerciale, assume la responsabilité de la vente auprès du client final et assume un risque sur stock.
- La synchronisation qui correspond à l'octroi d'une licence sur un extrait de l'œuvre musicale dans l'état dans lequel elle est au moment de la signature du contrat sans évolution prévue. Le chiffre d'affaires est donc reconnu au moment du transfert du contrôle de la licence, c'est à dire au moment où le client obtient le droit d'utiliser l'œuvre.
- Les droits voisins sont des droits connexes aux droits d'auteur dévolus aux artistes interprètes, aux producteurs de vidéogrammes et de phonogrammes, ainsi qu'aux organismes de radiodiffusion et de télédiffusion. Le Groupe peut être chargé de collecter les droits voisins auprès des autorités compétentes puis de les reverser à l'artiste/producteur, éventuellement minoré d'une commission de gestion. Le Groupe agissant en tant qu'agent au titre du service de collecte rendu, seule la commission au titre de ce service est comptabilisée en revenu.
- Le Groupe propose également des services complémentaires d'administration de droits d'édition, correspondant à la collecte, principalement auprès de sociétés de gestion collective et pour le compte des titulaires de droits sur les œuvres musicales, des redevances dues au titre des droits de reproduction et de représentation de ces œuvres. Le Groupe agissant en tant qu'agent au titre du service rendu, seule la commission au titre de ce service est comptabilisée en revenu.

Coût des ventes

Le coût des ventes comprend les coûts directement ou indirectement liés aux produits vendus et services rendus. Il s'agit principalement des versements aux artistes et labels suivis par le Groupe, coûts de production et des variations de stocks (principalement de supports physiques) et les cachets des artistes et labels suivis par le Groupe ainsi que les frais encourus pour l'organisation d'événements musicaux.

Les versements aux artistes et labels sont comptabilisés en charges lorsque les produits des ventes d'enregistrements musicaux, déduction faite des provisions pour retours éventuelles, sont constatés.

Frais marketing et commerciaux

Les frais marketing et frais commerciaux comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe qui sont impliqués dans les services de marketing et services commerciaux et également les coûts opérationnels et support locaux engagés dans les activités de marketing et de vente. Ils incluent également les amortissements des immobilisations correspondantes (qui comprennent principalement des frais de personnel et de consultants capitalisés). Les Frais marketing et commerciaux engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 10 millions d'euros, 5 millions d'euros et 2 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶⁶.

Frais technologie et produits

Les frais technologie et produits comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe qui sont impliqués notamment dans le développement des plateformes technologiques liés aux services rendus par le Groupe et autres projets informatiques développés en interne dont une partie est capitalisée (voir le paragraphe 5.7 « *Investissements* » du présent document d'enregistrement et la note 6.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018), lorsque certains critères sont remplis. Ils incluent également les amortissements des immobilisations incorporelles et corporelles correspondantes. Les Frais technologie et produits engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 14 millions d'euros, 8 millions d'euros et 7 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶⁶.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe des équipes support opérationnel et siège, les frais de fonctionnement et les honoraires divers liés à ces fonctions support. Ils incluent également des amortissements d'immobilisations incorporelles et corporelles ainsi que les coûts liés aux avantages postérieurs à l'emploi et aux plans de rémunération en action. Les Frais généraux et administratifs engagés par la Plateforme Centrale se sont élevés à 29 millions d'euros, 14 millions d'euros et 4 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement, le reste ayant été affecté aux secteurs Solutions Premium et Solutions Automatisées⁶⁶.

Autres produits et charges opérationnels

Afin de faciliter la lecture du compte de résultat et de la performance du Groupe, les éléments inhabituels et significatifs à l'échelle de l'ensemble consolidé sont identifiés sur la ligne du résultat opérationnel intitulée « *Autres produits/(charges) opérationnels* ».

Cette ligne inclut principalement :

- Les plus ou moins-values des cessions d'actifs ;
- Les coûts liés aux acquisitions ;
- D'autres produits et charges opérationnelles notamment relatives au provisionnement de risques fiscaux et à la reprise des provisions correspondantes, des charges liées au projet d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris et des charges de structuration organisationnelle et juridique du Groupe.

Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel représente la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes, les frais marketing et commerciaux, les frais généraux et administratifs, les frais de technologie et produits et les autres produits et charges opérationnels.

Résultat financier

Le résultat financier correspond au coût de l'endettement financier, augmenté des autres produits et charges financiers tels que les gains et pertes de changes.

⁶⁶ Coûts retenus tels que compris dans l'EBITDA ajusté, soit les coûts opérationnels avant amortissements et dépréciations, paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2 et les autres produits et charges opérationnels. Les frais de personnel interne et externe excluent la part de ces frais capitalisés en coût de développement au bilan. Les charges opérationnelles comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits, les frais généraux et administratifs.

Le coût de l'endettement financier comprend les charges d'intérêts sur emprunts, les charges d'intérêts sur loyers, l'amortissement des frais d'émission d'emprunts et autres et les produits financiers de la trésorerie.

Impôts sur le résultat

L'impôt sur le résultat est égal au montant total de l'impôt exigible et de l'impôt différé inclus dans la détermination du résultat de la période. Il est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à un regroupement d'entreprises ou à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres ou en autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est le montant des impôts sur les bénéfices payables (récupérables) au titre du bénéfice imposable (perte fiscale) d'un exercice et doit être comptabilisé en tant que passif dans la mesure où il n'est pas payé. Si le montant déjà payé au titre de la période et des périodes précédentes excède le montant dû pour ces périodes, l'excédent doit être comptabilisé en tant qu'actif.

Les passifs (actifs) d'impôt exigible de la période et des périodes précédentes sont évalués au montant que l'on s'attend à payer aux (recouvrer auprès des) administrations fiscales en utilisant les taux d'impôt et les réglementations fiscales adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture dans chaque pays où le Groupe est présent.

L'impôt différé résulte des différences temporelles entre les valeurs comptables des actifs et des passifs et leurs bases fiscales.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués aux taux d'impôt attendus sur l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif éteint et qui ont été adoptés ou quasi-adoptés à la date de clôture. En cas de changement de taux d'impôt, les impositions différées font l'objet d'un ajustement au nouveau taux en vigueur et l'ajustement est imputé au compte de résultat sauf s'il se rapporte à un élément comptabilisé en capitaux propres ou en autres éléments du résultat global, notamment les écarts actuariels.

Les impôts différés sont revus à chaque clôture pour tenir compte des éventuels changements de législation fiscale et des perspectives de recouvrement des différences temporelles déductibles. Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé dans un horizon prévisible ou, au-delà, d'impôts différés passifs de même maturité.

Les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés.

7.1.4 Principaux indicateurs de performance

Le Groupe utilise comme principaux indicateurs de performance le chiffre d'affaires et l'EBITDA ajusté. Ces indicateurs de performance sont suivis de manière régulière par le Groupe pour analyser et évaluer ses activités et leurs tendances, mesurer leur performance, préparer les prévisions de résultats et procéder à des décisions stratégiques.

<i>En millions d'euros</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Variation	Exercice clos le 31 décembre 2019	Variation	Exercice clos le 31 décembre 2018
Chiffre d'affaires	441,4	46,9	394,5	156,4	238,1
EBITDA ajusté	8,0	(27,3)	35,3	10,6	24,7

L'EBITDA ajusté constitue un indicateur alternatif de performance au sens de la position AMF n°2015-12.

L'EBITDA ajusté n'est pas un agrégat comptable standardisé répondant à une définition unique généralement acceptée par les normes IFRS. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité

opérationnelle qui constituent des mesures définies par les IFRS ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs pourraient calculer l'EBITDA ajusté de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel avant amortissement et dépréciations, paiements fondés sur des actions et autres produits et charges opérationnels.

Tableau de passage du résultat opérationnel à l'EBITDA ajusté

<i>(En millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Exercice clos le 31 décembre 2019	Exercice clos le 31 décembre 2018
Résultat opérationnel	(21,7)	12,8	8,8
Retraitement relatif aux charges de dépréciations et d'amortissement	24,7	16,0	10,2
Retraitement relatif aux paiements fondés sur des actions	1,2	1,7	0,5
Retraitement relatif aux autres produits et charges opérationnels	3,8	4,7	5,2
EBITDA ajusté	8,0	35,3	24,7

Une discussion détaillée de l'évolution de l'EBITDA ajusté sur les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 figure au paragraphe 7.2.12 du présent document d'enregistrement.

7.2 Analyse des résultats pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018

Le tableau ci-dessous présente le compte de résultat consolidé (en millions d'euros) du Groupe pour chacun des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018.

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ	Exercice clos le 31 décembre 2020	Exercice clos le 31 décembre 2019	Exercice clos le 31 décembre 2018
<i>(en millions d'euros)</i>			
Chiffre d'affaires	441,4	394,5	238,1
Coût des ventes	(283,3)	(251,9)	(154,6)
Frais marketing et commerciaux	(115,5)	(92,8)	(51,3)
Frais Technologie et produits	(24,6)	(14,6)	(10,5)
Frais généraux et administratifs	(35,9)	(17,8)	(7,7)
Autres produits et charges opérationnels	(3,8)	(4,7)	(5,2)
Résultat opérationnel	(21,7)	12,8	8,8
Coût de l'endettement financier	(2,0)	(1,7)	(0,7)
Autres produits et charges financières	4,9	(2,6)	(4,1)
Quote-part des sociétés mis en équivalence	(0,6)	1,1	0,0
Résultat avant impôt	(19,4)	9,6	3,9
Impôts sur le résultat	(6,9)	(5,0)	(1,4)
Résultat net	(26,3)	4,6	2,5
Résultat des minoritaires	0,6	0,0	0,1
Résultat net part du Groupe	(26,8)	4,6	2,5

7.2.1 Chiffre d'affaires

Le Groupe a enregistré une forte croissance de ses activités au cours des trois derniers exercices, son chiffre d'affaires consolidé ayant quasiment doublé sur la période 2018 – 2020.

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a ainsi augmenté de 46,9 millions d'euros, soit 11,9%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 156,4 millions d'euros, soit 65,7%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'évolution du chiffre d'affaires consolidé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par une croissance organique à taux de change courant⁶⁷ de 9,8%, soit 38,2 millions d'euros, et l'impact positif des acquisitions et prises de participation réalisées au cours de l'exercice, à savoir principalement l'acquisition d'une part majoritaire (60%) dans le label DMC en Turquie, en juillet 2020, qui a généré une croissance additionnelle de 2,2% du chiffre d'affaires, soit 6,4 millions d'euros (voir la note 2.3 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018) et l'effet sur l'ensemble de l'exercice des acquisitions réalisées en 2019 pour 2,2 millions d'euros.

Le Groupe a enregistré une croissance du chiffre d'affaires lié aux ventes numériques de 14,2 % par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2019, principalement portée par la croissance du marché de la musique numérique, qui bénéficie de tendances structurelles favorables (voir le paragraphe 5.5.1 « *Tendances de marché* » du présent document d'enregistrement), ainsi que la croissance et la performance du catalogue du Groupe, qui a permis de compenser partiellement l'impact négatif de la pandémie de Covid-19 sur les dépenses publicitaires des annonceurs, qui a affecté les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (en particulier celles des plateformes vidéo, qui ont notamment conduit à une baisse de la monétisation des contenus et un décalage des sorties de certains artistes), principalement au cours du deuxième trimestre 2020.

La pandémie de Covid-19 a par ailleurs affecté les ventes non numériques, qui ont baissé de 3,9 % au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 en raison essentiellement de la diminution des ventes de supports physiques, impacté principalement par les mesures de confinement, qui a perturbé les ventes dans les magasins ne bénéficiant pas de présence en ligne.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, le Groupe a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 17,7% en Amérique et de 32,7% en Asie / Océanie / Afrique, liée au déploiement des Solutions Premium dans de nouveaux pays. La croissance du chiffre d'affaires a été plus limitée en France, s'établissant à 3,4%, et le Groupe a enregistré une diminution de son chiffre d'affaires de 3,5% en Allemagne, en raison principalement de l'impact de la pandémie de Covid-19 sur les ventes de supports physiques dans ces pays (en particulier l'Allemagne), où certains genres musicaux compris dans le catalogue des labels du Groupe continuent à être distribués significativement sous un format physique. La croissance du chiffre d'affaires s'établit à 18,4% dans le Reste de l'Europe, liée notamment à l'intégration du label DMC, acquis en Turquie en 2020.

⁶⁷ La croissance organique à taux de change courant correspond à la croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant, présentée à taux de change courant, c'est-à-dire non retraitée de l'impact de l'évolution des taux de change.

La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre de l'année n-1 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises durant l'exercice n), par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n-1 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

L'évolution du chiffre d'affaires consolidé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par une forte croissance organique à taux de change courant de 45,2%, soit 99,5 millions d'euros, et l'impact positif des opérations de croissance externe réalisées en 2019 ainsi que l'effet sur l'ensemble de l'exercice 2019 des acquisitions de Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne réalisées en octobre 2018, qui ont généré une croissance additionnelle de 23,9% du chiffre d'affaires, soit 57,0 millions d'euros.

Le Groupe a enregistré une forte croissance du chiffre d'affaires lié à la distribution numérique de 59,2% par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2018, portée principalement par la croissance du marché de la musique numérique, qui bénéficie de tendances structurelles favorables, ainsi que la croissance (accentuée en particulier par l'acquisition du catalogue des sociétés acquises susvisées) et la performance de son catalogue. Le Groupe a également enregistré une forte croissance du chiffre d'affaires lié aux ventes non numériques, passé de 22,0 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 50,6 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, résultant principalement de l'effet de l'intégration des groupes Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne, dont le catalogue comprend des genres musicaux, tels que le metal, qui continuent à être distribués sous un format majoritairement physique.

La croissance du chiffre d'affaires a concerné l'ensemble des zones géographiques du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, avec en particulier une croissance de 148,5% en Allemagne, liée à l'effet de l'intégration de Nuclear Blast et Groove Attack, et de 86,9% en Asie / Océanie / Afrique et de 64,9% en Amérique, liée au déploiement des Solutions Premium dans de nouveaux pays. La croissance du chiffre d'affaires s'établit à 25,7% en France et à 44,4% pour le Reste de l'Europe.

Les tableaux ci-dessous présentent le passage du chiffre d'affaires au chiffre d'affaires organique à taux de change courant ainsi que les taux de croissance pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre 2020	Variation 2019 - 2020	Exercice clos le 31 décembre 2019	
		En millions d'euros	En %	
Chiffre d'affaires consolidé	441,4	46,9	11,9%	394,5
Variations de périmètre	-11,3	-8,7		-2,7
Chiffre d'affaires organique à taux de change courant	430,1	38,2	9,8%	391,9

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre 2019	Variation 2018 - 2019		Exercice clos le 31 décembre 2018
		En millions d'euros	En %	
Chiffre d'affaires consolidé	394,5	156,5	65,7%	238,1
Variations de périmètre	-74,9	-57,0		-17,9
Chiffre d'affaires organique à taux de change courant	319,7	99,5	45,2%	220,2

La croissance organique à taux de change courant constitue un indicateur alternatif de performance au sens de la position AMF n°2015-12. La croissance organique à taux de change courant n'est pas un agrégat comptable standardisé répondant à une définition unique généralement acceptée par les normes IFRS. Elle ne doit pas être considérée comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle qui constituent des mesures définies par les IFRS ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs pourraient calculer la croissance organique à taux de change courant de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

La répartition entre le chiffre d'affaires tiré des ventes numériques et des autres activités (comprenant principalement les ventes de supports physiques et, dans une moindre mesure les produits dérivés, l'organisation d'événements musicaux, les droits voisins, la synchronisation, et le partenariat de marques), est la suivante :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Variation 2019 - 2020		Exercice clos le 31 décembre 2019	Variation 2018 - 2019		Exercice clos le 31 décembre 2018
		En millions d'euros	En %		En millions d'euros	En %	
Ventes numériques	392,8	48,9	14,2%	343,9	127,8	59,2%	216,1
Autres	48,6	(2,0)	-3,9%	50,6	28,6	130,0%	22,0
Chiffre d'affaires consolidé	441,4	46,9	11,9%	394,5	156,4	65,7%	238,1

Evolution du chiffre d'affaires par secteur opérationnel

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Variation 2019 - 2020		Exercice clos le 31 décembre 2019	Variation 2018 - 2019		Exercice clos le 31 décembre 2018
		En millions d'euros	En %		En millions d'euros	En %	
Solutions Premium	409,0	42,2	11,5%	366,8	149,0	68,4%	217,8
Solutions Automatisées	32,4	4,7	16,9%	27,8	7,5	37,0%	20,3
Chiffre d'affaires consolidé	441,4	46,9	11,9%	394,5	156,4	65,7%	238,1

Solutions Premium

Le chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Premium a augmenté de 42,2 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit 11,5%, passant de 366,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 409,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 149,0 millions d'euros, soit 68,4%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 217,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 366,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'évolution du chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Premium au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par la croissance du marché de la musique numérique ainsi que la croissance et la performance du catalogue du Groupe, qui a permis de compenser l'impact négatif de la pandémie de Covid-19 sur les dépenses publicitaires des annonceurs. Cette pandémie a affecté les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité, qui sont un des vecteurs principaux de monétisation de la musique dans les marchés dits émergents dans lesquels le Groupe réalise une partie significative de son chiffre d'affaires. La baisse de la publicité s'est traduite par de moindres versements reçus par le Groupe, principalement au cours du deuxième trimestre 2020, mais aussi par un décalage des sorties des nouveaux titres musicaux par les artistes, notamment lié à une plus faible monétisation. La pandémie de Covid-19 a par ailleurs affecté les ventes non numériques, en raison essentiellement de la diminution des ventes de supports physiques, impacté principalement par les mesures de confinement, qui a perturbé les ventes dans les magasins ne bénéficiant pas de présence en ligne.

L'évolution du chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Premium au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par la croissance du marché de la musique numérique, ainsi que la croissance (accentuée en particulier par l'acquisition de catalogues de sociétés acquises dans le cadre d'opérations de croissance externe (voir ci-dessus)) et la performance de son catalogue. L'activité Solutions Premium a également enregistré une croissance de ses ventes non numériques, principalement liée à l'effet de l'intégration des groupes Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne, dont le catalogue comprend des genres

musicaux, tels que le metal, qui continuent à être distribués sous un format majoritairement physique.

Solutions Automatisées

Le chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Automatisées a augmenté de 4,7 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit 16,9%, passant de 27,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 32,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 7,5 millions d'euros, soit 36,9%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 20,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 27,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'évolution du chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Automatisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par la croissance des souscriptions d'abonnements payants à la plateforme TuneCore du Groupe ; la croissance a été néanmoins affectée en partie par les conséquences négatives de la pandémie de Covid-19 sur les dépenses publicitaires des annonceurs, qui a impacté les revenus tirés par le Groupe de la marge prélevée sur les sommes qu'il reverse aux artistes en contrepartie des contenus mis à disposition sur les plateformes vidéo ou médias sociaux. L'évolution du chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Automatisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 a par ailleurs été affectée par l'impact défavorable de l'évolution du taux de change euro/dollar américain au cours de cet exercice, les revenus de TuneCore étant enregistrés en dollars américains.

L'évolution du chiffre d'affaires généré par l'activité Solutions Automatisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par la croissance des souscriptions d'abonnements payants à la plateforme TuneCore du Groupe et dans une moindre mesure par l'impact positif de l'évolution du taux de change euro/dollar américain.

7.2.2 Coût des ventes

Le coût des ventes du Groupe a augmenté de 31,4 millions d'euros, soit 12,5%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 251,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 283,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 97,3 millions d'euros, soit 63,0%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 154,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 251,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'évolution du coût des ventes au cours des exercices clos les 31 décembre 2020 et 31 décembre 2019 s'explique principalement par l'augmentation du montant total des reversements payés par le Groupe aux artistes et labels, en raison de la croissance du chiffre d'affaires liés aux contenus du catalogue du Groupe, pour les raisons exposées au paragraphe 7.2.1 « *Chiffre d'affaires* » ci-dessus.

En pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des ventes est resté quasiment stable, passant de 63,8% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 64,2% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

En pourcentage du chiffre d'affaires, le coût des ventes est passé de 64,9% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 63,8% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le pourcentage plus élevé enregistré en 2018 s'expliquant principalement par l'effet de l'intégration des groupes Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne, dont le catalogue comprend des genres musicaux, tels que le metal, qui continuent à être distribués sous un format majoritairement physique, qui présente généralement des coûts de commercialisation plus élevés que pour les ventes numériques.

7.2.3 Frais marketing et commerciaux

Les frais marketing et commerciaux du Groupe ont augmenté de 22,7 millions d'euros, soit 24,5%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 92,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 115,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 41,4 millions d'euros, soit 80,7%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 51,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 92,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019. Les frais marketing et commerciaux se sont élevés à 46 millions d'euros, 82 millions d'euros et 103 millions d'euros, hors charges d'amortissements et dépréciations au 31 décembre 2018, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2020 respectivement.

L'évolution des frais marketing et commerciaux au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par les investissements significatifs, réalisés par le Groupe essentiellement sous la forme de recrutement d'équipes. Ces investissements ont consisté à déployer les offres de Solutions Premium dans 7 nouveaux pays, développer de nouveaux services (avec notamment le déploiement ou renforcement des *Artist Services* dans 15 pays entre 2019 et 2020), accroître les offres de Solutions Premium aux artistes dans 25 pays, et, plus généralement, accompagner la croissance du marché sur l'ensemble des offres.

L'évolution des frais marketing et commerciaux au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par les effets de l'intégration des sociétés acquises (notamment Nuclear Blast et Groove Attack), à hauteur de 33,8 millions d'euros, et, pour le solde, par les investissements significatifs réalisés par le Groupe afin de développer ses activités en renforçant ses équipes commerciales afin d'accompagner la croissance du marché sur l'ensemble des géographies

7.2.4 Frais technologie et produits

Les frais technologie et produits du Groupe ont augmenté de 10,0 millions d'euros, soit 68,9%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 14,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 24,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ont augmenté de 4,1 millions d'euros, soit 38,5%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 10,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 14,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019. Les frais technologie et produits se sont élevés à 9 millions d'euros, 12 millions d'euros et 18 millions d'euros, hors charges d'amortissements et dépréciations au 31 décembre 2018, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2020 respectivement.

L'évolution des frais technologie et produits au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par les investissements significatifs réalisés par le Groupe dans le développement de sa plateforme technologique centrale avec notamment la poursuite de la construction de solutions pour les *Artist Services* en matière notamment de marketing, promotion ou encore gestion des flux, l'évolution de *Data Music* (outil d'analyse des tendances proposé aux artistes), l'accélération des capacités d'intégration de nouvelles plateformes de distribution numérique et le déploiement de plusieurs produits permettant d'adresser les besoins des différents marchés.

L'évolution des frais technologie et produits au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par les investissements significatifs réalisés par le Groupe dans le développement de sa plateforme technologique centrale afin notamment de répondre aux exigences élevées de qualité des plateformes de distribution numérique dans l'objectif de maintenir son statut de *Preferred Partner*, ainsi que la mise en place d'une plateforme de données pour renforcer les capacités commerciales.

7.2.5 Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs du Groupe ont augmenté de 18,1 millions d'euros, soit 101,6%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 17,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 35,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 10,1 millions d'euros, soit 132,3%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 7,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 17,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019. Les frais généraux et administratifs se sont élevés à 4 millions d'euros, 14 millions d'euros et 29 millions d'euros, hors charges d'amortissements et dépréciations et coûts liés aux paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2 au 31 décembre 2018, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2020 respectivement.

L'évolution des frais généraux et administratifs au cours des exercices clos les 31 décembre 2020 et 31 décembre 2019 s'explique principalement par le renforcement des fonctions supports destiné à accompagner la croissance des activités du Groupe, ayant conduit à une augmentation des frais de personnel.

7.2.6 Autres produits et charges opérationnels

Les autres produits et charges opérationnels du Groupe ont diminué de 0,9 million d'euros, soit 18,8%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant d'une charge de 4,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 3,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ont baissé de 0,4 million d'euros, soit 8,4% au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant d'une charge de 5,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à une charge de 4,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Les autres produits et charges opérationnels au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 correspondant principalement à des charges opérationnelles non courantes à hauteur de 3,8 millions d'euros, comprenant (i) un produit de 1,9 million d'euros lié au débouclage d'un risque fiscal sur TVA qui avait été passé en charge en 2019 (ce risque est désormais éteint), (ii) des charges d'un montant total de 1,8 million d'euros liées au projet d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, et (iii) des charges d'un montant total de 2,3 millions d'euros liées à la structuration organisationnelle et juridique du Groupe.

Les autres produits et charges opérationnels au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 comprennent principalement des charges opérationnelles non courantes à hauteur de 4,7 millions d'euros, liées principalement au provisionnement d'un risque fiscal et à des charges de structuration organisationnelle et juridique du Groupe.

Les autres produits et charges opérationnels au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 comprennent principalement des charges opérationnelles non courantes à hauteur de 5,2 millions d'euros, liées principalement à des charges de structuration organisationnelle et juridique du Groupe.

7.2.7 Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel du Groupe a diminué de 34,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant d'un bénéfice opérationnel de 12,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à une perte opérationnelle de 21,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 4,0 millions d'euros, soit 45,6%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 8,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 12,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Le fort développement des activités du Groupe sur la période 2018 – 2020, ayant entraîné une croissance significative de son chiffre d'affaires, qui a quasiment doublé sur la période (voir le

paragraphe 7.2.1 « *Chiffre d'affaires* » du présent document d'enregistrement), et a contribué de manière importante à la croissance du résultat opérationnel au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, a nécessité la réalisation d'investissements significatifs, qui ont entraîné une augmentation importante des charges opérationnelles⁶⁸ du Groupe, passées de 74,7 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 179,8 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

En particulier, le Groupe a enregistré une augmentation significative sur la période 2018 – 2020 des frais technologie et produits, passés de 10,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 24,6 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, liée aux investissements significatifs réalisés dans le développement de sa plateforme technologique, et une augmentation significative des frais généraux et administratifs, passés de 7,7 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 35,9 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, liée notamment au renforcement des équipes des fonctions support (notamment finance et RH) (voir les paragraphes 7.2.4 « *Frais technologie et produits* » et 7.2.5 « *Frais généraux et administratifs* » ci-dessus), afin d'accompagner le développement de ses activités.

Le Groupe a en outre enregistré sur la période 2018 – 2020 une forte augmentation de 64,1 millions d'euros, soit 124,9% de ses frais marketing et commerciaux, avec en particulier les effets de l'intégration des acquisitions et des investissements significatifs réalisés par le Groupe afin de déployer de nouvelles offres commerciales et renforcer ses équipes locales pour accompagner la croissance du marché (voir le paragraphe 7.2.3 « *Frais marketing et commerciaux* » ci-dessus).

En termes de nature de coûts, les frais de personnel interne et externe ont représenté près de la moitié des charges opérationnelles susvisées, qui comprennent également dans une moindre mesure les amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles.

Ainsi, malgré la croissance significative du chiffre d'affaires du Groupe, passé de 238,1 millions d'euros à 441,4 millions d'euros sur la période 2018 – 2020, soit une augmentation de 85,4% (voir le paragraphe 7.2.1 « *Chiffre d'affaires* » ci-dessus), le résultat opérationnel du Groupe n'a pas cru au même rythme au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et a enregistré une diminution importante au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, en raison de l'augmentation significative des charges opérationnelles, décrite ci-dessus.

Les charges opérationnelles sont ainsi passées de 31% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 33% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 41% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

L'augmentation importante de ce pourcentage au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 (qui explique notamment le passage d'un bénéfice opérationnel de 12,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à une perte opérationnelle de 21,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020) résulte de :

- l'augmentation significative des charges opérationnelles décrite ci-dessus (et en particulier l'augmentation significative des frais de personnel interne et externe⁶⁹, passés de 59 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 102 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020), et
- une croissance moindre du chiffre d'affaires au cours de cet exercice (11,9% contre 65,7% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019), liée à (i) une croissance organique à taux de change courant moins importante (9,8% contre 45,2% au cours de l'exercice

⁶⁸ Les charges opérationnelles comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits, les frais généraux et administratifs et les autres charges et produits opérationnels.

⁶⁹ Incluant la part des frais de personnel comptabilisée en coûts de développement capitalisés et excluant les coûts liés aux paiements fondés sur des actions au titre d'IFRS 2.

clos le 31 décembre 2019), en raison principalement de l'impact de la pandémie de Covid-19 sur les activités du Groupe autres que les ventes numériques (en particulier les ventes de supports physiques) et, dans une moindre mesure et principalement au cours du deuxième trimestre 2020, les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (en particulier celles des plateformes vidéo) et (ii) une croissance externe de 2,2% en 2020, par rapport à une croissance externe de 23,9% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, qui avait en particulier bénéficié de l'intégration des acquisitions de Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne réalisées en octobre 2018.

7.2.8 Résultat financier

Le résultat financier du Groupe est passé d'une charge de 4,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à un produit de 2,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et est resté quasiment stable au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant d'une charge de 4,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à une charge de 4,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

<i>(en millions d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Coût de l'endettement financier	(2,0)	(1,7)	(0,7)
Autres produits / (charges) financiers	4,9	(2,6)	(4,1)
Total Résultat financier	2,9	(4,3)	(4,9)

L'évolution du résultat financier au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par l'enregistrement d'autres produits financiers, nets de charges financières, à hauteur de 4,9 millions d'euros, correspondant principalement à des gains de change, nets des pertes de change.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 le Groupe a enregistré une augmentation de 1,0 million d'euros du coût de l'endettement financier, passé de 0,7 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 1,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, en raison principalement de l'augmentation des charges d'intérêts, liée à la souscription de deux emprunts de 20 millions d'euros chacun, pour le financement des acquisitions de Groove Attack et Nuclear Blast en Allemagne, en octobre 2018, avec un exercice complet d'intérêts en 2019. Les autres produits et charges financiers sont principalement constitués de gains et pertes de change.

7.2.9 Résultat avant impôt

Le résultat avant impôt du Groupe a diminué de 29,0 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant d'un bénéfice avant impôt de 9,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à une perte avant impôt de 19,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 5,7 millions d'euros, soit 143,4%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 3,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 9,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'évolution du résultat avant impôt au cours des exercices clos les 31 décembre 2020 et 31 décembre 2019 s'explique principalement par les évolutions du résultat opérationnel et du résultat financier décrites au cours de ces exercices décrites aux paragraphes 7.2.8 et 7.2.9 ci-dessus.

7.2.10 Impôts sur le résultat

Les impôts sur le résultat du Groupe ont augmenté de 1,9 million d'euros, soit 39,2%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 5,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 6,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ont augmenté de 3,6 millions d'euros, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 1,4 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 5,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'augmentation de la charge d'impôts du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, malgré une perte nette avant impôt de 19,4 millions d'euros, s'explique principalement par des déficits non activés (voir la note 9.1 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018).

L'évolution de la charge d'impôts du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par l'augmentation du résultat avant impôts du Groupe et un taux d'impôt effectif passé de 35,41% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 51,79% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 en raison principalement d'éléments non récurrents (impôts sans base) et de déficits non activés (voir la note 9.1 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018).

7.2.11 Résultat net

En conséquence des évolutions décrites aux paragraphes ci-dessus, le résultat net du Groupe a diminué de 30,9 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant d'un bénéfice net de 4,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à une perte nette de 26,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 2,1 millions d'euros, soit 81,7%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 2,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 4,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

7.2.12 EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté du Groupe a diminué de 27,3 millions d'euros, soit 77,3%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 35,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 8,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 10,6 millions d'euros, soit 43,1%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 24,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 35,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

Le fort développement des activités du Groupe sur la période 2018 – 2020, ayant entraîné une croissance significative de son chiffre d'affaires, qui a quasiment doublé sur la période (voir le paragraphe 7.2.1 « *Chiffre d'affaires* » du présent document d'enregistrement) et a contribué de manière importante à la croissance de l'EBITDA ajusté du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, a nécessité la réalisation d'investissements significatifs, qui ont entraîné une augmentation importante des charges opérationnelles incluses dans l'EBITDA ajusté du Groupe⁷⁰, avec en particulier une croissance significative des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté du Groupe, passés de 13,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 53,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

En termes de nature de coûts, les frais de personnel interne et externe, y compris ceux inclus dans les coûts de la Plateforme Centrale, ont représenté, au titre des exercices clos les 31

⁷⁰ Les charges opérationnelles incluses dans l'EBITDA ajusté comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits et les frais généraux et administratifs, retraités des charges de dépréciations et d'amortissements et des paiements fondés sur des actions.

décembre 2018, 2019 et 2020, 53%, 46% et 55% respectivement des charges opérationnelles susvisées.

La diminution de l'EBITDA ajusté du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ce malgré la croissance importante du chiffre d'affaires de 11,9%, passé de 394,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 441,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, s'explique ainsi par l'augmentation significative de 102,1% des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté, passés de 26,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 53,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Cette augmentation des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté résulte principalement de l'augmentation significative des frais technologie et produits du Groupe de 6,2 millions d'euros, soit 80,5%, liée aux investissements significatifs réalisés dans le développement de sa plateforme technologique, et de l'augmentation des frais généraux et administratifs du Groupe de 15,1 millions d'euros, soit 108,3%, liée notamment au renforcement des équipes des fonctions support (notamment direction financière et direction des ressources humaines) (voir les paragraphes 7.2.4 « *Frais technologie et produits* » et 7.2.5 « *Frais généraux et administratifs* » ci-dessus), afin d'accompagner le développement de ses activités. Le Groupe a en outre enregistré au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 une augmentation de ses frais marketing et commerciaux de 22,7 millions d'euros, soit 24,5%, avec en particulier les investissements significatifs réalisés par le Groupe afin de déployer de nouvelles offres commerciales et renforcer ses équipes locales pour accompagner la croissance du marché (voir le paragraphe 7.2.3 « *Frais marketing et commerciaux* » ci-dessus).

L'augmentation de l'EBITDA ajusté du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique par la croissance significative de son chiffre d'affaires de 65,7%, passé de 238,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 394,5 millions d'euros, ayant permis de compenser intégralement l'augmentation importante de 93,8% des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté, passés de 13,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 26,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, tout en dégagant un excédent. Cette augmentation des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté résulte principalement de l'augmentation des frais généraux et administratifs du Groupe de 10,0 millions d'euros, soit 244,6%, liée notamment au renforcement des équipes des fonctions support (notamment direction financière et direction des ressources humaines) (voir les paragraphes 7.2.4 « *Frais technologie et produits* » et 7.2.5 « *Frais généraux et administratifs* » ci-dessus), afin d'accompagner le développement de ses activités. Le Groupe a en outre enregistré au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 une augmentation de ses frais marketing et commerciaux de 41,4 millions d'euros, soit 80,7%, principalement liée à l'effet de l'intégration des sociétés acquises (notamment Nuclear Blast et Groove Attack), et, dans une moindre mesure, aux investissements significatifs réalisés par le Groupe afin de développer ses activités en renforçant ses équipes commerciales afin d'accompagner la croissance du marché sur l'ensemble des géographies (voir le paragraphe 7.2.3 « *Frais marketing et commerciaux* » ci-dessus).

Les charges opérationnelles incluses dans l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe⁷¹ sont ainsi passées de 25% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018, à 27% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 34% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. L'augmentation importante de ce pourcentage au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 (qui explique notamment la diminution significative de l'EBITDA ajusté) résulte :

⁷¹ Les charges opérationnelles incluses dans l'EBITDA ajusté comprennent les frais marketing et commerciaux, les frais technologie et produits et les frais généraux et administratifs, retraités des charges de dépréciations et d'amortissements et des paiements fondés sur des actions.

- de l’augmentation significative des charges opérationnelles décrite ci-dessus (et en particulier l’augmentation significative des frais de personnel interne et externe⁷², passés de 59 millions d’euros au titre de l’exercice clos le 31 décembre 2019 à 102 millions d’euros au titre de l’exercice clos le 31 décembre 2020), et
- une croissance moindre du chiffre d’affaires au cours de cet exercice (11,9% contre 65,7% au titre de l’exercice clos le 31 décembre 2019), liée à (i) une croissance organique à taux de change courant moins importante (9,8% contre 45,2% au cours de l’exercice clos le 31 décembre 2019), en raison principalement de l’impact de la pandémie de Covid-19 sur les activités du Groupe autres que les ventes numériques (en particulier les ventes de supports physiques) et, dans une moindre mesure et principalement au cours du deuxième trimestre 2020, les activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (en particulier celles des plateformes vidéo) et (ii) une croissance externe de 2,2% en 2020, par rapport à une croissance externe de 23,9% au titre de l’exercice clos le 31 décembre 2019, qui avait en particulier bénéficié de l’intégration des acquisitions de Nuclear Blast et Groove Attack en Allemagne réalisées en octobre 2018.

Ainsi, malgré la croissance significative du chiffre d’affaires du Groupe, passée de 238,1 millions d’euros à 441,4 millions d’euros sur la période 2018 – 2020, soit une augmentation de 85,4% (voir le paragraphe 7.2.1 « *Chiffre d’affaires* » ci-dessus), l’EBITDA ajusté du Groupe n’a pas cru au même rythme sur la période, en raison de l’augmentation significative des charges opérationnelles, décrites ci-dessus.

⁷² Incluant la part des frais de personnel comptabilisée en coûts de développement capitalisés et excluant les coûts liés aux paiements fondés sur des actions au titre d’IFRS 2.

Evolution de l'EBITDA ajusté par secteur opérationnel

(en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre 2020	Variation 2019 - 2020		Exercice clos le 31 décembre 2019	Variation 2018 - 2019		Exercice clos le 31 décembre 2018
		En millions d'euros	En %		En millions d'euros	En %	
Solutions Premium	53,5	(0,6)	-1,1%	54,1	22,2	69,4%	31,9
Solutions Automatisées	7,5	0,1	1,3%	7,4	1,2	18,8%	6,3
Plateforme Centrale ⁽¹⁾	(53,0)	(26,8)	102,1%	(26,2)	(12,7)	93,8%	(13,5)
EBITDA ajusté	8,0	(27,3)	-77,3%	35,3	10,7	43,1%	24,7

(1) La Plateforme Centrale ne constitue pas un secteur opérationnel selon IFRS 8 mais est suivie par le Groupe pour ses besoins de reporting interne et regroupe les coûts des fonctions opérationnelles centralisées suivantes, non affectés aux secteurs opérationnels Solutions Premium ou Solutions Automatisées : les équipes IT, produits et opérations qui développent et exploitent la technologie liée à la plateforme de distribution auprès des plateformes de distribution numérique et à l'analyse de données ; les équipes marketing, qui développent et exploitent les outils de promotion des artistes ; les équipes qui développent et structurent les offres commerciales ; et diverses fonctions supports telles que les équipes Finance et Ressources Humaines.

Solutions Premium

L'EBITDA ajusté généré par l'activité Solutions Premium a diminué de 0,6 million d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit 1,1%, passant de 54,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 53,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 22,2 millions d'euros, soit 70%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 31,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 54,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

La faible évolution de l'EBITDA ajusté de l'activité Solutions Premium au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ce malgré la forte croissance du chiffre d'affaires de cette activité (voir le paragraphe 7.2.1 « Chiffre d'affaires » ci-dessus), s'explique principalement par la croissance du coût des ventes (liée à la croissance du chiffre d'affaire) représentant 80% des coûts hors charges d'amortissements et dépréciations et à l'augmentation importante des frais marketing et commerciaux représentant 20% des coûts hors charges d'amortissements et dépréciations et résultant des investissements significatifs réalisés par le Groupe afin de soutenir la croissance future de ces activités (voir les paragraphes 7.2.3, 7.2.4 et 7.2.5 ci-dessus).

L'évolution de l'EBITDA ajusté de l'activité Solutions Premium au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par la forte croissance du chiffre d'affaires de cette activité (voir le paragraphe 7.2.1 « Chiffre d'affaires » ci-dessus), qui a notamment permis de compenser intégralement l'augmentation significative des frais commerciaux et marketing (représentant 19% des coûts hors charges d'amortissements et dépréciations) liée aux investissements réalisés pour soutenir la croissance de l'activité Solutions Premium du Groupe, tout en dégageant un excédent.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2018, le coût des ventes de l'activité Solutions Premium représente 83% des coûts hors charges d'amortissements et dépréciations et les autres coûts 17% des coûts hors charges d'amortissements et dépréciations.

Solutions Automatisées

L'EBITDA ajusté généré par l'activité Solutions Automatisées est resté stable à hauteur de 7,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et a augmenté de 1,2 million d'euros, soit 18,8%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 6,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 7,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019. Les coûts inclus dans l'EBITDA ajusté se sont élevés à 14 millions d'euros, 20 millions d'euros et 25 millions d'euros pour les exercices clos les 31 décembre 2018, 2019 et 2020 respectivement.

La stabilité de l'EBITDA ajusté de l'activité Solutions Automatisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et ce malgré la croissance du chiffre d'affaires de 16,9%, s'explique principalement par l'augmentation significative des frais commerciaux et marketing liée aux

investissements réalisés pour soutenir la croissance de l'activité Solutions Automatisées du Groupe (avec notamment le déploiement de l'offre de Solutions Automatisées à l'international et le développement de nouveaux services).

L'évolution de l'EBITDA ajusté de l'activité Solutions Automatisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par la forte croissance du chiffre d'affaires de cette activité, qui a notamment permis de compenser intégralement l'augmentation significative des frais commerciaux et marketing liée aux investissements réalisés pour soutenir la croissance de l'activité Solutions Automatisées du Groupe, tout en dégagant un excédent.

Plateforme Centrale

Les coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté consolidé du Groupe ont plus que doublé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, passant de 26,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 53,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 et ont augmenté de 12,7 millions d'euros, soit 94%, au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, passant de 13,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 à 26,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019.

L'augmentation des coûts de la Plateforme Centrale compris dans l'EBITDA ajusté sur la période 2018 – 2020 résulte des investissements significatifs réalisés par le Groupe, notamment dans le renforcement de ses équipes IT et dans le développement de sa plateforme technologique mais également dans le renforcement des fonctions support telles que la direction financière et la direction des ressources humaines, afin d'accompagner la croissance des activités du Groupe.

8. TRÉSORERIE ET CAPITAUX PROPRES

8.1 Présentation générale

Les principaux besoins de financement du Groupe incluent ses besoins en fonds de roulement, ses dépenses d'investissement (notamment dans le cadre de sa stratégie de développement et de croissance externe (voir le paragraphe 5.7 « *Investissements* » du présent document d'enregistrement)), ses remboursements d'emprunts et ses paiements d'intérêts.

Les principales sources de liquidité du Groupe sont les suivantes :

- les flux nets de trésorerie générés par l'activité, qui se sont élevés à (4,1) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, 31,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 29,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018 (voir le paragraphe 8.5.1 « *Flux nets de trésorerie générés par l'activité* » du présent document d'enregistrement) ;
- un Contrat de Crédits conclu avec un syndicat bancaire d'un montant total de 132,8 millions d'euros, réparti en cinq lignes de crédit et à maturité 2024, dont le montant en principal restant dû au 31 décembre 2020 s'élève à 92,9 millions d'euros (voir le paragraphe 8.2.2.1 « *Contrat de crédits* » du présent document d'enregistrement) ; et
- cinq lignes de prêt à terme conclues avec bpiFrance d'un montant total de 10 millions d'euros et à maturité 2022 à 2026, dont le capital restant dû au 31 décembre 2020 s'élève à 7,1 millions d'euros (voir le paragraphe 8.2.2.2 « *Emprunts auprès de bpiFrance* » du présent document d'enregistrement).

Lors de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral du Contrat de Crédits grâce au produit de son augmentation de capital, concomitamment à la mise en place d'un Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable (voir le paragraphe 8.3 « *Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable* » du présent document d'enregistrement).

Sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, le Groupe considère que celui-ci sera en mesure de faire face à ses besoins de liquidité au cours de la période de douze mois suivant la date du présent document d'enregistrement, ainsi que de procéder au paiement des intérêts de sa dette financière au cours de cette période.

8.2 Ressources financières et passifs financiers

8.2.1 Le besoin en fonds de roulement

Le tableau ci-dessous présente l'évolution du besoin en fonds de roulement au bilan du Groupe au cours des trois derniers exercices :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Stocks	4,0	2,2	2,9
Créances clients	110,4	97,6	71,5
Avances aux artistes et labels	108,8	62,9	53,1
Autres actifs courants	30,2	43,4	35,8
Actifs d'impôts courants	4,8	0,6	0,3
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	(333,0)	(282,6)	(233,5)
Autres passifs courants ⁷³	(29,5)	(43,2)	(43,7)
Passifs d'impôts courants	(2,0)	(5,4)	(0,5)
Besoin en fonds de roulement	(106,4)	(124,5)	(114,2)

Le besoin en fonds de roulement correspond principalement à la valeur des stocks augmentée des créances clients, des avances aux artistes et labels et des autres actifs courants et diminué des dettes fournisseurs et autres créditeurs et des autres passifs courants.

Les créances clients correspondent principalement au montant des versements dus par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux au Groupe ainsi que des factures à émettre dans le cadre de l'estimation du chiffre d'affaires à la clôture.

Les avances aux artistes et labels correspondent aux montants non recouverts des avances payées par le Groupe à certains artistes et labels⁷⁴.

Les autres actifs courants incluent principalement les créances fiscales et sociales que le Groupe détient sur l'administration fiscale à la clôture, notamment des créances de TVA.

Les dettes fournisseurs et autres créditeurs correspondent principalement au montant des versements dus par le Groupe aux artistes et labels et comprennent également les passifs sur contrats, correspondant principalement aux avances et minimums garantis reçus des plateformes numériques et à des produits constatés d'avance liés aux abonnements versés en intégralité dès le début du contrat par les artistes et étalés sur plusieurs exercices, dans le cadre des Solutions Automatisées. Le montant des passifs sur contrats s'élevait à 21,9 millions d'euros, 15,4 millions d'euros et 16,6 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement.

Les autres passifs courants comprennent les dettes fiscales et sociales et d'autres dettes.

Compte tenu des activités du Groupe, l'évolution de son besoin en fonds de roulement dépend d'une part du montant net des avances non recouvrées accordées aux artistes et labels dans le

⁷³ Les autres passifs courants incluent les provisions courantes.

⁷⁴ Dans le cadre de certains contrats avec les artistes et labels, le Groupe leur verse des avances sur versements. Les avances sont comptabilisées à l'actif lorsqu'elles sont versées et sont comptabilisées en charges au fur et à mesure que les droits y afférents sont dus. Elles sont examinées à chaque clôture pour évaluer s'il existe un doute sur leur caractère recouvrable et dépréciées le cas échéant. L'éventuelle dépréciation est calculée sur la base d'une estimation du montant à recouvrer jusqu'à la fin du contrat et constatée en coût des ventes. Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante (part que le Groupe estime recouvrer dans les 12 mois suivants la clôture) et une part non courante. Voir par ailleurs le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement pour une description du mécanisme des avances.

cadre des contrats conclus avec eux et d'autre part du décalage existant entre le moment où le Groupe perçoit les versements payés par les plateformes de distribution numérique, et le moment où les versements correspondants (pour des montants inférieurs aux versements perçus des plateformes et médias sociaux, s'agissant des versements effectués dans le cadre des activités Solutions Premium) sont ensuite payés aux artistes et labels.

La variation de ces deux éléments contribue (positivement ou négativement) à la génération des flux de trésorerie du Groupe.

Le besoin en fonds de roulement du Groupe s'élevait à (106,4) millions d'euros au 31 décembre 2020, représenté principalement par les dettes fournisseurs et autres créditeurs à hauteur de 333,0 millions d'euros, partiellement compensées par les créances clients à hauteur de 110,4 millions d'euros et les avances aux artistes et labels à hauteur de 108,8 millions d'euros. Le besoin en fonds de roulement au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020 est en augmentation de 18,1 millions d'euros par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2019, en raison principalement de l'augmentation significative des avances aux artistes et labels de 73,0%, passées de 62,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 à 108,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, soit un impact négatif sur les flux de trésorerie du Groupe de 4,9% de la variation de son chiffre d'affaires annuel consolidé. Cette augmentation s'explique par la croissance des activités du Groupe mais également la poursuite de ses investissements significatifs dans les avances afin d'offrir aux artistes et labels des solutions de financement au soutien du développement de leur carrière, dans le cadre de sa stratégie de croissance.

Le besoin en fonds de roulement du Groupe s'élevait à (124,5) millions d'euros au 31 décembre 2019, représenté principalement par les dettes fournisseurs et autres créditeurs à hauteur de 282,6 millions d'euros, partiellement compensées par les créances clients à hauteur de 97,6 millions et les avances aux artistes et labels à hauteur de 62,9 millions d'euros. Le montant des avances nettes non recouvrées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 a augmenté par rapport à l'exercice précédent, le Groupe ayant poursuivi ses investissements dans les avances, pour les raisons susvisées.

Le besoin en fonds de roulement du Groupe s'élevait à (114,2) millions d'euros au 31 décembre 2018, représenté principalement par les dettes fournisseurs et autres créditeurs à hauteur de 233,5 millions d'euros, partiellement compensées par les créances clients à hauteur de 71,5 millions d'euros et les avances aux artistes et labels à hauteur de 53,1 millions d'euros.

8.2.2 Passifs financiers

8.2.2.1 Contrat de crédits

Un contrat de crédits a été conclu le 27 septembre 2018 (cette convention telle que modifiée par un premier avenant en date du 9 décembre 2019, le « **Contrat de Crédits** ») entre la Société, en qualité d'emprunteur, Société Générale Corporate and Investment Banking, en qualité d'arrangeur mandaté, Société Générale en qualité d'agent, d'agent des sûretés et de prêteur, et Banque Neufilize OBC, Caisse d'Epargne et de Prévoyance d'Ile-de-France et HSBC France en qualité de prêteurs.

(a) Lignes de crédit

Aux termes du Contrat de Crédits, le syndicat bancaire met à la disposition de la Société (i) un prêt de refinancement d'un montant maximum en principal de 2,8 millions d'euros destiné à refinancer un crédit existant (avec une maturité en date du 27 septembre 2024) (le « **Prêt de Refinancement** ») ; (ii) un prêt d'un montant maximum en principal de 20 millions d'euros destiné à l'acquisition de Nuclear Blast GmbH (avec une maturité en date du 27 septembre 2024) (le « **Prêt Nuclear Blast** ») ; (iii) un prêt d'un montant maximum en principal de 20 millions d'euros destiné à l'acquisition de GoodtoGo GmbH (avec une maturité en date du 27 septembre 2024) (le « **Prêt Good-to-go** ») (iv) un crédit renouvelable d'un montant

maximum en principal de 20 millions d'euros destiné, entre autres, au financement des besoins généraux du groupe et au financement d'opérations de croissance externe autorisées (avec une maturité en date du 9 décembre 2024) (le « **Crédit Renouvelable 2018** ») et (v) un crédit renouvelable d'un montant maximum en principal de 70 millions d'euros destiné au financement d'opérations de croissance externe autorisées (avec une maturité en date du 9 décembre 2024) (le « **Credit Revolving** »).

Le 27 septembre 2018, la Société a tiré l'intégralité du Prêt de Refinancement. Au 31 décembre 2020, le capital restant dû au titre du Prêt de Refinancement s'élève à 1,9 million d'euros.

Le 23 octobre 2018, la Société a tiré l'intégralité du Prêt Nuclear Blast et du Prêt Good-to-go pour un montant total de 40 millions d'euros. Au 31 décembre 2020, le capital restant dû au titre de ces deux prêts s'élève à 26,7 millions d'euros.

Le 30 novembre 2020, la Société a tiré une partie du Crédit Revolving pour un montant total de 64,4 millions d'euros. Au 31 décembre 2020, le capital restant dû au titre de ce prêt s'élève à 64,4 millions d'euros.

Au 31 décembre 2020, la ligne de crédit du Crédit Renouvelable 2018 n'a pas été utilisée.

(b) Intérêts et frais

Les prêts contractés en vertu du Contrat de Crédits portent intérêt à un taux annuel égal à la somme (i) du taux variable indexé sur l'Euribor 3 mois et (ii) d'une marge applicable à chaque prêt.

Ces marges sont ajustées semestriellement en fonction du niveau de ratio de levier dettes financières nettes consolidées/EBITDA consolidé du Groupe. Ainsi, compte tenu du ratio de levier dettes financières nettes consolidées/EBITDA consolidé au 31 décembre 2020, calculé conformément aux stipulations du Contrat de Crédits sur la base des états financiers consolidés du Groupe, les marges applicables à la date du présent document d'enregistrement sont les suivantes :

- pour le Prêt de Refinancement : 1,25% l'an ;
- pour le Prêt Nuclear Blast : 1,25% l'an ;
- pour le Prêt Good-to-go : 1,25% l'an ;
- pour le Crédit Renouvelable 2018 : 0,80% l'an ; et
- pour le Crédit Revolving : 1,25% l'an.

Des contrats de swap de taux d'intérêt ont été contractés afin de figer les taux annuels de la manière suivante :

- pour le Prêt de Refinancement : 0,365% par an ;
- pour le Prêt Nuclear Blast : 0,365% par an ; et
- pour le Prêt Good-to-go : 0,365% par an.

(c) Sûretés

Dans le cadre du Contrat de Crédits, les banques prêteuses bénéficient de sûretés et garanties consenties par la Société afin de garantir leurs obligations sous réserve des limitations usuelles et dans le respect de l'intérêt social des entités concernées. Ainsi, la Société a consenti (i) en garantie de toutes sommes dues au titre du Prêt Nuclear Blast et du Prêt Good-to-go, un nantissement sur les titres de sa filiale Believe GmbH ; (ii) en garantie de toutes sommes dues au titre du Prêt Nuclear Blast, une cession Dailly sur le prêt intragroupe consenti par la Société à Believe Digital GmbH et destiné à l'acquisition de Nuclear Blast ; (iii) en garantie de toutes

sommes dues au titre du Prêt Good-to-go, une cession Dailly sur le prêt intragroupe consenti par la Société à Believe Digital GmbH et destiné à l'acquisition de Good-to-go ; (iv) en garantie de toutes sommes dues au titre du Crédit Renouvelable 2018 et du Prêt de Refinancement, un nantissement de fonds de commerce de la Société de premier rang; et (v) en garantie de toutes sommes dues au titre du Crédit Revolving, un nantissement de fonds de commerce de la Société de second rang.

Une mainlevée définitive de ces sûretés sera effectuée à l'occasion du remboursement intégral du Contrat de Crédits devant intervenir à la date de règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

(d) Engagements et clauses restrictives

Le Contrat de Crédits contient certains engagements de faire, de ne pas faire et d'information (sous réserve des exceptions et dérogations d'usage), usuels pour ce type de financement, et notamment des limitations concernant :

- la souscription d'endettements financiers à court ou moyen terme ;
- les opérations de croissance externe ;
- les cessions, les ventes ou les transferts d'un quelconque actif immobilisé corporel, incorporel ou financier ;
- les investissements corporels, incorporels ou financiers d'un montant en numéraire cumulé au niveau du Groupe supérieur à 5% du chiffre d'affaires annuel consolidé du Groupe au titre de chaque exercice social ;
- l'octroi ou la subsistance de sûretés réelles et/ou personnelles ;
- l'octroi de crédits, d'avances ou de prêts ;
- les opérations de fusion, d'absorption, apports partiels d'actifs ou toute opération d'effet équivalent ;
- la modification de sa forme juridique, de son objet social ou de la nature générale de ses activités ;
- la réduction de son capital social ou l'annulation ou le rachat des titres composant son capital social ;
- le transfert de son siège social hors de France ; et
- la conclusion d'accords de joint-venture, de société en participation ou de tout autre accord entraînant sa responsabilité illimitée.

(e) Cas de remboursement anticipé obligatoire ou volontaire

L'endettement contracté en vertu du Contrat de Crédits doit faire l'objet d'un remboursement anticipé obligatoire (sous réserve de certaines exceptions), en tout ou partie, en cas de survenance de certains événements habituels, tels qu'un changement d'actionnariat, une introduction en bourse, une cession d'actifs immobilisés sous réserve d'un montant minimum, un versement d'indemnités d'assurance liées aux acquisitions de Nuclear Blast et Good-to-go ou un versement d'indemnités au titre d'une garantie d'actifs et de passifs consentie dans le cadre des acquisitions de Nuclear Blast et Good-to-go.

L'endettement contracté en vertu du Contrat de Crédits peut être volontairement remboursé par anticipation par l'emprunteur, en tout ou partie, sous réserve de montants minimaux et du respect d'un préavis.

(f) Cas d'exigibilité anticipée

Le Contrat de Crédits prévoit un certain nombre de cas d'exigibilité anticipée usuels pour ce type de financement, dont notamment les défauts de paiement, le non-respect du ratio financier ou de toute autre obligation ou déclaration, défaut croisé, procédures collectives et insolvabilité, certaines condamnations pécuniaires ou survenance d'évènement significatif défavorable.

Dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, il est prévu que le Contrat de Crédits soit résilié et remplacé par un nouveau contrat de crédit renouvelable décrit au paragraphe 8.3 du présent document d'enregistrement. Le remboursement du Contrat de Crédits et la mise en place du nouveau contrat de crédits renouvelable ainsi que la mainlevée des sûretés décrites au paragraphe (c) ci-dessus seront effectués à la date du règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission des actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, préalablement au dit règlement-livraison.

8.2.2.2 Emprunts auprès de bpiFrance

La Société a conclu avec bpiFrance cinq (5) contrats de prêt d'un montant total de 10 millions d'euros ayant chacun une maturité de 7 ans, s'étalant entre 2022 et 2026 (les « **Emprunts BPI** »). Au 31 décembre 2020, l'encours total des emprunts auprès de bpiFrance s'élève à 7,1 millions d'euros.

8.3 Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable

Lors de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral du Contrat de Crédits grâce au produit de son augmentation de capital, concomitamment à la mise en place d'un nouveau contrat de crédit renouvelable, en remplacement du Contrat de Crédits.

A cette fin, le Groupe a conclu le 6 mai 2021 un nouveau contrat de crédit renouvelable intitulé « *Revolving Facility Agreement* » (le « **Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable** ») avec un syndicat de banques internationales comprenant BNP Paribas, Banque Neuflyze OBC, Caisse d'Épargne et de Prévoyance d'Ile-de-France, HSBC Continental Europe et Société Générale (les « **Prêteurs** »), pour une durée de cinq ans à compter de la date de règlement-livraison de l'introduction en bourse de la Société. Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable est régi par le droit français. Le tirage des sommes mises à disposition du Groupe par les Prêteurs au titre du Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable est soumis à certaines conditions. Il est précisé que le Groupe entend lever l'ensemble de ces conditions au plus tard à la date de fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris à l'exception de conditions usuelles ne pouvant être satisfaites qu'au jour du règlement-livraison.

(a) Ligne de crédit

Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable prévoit la mise à disposition d'une ligne de crédit renouvelable d'un montant de 170 millions d'euros, chaque montant tiré étant remboursable à la fin de la période d'intérêts applicable.

(b) Intérêts et frais

Les prêts contractés en vertu du Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable porteront intérêt à un taux variable indexé sur l'EURIBOR, majoré dans chaque cas de la marge applicable. La marge applicable est initialement fixée à 0,80% par an, avec un mécanisme d'ajustement (« *ratchet* ») à la hausse ou à la baisse. Les commissions suivantes seront également dues : (i) une commission d'engagement due au titre de l'engagement de crédit disponible de chaque Prêteur au titre de la ligne de crédit renouvelable à un taux de 35% de la marge applicable et (ii) une commission d'utilisation due au titre des tirages de la ligne de crédit renouvelable au-delà d'un

certain seuil à un taux compris entre 0,10% par an et 0,15% par an et variant en fonction de la proportion utilisée de la ligne de crédit renouvelable.

Le tableau ci-dessous présente l'échelonnement des marges de chacune des lignes de crédit en fonction du ratio dette nette totale/EBITDA consolidé *pro forma* du Groupe, tel que défini dans le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable. Les marges seront revues semestriellement en testant ledit ratio chaque semestre.

Ratio de levier (dette nette totale/EBITDA consolidé <i>pro forma</i>)	Marge applicable
Inférieur ou égal à 0,5x	0.80%
Supérieur à 0,5x et inférieur ou égal à 1,0x	0,90%
Supérieur à 1,0x et inférieur ou égal à 1,5x	1,15%
Supérieur à 1,5x et inférieur ou égal à 2,0x	1,20%
Supérieur à 2,0x et inférieur ou égal à 2,5x	1.35%

La définition de la dette nette totale prévue dans le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable pour les besoins du calcul du ratio correspond à la notion d'endettement financier net tel que présenté à la note 8.4 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, ajustée principalement des obligations liées à des instruments de couverture de risque de taux et de risque de change. L'EBITDA consolidé *pro forma* défini par le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable est basé sur le Résultat opérationnel tel que défini dans le présent document d'enregistrement, retraité principalement du montant des charges d'amortissement et de dépréciation des actifs du Groupe, du montant des Autres produits et charges opérationnels, et du montant des paiements fondés sur des actions.

(c) Engagements et clauses restrictives

Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable contient certains engagements de faire ou de ne pas faire, notamment de ne pas :

- constituer des sûretés ;
- céder des actifs ;
- réaliser certaines fusions, scissions, apports partiels d'actifs et opérations similaires ; et
- procéder à un changement de la nature des activités du Groupe,

dans chaque cas sous réserve des montants *de minimis* stipulés et/ou d'exceptions usuelles pour ce type de financement.

Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable contient également des engagements de faire comme le respect des lois applicables ou encore le maintien de l'emprunt au même rang que les autres dettes non sécurisées et non subordonnées de la Société. Enfin, le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable impose le respect d'un ratio financier, qui limitera le montant de la dette pouvant être contractée par les membres du Groupe. En effet, le Groupe sera tenu de maintenir un ratio de levier (dette nette totale/EBITDA consolidé *pro forma*), testé à la fin de chaque semestre et pour la première fois pour la période s'achevant le 31 décembre 2021, inférieur ou égal à 2,5x jusqu'à l'échéance du Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable.

(d) Cas de remboursement anticipé obligatoire ou volontaire

Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable autorise des remboursements anticipés volontaires moyennant un préavis et un montant minimum.

En outre, le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable prévoit notamment un cas de remboursement et/ou d'annulation anticipé en cas de changement de contrôle, sur demande de

tout prêteur intervenant dans les 15 jours ouvrés suivant la réception de la notification par l'agent du crédit aux prêteurs de la notification par la Société informant l'agent du crédit de la survenance d'un tel cas de remboursement/annulation anticipé. Les prêts non tirés concernés seront annulés à réception par l'agent du crédit de la demande du ou des prêteur(s) concerné(s) et les tirages en cours concernés devront être remboursés dans les 15 jours ouvrés suivant la réception par l'agent de la demande du ou des prêteur(s) concerné(s). Un changement de contrôle interviendrait dans l'hypothèse où une personne ou un groupe de personnes agissant de concert (autres que Mr. Denis Ladegaillerie, TCV Luxco BD S.à.r.l., Ventech et XAnge, principaux actionnaires actuels de la Société, ou des entités contrôlées par, ou des véhicules d'investissement gérés par, ces actionnaires), vient à acquérir, directement ou indirectement, des actions de la Société donnant droit à plus de 50% des droits de vote de la Société.

(e) Cas d'exigibilité anticipée

Le Nouveau Contrat de Crédit Renouvelable prévoit un certain nombre de cas d'exigibilité anticipée usuels pour ce type de financement, dont notamment les défauts de paiement, le non-respect du ratio financier ou de toute autre obligation ou déclaration, cas d'exigibilité anticipée croisés, procédures collectives et insolvabilité, certaines condamnations pécuniaires ou survenance d'évènement significatif défavorable.

8.4 Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe

8.4.1 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement du Groupe se répartissent entre les catégories suivantes :

- les investissements dans le développement de sa plateforme technologique, représentés par les coûts capitalisés de développement des immobilisations incorporelles ;
- les acquisitions de sociétés ou d'activités dans le cadre de sa politique de croissance externe.

Les coûts de développement capitalisés en immobilisations incorporelles pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 se sont élevés à 27,3 millions d'euros, 16,0 millions d'euros et 6,8 millions d'euros, respectivement. Pour plus d'informations concernant les investissements historiques, en cours de réalisation et futurs du Groupe, voir le paragraphe 5.7 « *Investissements* » du présent document d'enregistrement (voir également la note 6.2 des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 pour des informations sur la capitalisation des coûts de développement).

Les décaissements liés à l'acquisition de filiales, nettes de la trésorerie acquise, pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 se sont élevés à 19,4 millions d'euros, 37,0 millions d'euros et 56,4 millions d'euros, respectivement. Pour plus d'informations concernant les acquisitions de sociétés ou d'activités réalisées par le Groupe au cours des trois derniers exercices, voir le paragraphe 7.1.2.4 « *Les opérations de croissance externe* » du présent document d'enregistrement.

8.4.2 Paiement d'intérêts et remboursement de dettes financières

Le Groupe affecte une partie de ses flux de trésorerie au service et au remboursement de son endettement. Le Groupe a versé des intérêts financiers d'un montant de 1,0 million d'euros, 1,5 million d'euros et 1,5 million d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement. Il a par ailleurs versé, au titre du remboursement de ses emprunts, 7,8

millions d'euros, 8,4 millions d'euros et 44,4 million d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement.

Les paiements de loyers ont par ailleurs représenté 3,6 millions d'euros, 4,2 millions d'euros et 3,1 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement.

8.4.3 Les avances aux artistes et labels

Les avances sur reversements payées par le Groupe aux artistes et labels (voir le paragraphe 5.11 « *Les principaux contrats du Groupe* » du présent document d'enregistrement pour une description du mécanisme des avances) ont un impact négatif sur son besoin en fonds de roulement et conduisent à une consommation de trésorerie immédiate par le Groupe.

Au cours des trois derniers exercices, le montant des avances sur reversements payées par le Groupe aux artistes et labels a augmenté, en raison de la croissance de son chiffre d'affaires mais aussi le lancement d'offres commerciales dédiées (*Artists solutions ou Artist Services*) dont le démarrage induit le versement d'avances, dont se servent les artistes pour financer le développement des titres ou albums (voir également les paragraphes 8.2.1 « *Le besoin en fonds de roulement* », 3.2.1 « *Risques liés aux relations avec les labels et artistes* » et 3.4.1 « *Risques de liquidité* » du présent document d'enregistrement).

Le montant net des avances aux artistes non recouvrées s'est élevé à 108,8 millions d'euros, 62,9 millions d'euros et 53,1 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 respectivement.

8.5 Flux de trésorerie consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018

Le tableau ci-dessous résume les flux de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	(4,1)	31,9	29,1
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(54,3)	(63,8)	(64,3)
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	53,6	120,0	37,4
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie nette de la trésorerie passive et hors effets de change	(4,8)	88,0	2,2

8.5.1 Flux nets de trésorerie générés par l'activité

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie générés par l'activité au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Résultat net	(26,3)	4,6	2,5
Amortissements et dépréciations des immobilisations	24,7	16,0	10,2
Reconnaissance des paiements fondés sur des actions	1,2	1,7	0,5
Coût de l'endettement financier	2,0	1,7	0,7
Charge d'impôts	6,8	5,0	1,4
Dotations nettes aux provisions et avantages au personnel	0,9	0,1	0,1
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	2,5	(1,1)	(0,0)
Neutralisation des plus ou moins-values de cession	0,1	0,2	0,0
Autres éléments sans effets de trésorerie	(0,1)	1,3	1,2
Impôts recouverts / payés	(13,5)	(2,3)	(1,0)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	(2,3)	4,6	13,4
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	(4,1)	31,9	29,1

Les flux nets de trésorerie générés par l'activité du Groupe se sont élevés à (4,1) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, 31,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 29,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

La diminution des flux nets de trésorerie générés par l'activité du Groupe de 35,9 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par (i) l'augmentation des impôts payés à hauteur de 11,2 millions d'euros, (ii) l'augmentation du besoin en fonds de roulement du Groupe, à hauteur de 6,9 millions d'euros, liée notamment à l'augmentation significative des avances aux artistes et labels et (iii) la diminution significative du résultat net du Groupe, à hauteur de 30,9 millions d'euros, liée notamment à l'augmentation de ses charges opérationnelles (hors amortissements et dépréciations des immobilisations) (voir le paragraphe 7.2.11 « *Résultat net* » du présent document d'enregistrement).

Les flux nets de trésorerie générés par l'activité du Groupe ont été positifs au cours des exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019, ayant contribué au financement de sa croissance, grâce en particulier à un besoin en fonds de roulement négatif, qui a néanmoins été affecté au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 par une augmentation des avances versées aux artistes et labels, le Groupe ayant investi dans les avances afin d'offrir aux artistes et labels des solutions de financement (voir le paragraphe 8.2.2 « *Passifs financiers* » ci-dessus).

8.5.2 Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(34,7)	(24,3)	(7,6)
Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise	(19,4)	(37,0)	(56,4)
Variation des prêts et avances donnés / reçus	(0,1)	(1,3)	0,0
Variation nette des actifs financiers non courants	(0,2)	(1,2)	(0,3)
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(54,3)	(63,8)	(64,3)

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement du Groupe se sont élevés à (54,3) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, (63,8) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et (64,3) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

Les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissement ont diminué de 9,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, l'augmentation des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles de 10,4 millions d'euros, principalement liée aux investissements significatifs du Groupe dans le développement de sa plateforme technologique afin d'accompagner la croissance de ses activités, ayant été plus que compensée par une diminution des décaissements liés aux acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise, à hauteur de 17,6 millions d'euros. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le montant total des décaissements liés aux acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise, s'est en effet élevé à 37,0 millions d'euros, avec principalement l'acquisition en Inde de Venus pour 32,6 millions d'euros net de trésorerie acquise (2,8 millions d'euros), Canvas pour 2,1 millions d'euros et Entco pour 1,1 million d'euros, contre un montant (net de la trésorerie acquise) de 19,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, avec l'acquisition d'une part majoritaire dans le label DMC en Turquie pour 18,8 millions d'euros net de trésorerie acquise (1,6 millions d'euros) et une prise de participation dans la société IRCAM Amplify, filiale de l'Institut de Recherche et de Coordination Acoustique/Musique (IRCAM) chargée d'en valoriser les licences et le savoir-faire.

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement du Groupe sont restés quasiment stables au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, l'augmentation des décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles de 16,7 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, principalement liée aux investissements significatifs du Groupe dans le développement de sa plateforme technologique afin d'accompagner la croissance de ses activités, ayant été compensée par une diminution des décaissements liés aux acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise, à hauteur de 19,4 millions d'euros. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018, le montant total des décaissements liés aux acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise, s'est en effet élevé à 56,4 millions d'euros, avec principalement l'acquisition en Allemagne de Groove Attack pour 25,2 millions d'euros net de trésorerie acquise (8,0 millions d'euros) et du label Nuclear Blast pour 19,0 millions d'euros net de trésorerie acquise (1,0 million d'euros), contre un montant total de 37,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019, avec principalement l'acquisition en Inde de Venus pour 32,6 millions d'euros net de trésorerie acquise (2,8 millions d'euros), Canvas pour 2,1 millions d'euros et Entco pour 1,1 million d'euros. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le Groupe a également enregistré au titre de la variation des prêts et avances donnés / reçus un décaissement de 1,3 million d'euros correspondant principalement au compte courant avec Lili Louise Musique et a enregistré au titre de la variation nette des actifs financiers non courants un décaissement de 1,2 million

d'euros correspondant principalement au dépôt de garantie pour la location des bureaux du nouveau siège social du Groupe.

8.5.3 Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Souscriptions d'emprunts	64,4	-	86,3
Remboursements d'emprunts	(7,8)	(8,4)	(44,4)
Remboursement des dettes de loyer	(3,6)	(4,2)	(3,1)
Intérêts financiers payés	(1,0)	(1,5)	(1,5)
Augmentations (réductions) de capital par les actionnaires	1,5	134,0	0,1
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	53,6	120,0	37,4

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement du Groupe se sont élevés à 53,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, 120,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 37,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement du Groupe se sont élevés à 53,6 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, en diminution de 66,4 millions d'euros par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2019, au cours duquel des augmentations de capital d'un montant total de 134,0 millions d'euros avaient été réalisées par le Groupe. Afin de financer le développement de sa croissance, la Société a tiré une partie du Crédit Revolving pour un montant total de 64,4 millions d'euros au cours du mois de novembre 2020, cette souscription d'emprunts ayant permis de compenser partiellement la diminution des fonds tirés d'augmentations de capital au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2019. Les augmentations de capital d'un montant de 1,5 million d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 résultent de l'exercice de bons de souscription d'actions et de BSPCE par leurs titulaires.

Les flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement du Groupe ont augmenté de 82,6 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, s'expliquant par des augmentations de capital d'un montant total de 134,0 millions d'euros (prime d'émission incluse) (i) réalisées par le Groupe par voie de deux augmentations de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription auprès de ses actionnaires existants, d'un montant total de 132,8 millions d'euros, par émission d'actions de préférence P5, afin de financer la croissance de ses activités, et (ii) résultant de l'exercice de bons de souscription d'actions et de BSPCE par leurs titulaires, à hauteur de 1,1 million d'euros (voir la note 10.1 « *Evolution du capital* » des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 pour une description des modalités de ces augmentations de capital). Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019, le Groupe a par ailleurs procédé au remboursement d'emprunts à long terme principalement au titre du Contrat de Crédits (mis en place au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2018 et expliquant principalement les souscriptions d'emprunts à long terme à hauteur de 40,0 millions d'euros), à hauteur de 7,1 millions d'euros, et au titre des Emprunts BPI, à hauteur de 1,3 million d'euros.

8.5.4 Cash-flow libre

Le *cash-flow* libre correspond aux flux nets de trésorerie des activités opérationnelles, après prise en compte des acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles. Cet

indicateur, qui traduit la capacité du Groupe à générer de la trésorerie par ses activités opérationnelles, est pris en compte par la Direction générale pour définir sa stratégie d'investissement et sa politique de financement.

Le *cash-flow* libre constitue un indicateur alternatif de performance au sens de la position AMF n°2°15-12. Le *cash-flow* libre n'est pas un agrégat comptable standardisé répondant à une définition unique généralement acceptée par les normes IFRS. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle qui constituent des mesures définies par les IFRS ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs pourraient calculer le *cash-flow* libre de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

Le *cash-flow* libre se réconcilie comme suit avec les données du tableau des flux de trésorerie consolidée au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 :

<i>(En millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2020	Exercice clos le 31 décembre 2019	Exercice clos le 31 décembre 2018
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	(4,1)	31,9	29,1
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(34,7)	(24,3)	(7,6)
Cash-flow libre	(38,8)	7,5	21,5

Le *cash-flow* libre du Groupe s'est élevé à (38,8) millions d'euros, 7,5 millions d'euros et 21,5 millions d'euros au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, respectivement.

La diminution du *cash-flow* libre au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 s'explique principalement par la diminution des flux nets de trésorerie générés par l'activité, à hauteur de 35,9 millions d'euros, liée principalement à l'augmentation des impôts payés, l'augmentation du besoin en fonds de roulement (en raison notamment de l'augmentation des avances aux artistes et labels) et la diminution du résultat net (voir par ailleurs le paragraphe 8.5.2.1 « Flux nets de trésorerie générés par l'activité » du présent document d'enregistrement), le Groupe ayant par ailleurs poursuivi ses investissements significatifs dans le développement de sa plateforme technologique, ayant conduit à une augmentation des coûts de développement capitalisés, à hauteur de 27,3 millions d'euros, principale raison de l'augmentation des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

La diminution du *cash-flow* libre au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2019 s'explique principalement par l'augmentation des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles, liée à l'augmentation des coûts de développement capitalisés, à hauteur de 16,0 millions d'euros, en raison des investissements significatifs réalisés par le Groupe dans le développement de sa plateforme technologique ainsi que, dans une moindre mesure, les acquisitions d'immobilisations corporelles, à hauteur de 7,9 millions d'euros (nets de la variation des dettes fournisseurs d'immobilisations associés), correspondant principalement à l'aménagement des locaux du siège social de la Société (voir par ailleurs le paragraphe 5.7 « Investissements » du présent document d'enregistrement), les flux nets de trésorerie générés par l'activité ayant par ailleurs connu une croissance limitée en 2019, impactés notamment par l'augmentation des avances versées par le Groupe aux artistes et labels (voir par ailleurs le paragraphe 8.5.1 « Flux nets de trésorerie générés par l'activité » du présent document d'enregistrement).

9. ENVIRONNEMENT LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE

Dans le cadre de ses activités, le Groupe est soumis à diverses réglementations notamment en Europe et aux Etats-Unis ainsi que dans les autres pays où il exerce ses activités (en particulier l'Inde, la Russie et la Chine).

Les principales réglementations encadrant les activités du Groupe, sont exposées ci-après. Au regard de ses activités de vente numérique et dans une moindre mesure de production musicale, le Groupe est principalement soumis à la réglementation relative à la propriété littéraire et artistique. Dans ce cadre, il est principalement soumis à la réglementation relative aux droits voisins du droit d'auteur – dont sont titulaires les producteurs et artistes-interprètes-, et dans une moindre mesure à la réglementation relative au droit d'auteur – dont sont titulaires les auteurs-compositeurs.

La direction juridique du Groupe, avec l'appui des conseils externes, veille au respect des législations locales relatives à son secteur d'activité dans l'ensemble des pays dans lesquels il opère.

Vente numérique

Le Groupe est spécialisé dans la distribution numérique de contenu musical et de vidéos. Son activité consiste à commercialiser et promouvoir, auprès de plateformes de streaming en ligne ou de téléchargement et dans un grand nombre de pays, les enregistrements des producteurs indépendants qui ont confié au Groupe la distribution, la promotion et le marketing de leur catalogue (voir les paragraphes 5.6.2.1 et 5.6.2.2 du présent document d'enregistrement).

Pour distribuer son catalogue, le Groupe conclut des contrats avec des plateformes de distribution numérique, telles que Deezer ou Spotify. Le Groupe perçoit alors une quote-part des recettes générées par la distribution numérique du catalogue à titre de rémunération de la part des plateformes de distribution numérique.

Afin de pouvoir distribuer ce catalogue et bénéficier des droits de vente numérique sur ce catalogue, le Groupe conclut des contrats, aux termes desquels un producteur concède au Groupe, à titre exclusif sur un territoire donné, le droit de commercialiser, sous forme numérique dématérialisée, tout ou partie de son catalogue. Plus précisément, le producteur concède au Groupe les droits voisins dont il est titulaire ou cessionnaire. En contrepartie de cette concession, le Groupe verse au producteur une quote-part des recettes générées par la distribution numérique du catalogue. Il est ainsi soumis à la réglementation applicable aux droits voisins des producteurs.

Services complémentaires aux artistes

En complément de la distribution numérique, le Groupe propose aux artistes dont il distribue les enregistrements musicaux une large gamme de services permettant à ces artistes d'optimiser leur exposition, d'augmenter leur audience et de développer et diversifier leurs revenus. Ces services comprennent notamment : promotion et publicité, création de visuels, mise en place et gestion d'opérations de partenariat avec des marques (« *branding* », « *endorsement* »), exploitation de droits additionnels (synchronisation ou vente de produits dérivés par exemple) ou encore avance de fonds pour financer le développement des titres ou albums.

En contrepartie, le Groupe perçoit une rémunération.

Production musicale

En plus de la distribution numérique, le Groupe peut très occasionnellement exercer une activité de production musicale, dans le cadre de laquelle il produit directement des enregistrements phonographiques de ses propres artistes-interprètes, essentiellement en France. Dans ce cadre, le Groupe conclut avec les artistes-interprètes des contrats d'enregistrement phonographiques (« *masters* »), également appelés contrats d'artistes. Le Groupe prend en charge les coûts

d'enregistrement et le contrat précise les modalités de l'enregistrement, son exploitation et sa promotion. Les artistes-interprètes, quant à eux, cèdent au Groupe une partie des droits voisins qu'ils détiennent sur leurs interprétations. En contrepartie, le Groupe verse aux artistes-interprètes une quote-part des recettes générées.

Le contrat d'artiste est un contrat régi par les dispositions relatives aux droits voisins du droit d'auteur, puisque les artistes-interprètes vont céder les droits voisins sur leurs interprétations au Groupe, en sa qualité de producteur. Le Groupe est également titulaire de droits voisins sur les phonogrammes et/ou vidéogrammes ainsi produits. Le contrat d'artiste est par ailleurs un contrat de travail soumis aux règles du droit social et du droit de la sécurité sociale en France.

Edition musicale

Dans une moindre mesure, le Groupe est éditeur musical, principalement en lien avec les artistes-interprètes dont il produit les enregistrements. Dans ce cadre, le Groupe conclut des contrats d'édition et de cession d'œuvres musicales avec des auteurs-compositeurs. Ces auteurs-compositeurs sont les créateurs de l'œuvre musicale (le compositeur composant la mélodie et l'auteur écrivant les paroles) comprise dans un enregistrement phonographique (« *master* ») ; parfois, l'artiste-interprète est lui-même auteur et compositeur. Dans ce cas, seul le droit d'auteur fait l'objet du contrat, et non les droits voisins des artistes-interprètes ou des producteurs.

Les relations entre le Groupe et l'auteur-compositeur sont régies par un contrat d'édition et par les dispositions légales spécifiques au droit d'auteur.

Activité live

En complément des activités susvisées, le Groupe a une activité dite *live*, qui vise notamment la production de concerts et la réalisation de prestations scéniques. Dans ce cadre, le Groupe peut s'appuyer sur des coproducteurs de spectacles et faire appel à divers intervenants, comme des musiciens, régisseurs ou techniciens, payés par cachets. Un régime propre aux intermittents du spectacle est applicable à ces différents intervenants.

Activité Internet

Enfin, le Groupe opère des sites Internet, notamment TuneCore aux Etats-Unis, dans le cadre desquels il peut fournir des services en ligne à des utilisateurs finaux qui sont majoritairement des professionnels (artistes, producteurs ou distributeurs) titulaires de droits sur un catalogue musical.

Le Groupe a également développé des sites Internet dédiés pour certains de ses propres labels ou pour certains artistes qu'il produit et sur lesquels peuvent être vendus des articles de *merchandising*. Cette activité peut impliquer des obligations additionnelles à la charge du Groupe en matière de responsabilité liée aux contenus, de commerce électronique ou encore de droit de la consommation.

9.1 Réglementation relative à la propriété littéraire et artistique

Dans ses différents pays d'implantation, le Groupe est tenu de se conformer aux diverses réglementations protégeant la propriété littéraire et artistique, particulièrement en matière de droits voisins du droit d'auteur, dans une moindre mesure en matière de droit d'auteur. Les règles applicables en France puis les spécificités des autres pays de l'Union européenne et du reste du monde sont détaillées ci-après.

Europe

De nombreux textes de droit dérivé sont intervenus pour rapprocher les législations nationales des États Membres de l'Union européenne en matière de propriété littéraire et artistique. Plus particulièrement, au sein de l'Union Européenne, la Directive (CE) 2001/29/CE du Parlement

européen et du Conseil du 22 mai 2001 est venue harmoniser certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information. Plus récemment, la Directive (UE) 2019/790 du Parlement européen et du Conseil du 17 avril 2019 (la « **Directive Droit d'Auteur** ») est venue préciser les contours du droit d'auteur et des droits voisins à l'ère du numérique. La Directive Droit d'Auteur prévoit notamment diverses mesures concernant l'utilisation de contenus protégés par des services en ligne, notamment YouTube, ainsi que des mesures relatives au droit des contrats des auteurs et artistes-interprètes. Les Etats Membres doivent transposer la Directive Droit d'Auteur en droit national avant le 7 juin 2021. En France, une loi habilitant le Gouvernement à légiférer par ordonnance afin de transposer partiellement la Directive Droit d'Auteur a été adoptée le 4 décembre 2020.

Dans les Etats Membres de l'Union Européenne, la cession des droits portant sur une œuvre de l'esprit ou des droits voisins et le formalisme applicable sont harmonisés, en particulier en matière de droits pouvant être cédés, de durée de la cession et de territorialité de la cession et sur la nécessité d'un écrit.

Plus généralement, le Groupe est également soumis à la Convention de Berne adoptée en 1886 qui porte sur la protection des œuvres littéraires et artistiques, notamment sur la protection des œuvres et des droits des auteurs sur leurs œuvres. La Convention de Berne offre aux créateurs de contenu musical et de vidéos les moyens de contrôler la manière dont leurs œuvres peuvent être utilisées, par qui et sous quelles conditions.

France

En France, les règles relatives au droit d'auteur sont codifiées aux articles L. 111-1 à L. 135-7 du Code de la propriété intellectuelle. Celles relatives aux droits voisins du droit d'auteur sont codifiées aux articles L. 211-1 à L. 217-3 du Code de la propriété intellectuelle.

Droits voisins du droit d'auteur

Le Groupe est soumis à la réglementation applicable aux droits voisins à deux égards.

D'une part, dans le cadre de son activité de vente numérique, le Groupe conclut des contrats avec des producteurs qui sont titulaires de droits voisins sur les enregistrements couverts par ces contrats.

D'autre part, dans le cadre de son activité de production musicale, le Groupe conclut des contrats avec des artistes-interprètes qui sont titulaires de droits voisins sur leurs interprétations. Dans le cadre de cette activité, le Groupe doit en outre respecter les règles de droit social (voir la paragrahe 9.2 « *Réglementation relative au droit social* »).

Les droits voisins désignent les prérogatives reconnues aux auxiliaires de la création littéraire et artistique que sont les artistes-interprètes, les producteurs de phonogrammes et de vidéogrammes, les entreprises de communication audiovisuelle, ainsi que les éditeurs ou agences de presse.

Dans le cadre des droits voisins, les prérogatives accordées par la loi notamment aux artistes-interprètes et aux producteurs de phonogrammes et de vidéogrammes sont comparables à celles reconnues aux auteurs. Les artistes-interprètes jouissent ainsi du droit exclusif d'autoriser la fixation de leur prestation, de leur reproduction et de leur communication au public. Les producteurs de phonogrammes et de vidéogrammes bénéficient dans les mêmes termes d'un droit de reproduction, d'un droit de communication au public, et d'un droit de mettre le phonogramme ou le vidéogramme « à la disposition du public par la vente, l'échange ou le louage ». Les droits voisins ont une durée de 50 ans, portée à 70 ans pour les producteurs de phonogrammes et les artistes-interprètes dont les prestations ont été fixées sur ces phonogrammes.

En matière contractuelle, la cession ou concession des droits de l'artiste-interprète est subordonnée à la condition que chacun des droits cédés fasse l'objet d'une mention distincte

dans le contrat conclu avec le producteur de phonogrammes ou vidéogrammes et que le domaine d'exploitation de ces droits soit délimité quant à son étendue et à sa destination, tant en termes de lieux que de durée. La singularité principale concerne la qualité de salarié de l'artiste-interprète qui implique une imbrication étroite entre propriété intellectuelle et droit du travail (voir la paragraphe 9.2 « *Réglementation relative au droit social* »).

Droit d'auteur

Dans une moindre mesure, le Groupe est soumis à la réglementation applicable au droit d'auteur en sa qualité d'éditeur musical, notamment en cas de distribution physique d'œuvres liées aux artistes qui sont produits par le Groupe.

Le droit d'auteur comprend l'ensemble des prérogatives, d'ordre moral et d'ordre patrimonial, reconnues aux auteurs de ce que la réglementation désigne comme des « œuvres de l'esprit ». Une œuvre de l'esprit doit procéder d'une activité créative et être originale, c'est-à-dire être empreinte de la personnalité de l'auteur.

L'auteur d'une œuvre de l'esprit bénéficie sur son œuvre de droits moraux et de droits patrimoniaux. Le droit français met au premier plan le droit moral de l'auteur, auquel il reconnaît un caractère perpétuel, inaliénable et imprescriptible : l'auteur ne peut y renoncer à l'avance ni le céder à un tiers. Au second plan, les droits patrimoniaux réservent à l'auteur ou à son ayant droit toutes les utilités économiques de l'œuvre à travers un droit exclusif d'exploitation comprenant un droit de reproduction et un droit de représentation. Les droits patrimoniaux durent 70 ans après la mort de l'auteur.

En principe, le droit d'auteur ne peut naître que sur la tête d'une personne physique (ou de plusieurs personnes physiques dans le cas d'une œuvre de collaboration), y compris si cette personne a créé l'œuvre en exécution d'un contrat de travail, à l'exception du cas de l'œuvre collective qui appartient à la personne physique ou morale sous le nom de laquelle l'œuvre est diffusée. L'auteur peut également consentir des cessions ou des concessions (licences) à des exploitants personnes physiques ou personnes morales, notamment des éditeurs. Ces cessions ou concessions sont soumises à un formalisme assez lourd et elles donnent lieu à interprétation stricte en faveur de l'auteur-cédant. La rémunération stipulée en contrepartie de la cession doit en principe être proportionnelle aux recettes provenant de l'exploitation de l'œuvre, mais la loi admet dans de nombreuses hypothèses que la rémunération puisse consister dans un forfait.

Autres pays de l'Union européenne

En Allemagne, l'artiste-interprète bénéficie d'une protection similaire en application de la loi sur le droit d'auteur *Urheberrechtsgesetz* (UrhG).

Au Royaume-Uni, au Luxembourg ainsi qu'en Italie, le droit de la propriété intellectuelle, applicable aux auteurs d'œuvres de l'esprit, a également une typologie comparable à celle du droit français avec notamment une protection du droit d'exploitation, des droits voisins et du droit d'auteur.

Etats-Unis

Aux Etats-Unis, le Groupe est notamment soumis au *United States Copyright Act* de 1976. Cette loi prévoit une typologie de droits semblable au droit français et européen à l'exception notamment des sanctions qui peuvent comprendre des dommages et intérêts punitifs (*punitive damages*) en cas de contrefaçon délibérée ou dont le montant est directement fixé par la loi (*statutory damages*), et peuvent atteindre des montants généralement plus élevés qu'en France ou d'autres pays européens.

Les usages aux Etats Unis font peser sur les producteurs ou leurs distributeurs tels que le Groupe la responsabilité d'identifier les titulaires de droits de reproduction mécanique puis d'obtenir et payer les licences dues au titre de la reproduction des œuvres incorporées dans les enregistrements phonographiques dont ils permettent le téléchargement. Le Groupe recourt aux

services de prestataires externes pour identifier les ayants droits à même de fournir ces licences, l'exposant notamment au risque de ne pas pouvoir identifier certains ayants droits et maîtriser pleinement les procédures mises en œuvre à cette fin. Il est à noter que, dans la quasi-totalité des autres pays (ainsi que dans le domaine du *streaming* musical aux États-Unis), cette responsabilité incombe aux seules plateformes numériques proposant les enregistrements musicaux aux utilisateurs finaux et non sur le Groupe.

L'industrie de la musique aux États-Unis a bénéficié de développements réglementaires positifs au cours des dernières années.

La loi sur la modernisation de la musique (*Music Modernization Act* ou MMA), entrée en vigueur en 2018 aux États-Unis, a ainsi entraîné des réformes majeures en matière d'octroi de licences musicales, qui devrait notamment faciliter l'identification des ayants droits et l'obtention de licences par les services de musique numérique pour les compositions musicales.

Enfin, la Commission des droits d'auteur (*Copyright Royalty Board* ou CRB) a décidé en 2018 une augmentation significative des taux de redevances mécaniques payées pour les compositions musicales aux États-Unis de 2018 à 2022. Cette décision fait actuellement l'objet d'un appel par certains acteurs de la musique numérique.

Autres pays

Du fait de sa présence globale, le Groupe est soumis à diverses réglementations locales dans chacun des pays où il exerce ses activités. Bien que ces réglementations locales présentent généralement des similitudes avec les réglementations applicables en Europe (notamment en termes de typologie des droits protégés), certaines de leurs spécificités ou leur interprétation et application par les acteurs des marchés locaux et les juridictions locales ont conduit le Groupe à adapter ses processus commerciaux ainsi que certaines stipulations des contrats qu'il conclut dans ces pays, en particulier en Inde et en Russie.

Le Groupe est en outre présent dans un certain nombre de pays où la réglementation relative au droit d'auteur et la jurisprudence sont relativement nouvelles et donc susceptible d'évolution. Les contrats conclus par le Groupe avec les plateformes de distribution numérique dans ces pays peuvent par ailleurs prévoir l'application du droit local et la compétence des tribunaux locaux.

9.2 Réglementation relative au droit social

Tout contrat par lequel une personne s'assure, moyennant rémunération, le concours d'un artiste du spectacle en vue de sa production, est présumé être un contrat de travail dès lors que cet artiste n'exerce pas l'activité qui fait l'objet de ce contrat dans des conditions impliquant son inscription au registre du commerce.

S'agissant des contrats passés avec des artistes en France, le Groupe doit ainsi respecter les règles applicables en matière de droit social pour tous les artistes-interprètes qu'il produit.

En France, le contrat par lequel l'artiste s'engage à enregistrer des titres pour le bénéfice exclusif du Groupe est soumis au droit du travail et au droit de la sécurité sociale, sous certaines conditions propres au statut particulier de l'artiste.

Les artistes du spectacle relèvent du régime général de sécurité sociale. Ils peuvent toutefois relever de dispositifs dérogatoires pour leur affiliation, les prestations qu'ils reçoivent, mais aussi pour le calcul de leurs cotisations qui diffère selon la qualité de leur employeur (organisateur de spectacles ou autres) ; ils peuvent en outre bénéficier dans certaines conditions du régime d'assurance chômage des intermittents du spectacle.

En outre, s'agissant de l'activité *live*, un régime propre aux intermittents du spectacle est applicable aux différentes personnes (musiciens, régisseurs, techniciens, etc.) intervenant pour le bénéfice du Groupe.

Le régime d'assurance chômage de l'intermittence est régi notamment par la loi n° 2015-994 relative au dialogue social et à l'emploi du 17 août 2015 ainsi que par un décret sur l'accord d'assurance chômage des intermittents du spectacle en date du 13 juillet 2016. Ces dispositions sécurisent le régime d'assurance chômage de l'intermittence et renforcent la protection du droit à l'indemnisation des intermittents aux revenus les plus faibles.

9.3 Réglementation relative aux contenus

La responsabilité des intermédiaires techniques en matière d'hébergement de contenus

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 (« **Directive sur le Commerce Electronique** ») prévoit une exonération de responsabilité du fournisseur d'hébergement du fait des contenus stockés sous certaines conditions. Il bénéficie d'un régime de responsabilité atténuée par rapport à la responsabilité des éditeurs de contenus. Sa responsabilité ne peut en effet être engagée s'il n'avait pas effectivement connaissance du caractère illicite du contenu et si, dès le moment où il en a eu connaissance, il a agi promptement pour le retirer. En France, la Directive sur le Commerce Electronique a été transposée par la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance en l'économie numérique (« **Loi sur l'Economie Numérique** »).

En tant que fournisseur de contenus à des tiers (principalement les plateformes de distribution numérique) afin qu'ils les diffusent en ligne, le Groupe n'est pas considéré comme étant hébergeur au sens de la Directive sur le Commerce Electronique ou de la Loi sur l'Economie Numérique et les droits et obligations y afférents ne lui sont donc pas applicables.

Deux projets de nouveaux règlements, le Digital Services Act (« **DSA** ») et le Digital Markets Act (« **DMA** »), ont été publiés le 15 décembre 2020 par la Commission européenne et sont actuellement en cours de discussions au niveau européen. Le DSA sera applicable à tout intermédiaire proposant des services en ligne à destination du marché européen et visera à imposer de nouvelles obligations par rapport aux contenus qu'il héberge. Le DMA sera applicable à certaines plateformes en ligne ayant une position économique et technique qui leur permet de peser lourdement sur le marché européen et d'avoir une position d'intermédiation forte entre une large base d'utilisateurs et de nombreux fournisseurs de biens et de services.

Aux Etats-Unis, de nombreux textes viennent encadrer la responsabilité des plateformes techniques en ligne liée aux contenus contrefaisants. Il s'agit notamment du *Copyright Act of 1976*, du *Digital Millennium Copyright Act (DMCA)* et, dans une moindre mesure, du *Music Modernization Act (MMA)* et du *Online Copyright Infringement Liability Limitation Act (OCILLA)*.

La responsabilité liée à la distribution de contenus

En France, en tant que distributeur de contenus, le Groupe est soumis aux dispositions de la Loi du 29 juillet 1881 sur la liberté de la Presse. Cette loi pose un principe fondamental de liberté de la presse, limité par des incriminations précises prévues par la loi sur la presse, tels que la diffamation, l'injure ou les délits de provocations et d'apologies.

En application de cette loi, le Groupe peut être tenu responsable du contenu qu'il distribue, y compris sur Internet, soit à raison de garanties contractuelles qui seraient mises en jeu par les plateformes de distribution numérique auxquelles le Groupe a fourni le contenu illicite, ou directement, en tant que distributeur de contenus illicites. Le Groupe pourrait ainsi se voir imposer de retirer ou faire retirer des contenus pouvant être considérés comme illicites (contenus contrefaisants ou à caractère raciste, négationniste ou appelant à la violence par exemple) sur le territoire de leur diffusion, voire même faire l'objet de sanctions civiles et/ou pénales à ce titre. Afin de limiter ce risque, le Groupe a mis en place des contrôles en interne afin de s'assurer du caractère licite des contenus qu'il distribue et de leur retrait rapide en cas de besoin.

Dans les autres pays de l'Union Européenne, le principe de responsabilité liée à la distribution de contenus est similaire à celui applicable en France.

9.4 Réglementation en matière de commerce électronique et de droit de la consommation

Commerce électronique

Le Groupe est soumis à la réglementation américaine et européenne relative au commerce électronique à raison notamment des activités de ses filiales TuneCore, Nuclear Blast et Believe SAS, notamment dans le cadre de leur site Internet, mais également à raison des sites de vente de produits dérivés opérés par le Groupe.

En Europe, c'est la Directive sur le Commerce Electronique qui s'applique notamment au Groupe. Elle a pour objet de mettre en place un cadre juridique pour assurer la circulation des activités économiques qui ont lieu en ligne. En particulier, un certain nombre d'informations et de mentions relatives au commerçant électronique doivent être communiquées aux destinataires des services concernés.

En France, la Loi sur l'Economie Numérique s'applique aux activités de commerce en ligne du Groupe. En particulier, l'article 19 de la Loi sur l'Economie Numérique met à la charge de toute personne « éditant un service de communication au public en ligne » une obligation d'identification.

Droit de la consommation

Le Groupe est également soumis au droit de la consommation européen et français à raison des activités de ses filiales à destination des utilisateurs finaux qui seraient des consommateurs. Il peut s'agir par exemple des jeux concours organisés par Believe SAS à destination des fans d'artistes et des sites de vente de produits merchandising de Nuclear Blast. En revanche, les services en ligne de TuneCore ne sont pas soumis au droit de la consommation car ils sont destinés principalement à des professionnels de la musique qui utilisent ces services à des fins commerciales ; ils peuvent toutefois être utilisés dans une moindre mesure par des consommateurs.

En Europe, la Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs impose notamment au Groupe une obligation d'information précontractuelle du consommateur et interdit aux professionnels de mettre en position de faiblesse le consommateur, notamment au moyen de clauses contractuelles abusives.

Par ailleurs, une Directive européenne 2019/2161 du 27 novembre 2019 est intervenue afin de renforcer et d'assurer une meilleure application des règles de protection des consommateurs. Les principales améliorations apportées concernent la transparence accrue pour les consommateurs lors d'achats en ligne, l'application de sanctions effectives et harmonisées ou encore la lutte contre les faux avis consommateurs. Elle devra être transposée au plus tard le 28 novembre 2021, pour une application à compter du 28 mai 2022.

En France, le Code de la consommation s'applique aux activités du Groupe touchant les consommateurs. En particulier, tout professionnel proposant la conclusion d'un contrat doit communiquer au consommateur les informations précontractuelles définies à l'article L. 111-1 du Code de la consommation et, s'agissant d'un contrat de vente à distance, les informations obligatoires de l'article L. 221-5 du Code de la consommation. Par ailleurs, les articles L.221-18 et suivants du Code de la consommation accordent aux consommateurs un délai de rétractation de 14 jours pour tout contrat, notamment de vente, conclu à distance. Ce droit doit pouvoir s'exercer à titre gratuit. Tout opérateur de e-commerce est ainsi tenu d'informer ses clients consommateurs de l'existence de ce droit et de le rendre facilement accessible via la mise en place d'un formulaire dédié. La réglementation relative aux clauses abusives s'applique

également aux contrats conclus avec les consommateurs ou non-professionnels (notamment, les article L.212-1 et suivants du Code de commerce).

Aux Etats-Unis, la protection des droits des consommateurs est moins importante qu'en France.

9.5 Règlementation relative aux données personnelles

Dans le cadre de ses activités, 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 à caractère personnel sont effectués pour le propre compte des sociétés du Groupe, en leur qualité de responsables de traitements, ou pour le compte d'autres sociétés du Groupe en qualité de sous-traitant. Ces traitements portent sur les données à caractère personnel collectées dans le cadre des activités du Groupe, notamment les données se rapportant aux collaborateurs du Groupe, aux prestataires du Groupe, aux artistes ayant conclu des contrats d'artiste, les données collectées via les sites e-commerce du Groupe ou encore les données liées aux différentes opérations marketing et commerciales réalisées autour des artistes.

En Europe, le Règlement 2016/679 du Parlement européen et du Conseil 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 des données (« **RGPD** ») s'applique au Groupe. 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 réalisés par toute entité établie sur le territoire de l'Union Européenne ou aux traitements réalisés par une entité en dehors de l'Union Européenne lorsque les activités de traitement se rapportent à l'offre de biens ou de services à des personnes au sein de l'Union Européenne ou au suivi du comportement (ciblage) de ces personnes. Les données à caractère personnel 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.

En application du RGPD, le Groupe doit respecter plusieurs règles essentielles, notamment les suivantes:

- les données à caractère personnel doivent être traitées de manière licite et transparente, en garantissant la loyauté envers les personnes dont les données à caractère personnel sont traitées (« licéité, loyauté et transparence ») ;
- il doit y avoir des finalités spécifiques pour traiter les données et le Groupe doit indiquer ces finalités aux personnes concernées lorsqu'il collecte leurs données à caractère personnel (« limitation des finalités ») ;
- le Groupe ne peut collecter et traiter que les données à caractère personnel qui sont nécessaires pour atteindre ces finalités (« minimisation des données ») ;
- le Groupe doit s'assurer que les données à caractère personnel sont exactes et tenues à jour au regard des finalités pour lesquelles elles sont traitées, et les corriger le cas échéant (« exactitude ») ;
- le Groupe doit s'assurer que les données à caractère personnel ne sont pas conservées plus longtemps que nécessaire pour atteindre les finalités pour lesquelles elles ont été collectées (« limitation de la conservation ») ;
- le Groupe doit mettre en place des mesures techniques et organisationnelles appropriées qui garantissent la sécurité des données à caractère personnel, y compris la protection contre le traitement non autorisé ou illicite et contre la perte, la destruction ou les dégâts d'origine accidentelle, à l'aide de la technologie appropriée (« intégrité et confidentialité »).

En outre, le RGPD :

- prévoit 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. A cet effet, le RGPD exige la tenue d'un registre des traitements mis en œuvre ;
- 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 ;
- 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 ;
- impose à certains responsables de traitement et sous certaines conditions de désigner un délégué à la protection des données (« **DPO** »).

Selon les manquements, le non-respect des dispositions du RGPD peut 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 RGPD offre aux Etats Membres de l'Union européenne 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 (« **Loi Informatique et 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, en l'occurrence la Loi Informatique et Libertés en France.

Le Groupe a mis en œuvre de nombreuses mesures aux fins de déployer la conformité RGPD au sein des différentes entités du Groupe concernées par cette réglementation. A titre d'exemple, le Groupe :

- a mis à jour la Politique de confidentialité de son site Internet, ainsi que sa politique de cookies ;
- utilise le consentement, le contrat, les obligations légales ou ses intérêts légitimes comme base légale de ses traitements de données à caractère personnel ;
- dispose d'un registre électronique cartographiant les traitements de données personnelles effectués au sein du Groupe ;
- a introduit des clauses relatives à la protection des données personnelles dans ses différents contrats ;
- a initié un programme de renforcement de sa politique de sécurité des données.

Enfin, le Groupe entend procéder prochainement à la désignation d'un DPO et de référents RGPD dans chacune de ses filiales. Le Groupe est également soumis à des législations et réglementations similaires dans d'autres pays en dehors de l'Union Européenne. Par exemple, les activités du Groupe aux Etats-Unis peuvent être soumises aux dispositions du « *California Consumer Protection Act* » de 2018 qui est entré en vigueur en janvier 2020 ainsi que du « *California Privacy Rights Act* » qui entrera en vigueur en 2023. Ces deux législations accordent des droits aux résidents de l'Etat de Californie en matière de données personnelles.

10. INFORMATION SUR LES TENDANCES

10.1 Tendances d'activités

Une description détaillée des résultats du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 figure au Chapitre 7 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document d'enregistrement.

10.2 Perspectives d'avenir à moyen terme

Les objectifs et les tendances 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 présent 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 présent document d'enregistrement.

En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 3 « Facteurs de risque » du présent document d'enregistrement pourrait avoir un impact négatif sur les activités, la situation financière, la situation de marché, 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 et de sa mise en œuvre.

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

Perspectives d'évolution des activités du Groupe et objectifs financiers

Les perspectives d'évolution des activités du Groupe et les objectifs financiers présentés ci-dessous reposent notamment sur des tendances et perspectives de marché en ligne avec celles exposées au paragraphe 5.5.1 « *Tendances de marché* » du présent document d'enregistrement et sur les hypothèses présentées à la section 11.1 ci-dessous (en particulier le gain de parts de marché par le Groupe dans ses zones géographiques-clés⁷⁵).

Sur la période 2022-2025, le Groupe se fixe pour objectif d'enregistrer un TCAM de croissance organique à taux de change constant⁷⁶ de son chiffre d'affaires compris entre 22 et 25%. Le

⁷⁵ Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

⁷⁶ La croissance organique à taux de change constant correspond à la croissance du chiffre d'affaires à taux de change constant et à périmètre constant. Pour rappel, la croissance organique pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019, 2018, présentée notamment dans le chapitre 7 du présent document d'enregistrement, est donnée, quant à elle, à taux de change courant.

La croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants est calculée en appliquant au chiffre d'affaires de la période et de la période comparative de chaque entité du Groupe exprimé dans sa devise de *reporting*, les taux de change moyens de la période comparative. Les variations de change liées aux transactions éventuellement effectuées par chaque entité de *reporting* dans des devises autres que sa devise fonctionnelle (généralement appelées variations de change sur les transactions) ne sont pas appréhendées.

La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre de l'année n-1 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises durant l'exercice n),

Groupe entend en effet continuer de bénéficier de la croissance du marché de la musique numérique, qui bénéficie de perspectives favorables, et de la poursuite de gains de parts de marché dans ses marchés géographiques clés. Au-delà de la période 2022 – 2025, le Groupe anticipe une stabilisation de la croissance de son chiffre d'affaires (après prise en compte des acquisitions) autour de 20%

En complément de cette croissance organique, le Groupe a pour objectif de réaliser des investissements dans des opérations de croissance externe de l'ordre de 100 millions d'euros par an sur la période 2022-2025, dans le cadre de sa stratégie d'acquisitions ciblées (voir le paragraphe 5.3 « Stratégie » du présent document d'enregistrement). Pour chacune de ces enveloppes annuelles d'acquisitions, le Groupe a pour objectif de générer un chiffre d'affaires additionnel annuel d'environ 110 millions d'euros par an, effectif à compter du 2^{ème} semestre 2022 et vise une croissance annuelle du chiffre d'affaires des acquisitions ainsi réalisées d'environ 15%. A la date du présent document d'enregistrement, le Groupe n'a pas conclu d'engagement ferme relatif à l'acquisition d'une cible potentielle.

Le Groupe vise en outre l'atteinte d'une marge d'EBITDA ajusté⁷⁷ comprise entre 5 et 7% à horizon 2025 et anticipe une stabilisation progressive autour de 15% au-delà de cet horizon. Le Groupe entend en effet bénéficier d'une diminution graduelle de ses coûts de Plateforme Centrale exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, sous l'effet combiné de la croissance du chiffre d'affaires sur la période et d'une meilleure absorption des coûts fixes permise par l'amélioration du levier opérationnel, lui permettant de poursuivre ses investissements importants dans le développement de sa plateforme centrale et son développement commercial et marketing, tout en améliorant sa rentabilité.

A horizon 2025, les dépenses d'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles du Groupe (hors dépenses de croissance externe) devraient ainsi croître en valeur absolue, afin d'accompagner la croissance de ses activités, mais diminuer en pourcentage du chiffre d'affaires, pour s'établir à environ 4% du chiffre d'affaires (contre 7,9% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020). Cette tendance devrait se poursuivre au-delà de 2025.

Enfin, le Groupe entend poursuivre sa stratégie visant à offrir des solutions de financement à certains artistes et labels via le paiement d'avances, au soutien de sa stratégie commerciale sur l'activité Solutions Premium. La mise en œuvre de cette stratégie aura un effet sur le besoin en fonds de roulement⁷⁸ du Groupe, qui devrait avoir un impact négatif sur les flux de trésorerie du Groupe de l'ordre de 5% de la variation de son chiffre d'affaires annuel consolidé à horizon 2025 (en diminution après 2021, où ce pourcentage devrait s'établir à environ 10%, voir le paragraphe 11.2 « *Prévisions du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2021* » du présent document d'enregistrement).

par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n-1 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

⁷⁷ Correspond au rapport entre EBITDA ajusté et chiffre d'affaires. L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel avant amortissement et dépréciations, paiements fondés sur des actions et autres produits et charges opérationnels.

⁷⁸ Le besoin en fonds de roulement correspond principalement à la valeur des stocks augmentée des créances clients, des avances aux artistes et labels et des autres actifs courants et diminué des dettes fournisseurs et autres créanciers et des autres passifs courants (voir par ailleurs le paragraphe 8.2.1 « *Le besoin en fonds de roulement* » du présent document d'enregistrement).

11. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE

Les prévisions pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 présentées ci-dessous sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe à la date du présent document d'enregistrement. Ces données et hypothèses sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, comptable, concurrentiel, réglementaire et fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date du présent document d'enregistrement. En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 3 « Facteurs de risque » du présent document d'enregistrement pourrait avoir un impact sur les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause ces prévisions. Par ailleurs, la réalisation des prévisions suppose le succès de la stratégie du Groupe. Le Groupe ne prend donc aucun engagement ni ne donne aucune garantie quant à la réalisation des prévisions figurant à la présente section.

Les prévisions présentées ci-dessous, et les hypothèses qui les sous-tendent, ont par ailleurs été établies en application des dispositions du règlement délégué (UE) n°2019/980 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

11.1 Hypothèses

Le Groupe a construit ses prévisions pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 conformément aux méthodes comptables appliquées dans les comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Ces prévisions reposent principalement sur les hypothèses suivantes pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 :

Hypothèses internes à la Société

- la poursuite de la mise en œuvre de la stratégie du Groupe, telle que décrite au paragraphe 5.3 « *Stratégie* » du présent document d'enregistrement ;
- la poursuite des gains de parts de marché du Groupe dans ses zones géographiques clés⁷⁹ ;
- une augmentation du coût des ventes à un rythme comparable à l'augmentation du chiffre d'affaires, comme cela avait été le cas au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020 ;
- la poursuite des investissements significatifs du Groupe dans le développement de sa Plateforme Centrale et son développement commercial et marketing au soutien de la forte croissance de ses activités, ayant pour conséquence une augmentation de ses charges opérationnelles (notamment les coûts de Plateforme Centrale).

Hypothèses macro-économiques et de marché

- une croissance du marché de la musique numérique en ligne avec les perspectives exposées au paragraphe 5.5.1 « *Tendances de marché* » du présent document d'enregistrement ;
- l'absence de changement significatif de l'environnement réglementaire et fiscal existant à la date du présent document d'enregistrement ;
- l'absence d'aggravation significative de la crise du Covid-19 qui aurait notamment pour conséquences un durcissement des mesures de reconfinement et de distanciation sociale

⁷⁹ Les marchés géographiques identifiés comme étant clés par le Groupe sont les marchés dans lesquels il dispose des équipes locales les plus importantes ou dans lesquels il entend renforcer à l'avenir l'implantation de ses équipes locales et comprennent notamment la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, la Turquie, l'Inde, la Chine, le Mexique et le Brésil.

en vigueur à la date du présent document d'enregistrement et une dégradation accrue des activités de ventes numériques du Groupe liées aux offres gratuites financées par la publicité (en particulier celles de plateformes vidéo) et de ses activités de ventes non-numériques, en particulier les ventes de supports physiques ;

- l'absence de variation majeure des taux de change des principaux pays hors zone Euro dans lesquels le Groupe génère ses revenus (en particulier le taux de change euro/dollar), par rapport à ceux observés au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

11.2 Prévisions du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2021

Sur la base des hypothèses décrites ci-dessus, le Groupe prévoit d'atteindre au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2021 une croissance organique⁸⁰ de son chiffre d'affaires d'environ 20% par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2020. Par ailleurs, les opérations de croissance externe que le Groupe pourrait réaliser au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2021 ne devraient pas avoir un impact significatif sur son chiffre d'affaires au titre de cet exercice.

Le Groupe prévoit par ailleurs d'atteindre au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2021 une marge d'EBITDA ajusté⁸¹ en ligne avec la marge d'EBITDA ajusté enregistrée au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, où elle s'établissait à 1,8% du chiffre d'affaires consolidé. L'EBITDA ajusté du Groupe devrait en effet rester affecté par la poursuite de ses investissements significatifs dans le développement de sa Plateforme Centrale et son développement commercial et marketing au soutien de la forte croissance de ses activités, avec une légère diminution des coûts de Plateforme Centrale exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires.

Les dépenses d'acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2021 (hors croissance externe) devraient ainsi s'établir à environ 7% du chiffre d'affaires consolidé, en ligne avec le niveau de dépenses réalisées au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, où elles s'établissaient à 7,9%.

Enfin, le Groupe entend poursuivre au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2021 sa stratégie visant à offrir des solutions de financement à certains artistes et labels via le paiement d'avances, au soutien de sa stratégie commerciale sur l'activité Solutions Premium. La mise en œuvre de cette stratégie aura un effet sur le besoin en fonds de roulement⁸² du Groupe, qui devrait avoir un impact négatif sur les flux de trésorerie du Groupe de l'ordre de 10% de la variation de son chiffre d'affaires annuel consolidé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2021 (contre 4,9% au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020).

⁸⁰ Croissance organique à taux de change courant basée sur une hypothèse d'absence de variation majeure de taux de change (voir le paragraphe 11.1 « *Hypothèses* ») hors zone Euro dans lesquels le Groupe génère ses revenus (en particulier le taux de change euro/dollar), par rapport à ceux observés au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2020, et à périmètre constant.

La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre de l'année n-1 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises durant l'exercice n), par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n-1 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

⁸¹ Correspond à l'EBITDA ajusté rapporté au chiffre d'affaires. L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel avant amortissement et dépréciations, paiements fondés sur des actions et autres produits et charges opérationnels.

⁸² Le besoin en fonds de roulement correspond principalement à la valeur des stocks augmentée des créances clients, des avances aux artistes et labels et des autres actifs courants et diminué des dettes fournisseurs et autres créanciers et des autres passifs courants (voir par ailleurs le paragraphe 8.2.1 « *Le besoin en fonds de roulement* » du présent document d'enregistrement).

11.3 Rapport des commissaires aux comptes sur la prévision de bénéfice (EBITDA ajusté) relative à l'exercice à clore au 31 décembre 2021

« Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en réponse à votre demande, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de bénéfice (EBITDA ajusté) de la société Believe S.A.S. (la « Société ») incluses dans la partie 11 du document d'enregistrement.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (UE) n°2017/1129 complété par le règlement délégué (UE) n°2019/980 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

Il nous appartient sur la base de nos travaux d'exprimer une conclusion sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions 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 ont comporté une appréciation des procédures mises en place par la direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations financières historiques de la Société. Elles ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- *les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;*
- *la base comptable utilisée aux fins de ces prévisions est conforme aux méthodes comptables de la Société.*

Ce rapport est émis aux seules fins :

- *l'approbation du document d'enregistrement par l'AMF et,*
- *et de l'admission aux négociations sur un marché réglementé, et/ou d'une offre au public, de titres financiers de la Société 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 7 mai 2021

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Jean-Pierre Valensi

Associé

Paris, le 7 mai 2021

Aca Nexia

Olivier Juramie

Associé

12. ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTRÔLE

A la date du présent document d'enregistrement, la Société est constituée sous forme de société par actions simplifiée. Une assemblée générale des associés se réunira préalablement à l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, avec effet au plus tard à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des marchés financiers.

En outre, l'assemblée générale des associés décidera 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 le marché réglementé d'Euronext Paris. Un descriptif résumé des principales stipulations de ces statuts relatives au conseil d'administration, en particulier à son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, ainsi qu'un descriptif résumé des principales stipulations du règlement intérieur du conseil d'administration que la Société envisage de mettre en place sous la même condition suspensive susvisée figurent au paragraphe 19.2.2 du présent document d'enregistrement.

12.1 Composition et fonctionnement des organes de direction et de contrôle

(i) Conseil d'administration

Le tableau ci-dessous présente la composition envisagée du conseil d'administration à la date de règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, ainsi que les mandats des membres du conseil d'administration de la Société au cours des cinq dernières années :

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Nombre de mandats actuels dans des sociétés cotées	Administrateur indépendant (au sens du Code AFEP-MEDEF)	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
Denis Ladegaillerie	Française	A l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024	Président-Directeur général	N/A	Non	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d'enregistrement :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Believe International – Gérant A Believe Digital OOO – Gérant Believe Digital Holdings Inc. – Administrateur (<i>Director</i>) Believe International Holding Inc. – Administrateur (<i>Director</i>) TuneCore Inc. – Administrateur (<i>Director</i>) et Directeur général Believe Digital Canada Inc. – Administrateur (<i>Director</i>) et Président Believe Digital GmbH – Gérant Believe Digital SRL - Administrateur (<i>Director</i>) et Président du Conseil d'administration TuneCore Japan KK – Administrateur (<i>Director</i>) et Administrateur exécutif (<i>Representative Director</i>) Dogan Muzik ve Yapim Ticaret A.S – Administrateur (<i>Director</i>) et Président du Conseil d'administration Believe Direct Limited – Administrateur (<i>Director</i>) Soundsgood – Président Iream Amplify – Représentant permanent de Believe SAS membre du comité stratégique</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Néant</p>

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Nombre de mandats actuels dans des sociétés cotées	Administrateur indépendant (au sens du Code AFEP-MEDEF)	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
						<p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Believe Music SEA Private Limited – Administrateur (<i>Director</i>) Believe Music (Shanghai) Company Limited – Administrateur exécutif (<i>Executive director</i>) et Directeur Général Believe Digital Private Limited – Administrateur (<i>Director</i>) et Directeur général Canvas Talent Private Limited – Administrateur (<i>Director</i>) Entco Music Private Limited – Administrateur (<i>Director</i>) Venus Music Private Limited – Administrateur (<i>Director</i>)</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Néant</p>
John Doran ⁸³	Irlandaise	A l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024	Administrateur	N/A	Non	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d'enregistrement :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Believe SAS – Administrateur</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Supervista AG (Brillen.de) – Administrateur FlixMobility GmbH – Administrateur Grupa Pracuj sp. z.o.o. – Administrateur Retail Logistics Excellence – RELEX Oy – Administrateur Revolut. Ltd. – Administrateur Sportradar Holding AG – Administrateur WorldRemit Limited – Administrateur</p> <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Perfecto Mobile – Administrateur</p>
Ventech, représenté par Alain Caffi	Française	A l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024	Administrateur	N/A	Non	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d'enregistrement :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Ventech – Directeur Général Ventech China S.à.r.l. – Gérant Ventech China lux S.à.r.l. – Gérant Ventech Global S.à.r.l – Gérant Gosu – <i>Observer Advisory committee</i> (comme représentant de Ventech) My Pass Pro - Arthur'In – Membre du Conseil (comme représentant de Ventech)</p>

⁸³ Administrateur représentant TCV Luxco BD S.à.r.l.

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Nombre de mandats actuels dans des sociétés cotées	Administrateur indépendant (au sens du Code AFEP-MEDEF)	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
						<p>Chattermill – Director Sebbin – Membre du Comité stratégique (comme représentant de Ventech) SC CAFFIS II – Gérant SCI Caffis – Gérant SARL AGORA – Gérant</p> <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Mamsy – Board member Hostmaker (Flying Jamon) – Investor director The Agent – Membre du Conseil (comme représentant de Ventech) Viadeo – Administrateur (comme représentant de Ventech) Oktogo – Observer Advisory committee (comme représentant de Ventech) Tell Me Plus – Administrateur (comme représentant de Ventech) Fashion GSP – Administrateur (comme représentant de Ventech) Eyeka SA – Administrateur (comme représentant de Ventech) Curse Inc – Director Webedia – Administrateur Afenidacos – Advisory board member</p>
Kathleen O’Riordan	Irlandaise	A l’issue de l’assemblée générale statuant sur les comptes de l’exercice clos le 31 décembre 2022	Administrateur	N/A	Oui	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d’enregistrement :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Believe SAS – Administratrice</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Financial Times - Directrice Produits et Information Southgate and Barnet College - Gouverneur</p> <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Néant</p>
Anne France Laclide-Drouin	Française	A l’issue de l’assemblée générale statuant sur les comptes de l’exercice clos le 31 décembre 2023	Administrateur	2	Oui	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d’enregistrement :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i> Solocal – Administratrice et Présidente du Comité d’Audit RATP Dev – Directrice financière CGG – Administratrice, Présidente du Comité d’Audit et de Gestion des risques et membre du Comité d’Investissement</p> <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <p><i>Au sein du Groupe :</i> Néant</p> <p><i>Hors Groupe :</i></p>

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Nombre de mandats actuels dans des sociétés cotées	Administrateur indépendant (au sens du Code AFEP-MEDEF)	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
						Consolis Group SAS – Membre du Comité exécutif Consolis Oy AB – Administratrice Parma Oy – Administratrice WPS Ujski – Membre du Conseil de Surveillance et Présidente Philbert Tunisie SA – Administratrice ASA Epitoipari Kft – Membre du Conseil de surveillance Compact (BC) SARL – Gérante Spaencom AS – Administratrice Compact (BC) Lux II S.C.A. – Gérante Spenncom AS – Administratrice Bonna Sabla SA – Administratrice SFR – Administratrice et Présidente du Comité d'audit Oberthur Technologies Group SAS – Administratrice Mali Solutions Numériques SA – Administratrice OT Pakistan (Private) Ltd – Administratrice Oberthur Technologies of America Corporation – Administratrice Oberthur Technologies Hong Kong Limited - Administratrice
Orla Noonan	Irlandaise	A l'issue de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2024	Administrateur	2	Oui	Mandats et fonctions exercés à la date du présent document d'enregistrement : <i>Au sein du Groupe :</i> Néant <i>Hors Groupe :</i> Iliad – Administratrice indépendante SMCP – Administratrice indépendante AFP – Administratrice Knightly Investments SAS – Présidente Adevinta – Présidente Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : <i>Au sein du Groupe :</i> Néant <i>Hors Groupe :</i> AB S.A.S – Directrice générale, Administratrice TEAM Co. – Présidente Schibsted – Administratrice indépendante RTL 9 S.A. Luxembourg – Administratrice AB Entertainment S.A. - Administratrice

Les administrateurs indépendants de la Société seront désignés sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, par une assemblée générale des associés qui se réunira préalablement à l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à cette admission, les autres administrateurs étant désignés avec effet au jour de l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à cette admission.

Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration

Denis Ladegaillerie, 51 ans, est diplômé de Sciences-Po Paris, de l'ESCP Europe ainsi que de la Duke University à Durham aux Etats-Unis. Il a débuté sa carrière en 1998 à New-York en tant qu'avocat d'affaires au sein d'un cabinet international. En 2000, il rejoint Vivendi à Paris en tant que *business analyst* et poursuit sa carrière au sein du groupe à New-York en tant que directeur stratégique et financier des activités numériques de Vivendi Universal jusqu'en 2004. Fort de son expérience réussie dans le secteur de la musique en ligne, Denis Ladegaillerie a créé la Société en 2005, dont il est actuellement Président.

John Doran, 42 ans, est diplômé d'un M.B.A. de la Harvard Business School et est diplômé d'un B.A. en Economie du Harvard College. Il a commencé sa carrière en banque d'investissement chez Morgan Stanley, à Londres et New York. Il a ensuite exercé des fonctions de vice-président chez Summit Partners, de 2009 à 2012, où il s'est spécialisé dans les investissements dans les secteurs des logiciels, internet et technologies financières. En 2012, il a rejoint TCV et est actuellement General Partner à Londres et l'un des membres à l'origine des initiatives d'investissement de TCV en Europe.

Alain Caffi, 68 ans, est diplômé de la Kansas University à Lawrence aux Etats-Unis ainsi que de l'Ecole Supérieure de Commerce de Clermont Ferrand ; il est également Expert-Comptable. Il a rejoint le secteur du *private equity* en 1986 en intégrant le groupe Natixis en tant que Directeur Général de Sofineti, puis en tant que Directeur d'Investissement de Natixis Private Equity et finalement en tant que Directeur Général de FSD Capital Développement. Il a ensuite fondé, en 1998, Ventech, une société internationale de capital-risque (*venture capital*) qui investit principalement en *post-seed* et *series A* dont il est actuellement Directeur Général. En plus de son activité opérationnelle, il a été également Administrateur de Natixis Private Equity (5 milliards sous gestion) entre 1999 et 2007, date à laquelle Ventech est devenue une société indépendante.

Kathleen O'Riordan, 49 ans, a débuté sa carrière en tant que journaliste avant de rejoindre, en 2002, la BBC dont elle a dirigé le développement produit numérique pour les Jeux Olympiques de Londres de 2012. Elle a ensuite été Vice-Présidente produit chez Shazam de 2013 à 2016. En février 2016, elle a rejoint le Financial Times en tant que directrice produit et information et fait actuellement partie de son comité exécutif.

Anne France Laclide-Drouin, est Directeur administratif et financier (CFO) et Directeur de la compliance de RATP Développement. Avant cela, elle a été Directeur administratif et financier (CFO) et membre du Comité exécutif du groupe Consolis, Directeur administratif et financier (CFO) du groupe Idemia (anciennement Oberthur Technologies) et de différentes sociétés telles qu'Elis, GrandVision, AS Watson (Marionnaud) et Guilbert. Elle a démarré sa carrière chez PricewaterhouseCoopers. Elle siège en tant qu'administratrice indépendante au Conseil d'administration de CGG (groupe mondial de Géosciences qui œuvre pour le compte de l'industrie de l'énergie – 1,193 milliard de chiffre d'affaires). Elle est Présidente du Comité d'audit de cette même société. Elle a occupé les mêmes fonctions, administratrice indépendante au Conseil d'administration et Présidente du Comité d'audit, au sein de la société SFR.

Orla Noonan, 51 ans, est diplômée de HEC Paris (en 1994) et d'un BA (*Economics*) de Trinity College à Dublin (en 1992). Elle est depuis 2018 Présidente du Conseil d'administration d'Adevinta, le leader mondial des annonces en ligne.

Orla Noonan a commencé sa carrière en 1994 dans la banque d'affaires à Londres chez Salomon Brothers en tant qu'analyste financière, notamment dans le secteur des media/télécom. Elle a rejoint le groupe AB en 1996 comme Directrice chargée du business développement, du M&A et de la communication financière. Elle y a mené les introductions en Bourse à New York et à Paris ainsi que les opérations de croissance externe, notamment les acquisitions des chaînes de télévision RTL9 et TMC. Elle a été Présidente de la chaîne de télévision NT1 entre 2005 et 2010. Orla Noonan est devenue Secrétaire Générale du groupe en 1999 et membre de son Conseil d'Administration en 2003. Directrice Générale de Groupe AB entre 2014 et 2018, elle

y a mené une politique d'acquisition de sociétés de production indépendantes, renforçant ainsi la position de leader français du groupe dans la production et la distribution de contenus audiovisuels.

Orla Noonan est par ailleurs Administratrice Indépendante de SMCP (depuis 2017) et de l'Agence France Presse (AFP, depuis 2019), ainsi que membre du comité d'engagement de Investir&+. Elle a été Administratrice Indépendante d'Iliad SA pendant 12 ans (de 2009 et 2021) et de Schibsted Media Group entre 2017 et 2019.

Censeur

Conformément aux stipulations de l'article 15.1 des statuts, le Conseil d'administration désignera, sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, Siparex XAnge Venture (représenté par M. Nicolas Rose) en tant que censeur au sein du Conseil d'administration pour une durée de 4 ans. **Nicolas Rose**, 54 ans, est diplômé de l'Université du Michigan aux Etats-Unis et possède un *Master of International Business* de l'Ecole des Ponts Business School. Il a débuté sa carrière en 1990 au sein de l'activité Banque d'Affaires de J.P. Morgan, puis est devenu Analyste Financier en 1996 chez Hambrecht & Quist en Europe. Il a ensuite rejoint le secteur du capital-risque (*venture capital*) en 1999 en intégrant le groupe ABN AMRO en tant que Directeur Associé, puis, en 2004, en intégrant la société de gestion de fonds d'investissement *early-stage* XAnge (Groupe Siparex) qui est notamment (via des fonds gérés par la société de gestion), un actionnaire de Believe. Il est actuellement *Managing Partner* de XAnge.

Nicolas Rose fera ainsi bénéficier le Conseil d'administration de la Société de sa solide expérience du secteur technologique et en matière de levée de fonds, ainsi que de sa connaissance approfondie du Groupe à travers sa présence historique au sein des organes de gouvernance de la Société.

Nationalité des membres du conseil d'administration

3 membres du conseil d'administration sont de nationalité étrangère.

Membres indépendants du conseil d'administration

Au regard des critères d'indépendance définis par le Code AFEP-MEDEF dans sa version mise à jour en janvier 2020 auquel la Société entend se référer à compter de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le Conseil d'administration a estimé que 3 membres du Conseil d'administration, soit Mesdames Kathleen O'Riordan, Anne France Laclide, et Orla Noonan, sont des membres indépendants au sein du Conseil d'administration.

Représentation équilibrée des femmes et des hommes

A compter du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le conseil d'administration comprendra 3 femmes, soit 50% des membres du conseil d'administration. La composition du conseil d'administration sera ainsi conforme aux dispositions des articles L. 225-18-1 et L. 22-10-3 du Code de commerce prévoyant une représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein du conseil d'administration des sociétés dont les actions sont admises aux négociations sur un marché réglementé.

(ii) Direction générale

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général de la Société seront cumulées. M. Denis Ladegaillerie, qui exerce, à la date du présent document d'enregistrement, les fonctions de Président de la Société sous sa forme de société par actions

simplifiée, sera désigné Président-Directeur général de la Société à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des Marchés Financiers.

A compter de cette date, M. Xavier Dumont sera par ailleurs désigné en tant que Directeur général adjoint, en charge des opérations et des finances.

12.2 Déclarations relatives aux organes d'administration

En outre, à la connaissance de la Société, au cours des cinq dernières années : (i) aucune condamnation pour fraude n'a été prononcée à l'encontre d'un membre du conseil d'administration ou du Président-Directeur général de la Société, (ii) aucun des membres du conseil d'administration ni le Président-Directeur général de la Société n'a été associé à une faillite, mise sous séquestre, liquidation ou placement d'entreprises sous administration judiciaire, (iii) aucune incrimination et/ou sanction publique officielle n'a été prononcée à l'encontre d'un membre du conseil d'administration ou du Président-Directeur général de la Société par des autorités judiciaires ou administratives (y compris des organismes professionnels désignés) et (iv) aucun des membres du conseil d'administration ni le Président-Directeur général de la Société n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

12.3 Conflits d'intérêts

A la connaissance de la Société, il n'existe pas à la date du présent document d'enregistrement de conflits d'intérêts potentiels entre les devoirs à l'égard de la Société des membres du conseil d'administration et du Président-Directeur général de la Société et leurs intérêts privés.

13. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

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'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, avec effet au plus tard à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des marchés financiers. M. Denis Ladegaillerie, actuellement Président de la société, en sera désigné Président-Directeur général à la date d'approbation du prospectus par l'Autorité des Marchés Financiers.

13.1 Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux

13.1.1 Rémunération du dirigeant mandataire social

Les tableaux ci-après détaillent les rémunérations versées à M. Denis Ladegaillerie, Président, par la Société et par toute société du Groupe, au cours des exercices clos les 31 décembre 2019 et 2020 :

Tableau 1 (nomenclature AMF)

Tableau de synthèse des rémunérations et des options attribuées à chaque dirigeant mandataire social		
(montants versés en euros)	Exercice 2019	Exercice 2020
M. Denis Ladegaillerie, Président		
Rémunérations dues au titre de l'exercice (détaillées au tableau 2)	378 191 euros	369 286 euros
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice	Non applicable	Non applicable
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 4)	Non applicable	Non applicable
Valorisation des actions attribuées gratuitement (détaillées au tableau 6)	Non applicable	Non applicable
Total	378 191 euros	369 286 euros

Tableau 2 (nomenclature AMF)

Tableau de synthèse des rémunérations versées à chaque dirigeant mandataire social				
(montants versés en euros)	Exercice 2019		Exercice 2020	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Denis Ladegaillerie, Président				
Rémunération fixe	228 191 euros	228 191 euros	219 286 euros	219 286 euros
Rémunération variable annuelle ⁸⁴	150 000 euros	150 000 euros	150 000 euros	150 000 euros*
Rémunération variable pluriannuelle	Néant	Néant	Néant	Néant
Rémunération exceptionnelle	Néant	Néant	Néant	Néant
Avantages en nature ⁸⁵	Néant	Néant	Néant	Néant
Total	378 191 euros	378 191 euros	369 286 euros	369 286 euros

* Dont 20% seront versés en juin 2021.

⁸⁴ La rémunération variable annuelle est soumise à l'approbation du Conseil d'Administration et est versée, le cas échéant, après approbation des comptes de l'exercice concerné.

⁸⁵ Denis Ladegaillerie ne bénéficie pas d'avantages en nature.

Tableau 11 (nomenclature AMF)

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 fonctions		Indemnités relatives à une clause de non-concurrence	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Denis Ladegaillerie, Président		X		X	X ⁸⁶		X	

Il sera proposé à l'assemblée générale des actionnaires de la Société devant se réunir à la date d'approbation par l'Autorité des marchés du prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, de fixer le montant global de la rémunération allouée au Conseil d'administration, sous sa nouvelle forme de société anonyme, à 300 000 euros pour l'exercice 2021 ainsi que pour les exercices ultérieurs, jusqu'à nouvelle décision de l'assemblée générale. Seuls les administrateurs indépendants percevront une rémunération, qui comprendra une part fixe, en rémunération de leurs fonctions d'administrateur indépendant et le cas échéant de membre ou président de l'un des comités du Conseil d'administration, et une part variable, dont le montant dépendra de leur participation effective aux réunions du Conseil d'administration et, le cas échéant, aux réunions des comités dont ils sont membres.

13.1.2 Attribution d'options de souscription ou d'option d'achat d'actions

Tableau 4 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du Groupe						
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nature des options (achat ou souscription)	Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Nombre d'options attribuées durant l'exercice	Prix d'exercice	Période d'exercice
Denis Ladegaillerie, Président	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant

Tableau 5 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice par chaque dirigeant mandataire social			
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'options levées durant l'exercice	Prix d'exercice
Denis Ladegaillerie, Président	Non applicable	Non applicable	Non applicable

⁸⁶ A compter de l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, aucune indemnité de départ ne sera prévue en faveur de M. Denis Ladegaillerie. Les conditions de versement de l'indemnité de non-concurrence de M. Denis Ladegaillerie, telles qu'applicables à compter de l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris sont décrites à la section 13.1.3 du présent document d'enregistrement.

Tableau 8 (nomenclature AMF)

Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions				
Information sur les options de souscription ou d'achat				
Date d'assemblée	Plan n° 1	Plan n° 2	Plan n° 3	Etc.
Date du conseil d'administration	Néant			
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées, dont le nombre pouvant être souscrites ou achetées par :				
Point de départ d'exercice des options				
Date d'expiration				
Prix de souscription ou d'achat				
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)				
Nombre d'actions souscrites au [...] (date la plus récente)				
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques				
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice				

Tableau 9 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers	Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées	Prix moyen pondéré	Plan n° 1	Plan n° 2
Options consenties, durant l'exercice, par l'émetteur et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé (information globale)	Néant			
Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de l'émetteur et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé (information globale)				

Attributions gratuites d'actions

Tableau 6 (nomenclature AMF)

Actions attribuées gratuitement à chaque mandataire social						
Actions attribuées gratuitement par l'assemblée générale des actionnaires durant l'exercice à chaque mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe (liste nominative)	N° et date du plan	Nombre d'actions attribuées durant l'exercice	Valorisation des actions selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Date d'acquisition	Date de disponibilité	Conditions de performance
Denis Ladegaillerie, Président	Néant					

Tableau 7 (nomenclature AMF)

Actions attribuées gratuitement devenues disponibles pour chaque mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice	Conditions d'acquisition
Denis Ladegaillerie, Président	Néant		

Tableau 10 (nomenclature AMF)

Historique des attributions gratuites d'actions	
Information sur les actions attribuées gratuitement	
Plan d'attribution gratuite ⁽¹⁾	Néant
Date d'assemblée	
Nombre total d'actions attribuées gratuitement, dont le nombre attribué à :	
<i>M. Denis Ladegaillerie, Président</i>	
Date d'acquisition des actions	
Date de fin de période de conservation	
Nombre d'actions souscrites	
Nombre cumulé d'actions annulées ou caduques	
Actions attribuées gratuitement restantes en fin d'exercice	

Plan d'intéressement à long terme

Dans le cadre de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, la Société mettra en œuvre une politique d'intéressement à long terme des principaux dirigeants et managers clés du Groupe. Cette politique aura pour objectif de fidéliser et de fédérer les collaborateurs autour des objectifs de croissance et de responsabilité sociale et environnementale du Groupe.

A cet effet, la Société a décidé de mettre en place un programme d'attribution d'actions de performance sur une période de trois ans. Il sera mis en place postérieurement à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris et représentera au maximum 2,9% du capital social de la Société à l'issue de l'introduction en bourse.

Ce plan bénéficiera à plus de 150 collaborateurs de la Société et des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 225-197-2 du Code de commerce, à l'exclusion du Président-directeur général de la Société, Monsieur Denis Ladegaillerie, qui détient 15,04% du capital de la Société à la date du présent document d'enregistrement.

Les actions attribuées dans le cadre de ce plan le seront (a) sous condition de présence du collaborateur concerné ainsi que (b) sous condition de critères de performance liés (i) à hauteur de 33%, à un objectif de croissance du chiffre d'affaires ; (ii) à hauteur de 33%, à un objectif d'évolution, à compter de l'introduction en bourse, du cours de la Société par rapport à l'évolution du cours de bourse des sociétés intégrées à l'indice SBF 120 sur Euronext Paris et (iii) à hauteur de 33%, à l'atteinte d'objectifs RSE.

Actionnariat du Président-Directeur général

M. Denis Ladegaillerie, Président-Directeur général de la Société et fondateur du Groupe, est par ailleurs l'un des principaux actionnaires de la Société à la date du présent document d'enregistrement (voir le paragraphe 16.1 « Actionnariat » du présent document d'enregistrement).

13.1.3 Rémunération du Président-directeur général de la Société à compter de l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris

Il sera proposé à un Conseil d'administration de la Société devant se réunir 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 le marché réglementé d'Euronext Paris, de fixer la rémunération de Monsieur Denis Ladegaillerie au titre de ses fonctions de Président-Directeur général de la Société comme suit, pour l'exercice clos le 31 décembre 2021 :

- i. une rémunération fixe annuelle d'un montant brut de 233 333 euros ;
- ii. une rémunération variable annuelle cible d'un montant brut cible de 116 667 euros (soit 50% de la rémunération fixe), sous réserve de l'atteinte de conditions de performance comprenant :
 - (a) à hauteur de 70%, des critères quantitatifs fixés annuellement et liés, à hauteur de 50%, à l'atteinte d'un objectif de croissance annuelle du chiffre d'affaires consolidé du Groupe et, à hauteur de 50%, à l'atteinte d'un objectif d'EBITDA ajusté consolidé du Groupe. En cas d'atteinte de ces objectifs à 100%, un montant de 81 666 euros (soit 35% de la rémunération fixe annuelle) serait ainsi versé, étant précisé qu'à partir de 80% d'atteinte de ces objectifs de croissance, 50% de ce montant, soit 40 833 euros, serait versé (avec une progression linéaire entre 80% et 100% d'atteinte des objectifs) ;
 - (b) à hauteur de 30%, des critères qualitatifs fixés annuellement et liés à l'atteinte d'objectifs RSE liés à la parité homme/femmes, au taux de formation (Groupe) et au pourcentage de collaborateurs engagés dans les groupes d'ambassadeurs, tels que présentés et définis au paragraphe 5.9 « La politique RSE du Groupe » du présent document d'enregistrement). En cas d'atteinte de ces objectifs à 100%, un montant de 35 000 euros (soit 15% de la rémunération fixe annuelle) serait ainsi versé, étant précisé qu'aucune rémunération variable ne serait versée en cas d'atteinte de ces objectifs en-deçà de 100%.

En cas de dépassement des critères quantitatifs susvisés, le montant de la rémunération variable annuelle pourra être porté à un montant maximum de 154 000 euros (soit 66% de la rémunération fixe).

iii. Le Président-Directeur général ne bénéficie pas d'avantages en nature.

La structure de rémunération du Président-Directeur général traduit la volonté du Groupe de privilégier la détention d'actions pour ses principaux dirigeants (M. Ladegaillerie détient en effet, à la date du présent document d'enregistrement, 15,04% du capital de la Société), par rapport à une rémunération exclusivement ou majoritairement en numéraire, afin de les associer étroitement à la performance de l'entreprise, dans le cadre d'une stratégie de croissance à long terme.

Le Président-Directeur Général ne bénéficiera pas d'indemnité de départ.

Néanmoins, afin de protéger les intérêts légitimes du Groupe ainsi que son développement dans un secteur très spécialisé, le Président-Directeur Général serait soumis, en cas de départ, à un engagement de non-concurrence d'une durée de 24 mois et percevrait à ce titre une indemnité forfaitaire mensuelle égale à 50% de la moyenne mensuelle de sa rémunération fixe et variable perçue durant la période de 12 à 24 mois précédant la fin de son mandat.

13.2 Montant des sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages

La Société n'a provisionné aucune somme au titre de versements de pensions, de retraites ou autres avantages similaires au profit de son dirigeant mandataire social.

14. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

14.1 Mandats des membres des organes d'administration et de direction

Les informations concernant la date d'expiration des mandats des membres du conseil d'administration et de la direction figurent au paragraphe 12.1 du présent document d'enregistrement.

14.2 Informations sur les contrats de service liant les membres du conseil d'administration à la société ou à l'une quelconque de ses filiales

A la connaissance de la Société, il n'existe pas, à la date du présent document d'enregistrement, de contrats de service liant les membres du conseil d'administration à la Société ou à l'une quelconque de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages.

14.3 Comités du conseil d'administration

A la date du présent document d'enregistrement, la Société est constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée, dotée d'un conseil d'administration.

La Société sera transformée en société anonyme à conseil d'administration, avec modification concomitante de ses statuts, avec effet au plus tard 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 le marché réglementé d'Euronext Paris. Dans le cadre de cette transformation, la Société constituera les comités suivants au sein de son conseil d'administration : un comité d'audit, un comité des nominations et des rémunérations et un comité RSE.

Les règlements intérieurs de ces comités, dont les principales dispositions sont présentées ci-après, seront adoptés sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

– Comité d'audit

Composition

Le Comité d'audit est composé de trois (3) membres du Conseil d'administration, dont deux (2) sont désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration. Ils sont désignés par le Conseil d'administration, sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations. La composition du Comité d'audit peut être modifiée par le Conseil d'administration, et en tout état de cause, est obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du Conseil d'administration.

En particulier, les membres du Comité doivent disposer de compétences particulières en matière financière et/ou comptable.

Tous les membres du Comité d'audit doivent bénéficier, lors de leur nomination, d'une information sur les spécificités comptables, financières et opérationnelles de la Société.

La durée du mandat des membres du Comité d'audit coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du Comité d'audit est désigné, après avoir fait l'objet d'un examen particulier, par le Conseil d'administration sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations, parmi les membres indépendants. Le Comité d'audit ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social.

Le secrétariat des travaux du Comité est assuré par toute personne désignée par le Président du Comité ou en accord avec celui-ci.

Missions

La mission du Comité d'audit est d'assurer le suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières et de s'assurer de l'efficacité du dispositif de suivi des risques et de contrôle interne opérationnel, afin de faciliter l'exercice par le Conseil d'administration de ses missions de contrôle et de vérification en la matière.

Dans ce cadre, le Comité d'audit exerce notamment les missions principales suivantes :

(i) Suivi du processus d'élaboration de l'information financière.

Le Comité d'audit doit examiner, préalablement à leur présentation au Conseil d'administration, les comptes sociaux et consolidés, annuels ou semestriels et, le cas échéant, trimestriels, et s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables utilisées pour l'établissement de ces comptes. Le Comité se penchera, si besoin, sur les opérations importantes à l'occasion desquelles aurait pu se produire un conflit d'intérêts.

Le Comité d'audit doit notamment examiner les provisions et leurs ajustements et toute situation pouvant générer un risque significatif pour le Groupe, ainsi que toute information financière ou tout rapport semestriel ou annuel sur la marche des affaires sociales, ou établi à l'occasion d'une opération spécifique (apport, fusion, opération de marché...).

Cet examen devra avoir lieu, dans la mesure du possible, au moins deux (2) jours avant l'examen fait par le Conseil.

L'examen des comptes devra être accompagné d'une présentation des Commissaires aux comptes indiquant les points essentiels, non seulement relatifs aux résultats de l'audit légal, notamment les ajustements d'audit et les faiblesses significatives du contrôle interne identifiées durant les travaux, mais aussi aux options comptables retenues, ainsi que d'une présentation du directeur financier décrivant l'exposition aux risques et les engagements hors-bilan significatifs de la Société.

(ii) Suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et de gestion des risques relatifs à l'information comptable financière et extra-financière.

Le Comité d'audit doit s'assurer de la pertinence, de la fiabilité et de la mise en œuvre des procédures de contrôle interne, d'identification, de couverture et de gestion des risques de la Société relatifs à ses activités et à l'information comptable financière et extra-financière.

Le Comité doit également examiner les risques, y compris ceux de nature sociale et environnementale, et les engagements hors-bilan significatifs de la Société et de ses filiales. Le Comité doit notamment entendre les responsables de l'audit interne et examiner régulièrement la cartographie des risques du Groupe. Le Comité doit en outre donner son avis sur l'organisation du service d'audit interne et être informé de son programme de travail.

Le Comité veille à l'existence, à l'efficacité, au déploiement et à la mise en œuvre d'actions correctrices, en cas de faiblesses ou d'anomalies significatives identifiées dans les systèmes de contrôle interne et de gestion des risques.

(iii) Suivi du contrôle légal des comptes sociaux et consolidés par les Commissaires aux comptes de la Société.

Le Comité doit s'informer et opérer un suivi auprès des Commissaires aux comptes de la Société (y compris hors de la présence des dirigeants mandataires sociaux), notamment de leur programme général de travail, des difficultés éventuelles rencontrées dans l'exercice de leur mission, des modifications qui leur paraissent devoir être apportées aux comptes de la Société ou aux autres documents comptables, des irrégularités, anomalies ou inexactitudes comptables qu'ils auraient relevées, des incertitudes et risques significatifs relatifs à l'élaboration et au

traitement de l'information comptable et financière, et des faiblesses significatives du contrôle interne qu'ils auraient découvertes.

Le Comité doit entendre régulièrement les Commissaires aux comptes, y compris hors la présence des dirigeants mandataires sociaux. Le Comité d'audit doit notamment entendre les Commissaires aux comptes lors des réunions du Comité traitant de l'examen du processus d'élaboration de l'information financière et extra-financière et de l'examen des comptes, afin qu'ils rendent compte de l'exécution de leur mission et des conclusions de leurs travaux.

(iv) Suivi de l'indépendance des Commissaires aux comptes.

Le Comité doit piloter la procédure de sélection et de renouvellement des Commissaires aux comptes, et soumettre au Conseil d'administration le résultat de cette sélection.

Lors de l'échéance des mandats des Commissaires aux comptes, la sélection ou le renouvellement des Commissaires aux comptes sont précédés, sur proposition du Comité et sur décision du Conseil, d'un appel d'offres supervisé par le Comité, qui valide le cahier des charges et le choix des cabinets consultés, en veillant à la sélection du « mieux disant » et non « du moins disant ».

Afin de permettre au Comité de suivre, tout au long du mandat des Commissaires aux comptes, les règles d'indépendance et d'objectivité de ces derniers, le Comité d'audit doit notamment se faire communiquer chaque année :

- la déclaration d'indépendance des Commissaires aux comptes ;
- le montant des honoraires versés au réseau des Commissaires aux comptes par les sociétés contrôlées par la Société ou l'entité qui la contrôle au titre des prestations qui ne sont pas directement liées à la mission des Commissaires aux comptes ; et
- une information sur les prestations accomplies au titre des diligences directement liées à la mission des Commissaires aux comptes.

Le Comité doit en outre examiner avec les Commissaires aux comptes les risques pesant sur leur indépendance et les mesures de sauvegarde prises pour atténuer ces risques. Il doit notamment s'assurer que le montant des honoraires versés par la Société et le Groupe, ou la part qu'ils représentent dans le chiffre d'affaires des cabinets et des réseaux, ne sont pas de nature à porter atteinte à l'indépendance des Commissaires aux comptes.

La mission de commissariat aux comptes doit être exclusive de toute autre diligence non liée à cette mission au regard du code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes et aux normes d'exercice professionnelles. Les Commissaires sélectionnés devront renoncer pour eux-mêmes et le réseau auquel ils appartiennent à toute activité de conseil (juridique, fiscal, informatique...) réalisée directement ou indirectement au profit de la Société. En ce qui concerne les sociétés contrôlées par la Société ou la société qui la contrôle, les Commissaires aux comptes doivent se référer plus spécifiquement au code de déontologie de la profession de Commissaires aux comptes. Toutefois, après approbation préalable du Comité d'audit, des travaux accessoires ou directement complémentaires au contrôle des comptes peuvent être réalisés, tels que des audits d'acquisition ou post-acquisition, mais à l'exclusion des travaux d'évaluation et de conseil.

(v) Conformité

Le Comité doit examiner et suivre les dispositifs et procédures en place pour assurer la diffusion et l'application des politiques et règles de bonnes pratiques en matière d'éthique, de

concurrence, de fraude et de corruption et plus globalement de conformité aux réglementations en vigueur.

Le Comité procède à une revue annuelle des critères de détermination des conventions courantes conclues à des conditions normales afin de s'assurer qu'ils sont toujours adaptés et sont conformes aux pratiques de marché et analyse plus particulièrement le caractère normal des conditions financières des conventions qu'il évalue.

Le Comité rend compte régulièrement de l'exercice de ses missions au Conseil d'administration et l'informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

– **Comité des nominations et des rémunérations**

Composition

Le Comité des nominations et des rémunérations est composé de trois (3) membres du Conseil d'administration, dont deux (2) sont désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration. Ils sont désignés par ce dernier en considération notamment de leur indépendance et de leur compétence en matière de sélection ou de rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées. Le Comité des nominations et des rémunérations ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social exécutif.

La composition du Comité 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.

La durée du mandat des membres du Comité des nominations et des rémunérations coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le Président du Comité des nominations et des rémunérations est désigné parmi les membres indépendants par le Conseil d'administration.

Le secrétariat des travaux du Comité est assuré par toute personne désignée par le Président du Comité ou en accord avec celui-ci.

Missions

Le Comité des nominations et des rémunérations est un comité spécialisé du Conseil d'administration dont les missions principales sont d'assister celui-ci dans (i) la composition des instances dirigeantes de la Société et de son Groupe et (ii) la détermination et l'appréciation régulière de l'ensemble des rémunérations et avantages des dirigeants mandataires sociaux de la Société, en ce compris tous avantages différés et/ou indemnités de départ volontaire ou forcé du Groupe.

- *Missions en matière de nominations*

Dans ce cadre, il exerce notamment les missions suivantes :

Propositions de nomination des membres du Conseil d'administration, de la Direction Générale et des Comités du Conseil

Le Comité des nominations et des rémunérations a notamment pour mission de faire des propositions au Conseil d'administration en vue de la nomination (par l'assemblée générale ou par cooptation) des membres du Conseil d'administration et des membres de la Direction Générale, ainsi que des membres et du Président des Comités du Conseil d'administration.

A cet effet, il adresse des propositions motivées au Conseil d'administration. Celles-ci sont guidées par l'intérêt des actionnaires et de la Société. D'une manière générale, 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. Par ailleurs, il établit et tient à jour un plan de succession des membres du Conseil d'administration ainsi que des principaux dirigeants de la Société et du Groupe pour être en situation de proposer rapidement au Conseil d'administration des solutions de succession notamment en cas de vacance imprévisible.

S'agissant spécialement de la désignation des membres du Conseil d'administration, le Comité prend notamment 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. Le Comité des nominations et des rémunérations doit également organiser une procédure destinée à sélectionner les futurs membres indépendants et réaliser ses propres études sur les candidats potentiels avant toute démarche auprès de ces derniers.

Lorsqu'il émet ses recommandations, le Comité des nominations et des rémunérations doit tendre à ce que les membres indépendants du Conseil d'administration et des Comités comportent au minimum le nombre de membres indépendants requis par les principes de gouvernance auxquels la Société se réfère.

Evaluation annuelle de l'indépendance des membres du Conseil d'administration

Le Comité des nominations et des rémunérations examine chaque année, avant la publication du rapport sur le gouvernement d'entreprise de la Société, la situation de chaque membre du Conseil d'administration au regard des critères d'indépendance adoptés par la Société, et soumet ses avis au Conseil en vue de l'examen, par ce dernier, de la situation de chaque intéressé au regard de ces critères.

- *Missions en matière de rémunérations*

Dans ce cadre, il exerce notamment les missions suivantes :

Examen et proposition au Conseil d'administration concernant l'ensemble des éléments et conditions de la rémunération des principaux dirigeants du Groupe

Le Comité établit des propositions qui comprennent la rémunération fixe et variable, mais également, le cas échéant, les options de souscription ou d'achat d'actions, les attributions d'actions de performance, les régimes de retraite et de prévoyance, les indemnités de départ, les éventuelles clauses de non-concurrence, les avantages en nature ou particuliers et tout autre éventuel élément de rémunération directe ou indirecte (y compris à long terme) pouvant constituer la rémunération des membres de la Direction Générale.

Le Comité est consulté sur les mêmes éléments de la rémunération des principaux dirigeants non mandataires sociaux du Groupe et des politiques mises en œuvre à ce titre au sein du Groupe.

Dans le cadre de l'élaboration de ses propositions et travaux, le Comité prend en compte les pratiques de place en matière de gouvernement d'entreprise auxquelles la Société adhère et notamment les principes suivants :

- (i) Le montant de la rémunération globale des membres de la Direction Générale soumis au vote du Conseil d'administration tient compte de l'intérêt général de l'entreprise, des pratiques de marché et des performances des membres de la Direction Générale.
- (ii) Chacun des éléments de la rémunération des membres de la Direction Générale est clairement motivé et correspond à l'intérêt général de l'entreprise. Le caractère approprié

de la rémunération proposée doit être apprécié dans l'environnement du métier de la Société et par référence aux pratiques du marché français et aux pratiques internationales.

- (iii) La rémunération des membres de la Direction Générale doit être déterminée avec équité et en cohérence avec celle des dirigeants non mandataires sociaux du Groupe, compte tenu notamment de leurs responsabilités, compétences et contribution personnelles respectives aux performances et au développement du Groupe.
- (iv) Le Comité propose des critères de définition de la partie variable de la rémunération des membres de la Direction Générale, qui doivent être cohérents avec l'évaluation faite annuellement des performances des membres de la Direction Générale et avec la stratégie du Groupe. Les critères de performance utilisés pour déterminer la partie variable de la rémunération des membres de la Direction Générale, qu'il s'agisse d'une rémunération variable ou attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'actions de performance, doivent être simples à établir et à expliquer, traduire de façon satisfaisante l'objectif de performance et de développement économique du Groupe au moins à moyen terme, prendre en compte les enjeux de responsabilité sociale et environnementale du Groupe, permettre la transparence à l'égard des actionnaires dans le rapport sur le gouvernement d'entreprise et lors des assemblées générales et correspondre aux objectifs de l'entreprise ainsi qu'aux pratiques normales de la Société en matière de rémunération de ses dirigeants.
- (v) Le Comité suit l'évolution des parties fixe et variable de la rémunération des membres de la Direction Générale sur plusieurs années au regard des performances du Groupe.
- (vi) S'il y a lieu, s'agissant spécialement des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'actions de performance, le Comité veille à ce que celles-ci soient motivées par un objectif de renforcement de la convergence dans la durée des intérêts des bénéficiaires et de la Société.
- (vii) La même méthodologie s'applique pour ce qui est de l'appréciation des rémunérations et avantages des principaux dirigeants non mandataires sociaux du Groupe de la Société et, plus généralement, des politiques mises en œuvre à cet égard.
- (viii) Dans toutes les matières ci-dessus, le Comité peut formuler, d'initiative ou sur demande du Conseil d'administration ou de la Direction Générale, toute proposition ou recommandation.

Examen et proposition au Conseil d'administration concernant la méthode de répartition de la somme annuelle globale allouée au Conseil d'administration par l'assemblée générale

Le Comité propose au Conseil d'administration une répartition de la somme annuelle globale allouée par l'assemblée générale à la rémunération des administrateurs ainsi que les montants individuels des versements à effectuer à ce titre aux membres du Conseil d'administration, en tenant compte notamment de leur participation effective au Conseil et dans les Comités qui le composent, des responsabilités qu'ils encourent et du temps qu'ils doivent consacrer à leurs fonctions.

Le Comité formule également une proposition sur la rémunération allouée au Président du Conseil d'administration de la Société lorsque les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur général de la Société sont dissociées.

- *Missions exceptionnelles*

Le Comité est consulté pour recommandation au Conseil d'administration sur toutes rémunérations afférentes à des missions exceptionnelles qui seraient confiées, le cas échéant, par le Conseil d'administration à certains de ses membres.

– **Comité RSE**

Composition

Le Comité RSE est composé de trois (3) membres du Conseil d'administration, dont le Président du Conseil d'administration et un (1) membre désigné parmi les membres indépendants du Conseil d'administration. Ils sont désignés par le Conseil d'administration, sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations. La composition du Comité RSE peut être modifiée par le Conseil d'administration, et en tout état de cause, est obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du Conseil d'administration.

La durée du mandat des membres du Comité RSE coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du Comité RSE est désigné parmi les membres indépendants du Conseil d'administration.

Le secrétariat des travaux du Comité est assuré par toute personne désignée par le Président du Comité ou en accord avec celui-ci.

Missions

Le Comité RSE assure la gouvernance et le suivi des projets sociétaux et environnementaux du Groupe ainsi que la préparation des décisions du Conseil d'administration en matière environnementale et sociale. Le Comité RSE veille à ce que le Groupe réponde aux enjeux sociétaux et environnementaux liés à son objectif de développer les artistes et les labels de la manière la plus adaptée possible, à chaque stade de leur carrière et de leur développement, sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence.

Dans ce cadre, le Comité RSE a notamment pour missions :

- (i) de s'assurer de la prise en compte des sujets relevant de la responsabilité sociale et environnementale (telles que les politiques de diversité et de non-discrimination et les politiques de conformité et d'éthique) dans la stratégie du Groupe et dans sa mise en œuvre ;
- (ii) d'examiner la déclaration de performance extra-financière en matière sociale et environnementale prévue à l'article L. 22-10-36 du Code de commerce ;
- (iii) d'examiner les avis émis par les investisseurs, analystes et autres tiers et, le cas échéant, le potentiel plan d'action établi par la Société aux fins d'améliorer les points soulevés en matière sociale et environnementale ; et
- (iv) d'examiner et d'évaluer la pertinence des engagements et des orientations stratégiques du Groupe en matière sociale et environnementale, au regard des enjeux propres à son activité et à ses objectifs, et de suivre leur mise en œuvre.

Le Comité rend compte régulièrement de l'exercice de ses missions au Conseil d'administration et l'informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

14.4 Déclaration relative au gouvernement d'entreprise

A compter de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, la Société entend se référer aux recommandations du Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées de l'Association Française des Entreprises Privées (AFEP) et du Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) (le « **Code AFEP-MEDEF** »), en particulier dans le cadre de l'élaboration du rapport du conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Le Code AFEP-MEDEF auquel la Société entend se référer peut être consulté sur Internet à l'adresse suivante : <http://www.medef.com>. La Société tient à la disposition permanente des membres de ses organes sociaux des copies de ce code.

Pour les aspects de son gouvernement d'entreprise connus à la date du présent document d'enregistrement, la Société se conformera à l'ensemble des recommandations du Code AFEP-MEDEF.

14.5 Contrôle interne

Le dispositif de contrôle interne mis en œuvre au sein du Groupe est détaillé au paragraphe 3.6.2 du présent document d'enregistrement.

Dans la mesure où, à la date du présent document d'enregistrement, aucun titre financier de la Société n'est admis aux négociations sur un marché réglementé, la Société n'est pas tenue de préparer de rapport sur le gouvernement d'entreprise, détaillant notamment les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil.

A compter de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2021, et pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, (i) le conseil d'administration de la Société sera tenu d'établir ce rapport conformément aux dispositions des articles L. 225-37, L. 22-10-9 à L. 22-10-11 du Code de commerce, et (ii) le rapport de gestion du conseil d'administration de la Société à l'assemblée générale présentera également les informations notamment sur la manière dont la Société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ainsi que sur ses engagements sociaux en faveur du développement durable et en faveur de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités, conformément aux dispositions des articles L. 225-102-1 et L. 22-10-36 du Code de commerce.

15. SALARIÉS

15.1 Informations sociales

15.1.1 Nombre et répartition des salariés

Au 31 décembre 2020, le Groupe employait environ 1 270 salariés dans les sociétés entrant dans son périmètre de consolidation, dont 471 en France⁸⁷.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020, la masse salariale du Groupe s'élevait à 78,6 millions d'euros contre 53,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2019 et 32,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2018. La masse salariale correspond à l'addition de tous les salaires bruts et des charges sociales patronales, ainsi que la participation et l'intéressement des salariés et les autres coûts de personnel, payés au cours de chaque exercice.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution, au cours des trois derniers exercices, des effectifs salariés du Groupe répartis par zones géographiques :

Zones géographiques	Effectifs salariés au 31 décembre		
	2020	2019	2018
France	471	313	215
Allemagne	245	232	223
Autres Europe	184	104	74
Amériques	150	111	88
Asie/Océanie/Afrique	220	140	27
Total	1 270	900	627

Le tableau ci-dessous présente l'évolution, au cours des trois derniers exercices, des effectifs salariés du Groupe pour ses principales filiales :

Filiales	Effectifs salariés au 31 décembre		
	2020	2019	2018
Believe SAS (France)	471	313	215
TuneCore Inc. (Etats-Unis)	113	84	65
Believe International SARL (Luxembourg)	28	11	0
Nuclear Blast GmbH (Allemagne)	91	87	68
GoodtoGo GmbH (Allemagne)	47	56	52

⁸⁷ Dans le présent Chapitre 15, les effectifs salariés du Groupe sont présentés en fin de période, hors stagiaires et intérimaires. Par ailleurs, le Groupe s'appuie sur les services de consultants externes dans un certain nombre de pays où il est présent. Ces consultants ne sont pas comptés dans le nombre d'effectifs salariés.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution, au cours des trois derniers exercices, de la répartition des effectifs salariés du Groupe par type de contrats :

Répartition de l'effectif par type de contrats	Exercice 2020	Exercice 2019	Exercice 2018
Pourcentage de contrats à durée indéterminée (CDI)	93,1%	92,8%	95,1%
Pourcentage de contrats à durée déterminée (CDD)	6,9%	7,2%	4,9%
Total	100%	100%	100%

Le tableau ci-dessous présente la part des femmes dans les effectifs salariés du Groupe au cours des trois derniers exercices :

Part des femmes	Exercice 2020	Exercice 2019	Exercice 2018
Part des femmes dans l'effectif (Groupe)	42%	38%	35%
Part des femmes au Comité de Direction	55%	-	-

Le tableau ci-dessous présente la pyramide des âges pour les effectifs salariés du Groupe au cours des trois derniers exercices :

Pyramide des âges	Exercice 2020	Exercice 2019	Exercice 2018
≤ 25 ans	6,2%	7,5%	8,9%
26 – 30 ans	28,7%	26,8%	26,9%
31 – 40 ans	37,0%	34,6%	31,6%
41 – 50 ans	18,4%	21,1%	22,0%
51 – 60 ans	7,6%	8,8%	8,9%
> 60 ans	2,0%	1,3%	1,7%
Total	100%	100%	100%

15.1.2 Emploi

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'emploi au sein du Groupe au cours des trois derniers exercices :

Emploi	Exercice 2020	Exercice 2019	Exercice 2018
Turnover ⁸⁸	40,4%	41,8%	30,2%
Taux de départ (Attrition) ⁸⁹	11,3%	16,6%	18,0%
Taux d'embauche ⁹⁰	51,4%	52,2%	36,1%
Taux d'embauche en CDI	47,3%	49,2%	31,9%
Proportion d'handicapés/effectif moyen (France)	0,5%	0,4%	1,0%

Les années 2019 et 2020 ont été marquées par une croissance significative des effectifs mondiaux pour accompagner la structuration et l'accélération de la croissance de Believe. Les recrutements ont ainsi représenté 52,2% de l'effectif moyen de l'exercice clos le 31 décembre

⁸⁸ Calcul du turnover : ((nombre total d'entrées + nombre total de sorties) / 2) / nombre total de salariés au 1er janvier

⁸⁹ Calcul du taux de départs : nombre total de sorties des effectifs permanents / Effectif permanent annuel moyen

⁹⁰ Calcul du taux d'entrées : nombre total d'entrées / Effectif annuel moyen

2019 et 36,1% de l'effectif moyen de l'exercice clos le 31 décembre 2018. Sur cette même période, le taux d'attrition, qui correspond au départ des salariés, a sensiblement diminué pour atteindre 11,3% en 2020. La mise en place et la structuration de la politique des ressources humaines en 2019 a contribué à la poursuite des actions de recrutement et de rétention des salariés. Entre 2018 et 2020, le taux d'attrition a baissé de 6,7 points.

15.1.3 Politique en matière de diversité et mixité

Believe a pour mission de développer les artistes et les labels de la manière la plus adaptée possible, à chaque stade de leur carrière et de leur développement, sur tous les marchés locaux du monde, avec respect, expertise, équité et transparence. Distribuer et promouvoir une forte diversité de genres musicaux et d'artistes fait partie de l'ADN du Groupe. L'une des ambitions de Believe est de contribuer à une industrie musicale inclusive et responsable.

En effet, pour gagner et garder la confiance des artistes et des collaborateurs de Believe, le Groupe s'appuie sur quatre valeurs qui guident les décisions, les actions et les relations avec les artistes, leurs partenaires et au sein de l'entreprise : le respect, l'équité, la transparence et l'expertise.

Avec une présence dans plus de 50 pays, la diversité fait partie du quotidien de Believe. Le Groupe croit fermement en ses valeurs et au pouvoir de l'inclusion. La diversité est une source de créativité, d'innovation et de bien-être sur le lieu de travail. Believe lutte activement contre le sexisme, le racisme et toute forme de discrimination.

La politique de diversité et de mixité de Believe s'appuie sur ces 5 axes :

- **Garantir l'égalité des chances au sein des processus de recrutement, de développement et de promotion.**

Le processus de recrutement a été revu en 2020 afin de le rendre encore plus objectif et équitable. Les compétences nécessaires pour les postes proposés sont définies en amont et un guide d'entretien basé sur les compétences recherchées a été mis en place par Believe. L'objectif de cette démarche est d'éviter les recrutements subjectifs basés sur le ressenti vis-à-vis de la personne candidate, et de privilégier les candidats démontrant des compétences utiles pour le poste à pourvoir.

Concernant le développement, un entretien de carrière est proposé deux fois par année. Cet entretien est l'occasion pour les collaborateurs d'échanger sur leurs plans de développement et de carrière avec leur *manager*. Les éléments de performance et les souhaits de développement issus de cet entretien sont analysés afin de garantir l'équité entre tous les collaborateurs.

De nombreux éléments de formation et outils de développement sont mis à la libre disposition des équipes du Groupe (voir le paragraphe 5.9 « *La politique RSE du Groupe* »).

Le processus de développement des salariés décrit ci-dessus s'articule avec les processus de recrutement et de rémunération pour répondre aux besoins de développement et de croissance du Groupe tout en privilégiant la mobilité interne des salariés, la reconnaissance et l'accompagnement des promotions. De nombreux éléments de formation et outils de développement sont mis à la libre disposition des équipes du Groupe via une plateforme digitale dédiée à la formation et au développement, la *Believe Academy*, qui propose un vaste choix de contenu à tous les collaborateurs du Groupe dont certains faits sur mesure en fonction des besoins et des compétences à développer (voir par ailleurs 5.9 a) « *Accompagner localement le développement d'une diversité de talents à chaque étape du développement de leur carrière* » du présent document d'enregistrement).

- **Garantir un salaire équitable pour un travail et un niveau de performance et de compétence similaires.**

Believe a mis en place un référentiel métiers groupe et des analyses de pratiques salariales de marché afin de garantir une rémunération équitable pour une même fonction, en tenant compte de l'expérience, des compétences et des qualifications.

Les exercices de révision salariale et les promotions sont également analysés afin de garantir l'équité entre tous les collaborateurs.

- **Créer des communautés d'ambassadeurs locaux dans chacun des pays pour promouvoir et mettre en œuvre des initiatives en faveur d'un lieu de travail plus divers et inclusif.**

La diversité et l'inclusion étant un enjeu majeur, au-delà des actions d'entreprise mises en place, Believe a à cœur d'impliquer ses collaborateurs et de leur permettre de s'investir, d'être proactifs et force de proposition sur ces sujets.

Believe a encouragé la création de communautés d'ambassadeurs, auprès desquelles chaque collaborateur est libre de s'engager, au siège comme dans de nombreux pays où le groupe est présent et dont le rôle est de :

- communiquer sur les engagements de Believe et partager les bonnes pratiques ;
- sensibiliser les équipes à ces éléments, répondre aux questions et recueillir les éventuels témoignages ;
- proposer et mettre en place des initiatives et actions concrètes visant à promouvoir un environnement de travail professionnel respectueux et équitable.

Cette communauté d'ambassadeurs joue un rôle important dans la stratégie de Believe ayant trait à la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et permet ainsi de fédérer autour des engagements de Believe et de renforcer le sentiment d'appartenance des collaborateurs.

- **Prévenir la discrimination, sensibiliser l'ensemble du personnel de Believe à ses implications juridiques, aux biais inconscients et promouvoir des comportements inclusifs au quotidien.**

En matière de diversité, l'une des priorités de Believe est l'égalité entre les femmes et les hommes. Des ateliers dédiés sont déployés au sein du Groupe. Ils ont pour objectif de sensibiliser et d'expliquer aux collaborateurs et aux *managers* les engagements de Believe ainsi que les principales actions en faveur de l'égalité professionnelle entre les sexes et de la diversité. Ils permettent également d'expliquer les comportements à adopter et les bases légales à ce sujet.

Des modules de formation sont mis à disposition des salariés et les ambassadeurs proposent également des campagnes de sensibilisation.

- **Favoriser un environnement où les collaborateurs peuvent s'exprimer en toute sécurité et où un protocole solide est en place afin de traiter les éventuelles plaintes pour discrimination.**

Au-delà des efforts de sensibilisation et de prévention, Believe encourage la parole des employés qui seraient victime ou témoin de discrimination. Ces employés sont écoutés soit par les référents identifiés en interne, les ambassadeurs, qui sont les relais de proximité, soit de manière anonyme via une plateforme d'alerte. Chaque alerte donne suite à une enquête menée par les équipes Ressources Humaines pour analyser la situation et prendre les mesures ou les sanctions appropriées.

Lors des matinées d'intégration organisées par Believe pour ses collaborateurs, le contenu du protocole d'alerte ainsi que l'importance de remonter tout comportement déplacé sont soulignés. Ces matinées d'intégration sont actuellement organisées en France et Believe a pour objectif de les mettre en place dans tous les pays où le Groupe est implanté.

Les engagements de Believe en matière de diversité et mixité sont également matérialisés par la signature de deux chartes qui soutiennent la politique en matière de mixité et de diversité :

- la Charte Pour les Femmes Dans les Médias, qui vise à faire progresser la place des femmes dans les médias sur le périmètre France.
- le '*Parental Act*', qui vise à mettre en place sur le périmètre du Groupe un congé d'un mois rémunéré à 100% pour le deuxième parent quel que soit son sexe.

15.2 Politique de rémunération

Les collaborateurs de Believe représentent l'un de ses actifs clés pour déployer sa stratégie de croissance ambitieuse et atteindre ses objectifs.

Evoluant dans un secteur d'expertise métier (la musique) et technologique (le digital, *high tech*) fortement concurrentiel, la valorisation de l'expertise, l'équité, la performance et la transparence constituent les principes fondamentaux pour attirer, développer et fidéliser ses collaborateurs.

A ce titre la politique de rémunération se structure autour de quatre piliers :

- **La reconnaissance des expertises et l'alignement avec les pratiques de marché.** Pour cela, la politique de rémunération s'appuie sur un référentiel métier Groupe permettant l'harmonisation et la comparabilité des métiers avec les pratiques sectorielles : le secteur des médias et de l'*entertainment* pour les métiers de la musique et du digital ; et le secteur *high tech* pour les métiers technologiques.

Les analyses et positionnements de marché sont réalisés chaque année par métier et par pays en fonction des tendances et des pratiques locales.

- **La promotion de l'équité interne** visant à assurer la cohérence des niveaux et des structures de rémunération par métier et par niveau de contribution.
- **La reconnaissance de la performance et l'accompagnement des évolutions de carrière.** Chaque année, Believe organise un exercice de revue salariale et d'octroi de bonus permettant de reconnaître la performance de l'année passée et d'accompagner les évolutions de carrière des salariés. Au 31 décembre 2020, 44,5% des salariés de Believe bénéficient d'une part variable cible dont le versement dépend de la réalisation des objectifs.
- **Une politique responsable** au travers de laquelle Believe permet à l'ensemble des salariés de bénéficier d'un niveau de couverture sociale complémentaire en ligne avec les réglementations et les pratiques locales. Des pratiques novatrices comme le congé second parent viennent compléter la politique de rémunération.

15.3 Bons de souscription d'actions

Pour plus d'informations sur les bons de souscription d'actions détenues par les membres du Conseil d'administration et de la Direction générale de la Société ainsi que par certains salariés du Groupe, se reporter au paragraphe 19.1.4 « *Autres titres donnant accès au capital* » du présent document d'enregistrement et à la note 5.4 « *Paiements fondés sur des actions* » des états financiers consolidés du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018.

15.4 Accords de participation et d'intéressement

En France, la société Believe SAS a signé un accord de participation reposant sur la formule légale de calcul de la participation. Aucun accord d'intéressement ou plan d'épargne entreprise n'a été mis en place.

15.5 Relations sociales

Le Groupe maintient un dialogue social permanent et satisfaisant avec les représentants du personnel. En France, Believe SAS dispose d'un comité social et économique constitué depuis 2019.

16. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

16.1 Actionnariat

A la date du présent document d'enregistrement, la Société est constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée dont le capital de 402 344,21 euros est divisé en 9.761.267 actions ordinaires et 30.473.154 actions de préférence, chacune d'une valeur nominale de 0,01 euro.

Préalablement au règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, l'ensemble des actions de préférence émises par la Société seront converties en actions ordinaires nouvelles, sur la base d'une action ordinaire nouvelle pour chaque action de préférence convertie.

Le tableau ci-dessous présente la répartition du capital de la Société à la date du présent document d'enregistrement⁽¹⁾ :

Actionnaire	Nombre d'actions	% du capital	Nombre de droits de vote	% des droits de vote	Catégories d'actions
TCV Luxco BD S.à.r.l.	19.971.491	49,64%	19.971.491	49,64%	1.424.202 actions ordinaires 3.141.200 actions de préférence de catégorie P1 192.048 actions de préférence de catégorie P2 152.123 actions de préférence de catégorie P3 10.229.444 actions de préférence de catégorie P4 4.832.474 actions de préférence de catégorie P5
Fonds d'investissement gérés par Ventech	8.183.972	20,34%	8.183.972	20,34%	974.576 actions ordinaires 835.265 actions de préférence de catégorie P1 3.401.220 actions de préférence de catégorie P2 282.834 actions de préférence de catégorie P3 2.690.077 actions de préférence de catégorie P5
Fonds d'investissement gérés par Siparex XAnge Venture	3.244.534	8,06%	3.244.534	8,06%	80.312 actions ordinaires 149.960 actions de préférence de catégorie P1 1.027.540 actions de préférence de catégorie P2 216.911 actions de préférence de catégorie P3 1.447.646 actions de préférence de catégorie P4 322.165 actions de préférence de catégorie P5
GP BullHound	1.034.318	2,57%	1.034.318	2,57%	32.673 actions ordinaires 191.725 actions de préférence de catégorie P1 15.965 actions de préférence de catégorie P2 6.303 actions de préférence de catégorie P3 256.080 actions de préférence de catégorie P4 531.572 actions de préférence de catégorie P5
Denis Ladegaillerie	6.050.660	15,04%	6.050.660	15,04%	6.050.660 actions ordinaires
Autres actionnaires	1.749.446	4,35%	1.749.446	4,35%	1.198.844 actions ordinaires 15.850 actions de préférence de catégorie P1 2.447 actions de préférence de catégorie P2 341.829 actions de préférence de catégorie P3 710 actions de préférence de catégorie P4 189.766 actions de préférence de catégorie P5
TOTAL	40.234.421	100%	40.234.421	100%	9.761.267 actions ordinaires 4.334.000 actions de préférence de catégorie P1 4.639.220 actions de préférence de catégorie P2 1.000.000 actions de préférence de catégorie P3 11.933.880 actions de préférence de catégorie P4 8.566.054 actions de préférence de catégorie P5

⁽¹⁾ A la date du présent document d'enregistrement, il existe 541 000 BSA et 1 607 976 BSPCE, dont 394 750 BSA et 1 276 277 BSPCE sont exerçables, donnant accès à un total de 2 148 976 actions nouvelles de la Société, correspondant à 5,07% du capital sur une base diluée à la date du présent document d'enregistrement (voir également le paragraphe 19.1.4 « Autres titres donnant accès au capital » du présent document d'enregistrement).

Aucun des actionnaires de la Société présentés dans le tableau ci-dessus ne détient de titres donnant accès au capital de la Société.

16.1.1 TCV Luxco BD S.à.r.l.

À la date du présent document d'enregistrement, TCV Luxco BD S.à r.l., une entité affiliée à TCMI, Inc. (TCV), détient 49,64% du capital et des droits de vote de la Société.

Fondé en 1995, TCV a été créé avec une vision claire : saisir les opportunités sur le marché de la technologie en se concentrant avec expertise et constance sur des investissements dans des entreprises à forte croissance. Depuis sa création, TCV a acquis une solide réputation en soutenant avec succès de nombreuses entreprises qui sont devenues des acteurs dominants de l'industrie dans les domaines de l'internet, des logiciels et de la FinTech. TCV a notamment réalisé des investissements dans les entreprises suivantes : Airbnb, ByteDance, Facebook, GoFundMe, Hotmart, Klarna, Mambu, Mollie, Netflix, Nubank, Payoneer, Peloton, RELEX Solutions, Revolut, Splunk, Sportradar, Spotify, Twilio, WorldRemit et Zillow. TCV a réalisé avec succès plus de 350 investissements de différentes natures, et notamment des investissements *mid-stage*, *late stage* ainsi que des investissements dans des sociétés cotées. TCV a des bureaux à Menlo Park, New York et Londres.

16.1.2 Ventech

Ventech est une société internationale de capital-risque (venture capital) qui investit principalement en *post-seed* et *series A* en se concentrant sur l'accélération des disruptions numériques et en faisant équipe avec des entrepreneurs visionnaires et audacieux depuis le premier jour jusqu'à une cession ou une cotation de plusieurs milliards de dollars.

Avec une équipe sur chaque continent, Ventech gère 700 millions d'euros au travers de fonds dédiés soit à l'Europe (bureaux à Paris, Munich, Berlin et Helsinki) soit à l'Asie (bureaux à Shanghai et à Hong-Kong).

Depuis sa création en 1998, Ventech a réalisé plus de 200 investissements notamment dans Mindler (Suède), Ogury (Royaume-Uni), Picanova (Allemagne), SuperMonkey (Chine), Veo (Danemark), VestiaireCollective (France), et plus de 90 sorties notamment Curse/Twitch, StickyADS/Comcast, Webedia/Fimalac et Withings/Nokia, dont plus d'une vingtaine d'introductions en bourse, telles que celle de Jumei sur le Nasdaq, Meilleurtaux sur Euronext ou de Secoo sur le Nasdaq.

16.1.3 XAnge

XAnge est un fonds d'investissement *early-stage* avec 500 millions d'euros sous gestion, basé à Paris et Munich. Son équipe d'investissement accompagne des entrepreneurs européens qui ambitionnent de changer le quotidien à travers la technologie, en investissant des montants de 500.000 euros à 10 millions d'euros de la phase d'amorçage jusqu'aux Series A et B.

Avec une thèse d'investissement centrée sur l'accès des technologies au plus grand nombre, XAnge investit dans les secteurs de la *deeptech*, de la santé, des fintechs, du Saas et du e-commerce. Outre Believe, XAnge a notamment soutenu Lydia (paiements mobiles), Welcome to the Jungle (ressources humaines), MrSpex (e-commerce), Ledger (cryptomonnaies) ou encore Neolane (automatisation du marketing).

XAnge est la marque du secteur innovation du Groupe Siparex.

16.2 Déclaration relative au contrôle de la Société

A la date du présent document d'enregistrement, le fondateur du Groupe, M. Denis Ladegaillerie, ainsi que TCV Luxco BD S.à.r.l., Ventech, XAnge, GP BullHound et certains associés historiques sont parties à un pacte d'actionnaires conclu le 18 avril 2019. Ce pacte

serait résilié de plein droit au jour de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

16.3 Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

A la date du présent document d'enregistrement, il n'existe pas d'accord dont la mise en œuvre pourrait entraîner un changement de contrôle de la Société.

17. OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS

17.1 Principales opérations avec les apparentés

Les parties liées au Groupe comprennent notamment les actionnaires de la Société, ses filiales non consolidées, les entreprises associées (les sociétés mises en équivalence), et les entités sur lesquelles les différents dirigeants du Groupe exercent au moins une influence notable.

A l'exception des rémunérations visées à la Note 5.5 des états financiers consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018, il n'existe pas de transactions entre la Société et ses principaux dirigeants. Par ailleurs, il n'y a pas eu de transactions avec les actionnaires au sens d'IAS 24 aux 31 décembre 2018, au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2020. Enfin, les transactions entre Believe et ces entreprises associées ou co-entreprises sont détaillées dans la Note 2.4 des états financiers consolidés susvisés.

A l'exception de ces transactions, il n'existe pas d'autres transactions avec les parties liées du Groupe.

17.2 Rapports spéciaux des Commissaires aux comptes sur les conventions règlementées au titre des exercices 2020, 2019 et 2018

17.2.1 Rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions règlementées au titre de l'exercice 2020

« A l'assemblée générale de la société Believe S.A.S.,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions règlementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

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.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.

Paris La Défense, le 6 mai 2021

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.
Jean-Pierre Valensi
Associé

Paris, le 6 mai 2021

Aca Nexia
Olivier Juramie
Associé »

17.2.2 Rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions réglementées au titre de l'exercice 2019

« A l'assemblée générale de la société Believe S.A.S.,

En notre qualité de Commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

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.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.

Paris La Défense, le 23 juin 2020

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.
Jean-Pierre Valensi
Associé

Paris, le 23 juin 2020

Fico Gestion S.A.S.
Sylvain Sznek
Associé »

17.2.3 Rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions réglementées au titre de l'exercice 2018

« A l'assemblée générale,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

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.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.

Les Commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 19 juin 2019

KPMG Audit IS
Jean-Pierre Valensi
Associé

Paris, le 19 juin 2019

Fico Gestion S.A.S.
Sylvain Sznek
Associé »

18. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE LA SOCIÉTÉ

18.1 Etats financiers consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018 et rapport d'audit correspondant des commissaires aux comptes

18.1.1 Etats financiers consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2020, 31 décembre 2019 et 31 décembre 2018

Table des matières

COMPTES CONSOLIDÉS	171
Etat du résultat net consolidé	171
Autres éléments du résultat global.....	171
Etat de la situation financière consolidée.....	172
Tableau de flux de trésorerie consolidé	173
Tableau de variation des capitaux propres consolidés	174
Notes annexes aux états financiers consolidés	175
Note 1. Règles et méthodes comptables.....	178
1.1. Référentiel appliqué et déclaration de conformité	180
1.2. Base de préparation	179
1.3. Recours à jugement et estimation	179
Note 2. Périmètre de consolidation	182
2.1. Principes comptables liés au périmètre de consolidation	182
2.2. Périmètre de consolidation	184
2.3. Regroupement d'entreprises.....	186
2.4. Sociétés mises en équivalence	190
Note 3. Information Sectorielle.....	192
3.1. Identification des secteurs opérationnels	192
3.2. Données sectorielles clés	193
3.3. Réconciliation avec les données financières du Groupe.....	194
3.4. Informations par zones géographiques	194
3.5. Clients importants.....	194
Note 4. Données opérationnelles	195
4.1. Chiffre d'affaires	195
4.2. Coût des ventes.....	197
4.3. Produits et charges opérationnels	197
4.4. Autres produits et charges opérationnels	198
4.5. Créances clients et autres actifs courants.....	198
4.6. Avances aux artistes et labels	200
4.7. Stocks.....	201
4.8. Dettes fournisseurs et passifs sur contrats	201
4.9. Autres passifs courants	202
Note 5. Charges et avantages du personnel.....	202
5.1. Effectifs	202
5.2. Avantages du personnel.....	202
5.3. Provisions pour retraites et engagements assimilés	203
5.4. Paiements fondés sur des actions.....	205

5.5. Rémunération des dirigeants.....	209
Note 6. Immobilisations incorporelles et corporelles	210
6.1. Goodwill	210
6.2. Autres immobilisations incorporelles	210
6.3. Immobilisations corporelles.....	212
6.4. Test de dépréciation des actifs immobilisés	216
Note 7. Provisions et passifs éventuels	217
7.1. Règles et méthodes comptables relatives aux provisions et passifs éventuels	217
7.2. Descriptif des principales provisions et des passifs éventuels.....	218
Note 8. Financement et instruments financiers	219
8.1. Actifs et passifs financiers	219
8.2. Gestion des risques financiers	222
8.3. Endettement financier brut	225
8.4. Endettement financier net.....	232
8.5. Dettes locatives.....	232
8.6. Résultat financier.....	233
Note 9. Impôts sur le résultat	233
9.1. Impôts sur le résultat.....	233
9.2. Impôts différés	234
9.3. Incertitudes quant aux traitements relatifs à l'impôt sur le résultat.....	237
Note 10. Capitaux propres et résultat par action	237
10.1. Evolution du capital.....	237
10.2. Dividendes	238
10.3. Participations ne donnant pas le contrôle	238
10.4. Résultat par action	238
Note 11. Flux de trésorerie.....	239
11.1. Composition de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.....	240
11.2. Flux nets de trésorerie liés à l'activité	240
11.3. Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement.....	241
11.4. Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	241
11.5. Cash-flow libre	242
Note 12. Autres informations.....	243
12.1. Honoraires des commissaires aux comptes	243
12.2. Parties liées	243
12.3. Engagements hors bilan.....	244
12.4. Evènements postérieurs à la clôture	245
Note 13. Transition aux IFRS	247
13.1. Modalités de la transition.....	247
13.2. Exceptions obligatoires appliquées.....	247
13.3. Exemptions facultatives appliquées.....	247
13.4. Rapprochement des états du résultat net consolidé	249
13.5. Rapprochement des capitaux propres	250
13.6. Description des principaux impacts de la transition IFRS.....	251

COMPTES CONSOLIDES

Etat du résultat net consolidé

<i>(En milliers d'euros)</i>	Notes	2020	2019	2018
Chiffre d'affaires	4.1	441 422	394 530	238 051
Coût des ventes	4.2	(283 310)	(251 866)	(154 563)
Frais marketing et commerciaux	4.3	(115 499)	(92 774)	(51 352)
Frais technologie et produits	4.3	(24 589)	(14 556)	(10 511)
Frais généraux et administratifs	4.3	(35 864)	(17 790)	(7 659)
Autres produits / (charges) opérationnels	4.4	(3 843)	(4 731)	(5 165)
Résultat opérationnel		(21 681)	12 812	8 801
Coût de l'endettement financier	8.6	(1 951)	(1 746)	(731)
Autres produits / (charges) financiers	8.6	4 855	(2 597)	(4 144)
Résultat financier		2 904	(4 343)	(4 874)
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	2.4	(593)	1 124	15
Résultat avant impôts		(19 371)	9 593	3 942
Impôts sur le résultat	9.1	(6 915)	(4 968)	(1 396)
Résultat net		(26 286)	4 625	2 546
Attribuable à :				
Part du Groupe		(26 845)	4 577	2 471
Participations ne donnant pas le contrôle		559	48	75
Résultat par action revenant aux actionnaires de la société mère :	10.4			
Résultat de base par action (en euros)		(0,67)	0,12	0,08
Résultat dilué par action (en euros)		(0,67)	0,12	0,07

Autres éléments du résultat global

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Résultat net consolidé	(26 286)	4 625	2 546
Ecarts de conversion	(7 200)	772	819
Autres éléments du résultat global pouvant être reclassés ultérieurement en résultat net	(7 200)	772	819
Réévaluations des passifs nets des régimes à prestations définies	(63)	(125)	37
Autres éléments du résultat global ne pouvant être reclassés ultérieurement en résultat net	(63)	(125)	37
TOTAL DU RESULTAT GLOBAL	(33 548)	5 273	3 402
Attribuable à :			
Part du Groupe	(33 794)	5 221	3 321
Participations ne donnant pas le contrôle	246	52	80

Etat de la situation financière consolidée

<i>(En milliers d'euros)</i>	Notes	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
ACTIF					
Goodwill	6.1	80 449	72 702	44 129	26 115
Autres immobilisations incorporelles	6.2	110 965	89 487	74 998	30 804
Immobilisations corporelles	6.3	34 706	31 871	9 518	8 678
Avances aux artistes et labels – part non courante	4.6	48 336	28 796	23 971	10 920
Participations dans les sociétés mises en équivalence	2.4	12 812	15 330	12 640	291
Actifs financiers non courants	8.1	6 188	5 427	2 735	2 224
Actifs d'impôt différé	9.2	4 353	6 937	6 373	5 467
Total des actifs non courants		297 807	250 550	174 363	84 500
Stocks	4.7	4 013	2 209	2 882	4 695
Créances clients	4.5	110 366	97 566	71 465	47 692
Avances aux artistes et labels – part courante	4.6	60 470	34 092	29 083	18 621
Autres actifs courants	4.5	30 173	43 446	35 786	22 176
Actifs d'impôt courant	9.1	4 808	559	271	162
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11.1	152 333	161 677	73 117	68 381
Total des actifs courants		362 161	339 550	212 605	161 728
TOTAL DES ACTIFS		659 968	590 100	386 968	246 228
CAPITAUX PROPRES					
Capital social	10.1	402	400	304	304
Primes d'émission	10.1	169 799	168 294	34 423	34 356
Réserves consolidées		(19 974)	5 860	(284)	(3 319)
Ecart de conversion		(5 306)	1 582	814	-
Capitaux propres - Part du Groupe		144 921	176 135	35 257	31 341
Participations ne donnant pas le contrôle	10.3	6 609	205	151	77
Total des capitaux propres		151 530	176 340	35 408	31 417
PASSIF					
Provisions non courantes	7.2	791	531	308	309
Dettes financières non courantes	8.3	115 551	55 432	47 913	13 046
Passifs d'impôt différé	9.2	14 830	14 875	13 428	558
Total des passifs non courants		131 172	70 838	61 649	13 913
Provisions courantes	7.2	864	240	288	197
Dettes financières courantes	8.3	12 751	11 747	12 265	5 193
Dettes fournisseurs et passifs sur contrats	4.8	332 966	282 570	233 506	171 562
Autres passifs courants	4.9	28 669	42 957	43 377	23 552
Passifs d'impôts courants	9.1	2 016	5 408	475	393
Total des passifs courants		377 266	342 922	289 911	200 897
TOTAL DES PASSIFS ET DES CAPITAUX PROPRES		659 968	590 100	386 968	246 228

Tableau de flux de trésorerie consolidé

<i>(En milliers d'euros)</i>	Notes	2020	2019	2018
Activités opérationnelles				
Résultat net		(26 286)	4 625	2 546
Amortissements et dépréciations des immobilisations	4.3	24 683	16 044	10 183
Charge relative aux paiements fondés sur des actions		1 152	1 715	516
Coût de l'endettement financier		1 951	1 746	731
Charge d'impôts		6 915	4 968	1 396
Dotations nettes aux provisions et avantages au personnel		877	73	140
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence, incluant les dividendes reçus		2 508	(1 124)	(15)
Neutralisation des plus ou moins-values de cession		141	214	20
Autres éléments sans effets de trésorerie		(125)	1 254	1 204
Impôts recouvrés / payés		(13 579)	(2 254)	(1 022)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité		(2 305)	4 592	13 418
Flux nets de trésorerie liés à l'activité	11.2	(4 068)	31 853	29 117
Opérations d'investissement				
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles		(34 658)	(24 307)	(7 640)
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles		-	10	-
Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise		(19 361)	(36 988)	(56 445)
Diminution (augmentation) des prêts		(143)	(1 306)	44
Diminution (augmentation) des actifs financiers non courants		(172)	(1 234)	(260)
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	11.3	(54 334)	(63 825)	(64 301)
Opérations de financement				
Souscriptions d'emprunts		64 400	-	86 313
Remboursements d'emprunts		(7 795)	(8 389)	(44 438)
Remboursement des dettes de loyer		(3 558)	(4 175)	(3 079)
Intérêts financiers payés		(956)	(1 451)	(1 511)
Augmentations (réductions) de capital par les actionnaires		1 508	133 966	68
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	11.4	53 599	119 951	37 353
Trésorerie et équivalents de trésorerie nette de trésorerie passive à l'ouverture		161 536	72 443	68 139
Augmentation / (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie nette de trésorerie passive avant incidence des différences de conversion		(4 803)	87 979	2 169
Incidence des différences de conversion		(4 403)	1 115	2 135
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture nette de trésorerie passive	11.1	152 331	161 537	72 443
<i>Dont :</i>				
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>		152 333	161 677	73 117
<i>Trésorerie passive</i>		(2)	(140)	(674)

Tableau de variation des capitaux propres consolidés

	Part attribuable au Groupe					Capitaux propres Part du Groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	TOTAL CAPITAUX PROPRES
	Nombre d'actions	Capital Social	Primes d'émission	Réserves consolidées	Ecart de conversion			
<i>En milliers d'euros, excepté pour le nombre d'actions</i>								
CAPITAUX PROPRES AU 01 JANVIER 2018	30 380 560	304	34 356	(3 319)	-	31 341	77	31 417
Réévaluations du passif net des régimes à prestations définies				37		37		37
Différences de conversion					814	814	6	819
Autres éléments du résultat global				37	814	851	6	856
Résultat de l'exercice (perte)				2 471		2 471	75	2 546
Résultat global		-	-	2 508	814	3 322	80	3 402
Augmentation de capital	55 500	1	67			68		68
Paiements fondés sur des actions				516		516		516
Autres				11		11	(6)	5
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2018	30 436 060	304	34 423	(284)	814	35 257	151	35 408
Réévaluations du passif net des régimes à prestations définies				(125)		(125)		(125)
Différences de conversion					768	768	4	772
Autres éléments du résultat global				(125)	768	643	4	648
Résultat de l'exercice (perte)				4 577		4 577	48	4 625
Résultat global		-	-	4 453	768	5 221	52	5 273
Augmentation de capital	9 534 841	95	133 870			133 966		133 966
Paiements fondés sur des actions				1 715		1 715		1 715
Autres				(24)		(24)	1	(22)
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2019	39 970 901	400	168 294	5 860	1 582	176 135	205	176 340
Réévaluations du passif net des régimes à prestations définies				(63)		(63)		(63)
Différences de conversion					(6 887)	(6 887)	(312)	(7 200)
Autres éléments du résultat global		-	-	(63)	(6 887)	(6 950)	(312)	(7 262)
Résultat de l'exercice (perte)				(26 845)		(26 845)	559	(26 286)
Résultat global				(26 907)	(6 887)	(33 795)	246	(33 548)
Augmentation de capital	263 520	3	1 506			1 508		1 508
Paiements fondés sur des actions				1 152		1 152		1 152
Variation de périmètre							6 157	6 157
Autres				(78)		(78)		(78)
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2020	40 234 421	402	169 799	(19 974)	(5 306)	144 922	6 609	151 530

La variation des « Participations ne donnant pas le contrôle » en 2020 correspond principalement à l'acquisition de DMC (voir Note 2.2 – Périmètre de consolidation, Note 2.3 – Regroupement d'entreprises et Note 10.3 – Participations ne donnant pas le contrôle).

La variation des écarts de conversion correspond à l'impact des variations de taux sur les capitaux propres libellés en devises autres que l'Euro de nos filiales étrangères. En 2020, la variation des écarts de conversion provient majoritairement de nos sociétés basées en Inde.

Notes annexes aux états financiers consolidés

Présentation du Groupe

La société Believe (ci-après la « Société ») a été immatriculée le 7 avril 2005.

La Société est domiciliée en France. Son siège social se situe au 24 rue Toulouse Lautrec – 75017 Paris.

Le Groupe est spécialisé dans la vente et la promotion des contenus audio et vidéo des artistes et des labels indépendants afin de développer leurs publics et leur carrière, à chaque étape de leur développement et sur tous les marchés locaux du monde, qu'ils soient artistes émergents, artistes confirmés ou top artistes, avec respect, expertise, équité et transparence. A travers les solutions qu'il offre, le Groupe aide ainsi les artistes et labels à valoriser et rendre leurs contenus audio et vidéo disponibles par l'utilisation de la technologie, à attirer un large public et interagir avec lui par l'intermédiaire de stratégies marketing ainsi qu'à monétiser leur musique et maximiser leurs ventes.

Ses principales filiales sont situées dans les pays suivants : Allemagne, Canada, Chine, Etats-Unis, France, Inde, Italie, Japon, Luxembourg, Royaume-Uni, Russie, Singapour et Turquie.

Les états financiers consolidés du Groupe comprennent la Société et ses filiales (l'ensemble étant désigné comme le « Groupe »).

Faits Marquants

Exercice 2020

Acquisition

Le 6 avril 2020, la Société a pris une participation de 7,94% dans la société Ircam Amplify, filiale de l'IRCAM (Institut de Recherche et de Coordination Acoustique/Musique), chargée d'en valoriser les licences et le savoir-faire, en partie spécialisée dans l'enrichissement et l'indexation de bases de données de contenus musicaux, ainsi que la recommandation de contenus musicaux. Cette participation n'est pas consolidée.

Le 21 juillet 2020, le Groupe a poursuivi le développement de ses activités dans les pays émergents avec l'acquisition d'une participation majoritaire de 60% au sein du label DMC en Turquie. Lors de cette acquisition, les sociétés suivantes, appartenant au groupe DMC, ont intégré le périmètre :

- Doğan Müzik Yapım ve Ticaret A.Ş.
- Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.Ş.

Le Groupe a également acquis les actifs de la société SoundsGood, spécialisée dans la création de listes d'écoute sur les plateformes de streaming.

Covid 19

La pandémie de COVID-19 a été confirmée par l'Organisation Mondiale de la Santé le 11 mars 2020 dont le résultat a été une crise sanitaire mondiale sans précédent.

Elle a eu un impact significatif sur certains segments du marché de la musique enregistrée.

Les mesures de distanciation sociale et de confinement mises en place par les autorités publiques ont en effet donné lieu à l'annulation de la plupart des concerts et autres représentations publiques ainsi qu'à une fermeture des points de vente physiques, ayant en particulier affecté le marché des droits voisins et le marché de la musique physique. Le marché de la musique numérique, a quant à lui fait preuve de résilience et notamment le marché du *streaming* qui a bénéficié des tendances favorables structurelles observées depuis quelques années et en particulier d'une préférence accrue des utilisateurs pour des modes de consommation à distance par rapport aux modes de consommation physique, du fait des mesures de confinement mises en place par les autorités publiques.

- o Les effets de la crise sur les résultats du Groupe ont eu pour principaux impacts de ralentir le rythme de croissance du chiffre d'affaires de façon différenciée selon la nature de chiffre d'affaires : Impact limité sur le chiffre d'affaires digital (89% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au 31 décembre 2020). L'impact négatif porte essentiellement sur la quote-part de chiffre d'affaires issue du streaming gratuit financé par la publicité, sur les plateformes de distribution de contenus vidéo et les médias sociaux, qui a vu les dépenses en publicité des annonceurs fortement diminuer.
- o Impact plus significatif sur les autres revenus du Groupe notamment sur les ventes de supports physiques (essentiellement en Allemagne et en France) et sur l'activité du « live » (essentiellement en France et en Inde).

Le Groupe n'a pas bénéficié de mesures gouvernementales ayant un impact significatif sur les comptes clos au 31 décembre 2020. Par ailleurs, le Groupe évalue de façon régulière les conséquences actuelles et futures de la crise, bien qu'il soit difficile de les anticiper entièrement pour l'exercice 2021 face au niveau des incertitudes.

Les hypothèses et estimations sur la base desquelles certains postes de bilan ou compte de résultat sont évalués ont été revues afin de tenir compte du contexte lié à la crise. Les zones concernées sont les suivantes :

- Valorisation des goodwill et des marques : bien que certaines hypothèses de marché aient été revues à la baisse pour tenir compte des effets de la pandémie, les tests de dépréciation réalisés au 31 décembre 2020 n'ont pas fait ressortir de perte de valeur des goodwill et marques associés à ses UGTs et groupe d'UGTs (Voir la note 6.4. *Test de dépréciation des actifs immobilisés*)
- Caractère recouvrable des avances aux artistes et labels : au 31 décembre 2020, le Groupe a estimé sur la base des performances futures des artistes et labels (Voir la note 4.6. *Avances aux artistes et labels*) les pertes de valeur sur les avances consenties à certains artistes et labels. Confiant dans l'avenir, le Groupe entend poursuivre sa stratégie de versement d'avances aux artistes et labels dans le cadre de l'accompagnement de ses artistes à chaque étape de leur développement.
- Estimation des pertes de crédit attendues des créances clients : au 31 décembre 2020, le Groupe a estimé selon la méthode des pertes de crédit attendues (Voir la note 4.5. *Créances clients et autres actifs courants*) les pertes de valeur sur les créances clients et n'a pas identifié d'éléments pouvant justifier une augmentation significative du risque de crédit attendu, en particulier sur ces principaux clients
- Situation de trésorerie : la crise sanitaire n'a pas eu d'impact négatif significatif sur la position de liquidité du Groupe

Exercice 2019 :

Le Groupe a réalisé deux augmentations de capital pour un montant total de 134 millions d'euros en avril et juillet 2019 décrites en Note 10.1 - Evolution du capital.

En 2019, le Groupe renforce sa présence en Inde en faisant l'acquisition de plusieurs sociétés spécialisées dans les services aux artistes :

- acquisition de la 100% de la société Venus Music Private Ltd, avec un catalogue musical comprenant notamment de la musique « Bollywood » ;
- acquisition de 100% de la société Canvas Talent Private Ltd ;
- acquisition de 100% de la société Entco Music Private Ltd.

Le Groupe a aussi acquis 49% de la société 6&7 SAS qui est mise en équivalence.

Le Groupe a également créé les sociétés suivantes :

- Believe Music SEA Pte Ltd
- Believe Music (Shanghai) Company Ltd
- Believe Music America LLC
- Believe International Holding Inc.

En mars 2019, le Groupe a souscrit un bail commercial à effet du 1er septembre 2019 et pour une durée de 9 ans, avec une possibilité de sortie au bout de 6 années soit jusqu'au 31 août 2025. Ce bail concerne les locaux du nouveau siège social et sont situés 24 rue Toulouse Lautrec 75017 Paris. L'emménagement s'est effectué en novembre 2019 et le siège social a été transféré à cette nouvelle adresse.

Exercice 2018 :

L'exercice 2018 a été marqué par :

- L'acquisition de 99% du groupe Nuclear Blast, premier label mondial de rock métal basé en Allemagne ;
- L'acquisition 100% du groupe Groove Attack, société de distribution indépendante allemande spécialisée dans le hip-hop ;
- L'acquisition de 49% du groupe Lili Louise Musique détenant notamment le label français Tôt ou Tard ;
- La création de la société Believe International SARL.

En septembre 2018, de nouvelles lignes de crédit et d'emprunts pour un montant total de 62,8 millions d'euros ont été obtenues auprès d'un pool composé de la Banque Neuflyze OBC, Caisse d'Épargne et de Prévoyance Île-de-France, HSBC France et Société Générale. L'opération est décrite dans la note 8.3 – Endettement financier brut.

Note 1. Règles et méthodes comptables

1.1. Référentiel appliqué et déclaration de conformité

Contexte de publication des états financiers consolidés

Les présents états financiers consolidés pour les exercices clos au 31 décembre 2020, 2019 et 2018 ont été préparés dans le cadre du projet d'admission des actions aux négociations sur le marché réglementé français. Ils ont été établis spécifiquement pour les besoins du Document d'enregistrement soumis au visa de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers).

Les états financiers consolidés du Groupe ont été établis en conformité avec le référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) tel que publié par l'IASB (International Accounting Standards Board), et adopté par l'Union européenne au 31 décembre 2020. L'ensemble des normes adoptées par l'Union européenne (UE) peut être consulté sur le site internet de la Commission européenne :

<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/1126/2016-01-01>

Les présents états financiers sont les premiers états financiers consolidés du Groupe établis selon le référentiel IFRS. Ainsi la norme IFRS 1, *Première application des Normes internationales d'information financière* a été appliquée, en date de transition au 1^{er} janvier 2018. L'état de la situation financière au 1^{er} janvier 2018 est ainsi présenté au titre de bilan d'ouverture. Les informations spécifiques sur la transition au référentiel IFRS sont disponibles dans la Note 13 - Transition aux IFRS.

Ce jeu de comptes consolidés portant sur 3 exercices a été arrêté par le Conseil d'Administration le 06 mai 2021.

Concernant les événements survenus post-clôture, seuls les événements survenus entre le 31 décembre 2020 et la date d'arrêté des comptes du 06 mai 2021 ont été traités conformément à IAS 10 « Evénements postérieurs à la date de clôture ». Ces événements sont décrits dans la Note 12.4 Evénements post-clôture qui présente les événements significatifs intervenus sur la période précitée.

Normes, amendements et interprétations appliqués par le Groupe

Le Groupe applique les normes et amendements parus au Journal officiel de l'Union européenne d'application obligatoire à compter du 1^{er} janvier 2020. Conformément à IFRS 1, ces normes et amendements sont appliqués à partir du 1^{er} janvier 2018.

Les nouveaux textes d'application obligatoire ou optionnelle dans les comptes consolidés au 1er janvier 2020 sont les suivants :

- amendements à IAS 1 et IAS 8 : *Définition de la matérialité* ;
- amendements à IFRS 3 : *Définition d'une activité* ;
- amendements à IAS 39, IFRS 7 et IFRS 9 : *Réforme des taux de référence (Phase 1)* ;
- amendements *pour mise à jour des références au Cadre conceptuel des normes IFRS* ; et
- amendement IFRS 16 relatif aux concessions de loyers – Covid-19.

Ces amendements de normes ou interprétations n'ont pas d'impact significatif sur les comptes consolidés clos au 31 décembre 2020.

Normes, amendements et interprétations adoptés par l'IASB non encore adoptés par l'UE ou non appliqués par anticipation par le Groupe au 31 décembre 2020

Pour l'exercice 2020, le Groupe n'a décidé l'application anticipée d'aucune norme, interprétation ou amendement. Les normes, interprétations et amendements publiés d'application obligatoire après le 1^{er} janvier 2021 pouvant avoir un impact sur les comptes du Groupe sont les suivants :

- amendements à IAS 1 : *Présentation des états financiers - Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants* – report de la date d'entrée en vigueur » à janvier 2023 ;
- amendements à IAS 37 : *Contrats déficitaires – Coûts à retenir lors de l'analyse du contrat* ;
- amendements à IAS 39, IFRS 7 et IFRS 9 : *Réforme des taux de référence (Phase 2)* ;
- amendements à IFRS 3 : *Référence au cadre conceptuel des normes IFRS* ;
- améliorations annuelles des normes IFRS cycle 2018-2020, les normes concernées sont :
 - o Amendements à IFRS 9 : *Inclusion des frais et commissions dans le test des 10% relatif à la décomptabilisation des passifs financiers* ;
 - o Amendements à IFRS 16 relatif à la suppression de l'exemple illustratif 13 de la norme.

1.2. Base de préparation

Sauf indication contraire, les données financières sont présentées en milliers d'euros sans décimale, l'euro étant la monnaie de présentation du Groupe. Les arrondis au millier d'euros peuvent conduire à des écarts non matériels au niveau des totaux et des sous-totaux des tableaux.

Les états financiers consolidés ont été établis selon le principe du coût historique à l'exception de certaines catégories d'actifs et de passifs évalués conformément aux règles édictées par les IFRS.

Believe présente son compte de résultat consolidé par fonction : les charges opérationnelles sont ventilées en « coût des ventes », « frais marketing et commerciaux », « frais technologie et produits » et « frais généraux et administratifs » et « autres charges et produits opérationnels », indicateurs de performance du Groupe.

Les états financiers consolidés fournissent des informations comparatives par rapport aux périodes précédentes.

Les notes aux comptes consolidés présentent les principes comptables appliqués dans la même note que les commentaires sur les données chiffrées, afin de faciliter la lecture des états financiers.

1.3. Recours à jugement et estimation

La préparation des états financiers consolidés nécessite le recours à des jugements, estimations comptables et hypothèses pour la détermination de la valeur comptable de certains actifs et passifs et de certains produits et charges. Ces estimations et hypothèses font l'objet d'un examen régulier afin de s'assurer qu'elles sont raisonnables au vu de l'historique du Groupe, de la conjoncture économique et des informations dont le Groupe dispose. Certains événements pourraient conduire à des changements des estimations et hypothèses, ce qui aurait une incidence sur la valeur des actifs, passifs, capitaux propres et résultat du Groupe. Les estimations et hypothèses qui ont été déterminées dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés concernent :

- La détermination de la durée retenue et des taux d'actualisation des contrats de location ;
- L'activation des impôts différés ;
- Le caractère recouvrable des avances versées aux artistes ;

- L'estimation du chiffre d'affaires ;
- L'évaluation de la valeur recouvrable des actifs non courants ;
- L'évaluation des incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et estimation des dettes relatives aux compléments de prix ;
- L'évaluation des engagements de retraites et les paiements en actions.

IFRS 16 - Contrats de location

Le Groupe évalue chaque contrat afin de savoir s'il est, ou contient, un contrat de location.

Dans le cadre de l'application de la norme IFRS 16, le Groupe a recours aux estimations et jugements suivants :

- Détermination de la durée du contrat de location : la durée de location prise en considération correspond à la période non résiliable de chaque contrat, à laquelle s'ajoutent toutes les options de prolongation que le Groupe a la certitude raisonnable d'exercer, et toutes les options de résiliation, que le Groupe a la certitude raisonnable de ne pas exercer ; ces estimations prennent en compte l'impact de la décision rendue par l'IFRIC en novembre 2019 relative à la durée des contrats de location.
- Détermination du taux d'actualisation : dans les cas où le taux implicite du contrat n'est pas facilement déterminable, le taux d'actualisation retenu correspond au taux d'emprunt marginal à la date de commencement du contrat. Ce taux est déterminé à partir du taux d'emprunt marginal du Groupe auquel est ajouté un spread pour tenir compte des environnements économiques spécifiques à chaque pays et, le cas échéant, d'un risque propre à l'entité concernée ou à l'actif loué. Les taux utilisés ont été déterminés de façon à refléter le taux qui serait obtenu pour un emprunt avec un profil de paiement des flux similaires (i.e. un taux reflétant la durée du contrat).

Activation des impôts différés

Les actifs d'impôts différés ne sont comptabilisés que lorsque leur recouvrement est jugé suffisamment probable du fait de bénéfices taxables futurs ou lorsque les pertes reportables pourront être imputées sur les différences temporelles imposables. L'impôt différé actif est limité, le cas échéant, pour tenir compte du plafonnement du déficit imputable annuellement si ce plafonnement est imposé par la législation fiscale de l'entité.

Caractère recouvrable des avances versées aux artistes et labels

Dans le cadre de certains contrats signés avec des artistes et des labels, le Groupe est amené à verser des avances dont le recouvrement se fera sur les versements qui leur seront dus dans le futur.

Les avances sont comptabilisées à l'actif lorsqu'elles sont versées et sont comptabilisées en charges au fur et à mesure que les droits y afférents sont dus aux artistes et labels.

Le Groupe évalue à chaque clôture s'il existe ou non un doute sur le caractère recouvrable de ces avances sur la base des estimations des performances futures des artistes et des labels qui serviront de base pour le calcul des redevances dues. Les performances futures sont évaluées en fonction (1) de la projection des recouvrements des 3 derniers mois sur la durée restante du contrat initial permettant d'identifier les artistes et labels pour lesquels il peut exister un doute sur le caractère recouvrable de leurs avances et (2) d'entretiens avec le management opérationnel permettant la prise en compte d'éléments qualitatifs (par exemple: une sortie d'album qui vient juste d'avoir lieu et qui ne se retranscrit pas encore dans les revenus générés sur le dernier trimestre, ou encore le lancement d'une campagne de dynamisation du catalogue).

Ainsi, le solde des avances est déprécié si les performances futures sont considérées comme n'étant pas suffisantes. Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante (part que le Groupe s'attend à recouvrer dans les 12 mois suivants la clôture) et une part non courante.

L'affectation des avances restantes à recouper en courant et non courant se fait selon la même méthode de projection des recouvrements des 3 derniers mois que pour l'évaluation du caractère recouvrable. Pour les contrats signés dans l'année, en l'absence d'historique de recouvrement, le Groupe applique un taux de recouvrement moyen selon la tendance observée sur les 3 derniers exercices. Cette analyse est mise à jour annuellement sur la base du réel. L'affectation en courant et non courant est par ailleurs mise à jour sur les avances significatives en tenant compte de l'analyse décrite ci-avant.

Estimation du Chiffre d'affaires

Le Groupe réalise une estimation du chiffre d'affaires relative aux rapports de vente non parvenus à la clôture sur la base des observations historiques. Cela concerne essentiellement les revenus digitaux pour l'ensemble des plateformes ayant contractualisé avec le Groupe.

La méthode d'estimation retenue se base sur la moyenne pondérée de la croissance mensuelle par plateforme des 3 dernières années, complétée éventuellement d'éléments spécifiques connus pour une plateforme. En effet, à la date de clôture des comptes, le Groupe possède des informations complémentaires permettant de corroborer les estimations réalisées avec d'une part, l'obtention de rapports de vente dans les jours qui précèdent ou suivent la clôture, pour lesquelles les factures ne sont pas encore établies mais pour lesquels le montant de la facture à établir est connu, et d'autre part l'utilisation d'outils qui permettent la remontée des plateformes d'estimations de chiffre d'affaires financé par la publicité. Ces éléments permettent au groupe de s'assurer de la fiabilité des estimations réalisées.

Tests de dépréciation des actifs

Dans le cadre des tests de dépréciation des actifs, le Groupe utilise des hypothèses mises à jour a minima annuellement, relatives à la détermination des unités génératrices de trésorerie (UGT), des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation. Les hypothèses retenues et les résultats des tests de sensibilité des valeurs recouvrables sont décrits en *Note 6.4 – Tests de dépréciation des actifs immobilisés*.

Evaluation des incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises et estimation des dettes relatives aux compléments de prix

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés conformément à la norme IFRS 3 - Regroupements d'entreprises, en appliquant la méthode de l'acquisition.

Le Groupe reconnaît à leur juste valeur les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. Ces actifs incorporels sont évalués sur la base de modèles d'évaluation nécessitant d'estimer des hypothèses de flux de trésorerie. Les actifs incorporels reconnus et la méthode d'évaluation utilisée sont décrits en *Note 6.2 – Autres immobilisations incorporelles*.

Les dettes assumées relatives aux compléments de prix sont reconnues à leur juste valeur à la date du regroupement.

Note 2. Périmètre de consolidation

2.1. Principes comptables liés au périmètre de consolidation

Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les états financiers des sociétés acquises à compter de leur date de prise de contrôle et ceux des sociétés cédées jusqu'à la date de perte de contrôle, ainsi que les titres mis en équivalence des entreprises associées et des co-entreprises.

Toutes les sociétés sont consolidées sur la base de leurs situations arrêtées aux dates de clôture annuelles présentées et retraitées, le cas échéant, pour être en accord avec les principes comptables du Groupe. Les transactions ainsi que les actifs et passifs réciproques entre les entreprises consolidées et les résultats sur les opérations internes avec les sociétés contrôlées sont intégralement éliminés.

Sociétés Contrôlées

Les sociétés contrôlées directement ou indirectement par le Groupe sont consolidées.

Le Groupe contrôle une société lorsque les conditions suivantes sont cumulativement réunies :

- Il détient le pouvoir sur la société ;
- Il est exposé ou a droit à des rendements variables de la société ;
- Il a la capacité d'exercer son pouvoir sur la société de manière à influencer sur le montant des rendements qu'il obtient en raison de ses liens avec la société.

Mise en équivalence des coentreprises et des entreprises associées

Une coentreprise (ou joint-venture) est un partenariat dans lequel les parties, qui exercent un contrôle conjoint sur une société, ont des droits sur l'actif net de celle-ci. Le contrôle conjoint est le partage contractuellement convenu du contrôle exercé sur une société, qui n'existe que dans le cas où les décisions concernant les activités pertinentes requièrent le consentement unanime des parties partageant le contrôle.

Une entreprise associée est une société sur laquelle le Groupe exerce une influence notable dans laquelle il a le pouvoir de participer aux décisions relatives aux politiques financières et opérationnelles de l'entité, sans toutefois exercer un contrôle ou un contrôle conjoint sur ces politiques. L'influence notable est présumée lorsque plus de 20 % des droits de vote sont détenus directement ou indirectement, sauf à démontrer clairement que ce n'est pas le cas.

La participation dans les coentreprises et les entreprises associées est comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence. Cette méthode consiste à enregistrer une participation dans les sociétés mises en équivalence dans l'état de la situation financière consolidée initialement au coût d'acquisition puis, la valeur comptable de la participation est augmentée ou diminuée de la quote-part du Groupe dans le résultat net de l'entreprise détenue après la date d'acquisition. Le goodwill des sociétés mises en équivalence est inclus dans la valeur comptable des titres et n'est pas présenté séparément. Il ne fait donc pas l'objet d'un test de dépréciation distinct selon IAS 36.

La quote-part du Groupe dans le résultat net des entreprises mises en équivalence postérieurement à l'acquisition est comptabilisée dans l'état du résultat net consolidé sur une ligne spécifique sous le résultat opérationnel.

Méthodes de conversion

Conversion des états financiers des filiales libellés en devises étrangères

Les états financiers de chacune des sociétés consolidées du Groupe sont préparés dans la monnaie fonctionnelle, c'est-à-dire dans la monnaie de l'environnement économique dans lequel la société

exerce ses activités. Aucun pays où sont installées les filiales n'est considéré en hyperinflation au cours des périodes présentées.

La devise fonctionnelle des sociétés étrangères est la devise locale du pays.

Les états financiers des sociétés en devises étrangères sont convertis en euros au taux de change de clôture pour les éléments d'actif et de passif du bilan et au taux de change moyen de la période pour les éléments du compte de résultat et des flux de trésorerie en l'absence de variations significatives des taux de change. Les écarts de conversion générés sont initialement comptabilisés en autres éléments du résultat global et maintenus dans les capitaux propres, en écarts de conversion. Conformément à l'exemption d'IFRS 1.D13(a), le montant des écarts de conversion a été mis à zéro au 1er janvier 2018.

Transactions en devises étrangères

Les transactions réalisées par une société dans une devise autre que sa monnaie fonctionnelle sont converties au cours de change en vigueur au moment de la transaction.

Les actifs et passifs monétaires exprimés en devises sont convertis au taux de change de clôture. Les actifs et passifs non monétaires libellés en devises étrangères sont comptabilisés au cours historique en vigueur à la date de la transaction.

Les écarts de change sont comptabilisés en résultat financier.

Investissement net dans un établissement à l'étranger

Certains prêts et emprunts libellés en devises étrangères sont considérés, en substance, comme faisant partie intégrante de l'investissement net dans une filiale dont la monnaie fonctionnelle n'est pas l'euro, lorsque le règlement n'est ni planifié, ni probable dans un avenir prévisible.

Les différences de change relatives à ces prêts et emprunts sont comptabilisées en autres éléments du résultat global, dans les écarts de conversion, pour leur montant net d'impôts. Ce traitement spécifique s'applique jusqu'à la date de sortie définitive de l'investissement net ou au moment où le remboursement partiel ou total de ces emprunts ou dettes devient hautement probable.

Dans le cas où un remboursement du prêt aurait lieu et aurait pour conséquence de le déqualifier en tant qu'investissement net dans un établissement à l'étranger, les écarts de conversion générés postérieurement à la date de déqualification de l'investissement net sont comptabilisés en autres produits et charges financiers dans le compte de résultat consolidé. Les écarts de conversion comptabilisés antérieurement en autres éléments du résultat global ne sont recyclés en résultat qu'à la date de cession partielle (impliquant la perte de contrôle) ou totale de la filiale, c'est-à-dire lors de la comptabilisation du profit ou de la perte résultant de cette sortie. Le Groupe examine au cas par cas si le remboursement partiel ou total de l'emprunt ou dette constitue une sortie partielle ou totale de la filiale.

Transactions concernant les participations ne donnant pas le contrôle

En l'absence de changement de contrôle, les variations des transactions concernant les participations ne donnant pas le contrôle sont comptabilisées en capitaux propres. Elles sont considérées comme des transactions entre actionnaires, aucun goodwill ni impact en résultat ne sont constatés. Ces transactions sont présentées comme des flux liés aux activités de financement dans le tableau des flux de trésorerie.

2.2. Périmètre de consolidation

Information sur les sociétés consolidées

Le Groupe exerce un contrôle, un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'ensemble des sociétés incluses dans le périmètre. Ces sociétés, consolidées par intégration globale (IG) ou mise en équivalence (ME) sont les suivantes :

Sociétés	Pays	31 décembre 2020		31 décembre 2019		31 décembre 2018		01 janvier 2018	
		Méthode de consolidation ⁽¹⁾	% d'intérêt						
Believe SAS	France	Société mère		Société mère		Société mère		Société mère	
Believe Digital GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Chimperator Productions GmbH & Co. KG	Allemagne	ME	30%	ME	30%	ME	30%	-	-
GoodToGo GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	-	-
Groove Attack GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	-	-
Justbridge Entertainment GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	-	-
Massacre Records GmbH	Allemagne	-	-	-	-	IG	100%	IG	100%
Nuclear Blast GmbH	Allemagne	IG	99%	IG	99%	IG	99%	-	-
Rough Trade Distribution GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	-	-
Soulfood Music Distribution GmbH	Allemagne	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Believe Digital Canada Inc.	Canada	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Believe Music (Shanghai) Company Ltd	Chine	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Believe Digital Holdings Inc.	Etats-Unis	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Believe International Holding Inc.	Etats-Unis	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Believe Music America LLC	Etats-Unis	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Nuclear Blast America Inc.	Etats-Unis	IG	99%	IG	99%	IG	99%	-	-
Nuclear Blast Entertainment LLC	Etats-Unis	-	-	-	-	IG	99%	-	-
TuneCore Inc.	Etats-Unis	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
6&7 SAS	France	ME	49%	ME	49%	-	-	-	-
Lili Louise Musique SAS	France	ME	49%	ME	49%	ME	49%	-	-
Tôt ou Tard Films SAS	France	ME	49%	ME	49%	ME	49%	-	-
VF Musiques SAS	France	ME	49%	ME	49%	ME	49%	-	-
Zouave SAS	France	ME	49%	ME	49%	ME	49%	-	-
Believe Digital Private Ltd	Inde	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Canvas Talent Private Ltd	Inde	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Enteo Music Private Ltd	Inde	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Venus Music Private Ltd	Inde	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Believe Digital SRL	Italie	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
TuneCore Japan KK	Japon	IG	55%	IG	55%	IG	55%	IG	55%
Believe International SARL	Luxembourg	IG	100%	IG	100%	IG	100%	-	-
Believe Direct Ltd	Royaume-Uni	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
GS Believe LLP	Royaume-Uni	ME	50%	ME	50%	ME	50%	ME	50%
Nuclear Blast (UK) Ltd	Royaume-Uni	IG	99%	IG	99%	IG	99%	-	-
Believe Digital OOO	Russie	IG	100%	IG	100%	IG	100%	IG	100%
Believe Music Sea Pte Ltd	Singapour	IG	100%	IG	100%	-	-	-	-
Doğan Müzik Yapım ve Ticaret A.Ş.	Turquie	IG	60%	-	-	-	-	-	-
Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.Ş.	Turquie	IG	60%	-	-	-	-	-	-

(1) IG : Intégration Globale

ME : Mise en équivalence

La date de clôture des comptes consolidés est le 31 décembre. Toutes les sociétés du Groupe clôturent le 31 décembre et ont un exercice de 12 mois, à l'exception des sociétés situées en Inde qui clôturent au 31 mars de chaque année. Les sociétés indiennes préparent une situation au 31 décembre pour les besoins de l'établissement des comptes consolidés du Groupe.

Information sur les sociétés non consolidées

Sociétés	Pays	Au 31 décembre 2020	Au 31 décembre 2019	Au 31 décembre 2018	Au 01 janvier 2018
		% d'intérêt	% d'intérêt	% d'intérêt	% d'intérêt
Chimperator Productions Verwaltungs GmbH ⁽¹⁾	Allemagne	30,0%	30,0%	30,0%	-
Phononet GmbH	Allemagne	0,6%	0,6%	0,6%	-
Triller Acquisition LLC	Etats-Unis	0,28%	0,28%	-	-
Ircam Amplify SAS	France	7,9%	-	-	-
Uni-T SAS	France	24,4%	24,4%	-	-

(1) Chimperator Productions Verwaltungs GmbH est une holding sans activité et n'est pas consolidée.

La valeur des titres dans les sociétés non consolidées est comptabilisée au bilan sur la ligne « Autres actifs financiers non courants » et détaillée en Note 8.1 – Actifs et passifs financiers.

Evolutions du périmètre en 2020

Le 21 juillet 2020, le Groupe a acquis 60% du groupe DMC. Lors de cette acquisition, les sociétés suivantes, appartenant au groupe DMC, ont intégré le périmètre :

- Doğan Müzik Yapım ve Ticaret A.Ş.
- Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.Ş.

Le Groupe a également acquis 100% de la société SoundsGood, spécialisée dans la création de listes d'écoute sur les plateformes de streaming. Cette acquisition a été analysée comme l'acquisition d'un groupe d'actif et non pas d'une activité au sens d'IFRS3. Le montant de l'acquisition n'est pas matériel.

Evolutions du périmètre en 2019

Le 1^{er} mars 2019, le Groupe a acquis la société Canvas Talent Private Ltd.

Le 22 juillet 2019, le Groupe a acquis la société Entco Music Private Ltd.

Le 9 septembre 2019, le Groupe a acquis la société Venus Music Private Ltd.

Ces trois sociétés acquises durant l'exercice 2019 sont consolidées depuis leur date d'acquisition.

Le Groupe a aussi acquis 49% de la société 6&7 SAS qui est mise en équivalence.

Par ailleurs, le Groupe a créé les sociétés suivantes :

- Believe Music SEA Pte Ltd
- Believe Music (Shanghai) Company Ltd
- Believe Music America LLC
- Believe International Holding Inc.

Toutes les sociétés créées au cours de l'exercice 2019 sont consolidées depuis leur date de création.

Enfin, les sociétés suivantes, ont fusionné sur l'exercice 2019 :

- Soulfood Music Distribution GmbH et Massacre Records GmbH
- Nuclear Blast America Inc. et Nuclear Blast Entertainment LLC

Evolutions du périmètre en 2018

Le 28 novembre 2018, la société Believe International SARL a été créée. La société fournit des services de distribution et de promotion de contenu musical destiné aux artistes et aux labels. Elle est consolidée depuis sa date de création.

Le 8 octobre 2018, le Groupe a acquis 99% du groupe Nuclear Blast. Lors de cette acquisition, les sociétés suivantes, appartenant au groupe Nuclear Blast, ont intégré le périmètre :

- Nuclear Blast GmbH, tête du groupe ;
- Nuclear Blast (UK) Ltd ;
- Nuclear Blast Entertainment LLC ;
- Nuclear Blast America Inc.

La société Nuclear Blast GmbH détient l'intégralité des titres des différentes sociétés Nuclear Blast. Toutes ces sociétés sont consolidées depuis leur date d'acquisition.

Le 18 octobre 2018, le Groupe a acquis l'intégralité du groupe Groove Attack GmbH. Lors de cette acquisition, les sociétés suivantes, appartenant au groupe Groove Attack, ont intégré le périmètre :

- Groove Attack GmbH, tête du groupe,
- Rough Trade Distribution GmbH ;
- GoodToGo GmbH ;
- Justbridge Entertainment GmbH.

La société Groove Attack détient l'intégralité des entités ci-dessus. Toutes ces sociétés sont consolidées depuis leur date d'acquisition.

2.3. Regroupement d'entreprises

Règles et méthodes

La norme IFRS 3 définit le regroupement d'entreprises comme une transaction ou autre événement permettant d'obtenir le contrôle d'une ou plusieurs entreprises. Une entreprise étant considérée comme un ensemble intégré d'activités et d'actifs, susceptible d'être exploité et géré dans le but de fournir des biens ou des services à des clients, de produire des revenus de placement (tels que des dividendes ou des intérêts) ou de tirer d'autres produits d'activités ordinaires. Ainsi, une entreprise se compose d'intrants et de processus, appliqués à ces intrants, qui ont la capacité de contribuer à la création d'extrants.

Le traitement des acquisitions antérieures à 2018 est détaillé dans la Note 13 - Transition aux IFRS, selon l'option IFRS 1.

Le Groupe comptabilise les regroupements d'entreprises selon la méthode de l'acquisition :

- Les actifs identifiables acquis et passifs repris sont évalués à la juste valeur à la date d'acquisition ;
- La participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise (intérêts minoritaires) est évaluée soit à la juste valeur, soit en retenant la quote-part de l'actif net identifiable comptabilisé

de l'entité acquise. Cette option est disponible au cas par cas pour chaque opération de regroupement d'entreprises.

À la date d'acquisition, le goodwill correspond à la différence entre :

- La juste valeur de la contrepartie transférée, y compris les éventuels compléments de prix, augmentée du montant des participations ne donnant pas le contrôle, et
- Le montant des actifs identifiables acquis et passifs repris à la date d'acquisition, évalués à la juste valeur.

Les coûts liés à l'acquisition sont constatés en charges en « autres produits et charges opérationnels » au cours de la période de laquelle ils sont engagés.

Les compléments de prix éventuels du regroupement d'entreprises sont valorisés à la juste valeur à la date d'acquisition. Après la date d'acquisition, le complément de prix est évalué à sa juste valeur à chaque arrêté des comptes, sauf s'il correspond à un instrument de capitaux propres.

À compter de la fin du délai d'affectation du prix d'acquisition qui intervient au plus tard un an à compter de la date d'acquisition, tout changement de la juste valeur d'un complément de prix éventuel est constaté en résultat. À l'intérieur du délai d'affectation, les changements de cette juste valeur explicitement liés à des événements postérieurs à la date d'acquisition sont également comptabilisés au compte de résultat sur la ligne « Autres produits et charges opérationnels ». Les autres changements sont comptabilisés en contrepartie du goodwill.

Actifs et passifs identifiés

Lors de l'affectation du prix d'acquisition, le Groupe peut reconnaître un actif de relations avec les artistes et labels généralement évalué selon la méthode des surprofits. Cette méthode repose sur l'estimation de la valeur actualisée des flux de trésorerie nets qui devraient être générés au travers de ces relations détenues par l'entreprise acquise à l'exclusion des flux de trésorerie liés aux actifs de support.

Lors de l'affectation du prix d'acquisition, le Groupe peut reconnaître un catalogue généralement évalué selon la méthode des surprofits. Cette méthode repose sur l'estimation de la valeur actualisée des flux de trésorerie nets qui devraient être générés par le catalogue détenu par l'entreprise acquise à l'exclusion des flux de trésorerie liés aux actifs de support.

Acquisitions au cours de l'exercice 2020

Pour les entités acquises au cours de l'exercice 2020, la comptabilisation provisoire d'acquisitions, nette des impôts différés, s'analyse comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	Groupe DMC
Marques, nettes d'ID	1 625
Relations avec les artistes et labels, nettes d'ID	7 165
Autres actifs / (passifs) identifiés	6 280
Total actif net acquis à 100% [A]	15 070
Quote-part de Believe (=60% x A) [B]	9 042
Prix d'acquisition [C]	20 449
Goodwill ⁽¹⁾ [C]-[B]	11 407

(1) Goodwill provisoire

Groupe DMC :

Une marque a été valorisée par la méthode des redevances. Cette méthode repose sur l'estimation des redevances actualisées qui devraient être évitées à la suite de l'acquisition de la marque.

Un actif de relations avec les artistes et labels a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

La trésorerie acquise dans le cadre de l'acquisition du groupe DMC en 2020 est de 1 608 milliers d'euros.

Le goodwill porte essentiellement sur le savoir-faire, la reconnaissance dans le secteur et la compétence technique du management et des employés ainsi que sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium ».

Acquisitions au cours de l'exercice 2019

Pour les entités acquises au cours de l'exercice 2019, la comptabilisation d'acquisition, nette des impôts différés, s'analyse comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	Prix d'acquisition	Autres actifs / (passifs) repris	Marques, nettes d'ID	Relations avec les artistes et labels, nettes d'ID	Catalogues, nets d'ID	Goodwill
Canvas Talent Private Ltd	2 163	516	-	641	-	1 006
Entco Music Private Ltd	1 133	15	-	405	-	713
Venus Music Private Ltd	36 708	5 218	-	-	4 808	26 682
Total	40 004	5 749	-	1 046	4 808	28 402

Canvas Talent Private Ltd :

Un actif de relations avec les artistes et labels a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

Le goodwill porte essentiellement sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium ».

Entco Music Private Ltd :

Un actif de relations avec les artistes et labels a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

Le goodwill porte essentiellement sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium ».

Venus Music Private Ltd :

Un catalogue a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

La trésorerie acquise dans le cadre de l'acquisition de Venus en 2019 est de 2 814 milliers d'euros.

Le goodwill porte essentiellement sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium » et des perspectives de développement attendues sur la zone géographique concernée.

Acquisitions au cours de l'exercice 2018

Pour les entités acquises au cours de l'exercice 2018, la comptabilisation d'acquisitions, nette des impôts différés, s'analyse comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	Prix d'acquisition	Autres actifs /(passifs) identifiés	Marques, nettes d'ID	Relations avec les artistes et labels, nettes d'ID	Catalogues, nets d'ID	Goodwill
Groupe Nuclear Blast	20 000	(1 329)	5 670	3 229	-	12 430
Groupe Groove Attack	33 194	6 512	-	20 303	-	6 379
Total	53 194	5 183	5 670	23 532	-	18 809

Groupe Groove Attack :

Un actif de relations avec les artistes et labels a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

Le montant de la trésorerie acquise dans le cadre de l'acquisition de Groove Attack en 2018 est de 8 030 milliers d'euros.

Le goodwill porte essentiellement sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium ».

Groupe Nuclear Blast :

Une marque a été valorisée par la méthode des redevances. Cette méthode repose sur l'estimation des redevances actualisées qui devraient être évitées à la suite de l'acquisition de la marque.

Un actif de relations avec les artistes et labels a été reconnu.

Aucun complément de prix n'est associé à cette acquisition.

Le montant de la trésorerie acquise dans le cadre de l'acquisition de Nuclear Blast en 2018 est de 1 020 milliers d'euros.

Le goodwill porte essentiellement sur les synergies attendues de l'intégration de la société au sein de l'activité « Solutions Premium ».

Données contributives des acquisitions réalisées

Les contributions de DMC au chiffre d'affaires et au résultat net consolidé du Groupe au 31 décembre 2020 sont respectivement de 6 447 milliers d'euros et 1 248 milliers d'euros.

Si l'acquisition du groupe DMC avait eu lieu le 1er janvier 2020, le montant de la contribution au chiffre d'affaires et au résultat net consolidé du Groupe au 31 décembre 2020 auraient été respectivement de 20 917 milliers d'euros et 3 009 milliers d'euros.

Les données contributives des acquisitions réalisées en 2018 et 2019 ne sont pas présentées car non disponibles et leur production aurait généré un coût disproportionné.

2.4. Sociétés mises en équivalence

Règles et méthodes comptables

La quote-part du Groupe dans le résultat des entreprises mises en équivalence postérieurement à l'acquisition est comptabilisée dans le résultat consolidé en dehors du résultat opérationnel sur une ligne dédiée.

Tableau de variation des participations dans les sociétés mises en équivalence

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Participation dans les sociétés mises en équivalence à l'ouverture	15 330	12 640	291
Quote-part du résultat net des coentreprises et des entreprises associées ⁽¹⁾	(593)	1 124	15
Dividendes	(1 915)	-	-
Variation de périmètre ⁽²⁾	-	1 551	12 337
Ecarts de conversion et autres	(10)	15	(3)
PARTICIPATION DANS LES SOCIETES MISES EN EQUIVALENCE A LA CLOTURE	12 812	15 330	12 640

(1) En 2019, la quote-part du résultat des sociétés mises en équivalences provient principalement de la cession d'une partie du catalogue de Chimperator.

(2) En 2019, le montant présenté en variation de périmètre correspond principalement à l'acquisition d'une participation dans 6&7 SAS. En 2018, le montant présenté en variation de périmètre correspond à l'acquisition d'une participation dans le capital de Lili Louise Musique SAS.

Le Groupe n'a pas décelé d'indices de perte de valeur sur les participations mises en équivalence. Pour plus d'information sur les impacts potentiels liés au COVID, voir les « Faits marquants de l'exercice ».

Tableau de détail des sociétés mises en équivalence

	Pays	Pourcentage d'intérêts <i>(En %)</i>				Valeur de mise en équivalence <i>(En milliers d'euros)</i>			
		31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Chimperator Productions GmbH & Co. KG	Allemagne	30%	30%	30%	-	83	1 875	83	-
Lili Louise Musique SAS	France	49%	49%	49%	-	10 000	10 321	10 689	-
VF Musiques SAS	France	49%	49%	49%	-	189	205	575	-
Tôt ou Tard Films SAS	France	49%	49%	49%	-	(97)	(54)	(21)	-
Zouave SAS	France	49%	49%	49%	-	881	1 115	1 013	-
6&7 SAS	France	49%	49%	-	-	1 326	1 551	-	-
GS Believe LLP	Royaume-Uni	50%	50%	50%	50%	431	317	301	291
TOTAL						12 812	15 330	12 640	291

Données financières des sociétés mises en équivalence

Les informations financières résumées des sociétés mises en équivalence correspondent aux montants décrits dans les états financiers de la coentreprise ou de l'entreprise associée. Elles se décomposent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Actifs non courants	32 403	33 153	25 761	-
Actifs courants	24 712	15 201	12 722	1 041
Passif non courants	3 588	3 558	131	-
Passifs courants	24 954	14 697	10 085	458

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Chiffre d'affaires	5 824	13 698	4 576
Résultat opérationnel	(2 970)	(2 084)	(2)
Résultat net	(1 216)	(1 364)	1 596

Groupe Lili Louise Musique

Le Groupe Lili Louise Musique comprend les sociétés Lili Louise Musique SAS, Tôt ou Tard Films SA, VF Musique SAS et Zouave SAS.

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Actifs non courants	28 944	29 638	25 651	-
Actifs courants	12 035	9 681	9 771	-
Passif non courants	3 588	3 558	131	-
Passifs courants	12 652	9 738	7 903	-

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Chiffre d'affaires	4 027	13 698	3 829
Résultat opérationnel	(2 390)	(2 084)	(202)
Résultat net	(1 021)	(1 364)	1 396

Transactions avec les sociétés mises en équivalence (en tant que parties liées)

Les états financiers consolidés incluent des opérations effectuées par le Groupe dans le cadre normal de ses activités avec les sociétés mises en équivalence. Ces transactions se font à des conditions normales de marché.

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Prêts	2 784	1 308	1 375
Créances clients	1 306	-	-
Dettes fournisseur	500	-	-

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Redevances	2 216	1 475	-
Dividendes versés	1 787	-	-

Note 3. Information Sectorielle

3.1 Identification des secteurs opérationnels

Règles et méthodes comptables

L'information financière sectorielle est présentée conformément à la norme IFRS 8 Secteurs opérationnels et se fonde exclusivement sur le reporting interne utilisé par le Conseil d'Administration, de Believe, considéré comme le Principal Décideur Opérationnel (PDO) au sens d'IFRS 8, pour évaluer la performance des différents secteurs opérationnels et prendre des décisions sur les ressources à affecter. Cette sectorisation est le reflet de la vision managériale mise en place à l'occasion du projet d'introduction en bourse.

Le Groupe a identifié 2 secteurs opérationnels, correspondant aux deux activités proposées par Believe dont les informations sont présentées au Conseil d'Administration du Groupe.

- **Solutions Premium**, qui comprennent principalement l'offre de commercialisation, promotion et mise à disposition des contenus numériques des labels et artistes ayant confié au Groupe le développement de leur catalogue auprès de plateformes numériques et médias sociaux, selon le cas, selon un modèle économique de partage de revenus, ainsi que, dans une moindre mesure des solutions d'accompagnement du développement des artistes dans les domaines des ventes de supports physiques, des produits dérivés, de la synchronisation, des droits voisins et de l'édition musicale.
- **Solutions Automatisées**, dans le cadre desquelles le Groupe permet aux artistes, via sa plateforme numérique TuneCore, de distribuer de manière automatisée leurs contenus audio auprès des plateformes de distribution numérique et médias sociaux, en contrepartie du paiement d'un abonnement ou d'une marge. L'accès à cette plateforme peut, au choix de l'artiste, être notamment complété par des solutions d'édition ou de synchronisation.

L'activité « Plateforme Centrale », ne constitue pas un secteur opérationnel selon IFRS 8, mais est présentée dans le reporting interne et régulièrement suivie et analysée par le PDO. Cette activité comprend certaines fonctions opérationnelles centralisées :

- Les équipes IT, Produits et Opérations qui développent et exploitent la plateforme technologique du Groupe composée notamment d'outils de gestion des contenus et de livraisons aux plateformes, d'interfaces avec les artistes et labels, de systèmes de gestion et d'analyse des données;

- Les équipes Marketing qui développent et exploitent les outils de promotion des artistes ;
- Les équipes qui développent et structurent les offres commerciales ;
- Et les diverses fonctions supports.

3.2. Données sectorielles clés

Le Groupe a recours aux agrégats suivants pour évaluer la performance des secteurs opérationnels présentés :

- Le chiffre d'affaires correspondant au chiffre d'affaires présenté dans les comptes consolidés ;
- L'EBITDA ajusté calculé sur la base du résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations, paiements fondés sur les actions (IFRS 2) et autres produits et charges opérationnels ;

Aucune données bilantielles par secteur opérationnel ne sont présentées au PDO.

2020				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Solutions Premium	Solutions Automatisées	Autre - Plateforme Centrale	TOTAL
Eléments du résultat				
Chiffre d'affaires	408 984	32 438	-	441 422
EBITDA ajusté	53 475	7 547	(53 026)	7 997

2019				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Solutions Premium	Solutions Automatisées	Autre - Plateforme Centrale	TOTAL
Eléments du résultat				
Chiffre d'affaires	366 777	27 753	-	394 530
EBITDA ajusté	54 092	7 449	(26 239)	35 303

2018				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Solutions Premium	Solutions Automatisées	Autre-Plateforme Centrale	TOTAL
Eléments du résultat				
Chiffre d'affaires	217 792	20 259	-	238 051
EBITDA ajusté	31 932	6 272	(13 539)	24 665

3.3. Réconciliation avec les données financières du Groupe

L'EBITDA ajusté se réconcilie avec le résultat opérationnel comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Résultat opérationnel	(21 681)	12 812	8 801
Retraitement des charges de dépréciations et d'amortissements	24 683	16 044	10 183
Retraitement des paiements fondés sur des actions	1 152	1 715	516
Retraitement des autres produits et charges opérationnels	3 843	4 731	5 165
EBITDA ajusté	7 997	35 303	24 665

3.4. Informations par zones géographiques

Conformément à IFRS 8.33, le chiffre d'affaires réalisé en France et à l'étranger est présenté ci-dessous sur la base de la localisation des opérations du Groupe :

Chiffre d'affaires :

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
France	81 022	78 368	62 341
Allemagne	97 333	100 893	40 605
Reste de l'Europe	121 684	102 812	71 203
Amériques	61 516	52 274	31 694
Asie / Océanie/Afrique	79 867	60 183	32 207
Total chiffre d'affaires	441 422	394 530	238 051

La répartition des actifs non courants en France et à l'étranger est présentée ci-dessous sur la base de la localisation de l'entité juridique portant les actifs :

Actifs non courants* :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
France	80 825	64 409	47 827	22 259
Allemagne	62 402	68 099	57 827	8 833
Reste de l'Europe	27 447	3 313	2 177	2 166
Amériques	34 397	35 057	33 255	32 367
Asie / Océanie/Afrique	33 860	38 512	199	262
Total Actifs non courant*	238 931	209 390	141 285	65 888

*hors instruments financiers, part non courante des avances aux artistes, actifs d'impôt différé.

3.5. Clients importants

Au 31 décembre 2020, les trois clients les plus importants représentent 28 %, 22 % et 12 % du chiffre d'affaires total ; ils représentaient 26%, 22% et 14% du Chiffre d'affaires total au 31 décembre 2019 ; 22 %, 19% et 18% du chiffre d'affaires total au 31 décembre 2018.

Note 4. Données opérationnelles

4.1 Chiffre d'affaires

Règles et méthodes comptables

Les principales activités génératrices de chiffre d'affaires sont les suivantes :

- Ventes numériques
- Autres :
 - Principalement composé des ventes de supports physiques ;
 - Et pour une part minoritaire, des revenus, des produits dérivés, de l'édition musicale, de la synchronisation, de partenariats de marques et des droits voisins.

Le chiffre d'affaires est comptabilisé lorsque l'obligation de performance est remplie pour le montant de contrepartie que le Groupe s'attend à recevoir.

Ventes numériques :

Dans le cadre de son activité, le Groupe réalise des ventes numériques selon 2 modèles d'affaires :

- Solutions Premium
- Solutions Automatisées

Dans le cadre des « Solutions Premium », les ventes numériques constituent une vente de licence de propriété intellectuelle sur le catalogue des œuvres musicales sur lesquelles le Groupe détient des droits. Le catalogue s'entend comme l'ensemble des œuvres sur lesquelles le Groupe dispose de droits pendant la durée du contrat avec la plateforme (y compris les œuvres dont les droits seront acquis après la signature et à l'exclusion des œuvres sur lequel le Groupe n'aurait plus de droit). Cette licence constitue donc un droit d'accès à la propriété intellectuelle telle qu'elle évolue sur la durée du contrat et correspond à une licence dite dynamique. Le Groupe conclut des contrats dont la durée s'étend sur plusieurs années avec des plateformes de distribution numérique qui lui versent une redevance en contrepartie de l'usage de son catalogue musical. Le chiffre d'affaires prend la forme d'une redevance basée sur l'usage de la licence par les clients finaux des plateformes. Cette redevance est basée sur le chiffre d'affaires réalisé par la plateforme, tant au titre des revenus publicitaires que des revenus liés aux abonnements. Le chiffre d'affaires est reconnu au fur et à mesure que ces usages ont lieu, sur la base des rapports établis par les plateformes numériques

Certains contrats avec les plateformes peuvent prévoir le versement au Groupe d'un minimum garanti non remboursable qui s'apparente à une avance sur redevance reçue par le Groupe. Les minimums garantis sont reconnus au même rythme que la comptabilisation des redevances qui y sont liées ou étalés prorata temporis sur la durée du contrat dans le cas où les redevances liées ne sont pas suffisantes ou que les informations ne sont pas disponibles. Les minimums garantis ou avances reçues non encore reconnus en chiffre d'affaires constituent des passifs sur contrats.

Dans le cadre de son activité de ventes numériques liées aux « Solutions Premium », le Groupe agit en tant que Principal vis-à-vis de la plateforme numérique car il prend le contrôle des œuvres qui composent son catalogue au travers des distributions des licences de distribution qui lui sont octroyées. En effet, le Groupe contrôle le catalogue et a la capacité de décider de son utilisation, et il réalise un important travail d'intégration des œuvres à son catalogue.

Dans le cadre des « Solutions Automatisées », les ventes numériques constituent un service d'intermédiation permettant au producteur de distribuer son catalogue sur les plateformes de son choix. Ce service comprend également la collecte et le reversement des sommes qui reviennent au producteur pendant la durée de son abonnement. Le Groupe agit en tant qu'Agent et le chiffre d'affaires correspond aux abonnements versés par les artistes car il ne prend pas le contrôle des œuvres qui sont mises à disposition de la plateforme ; le producteur conservant le choix découlant de la gestion commerciale.

Le chiffre d'affaires est reconnu linéairement sur la durée d'abonnement car le producteur reçoit et consomme les avantages au fur et à mesure de la réalisation des services et que les intrants nécessaires sont consommés uniformément sur la période de fourniture du service.

Autres :

Dans le cadre de son activité, en fonction des dispositions contractuelles prévues avec les artistes ou producteurs, le Groupe peut agir en tant qu'Agent ou en tant que Principal concernant la vente de supports physiques.

Lorsque le Groupe agit en tant que Label (c'est-à-dire lorsqu'il a conclu un contrat d'enregistrement dit « contrat d'artiste » ou un contrat de licence dans le cadre duquel il agit en qualité de licencié d'un producteur tiers), il réalise la vente de supports physiques en tant que Principal car il prend le contrôle des supports physiques, détermine la gestion commerciale et supporte le risque sur stock. Dans ce cas, son client est le distributeur physique.

Lorsque le Groupe agit en tant que Distributeur, il réalise la distribution en tant qu'Agent car il ne prend pas le contrôle des supports physiques, ne détermine pas la gestion commerciale et ne supporte pas de risque sur stock.

Lorsque le Groupe agit en tant que Principal, les ventes de supports physiques constituent des ventes de licence de propriété intellectuelle sur les œuvres musicales. Cette licence constitue un droit d'utilisation de la propriété intellectuelle telle qu'elle a été fixée sur le support physique et correspond donc à une licence dite statique. Le chiffre d'affaires, net des éventuelles remises, est reconnu au moment du transfert du contrôle du support physique ; c'est-à-dire, dans la majorité des cas, au moment de la livraison aux points de vente physiques et au moment de la vente au client final dans le cas des ventes en consignation. Dans le cadre des ventes en consignation le distributeur physique n'obtient le contrôle des supports physiques qu'au moment où le produit est vendu à son client et n'a pas d'obligation inconditionnelle de payer le produit tant que la vente à son client n'a pas eu lieu.

L'estimation des retours est basée sur des statistiques historiques et des prévisions et est constatée en déduction du chiffre d'affaires.

Lorsque le Groupe agit en tant qu'Agent, les ventes correspondent à un service d'intermédiation de distribution à destination du producteur et éventuellement de prestations additionnelles telles que la fabrication des supports. Dans ce cas, son client est le producteur et le chiffre d'affaires est uniquement constitué de la commission de distribution du Groupe. L'impact des retours estimés est comptabilisé en diminution du chiffre d'affaires lié à la commission de distribution. L'estimation est basée sur des statistiques historiques et des prévisions, soit selon la méthode de la valeur attendue.

Le Groupe génère du chiffre d'affaires dans le cadre d'autres activités, plus minoritaires, et notamment :

- L'activité correspondant à la vente de produits dérivés et le partenariat de marques correspondant à la vente de produits dérivés, réalisée en partenariat avec une marque dont le chiffre d'affaires est reconnu au moment de l'accord de la licence ou du transfert du contrôle des biens au client. Le Groupe agit en tant que principal dans le cadre de cette activité car il prend le contrôle des biens. En effet, il a la charge de la gestion commerciale, assume la responsabilité de la vente auprès du client final et assume un risque sur stock.
- La synchronisation qui correspond à l'octroi d'une licence sur un extrait de l'œuvre musicale dans l'état dans lequel elle est au moment de la signature du contrat sans évolution prévue. Le chiffre d'affaires est donc reconnu au moment du transfert du contrôle de la licence, c'est à dire au moment où le client obtient le droit d'utiliser l'œuvre.
- Les droits voisins sont des droits connexes aux droits d'auteur dévolus aux artistes interprètes, aux producteurs de vidéogrammes et de phonogrammes, ainsi qu'aux organismes de radiodiffusion et de télédiffusion. Le Groupe peut être chargé de collecter les droits voisins auprès des autorités compétentes puis de les reverser à l'artiste/producteur, éventuellement

minoré d'une commission de gestion. Le Groupe agissant en tant qu'agent au titre du service de collecte rendu, seule la commission au titre de ce service est comptabilisée en revenu.

- Le Groupe propose également des services complémentaires d'administration de droits d'édition, correspondant à la collecte, principalement auprès de sociétés de gestion collective et pour le compte des titulaires de droits sur les œuvres musicales, des redevances dues au titre des droits de reproduction et de représentation de ces œuvres. Le Groupe agissant en tant qu'agent au titre du service rendu, seule la commission au titre de ce service est comptabilisée en revenu.

Ventilation du chiffre d'affaires par nature

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020		2019		2018	
		%		%		%
Ventes numériques	392 828	89,0%	343 946	87,2%	216 057	90,8%
Autres ⁽¹⁾	48 594	11,0%	50 584	12,8%	21 994	9,2%
Total Chiffre d'affaires	441 422	100%	394 530	100%	238 051	100%

⁽¹⁾ Les montants de cette ligne correspondent majoritairement à l'activité de vente de supports physiques

4.2. Coût des ventes

Règles et méthodes comptables

Le coût des ventes comprend les coûts directement ou indirectement liés aux produits vendus et services rendus. Il s'agit principalement des versements aux artistes et labels, des coûts de production et des variations de stocks (principalement des supports physiques) ainsi que les frais encourus pour l'organisation d'événements musicaux.

Les versements aux artistes et labels sont comptabilisés en charges lorsque les produits des ventes d'enregistrements musicaux, déduction faite des provisions pour retours éventuelles, sont constatés.

4.3. Produits et charges opérationnels

Règles et méthodes comptables

Frais marketing et commerciaux

Les frais marketing et frais commerciaux comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe qui sont impliqués dans les services de marketing et services commerciaux et également les coûts opérationnels et support locaux engagés dans les activités de marketing et de vente. Ils incluent également les amortissements des immobilisations correspondantes.

Frais technologie et produits

Les frais technologie et produits comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe qui sont impliqués dans le développement des plateformes technologiques liés aux services rendus par le Groupe et autres projets informatiques développés en interne dont une partie est capitalisée. Ils incluent également les amortissements des immobilisations incorporelles et corporelles correspondantes.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs comprennent l'ensemble des frais de personnel interne et externe des équipes support opérationnelles et siège, les frais de fonctionnement et les honoraires divers liés à ces fonctions support. Ils incluent également des amortissements d'immobilisations incorporelles (d'outils de gestion des contenus et de livraisons aux plateformes, d'interfaces avec les artistes et labels, de systèmes de gestion et d'analyse des données...) et corporelles ainsi que les coûts liés aux avantages postérieurs à l'emploi et aux plans de rémunération en action.

Présentation des produits et charges opérationnels par nature

Charges de Personnels

Les charges de personnels sont présentées dans la Note 5.2 – Avantages du personnel.

Charges d'amortissement et de dépréciation

Les charges d'amortissement et dépréciation enregistrées en résultat et présentées dans les lignes correspondantes aux produits et charges opérationnels se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles	(15 947)	(10 700)	(6 837)
Dotations aux amortissements des immobilisations corporelles	(8 736)	(5 344)	(3 346)
Dépréciations	-	-	-
Total des charges d'amortissement et de dépréciation	(24 683)	(16 044)	(10 183)

4.4. Autres produits et charges opérationnels

Règles et méthodes comptables

Afin de faciliter la lecture du compte de résultat et de la performance du Groupe, les éléments inhabituels et significatifs à l'échelle de l'ensemble consolidé sont identifiés sur la ligne du résultat opérationnel intitulée « Autres produits et charges opérationnels ».

Les autres produits et charges opérationnels du Groupe se composent des éléments suivants :

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Plus ou moins-values des cessions d'actifs	(141)	(214)	(20)
Coûts liés aux acquisitions ⁽¹⁾	(1 022)	(150)	(1 550)
Autres produits / (charges) opérationnels ⁽²⁾	(2 680)	(4 367)	(3 595)
Total autres produits et charges opérationnels	(3 843)	(4 731)	(5 165)

⁽¹⁾ Au 31 décembre 2018, cette ligne inclut les coûts de due diligence relatifs aux acquisitions de Nuclear Blast et Groove Attack pour un montant total de 1,2 million d'euros.

⁽²⁾ Au 31 décembre 2020, les autres produits et charges comprennent (i) un produit de 1,9 million d'euros lié au débouclage d'un risque fiscal sur TVA qui avait été passé en charge en 2019 (ce risque est désormais éteint), (ii) des charges de (1,8) million d'euros liées au projet d'admission des actions aux négociations sur le marché réglementé français, et (iii) des charges de (2,3) millions d'euros liées à la structuration organisationnelle et juridique du Groupe. Au 31 décembre 2019, les autres charges correspondent principalement à (i) un risque fiscal sur TVA et (ii) des charges de structuration organisationnelle et juridique du Groupe. Au 31 décembre 2018, les autres produits et charges correspondent principalement à des charges de structuration organisationnelle et juridique du Groupe.

4.5. Créances clients et autres actifs courants

Règles et méthodes comptables

Les créances clients sont initialement comptabilisées à leur prix de transaction (au sens d'IFRS 15) ; celles-ci ne comportant pas de composante financement importante compte tenu des délais de règlements courts.

Les créances clients sont évaluées au coût amorti diminué des pertes attendues sur la durée de vie de la créance selon le modèle simplifié prévu par IFRS 9.

L'évaluation des pertes de crédit attendues est réalisée en tenant compte de l'historique des pertes sur créances, de l'antériorité des créances et d'une estimation détaillée des risques.

En cas d'identification d'un élément objectif de perte de crédit à la clôture (par exemple : existence de difficultés de recouvrement ou d'un litige), une dépréciation complémentaire au cas par cas peut être comptabilisée d'après les informations connues à la date de clôture des comptes.

Les factures à émettre au titre de l'estimation du chiffre d'affaires à la clôture lorsque les rapports définitifs des plateformes numériques n'ont pas encore été reçus sont présentées avec les créances clients.

Elles correspondent aux revenus comptabilisés lorsqu'une obligation de prestation a été remplie mais non encore facturée. En parallèle des estimations réalisées, le Groupe dispose notamment de rapports d'activité quotidiens des principales plateformes mentionnant les paramètres dont dépend le chiffre d'affaires (volume d'écoute ; par exemple par artiste / stream / genre / pays). Sur la base de ces éléments, le Groupe considère qu'il a un droit inconditionnel à une contrepartie car seul l'écoulement du temps détermine l'exigibilité du paiement. Par ailleurs, le paiement et le montant de ces factures à établir ne dépendent pas de la réalisation de prestations futures.

Les créances clients se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Créances clients ⁽¹⁾	114 467	99 637	74 570	47 759
Dépréciations des créances clients	(4 101)	(2 071)	(3 105)	(67)
Total Créances clients nettes	110 366	97 566	71 465	47 692

(1) le montant des factures à émettre inclus dans les Créances clients est respectivement de 56,0 millions d'euros, 42,4 millions d'euros, 27,8 millions d'euros et 21,4 millions d'euros respectivement aux 31 décembre 2020, 2019 et 2018 et 1^{er} janvier 2018.

La variation des créances clients est liée à l'augmentation de l'activité du Groupe.

Antériorité des créances clients

L'antériorité des créances clients s'analyse comme suit :

(En milliers d'euros)	Au 31 décembre 2020				
	Total	Non échues	Echues depuis moins de 90 jours	Echues entre 90 et 180 jours	Echues depuis plus de 180 jours
Créances clients ⁽¹⁾	114 467	90 059	12 880	7 893	3 635
Dépréciations des créances clients ⁽²⁾	(4 101)	-	(461)	(1 286)	(2 354)
Créances clients nettes	110 366	90 059	12 419	6 607	1 281

(En milliers d'euros)	Au 31 décembre 2019				
	Total	Non échues	Echues depuis moins de 90 jours	Echues entre 90 et 180 jours	Echues depuis plus de 180 jours
Créances clients ⁽¹⁾	99 637	65 821	20 937	9 977	2 902
Dépréciations des créances clients ⁽²⁾	(2 071)	-	(386)	(179)	(1 506)
Créances clients nettes	97 566	65 821	20 551	9 798	1 396

<i>(En milliers d'euros)</i>	Au 31 décembre 2018				
	Total	Non échues	Echues depuis moins de 90 jours	Echues entre 90 et 180 jours	Echues depuis plus de 180 jours
Créances clients ⁽¹⁾	74 570	50 277	22 898	804	591
Dépréciations des créances clients ⁽²⁾	(3 105)	-	(1 710)	(804)	(591)
Créances clients nettes	71 465	50 277	21 188	-	-

<i>(En milliers d'euros)</i>	Au 01 janvier 2018				
	Total	Non échues	Echues depuis moins de 90 jours	Echues entre 90 et 180 jours	Echues depuis plus de 180 jours
Créances clients ⁽¹⁾	47 759	39 139	6 766	1 841	13
Dépréciations des créances clients ⁽²⁾	(67)	-	-	(54)	(13)
Créances clients nettes	47 692	39 139	6 766	1 787	-

⁽¹⁾le montant des factures à établir est inclus en « Non échues »

⁽²⁾le montant de la dépréciation des créances non échues est négligeable

Autres actifs courants

Les autres actifs courants se détaillent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Créances fiscales et sociales	22 515	36 880	29 786	20 682
Charges constatées d'avance	5 757	2 321	1 475	595
Autres créances	1 901	4 245	4 525	899
Total Autres actifs courants	30 173	43 446	35 786	22 176

Les créances fiscales et sociales correspondent principalement aux créances de TVA.

4.6. Avances aux artistes et labels

Règles et méthodes comptables

Dans le cadre de certains contrats signés avec des artistes et des labels le Groupe est amené à verser des avances dont le recouvrement se fera sur les versements qui leur seront dus dans le futur.

Les avances sont comptabilisées à l'actif lorsqu'elles sont versées et sont comptabilisées en charges au fur et à mesure que les droits y afférents sont dus aux artistes et labels.

Le Groupe évalue à chaque clôture s'il existe ou non un doute sur le caractère recouvrable de ces avances sur la base des estimations des performances futures des artistes et des labels qui serviront de base pour le calcul des redevances dues. Ainsi, le solde des avances est déprécié si les performances futures sont considérées comme n'étant pas suffisantes. Les dépréciations éventuelles sont constatées en coût des ventes.

Les avances maintenues à l'actif sont ventilées entre une part courante (part que le Groupe s'attend à recouvrer dans les 12 mois suivants la clôture) et une part non courante.

Les avances aux artistes et labels s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Avances aux artistes et labels part courante	60 470	34 092	29 083	18 621
Avances aux artistes et labels part non courante	48 336	28 796	23 971	10 920
Total Avances aux artistes et labels nettes	108 806	62 888	53 053	29 541

La part des avances versées depuis moins d'un an au 31 décembre 2020 représente 74% du total des avances.

4.7. Stocks

Règles et méthodes comptables

Les stocks sont initialement évalués à leur coût. Le coût des stocks comprend tous les coûts d'acquisition, coûts de transformation et autres coûts engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent.

Les stocks du Groupe correspondent principalement au stock de supports physiques détenus dans le cadre de l'activité Label.

A chaque clôture, les stocks sont évalués au plus faible de leur coût et de leur valeur nette de réalisation.

La valeur nette de réalisation est égale au prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour la réalisation de la vente.

Dans le cas où la valeur nette de réalisation d'un stock est inférieure au coût, une dépréciation est comptabilisée.

Celle-ci est reprise dans le cas où la valeur nette de réalisation redeviendrait supérieure au coût.

Les stocks se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Valeur brute des stocks	5 926	4 345	4 355	5 172
Dépréciation	(1 913)	(2 136)	(1 473)	(477)
Stocks nets	4 013	2 209	2 882	4 695

4.8. Dettes fournisseurs et passifs sur contrats

Règles et méthodes comptables

Les dettes fournisseurs et passifs sur contrats sont initialement comptabilisées à leur juste valeur puis au coût amorti. Toutes ces dettes sont classées en passif courant au bilan avec une échéance à moins d'un an.

Les passifs sur contrats correspondent aux contreparties reçues lorsqu'une obligation de prestation n'a pas encore été remplie ou partiellement remplie. Ils correspondent principalement :

- aux avances et minimums garantis reçus des plateformes numériques ;
- à des produits constatés d'avances liés aux abonnements versés en intégralité dès le début du contrat par les artistes dans l'activité « Solutions Automatisées » et étalés sur plusieurs exercices

Evolution des dettes fournisseurs et passifs sur contrats

Les dettes fournisseurs et passifs sur contrats se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Dettes fournisseurs	311 017	267 134	216 861	163 782
Passifs sur contrats	21 949	15 436	16 645	7 779
Total fournisseurs et passifs sur contrats	332 966	282 570	233 506	171 562

Les passifs sur contrats à l'ouverture de chaque exercice se recyclent en très grande majorité en chiffre d'affaires au cours de l'exercice.

Les dettes fournisseurs incluent les redevances perçues à reverser aux artistes de l'activité « Solutions Automatisées » à hauteur de 133 millions d'euros au 31 décembre 2020, de 108 millions d'euros au 31 décembre 2019, 88 millions d'euros au 31 décembre 2018 et 66 millions d'euros au 1^{er} janvier 2018.

4.9. Autres passifs courants

Les autres passifs courants se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Dettes fiscales et sociales	26 613	36 802	33 182	18 319
Autres dettes	2 056	6 155	10 195	5 233
Total autres passifs courants	28 669	42 957	43 377	23 552

Note 5. Charges et avantages du personnel

5.1. Effectifs

Les effectifs moyens du Groupe en équivalent temps plein, incluant les consultants externes dans les pays dans lequel le Groupe est présent, se décomposent comme suit :

	2020	2019	2018
Effectif moyen sur l'exercice – en équivalent temps plein	1 253	849	658

5.2. Avantages du personnel

Règles et méthodes comptables

Les avantages du personnel sont les contreparties de toutes formes accordées par le Groupe pour les services rendus par les membres de son personnel ou pour la cessation de leur emploi.

Ces avantages, évalués conformément à la norme IAS 19 « Avantages du personnel », se ventilent en 4 catégories :

- Avantages à court terme (conгés payés conгés maladie, primes...),
- Avantages postérieurs à l'emploi (indemnités de départ à la retraite, retraite du régime de la sécurité sociale et retraites complémentaires),
- Autres avantages à long terme (médailles du travail, conгés liés à l'ancienneté), et
- Indemnités de fin de contrat de travail.

Les avantages à court terme correspondent aux avantages du personnel dont le règlement intégral est attendu dans les 12 mois qui suivent la date de clôture de l'exercice où les membres du personnel ont rendu les services correspondants. Ils sont comptabilisés dans les dettes courantes et enregistrés en charge lorsque le service est rendu par le salarié.

Les avantages postérieurs à l'emploi sont décrits en Note 5.3 – Provisions pour retraites et engagements assimilés.

Les indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées en charge à la première des deux dates suivantes : la date où le Groupe ne peut plus retirer son offre d'indemnités ou la date où le Groupe comptabilise les coûts d'une restructuration entrant dans le champ d'application d'IAS 37 et prévoyant le paiement de telles indemnités.

Détail de la composition des frais de personnel

Les frais de personnel par nature se décomposent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Salaires et charges sociales ⁽¹⁾	(73 613)	(49 193)	(30 235)
Charges au titre des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	(159)	(216)	(60)
Paiements fondés sur des actions	(1 152)	(1 715)	(516)
Autres avantages au personnel ⁽²⁾	(3 665)	(1 830)	(1 317)
Total charges de personnel	(78 589)	(52 954)	(32 128)
Frais de consultants	(25 110)	(8 238)	(3 002)
Frais de personnel et de consultants capitalisés ⁽³⁾	19 518	9 986	3 702
Total charges de personnels, y compris consultants et nets des coûts de personnels capitalisés	(84 181)	(51 206)	(31 428)

⁽¹⁾ y compris les bonus, intéressement et participation versés

⁽²⁾ Les autres avantages au personnel incluent notamment les cotisations employeurs aux régimes de prévoyance et mutuelles complémentaires santé.

⁽³⁾ La ligne « Frais de personnel et de consultants capitalisés » comprend notamment les équipes IT, Produits et Opérations qui développent et exploitent la plateforme technologique du Groupe.

5.3. Provisions pour retraites et engagements assimilés

Règles et méthodes comptables

Les avantages postérieurs à l'emploi et avantages à long terme font l'objet de 2 régimes différents :

- Régimes à cotisations définies : ils se caractérisent par des cotisations définies versées à des organismes extérieurs. En vertu de ces régimes, le Groupe n'aura aucune obligation juridique ou implicite, de payer des cotisations supplémentaires si l'organisme n'a pas suffisamment d'actifs pour servir toutes les prestations correspondant aux services rendus par le personnel pendant la période considérée et les périodes antérieures. Ces cotisations sont comptabilisées en charges de l'exercice au cours duquel les services sont rendus.
- Régimes à prestations définies : il s'agit de régimes pour lesquels le Groupe a l'obligation de payer les prestations convenues aux membres de son personnel en activité et aux anciens membres de son personnel. Ces obligations sont comptabilisées au passif pour leur valeur actualisée diminuée, le cas échéant, de la juste valeur des actifs versés dans des fonds affectés à leur financement.

Les engagements de retraites et assimilés sont évalués par un actuair indépendant qui calcule, à la clôture de chaque exercice, la valeur actualisée des obligations futures du Groupe selon la méthode des unités de crédits projetées. Les montants des paiements futurs sont évalués sur la base d'hypothèses d'évolution des salaires, d'âge de départ, de mortalité et de présence. Ils sont ensuite ramenés à leur valeur actuelle sur la base des taux d'intérêt des obligations à long terme des émetteurs privés de

première catégorie et d'une durée correspondant à la durée moyenne estimée du régime évalué. Les hypothèses retenues pour les exercices présentés sont détaillées dans cette note.

Les écarts actuariels résultant de révisions des hypothèses de calcul et des ajustements liés à l'expérience sont enregistrés en autres éléments du résultat global.

La charge nette de l'exercice, correspondant au coût des services rendus éventuellement majorée du coût des services passés est constatée en charges opérationnelles.

La charge d'intérêts sur le passif (l'actif) net au titre des régimes à prestations définies est constatée en résultat financier et correspond à l'effet de la désactualisation des engagements.

Le Groupe dispose d'engagements liés à des régimes à prestations définies dans 4 pays : la France, l'Italie, l'Allemagne et l'Inde.

Au 31 décembre 2020, la provision comptabilisée au titre des engagements postérieurs à l'emploi est de 815 milliers d'euros. Elle était de 537 milliers d'euros au 31 décembre 2019, de 309 milliers d'euros au 31 décembre 2018 et de 304 milliers d'euros au 1er janvier 2018. Elle se décompose entre engagements et actifs de couverture comme suit :

Décomposition de la variation des engagements

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Engagements liés aux avantages postérieurs à l'emploi à l'ouverture	1 801	1 403	304
Coût des services rendus	133	127	55
Charge d'intérêts (effet de la désactualisation)	17	27	5
Mouvements de périmètre ⁽¹⁾	-	-	1 094
Pertes (Gains) actuariels	162	245	(55)
<i>Dont écarts actuariels d'expérience</i>	59	(37)	(39)
<i>Dont écarts actuariels d'hypothèse</i>	103	282	(16)
Prestations versées	(25)	-	-
Engagements liés aux avantages postérieurs à l'emploi à la clôture	2 089	1 801	1 403

⁽¹⁾ La variation de périmètre de 1 094 milliers d'euros en 2018 correspond aux avantages postérieurs à l'emploi pour la société Groove Attack GmbH acquise en octobre 2018.

Actifs de couverture

En Allemagne, la société Groove Attack GmbH acquise en octobre 2018 couvre en partie ses engagements de retraite par des fonds externalisés auprès de sociétés d'assurance, dont la valeur actuelle s'établit comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Valeur des actifs à l'ouverture	1 264	1 141	-
Rendement réel des placements	23	34	-
Cotisations versées	14	89	-
Nouveau Régime / Acquisitions / Cessions	-	-	1 141
Prestations versées	(27)	-	-
Valeur des actifs des régimes à la clôture	1 274	1 264	1 141

En 2018, Groove Attack constate un surplus de financement de 46 milliers d'euros.

Charge comptabilisée au compte de résultat au titre des régimes à prestations définies

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Coût des services rendus	133	127	55
Intérêt sur la dette	17	27	5
Rendement notionnel des actifs	9	15	-
Effets du plafonnement	-	47	-
Charge comptabilisée au compte de résultat au titre des régimes à prestations définies	159	216	60

Echéancier prévisionnel des prestations à verser

Les décaissements attendus en 2021 sont inférieurs à 40 milliers d'euros.

Hypothèses actuarielles

	31 décembre 2020		31 décembre 2019		31 décembre 2018	
	France et Italie	Allemagne	France et Italie	Allemagne	France et Italie	Allemagne
Taux d'actualisation/taux de rendement des actifs	0,35%	0,75%	0,78%	0,90%	1,57%	1,90%
Taux d'inflation	0,20%	0%	0,64% à 1,1%		1,24% à 1,8%	
Taux d'augmentation des salaires	2% à 8,9%	0%	3% à 8,9%	0%	3% à 8,9%	0%
Duration moyenne	30,1 ans	18,2 ans	29,7 ans	17,8 ans	30,7 ans	18,4 ans

Analyses de sensibilité

(En %)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Impact de la variation de +0,5% ou -0,5% du taux de sortie	-10,5% / 10,6%	-10,9% / 10,9%	-9,3% / 8,9%
Impact de la variation de +0,5% ou -0,5% du taux d'augmentation des salaires	10,5% / -9,4%	10,9% / -9,8%	9,2% / -8,3%
Impact de la variation de +0,5% ou -0,5% du taux d'actualisation	-9% / 9,6%	-9,9% / 11,3%	-14,5% / 9,8%

5.4. Paiements fondés sur des actions

Règles et méthodes comptables

La société Believe SAS a attribué à certains de ses salariés et cadres dirigeants des Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et des Bons de Souscription d'Actions (BSA). Ces transactions sont réglées en instruments de capitaux propres.

Conformément à la norme IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions », ces plans sont comptabilisés en charges sur la période d'acquisition des droits par référence à leur juste valeur déterminée à la date d'attribution. Cette charge est inscrite en charges de personnel en contrepartie des capitaux propres.

Descriptif des accords dont le paiement est fondé sur des actions

Le 1^{er} juillet 2011, le Conseil de Gérance de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 66 860 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et 33 429 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 7 novembre 2014, le Conseil de Gérance de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 73 542 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et 26 654 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 30 juin 2016, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 415 000 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et 393 210 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 31 décembre 2016, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 13 000 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 4 septembre 2017, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 10 300 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et 15 000 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 19 octobre 2018, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 845 000 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) et 480 000 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Le 3 mai 2019, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 190 000 Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE).

Le 31 juillet 2019, le Président de Believe SAS, sur autorisation de l'Assemblée Générale, a émis et attribué 40 000 Bons de Souscription d'Actions (BSA).

Les modalités de ces émissions sont les suivantes :

	Emission du 1 ^{er} juillet 2011		Emission du 7 novembre 2014	
	BSPCE	BSA	BSPCE	BSA
Date de l'autorisation	31/05/2011	31/05/2011	18/12/2012	18/12/2012
Date d'émission et attribution	01/07/2011	01/07/2011	07/11/2014	07/11/2014
Autorisés	1 560 020	668 580	891 420	334 290
Attribués	668 600	334 290	735 420	266 540
Nombres d'actions potentielles	1 002 890		1 001 960	
Exercés	668 600	334 290	378 880	211 040
Prix d'exercice par action	0,8884	0,8884	1,2240	1,2240
Montant total de souscription versé pour les bons exercés	593 984	296 983	463 749	258 313
Caducs	0	0	22 280	0
Non encore exercés	0	0	334 260	55 500
Date limite d'exercice	1 ^{er} juillet 2023, 2024 ou 2025 en fonction de la tranche		10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 07/11/2024	
Annulés	891 420 (AGE 18/12/2012)	334 290 (AGE 18/12/2012)	156 000 (AGE 25/11/2014)	67 750 (AGE 25/11/2014)

	Emissions du 30 juin 2016 et du 31 décembre 2016				Emission du 4 septembre 2017	
	BSPCE-1	BSA-1	BSPCE-2	BSA-2	BSCPE 2017	BSA 2017
Date de l'autorisation	30/06/2016	30/06/2016	30/06/2016	30/06/2016	30/06/2016	30/06/2016
Date d'émission et attribution	30/06/2016	31/12/2016	30/06/2016	30/06/2016	04/09/2017	04/09/2017
Autorisés			853 750			
Attribués	260 000	13 000	155 000	393 210	10 300	15 000
Nombres d'actions potentielles		821 210			25 300	
Exercés	8 958	-	45 687	121 210	-	-
Prix d'exercice par action	5,40	8,57	5,40	5,40	8,57	8,57
Montant total de souscription versé pour les bons exercés	48 373		246 710	654 534		
Caducs	1 042	5 500	3 813	154 000	-	15 000
Non encore exercés	250 000	7 500	105 500	118 000	10 300	-
Date limite d'exercice	10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 30/06/2026	10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 31/12/2026	10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 30/06/2026		10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 04/09/2027	
Annulés			7 240			

	Emission du 19 octobre 2018		Emissions du 3 mai 2019 et du 31 juillet 2019	
	BSPCE 2018-1	BSA 2018-1	BSPCE 2019-1	BSA 2019-1
Date de l'autorisation	15/10/2018	15/10/2018	15/10/2018	15/10/2018
Date d'émission et attribution	19/10/2018	19/10/2018	03/05/2019	31/07/2019
Autorisés			1 951 033	
Attribués	845 000	480 000	190 000	40 000
Nombres d'actions potentielles		1 325 000		230 000
Exercés	15 937	54 375	-	-
Prix d'exercice par action	9,18	9,18	14,75	14,75
Montant total de souscription versé pour les bons exercés	146 302	499 163		
Caducs	44 063	90 417	-	-
Non encore exercés	785 000	335 208	190 000	40 000
Date limite d'exercice	10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 19/10/2028		10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 03/05/2029	10 ans à compter de l'attribution des bons soit le 31/07/2029
Annulés			396 033 non attribués (encore en vigueur)	

Evaluation de la juste valeur des avantages

Les principales données et hypothèses sous-tendant l'évaluation de la juste valeur des avantages accordés dans le cadre des accords dont le paiement est fondé sur des actions du Groupe sont les suivantes :

Plan	Date d'attribution	Nombre d'options attribuées	Prix d'exercice (en euros)	Période maximum d'acquisition en années	Valeur de l'action sous-jacente (en euros)	Taux sans risque à maturité 10 ans	Volatilité cible moyenne sur toute la période
BSA 2019-1	31/07/2019	40 000	14,75	4	15,52	-0,25%	39,8%
BSPCE 2019-1	03/05/2019	190 000	14,75	4	15,52	0,19%	40,0%
BSPCE 2018-1	19/10/2018	845 000	9,18	4	9,18	0,63%	44,2%
BSA 2018-1	19/10/2018	480 000	9,18	4	9,18	0,63%	44,2%
BSPCE 2017	04/09/2017	10 300	8,57	4	8,57	0,51%	47,8%
BSA 2017	04/09/2017	15 000	8,57	3	8,57	0,51%	47,8%
BSA 2016-1	31/12/2016	13 000	8,57	4	8,57	0,42%	49,7%
BSPCE 2016-1	30/06/2016	260 000	5,40	4	5,40	0,05%	52,6%
BSPCE 2016-2	30/06/2016	155 000	5,40	3	5,40	0,05%	52,6%
BSA 2016-2	30/06/2016	393 210	5,40	3	5,40	0,05%	52,6%

Les instruments sont évalués sur la base d'un modèle de Black et Scholes. En raison du profil de la société, le taux de dividendes attendus était nul mais une probabilité d'exercices anticipés sous-optimaux avait été prise en compte. La volatilité attendue a été estimée à partir d'un échantillon sectoriel de comparables sur la base d'un modèle multi-facteurs. Le taux sans risque utilisé est basé sur des emprunts d'Etats de la zone euro à maturité 10 ans.

Réconciliation des options sur actions en circulation

Le nombre et le prix moyen pondéré d'exercice des options sur actions dans le cadre des programmes d'options sur actions et les droits de remplacement sont les suivants :

	31 décembre 2020		31 décembre 2019		31 décembre 2018	
	Nombre d'options	Prix moyen pondéré d'exercice	Nombre d'options	Prix moyen pondéré d'exercice	Nombre d'options	Prix moyen pondéré d'exercice
<i>(En milliers d'euros)</i>						
En circulation à l'ouverture	2 607 810	12,2 €	3 412 701	10,0€	2 198 346	6,7€
Déchues pendant la période	(113 022)	9,1 €	(66 104)	7,5€	(55 145)	5,6€
Exercées pendant la période	(263 520)	5,7 €	(968 787)	1,2€	(55 500)	1,2€
Attribuées pendant la période	-	-	230 000	14,8€	1 325 000	9,2€
En circulation à la clôture	2 231 268	13,0 €	2 607 810	12,2€	3 412 701	10,0€
Exercable à la clôture	1 577 654	6,4 €	1 418 081	5,2€	1 921 460	2,4€

Charges comptabilisées en résultat au titre des paiements fondés sur des actions

Les charges comptabilisées en résultat au titre des accords dont le paiement est fondé sur des actions du Groupe s'analysent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
BSA 2019-1	60	34	-
BSPCE 2019-1	236	256	-
BSPCE 2018-1	380	891	203
BSA 2018-1	216	506	115
BSPCE 2017	4	8	16
BSA 2017	-	(3)	14
BSA 2016-1	1	3	7
BSPCE 2016-1	255	28	65
BSPCE 2016-2	-	86	27
BSA 2016-2	-	(93)	68
Paiements fondés sur des actions	1 152	1 715	516

5.5. Rémunération des dirigeants

Les principaux dirigeants du Groupe correspondent aux trois dirigeants mandataires sociaux du Groupe dont deux nommés en juin 2020. Les montants présentés ci-dessous au titre de leur rémunération et enregistrés dans le compte de résultat consolidé correspondent aux montants versés postérieurement à la date de leur nomination. Les principaux dirigeants ne bénéficient pas d'avantages postérieurs à l'emploi.

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Rémunération salariée	584	350	254
Avantages en nature	7	-	-
Paiements fondés sur des actions	225	-	-
Rémunération au titre d'un mandat social	30	28	28
Total des rémunérations des dirigeants	845	378	281

Note 6. Immobilisations incorporelles et corporelles

6.1. Goodwill

Règles et méthodes comptables

L'excédent de la contrepartie payée pour l'acquisition d'une société sur la juste valeur de la quote-part du Groupe dans les actifs nets identifiables à la date d'acquisition constitue le goodwill. Celui-ci est comptabilisé tel que décrit en Note 2.3 - Regroupements d'entreprises.

Le goodwill est comptabilisé à son coût, déduction faite du cumul des pertes de valeur. Le goodwill n'est pas amorti mais est soumis à un test dépréciation en cas d'apparition d'un indice de perte de valeur et a minima une fois par an conformément à la norme IAS 36 (voir Note 6.4 - Tests de dépréciation des actifs immobilisés). Les pertes de valeur comptabilisées sur un goodwill ne sont pas réversibles.

Tableau de variation du goodwill

Les variations du goodwill s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Goodwill à l'ouverture	72 702	44 129	26 115
Variation de périmètre	11 407	28 402	17 218
Écarts de conversion	(3 660)	171	796
Goodwill à la clôture	80 449	72 702	44 129

Les montants présentés sur la ligne Variation de périmètre correspondent aux acquisitions réalisées comme présenté en Note 2.3 - Regroupements d'entreprises.

6.2. Autres immobilisations incorporelles

Règles et méthodes comptables

Initialement, les immobilisations incorporelles sont évaluées :

- à leur coût lorsqu'elles sont acquises séparément ;
- à la juste valeur, séparément du goodwill, lorsqu'elles sont acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises.

Les immobilisations incorporelles du Groupe comprennent les éléments suivants :

- Logiciels ;
- Logiciels développés en interne ;
- Relations avec les artistes et labels ;
- Marques ;
- Catalogues.

Les frais d'établissement et les frais de recherche sont directement comptabilisés en charges dans l'exercice au cours duquel ils sont encourus.

Les dépenses de développement sont comptabilisées en tant qu'immobilisation incorporelle si le Groupe est en mesure de démontrer les critères suivants :

- la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ;
- son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de l'utiliser ou de la vendre ;
- sa capacité à utiliser ou à vendre l'immobilisation incorporelle ;
- la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables ;
- la disponibilité de ressources techniques, financières et autres, appropriées pour achever le développement et utiliser ou vendre l'immobilisation incorporelle ; et
- sa capacité à évaluer de manière fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

A défaut, ces dépenses constituent des charges.

Postérieurement à leur comptabilisation initiale, les immobilisations incorporelles sont comptabilisées selon le modèle du coût et amorties de façon linéaire sur leur durée d'utilisation prévue :

- Logiciels : 1 an
- Logiciels développés en interne : 3 ans
- Relations avec les artistes et labels : 10 ans
- Catalogues : 3 à 10 ans

Les marques, ayant une durée d'utilité indéterminée, ne sont pas amorties et font l'objet a minima d'un test de dépréciation annuel ou à chaque fois qu'un indice de perte de valeur apparaît (voir Note 6.4. Tests de dépréciation des actifs immobilisés).

Tableau des autres immobilisations incorporelles

Les autres immobilisations incorporelles se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	Catalogues	Concessions, brevets & droits similaires	Logiciels	Marques ⁽¹⁾	Relations avec les artistes et labels ⁽²⁾	Autres immobilisations incorporelles	Immobilisations incorporelles en cours ⁽³⁾	TOTAL
Au 1er janvier 2018								
Valeur brute	18 531	184	9 449	5 831	6 831	312	2 774	43 911
Amortissements et dépréciations	(3 773)	(141)	(7 162)	-	(1 878)	(151)	-	(13 106)
Valeur nette	14 758	42	2 287	5 831	4 952	161	2 774	30 804
Au 31 décembre 2018								
Valeur brute	19 554	215	12 715	14 114	41 774	785	6 015	95 171
Amortissements et dépréciations	(6 832)	(169)	(9 346)	-	(3 551)	(276)	-	(20 173)
Valeur nette	12 722	46	3 369	14 114	38 223	509	6 015	74 998
Au 31 décembre 2019								
Valeur brute	26 542	658	17 569	14 231	43 298	1 701	16 443	120 442
Amortissements et dépréciations	(9 665)	(218)	(12 587)	-	(7 793)	(692)	-	(30 955)
Valeur nette	16 877	440	4 982	14 231	35 504	1 009	16 443	89 487
Au 31 décembre 2020								
Valeur brute	27 267	609	39 365	15 592	50 858	3 072	20 780	157 543
Amortissements et dépréciations	(13 791)	(414)	(18 559)	-	(12 178)	(1 636)	-	(46 578)
Valeur nette	13 476	195	20 806	15 592	38 680	1 436	20 780	110 965

(1) L'augmentation de la marque est principalement liée à l'acquisition de Nuclear Blast en 2018.

(2) L'augmentation des relations avec les artistes et labels est principalement liée à l'acquisition de Groove Attack et Nuclear Blast en 2018.

(3) L'augmentation des immobilisations incorporelles en cours correspond principalement aux coûts de développement capitalisés de la plateforme technologique du Groupe.

Tableau de variation des autres immobilisations incorporelles

Les variations des immobilisations incorporelles s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Solde à l'ouverture	89 487	74 998	30 804
Allocation du prix d'acquisition	11 269	7 807	42 880
Coûts de développement capitalisés	27 266	15 953	6 833
Autres acquisitions	378	409	536
Variation de périmètre	1 579	843	257
Dotations aux amortissements	(15 947)	(10 700)	(6 837)
Cessions	(134)	(54)	(1)
Écarts de conversion	(2 933)	231	526
Solde à la clôture	110 965	89 487	74 998

Les montants présentés sur la ligne allocation du prix d'acquisition correspond aux acquisitions réalisées comme présenté en Note 2.3 -Regroupement d'entreprises.

Les coûts de développement capitalisés correspondent principalement au développement de la plateforme technologique du Groupe.

6.3. Immobilisations corporelles

Réconciliation des valeurs comptables

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Immobilisations corporelles détenues en propre	9 905	8 562	1 245	770
Immobilisations corporelles détenues sous forme de droits d'utilisation	24 801	23 309	8 273	7 908
Total des immobilisations corporelles	34 706	31 871	9 518	8 678

Immobilisations corporelles détenues en propre

Règles et méthodes comptables

Les immobilisations corporelles acquises séparément sont évaluées initialement à leur coût qui comprend toutes les dépenses directement liées à l'acquisition. Les dépenses ultérieures sur immobilisations sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues, sauf celles engagées pour prolonger la durée de vie du bien.

Les immobilisations corporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisées à leur juste valeur séparément du goodwill.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon le mode linéaire sur une période correspondant à leur durée d'utilité. Les durées retenues sont les suivantes :

- Agencements : 1 à 10 ans
- Matériels informatiques : 3 ans
- Mobiliers : 1 à 10 ans

Les immobilisations corporelles détenues en propre se décomposent comme suit :

Au 01 janvier 2018						
<i>(En milliers d'euros)</i>	Agencement, installations générales et techniques	Matériel de bureau	Matériel informatique	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles en cours	TOTAL
Valeur brute	462	279	576	468	305	2 091
Amortissements et dépréciations	(119)	(231)	(503)	(468)	-	(1 321)
Valeur nette	343	49	73	-	305	770

Au 31 décembre 2018						
<i>(En milliers d'euros)</i>	Agencement, installations générales et techniques	Matériel de bureau	Matériel informatique	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles en cours	TOTAL
Valeur brute	468	379	1 055	600	441	2 944
Amortissements et dépréciations	(201)	(268)	(732)	(498)	-	(1 699)
Valeur nette	267	112	323	102	441	1 245

Au 31 décembre 2019						
<i>(En milliers d'euros)</i>	Agencement, installations générales et techniques	Matériel de bureau	Matériel informatique	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles en cours	TOTAL
Valeur brute	4 866	2 540	1 118	1 039	833	10 396
Amortissements et dépréciations	(102)	(286)	(497)	(949)	-	(1 834)
Valeur nette	4 764	2 254	621	90	833	8 562

Au 31 décembre 2020						
<i>(En milliers d'euros)</i>	Agencement, installations générales et techniques	Matériel de bureau	Matériel informatique	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations corporelles en cours	TOTAL
Valeur brute	6 132	2 994	2 150	717	1 709	13 702
Amortissements et dépréciations	(1 275)	(678)	(1 260)	(584)	-	(3 796)
Valeur nette	4 857	2 316	890	134	1 709	9 905

Tableau de variation des valeurs comptables des immobilisations corporelles détenues en propre :

Les variations des immobilisations corporelles s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Solde à l'ouverture	8 562	1 245	770
Acquisitions ⁽¹⁾	3 805	7 945	271
Variation de périmètre	122	52	512
Dotations aux amortissements	(2 388)	(531)	(223)
Cessions	(9)	(170)	(109)
Écarts de conversion	(186)	21	24
Solde à la clôture	9 905	8 562	1 245

(1) En 2020, les acquisitions correspondent principalement à l'aménagement de certains de nos locaux en France et aux US. Les acquisitions 2019 correspondent principalement à l'aménagement des locaux du siège social en France.

Contrats de location - droit d'utilisation

Règles et méthodes comptables relatives aux contrats de location lorsque le Groupe agit en tant que preneur

Les contrats de location qui confèrent au preneur le contrôle de l'utilisation d'un actif identifié pour une période donnée en échange d'une contrepartie, entrent dans le champ d'application d'IFRS 16. Les sociétés locataires du Groupe reconnaissent, à l'actif du bilan sous la forme d'un droit d'utilisation en contrepartie d'une dette de loyer, tous les contrats de location à l'exception des contrats dont le terme est inférieur à douze mois conformément à l'exemption offerte par la norme.

La dette de location est initialement déterminée sur la base de la valeur actuelle des paiements locatifs impayés à cette date, actualisés au taux d'intérêt implicite du contrat de location si ce taux est facilement disponible ou au taux d'emprunt marginal spécifique au pays, aux conditions et à la monnaie du contrat, éventuellement ajusté d'un risque lié à l'entité preneuse ou à l'actif loué. Les paiements locatifs incluent les paiements fixes, les paiements variables fondés sur un indice ou un taux et les paiements découlant d'options raisonnablement certaines d'être exercées.

Après l'évaluation initiale, la dette de location est réduite des paiements effectués et augmentée de la charge d'intérêt. Elle est réévaluée pour refléter toute modification des paiements locatifs futurs en cas de nouvelle négociation avec le bailleur, de changement d'un indice ou d'un taux, ou en cas de réestimation d'options. Lorsque la dette de location est réévaluée, l'ajustement correspondant est reflété dans le droit d'utilisation, ou le résultat si le droit d'utilisation est déjà ramené à zéro dans le cas d'une réduction du périmètre locatif.

Le droit d'utilisation déterminé à l'origine comprend la dette de location initiale, les coûts directs initiaux et les éventuelles obligations de rénover l'actif, diminués des avantages accordés par le bailleur.

Les droits d'utilisation sont amortis sur la durée du contrat. Au compte de résultat, les charges d'amortissement sont comptabilisées dans le résultat opérationnel et les charges d'intérêts dans le résultat financier. L'impact fiscal de ce retraitement de consolidation est pris en compte via la comptabilisation d'impôts différés.

La durée de location retenue correspond à la période non résiliable, aux périodes couvertes par une option de prolongation dont l'exercice est raisonnablement certain, ainsi qu'aux périodes couvertes par une option de résiliation dont le non-exercice est raisonnablement certain.

Les immobilisations corporelles détenues sous forme de droits d'utilisation se décomposent comme suit :

Au 01 Janvier 2018				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Bâtiments	Matériel de transport	Matériel informatique	TOTAL
Valeur brute	5 309	84	2 515	7 908
Amortissements et dépréciations	-	-	-	-
Valeur nette	5 309	84	2 515	7 908

Au 31 décembre 2018				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Bâtiments	Matériel de transport	Matériel informatique	TOTAL
Valeur brute	8 651	238	2 400	11 289
Amortissements et dépréciations	(2 154)	(61)	(800)	(3 016)
Valeur nette	6 497	177	1 600	8 273

Au 31 décembre 2019				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Bâtiments	Matériel de transport	Matériel informatique	TOTAL
Valeur brute	25 294	511	2 400	28 205
Amortissements et dépréciations	(3 081)	(215)	(1 600)	(4 896)
Valeur nette	22 213	296	800	23 309

Au 31 décembre 2020				
<i>(En milliers d'euros)</i>	Bâtiments	Matériel de transport	Matériel informatique	TOTAL
Valeur brute	27 617	608	4 380	32 605
Amortissements et dépréciations	(7 242)	(267)	(295)	(7 804)
Valeur nette	20 375	341	4 085	24 801

Tableau de variation des valeurs comptables des actifs de droit d'utilisation

Les droits d'utilisation sont composés de baux de location de locaux, de véhicules et de matériel informatique, ils correspondent principalement au bail commercial des locaux du siège social de Believe en France.

Les variations des droits d'utilisation s'analysent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Solde à l'ouverture	23 309	8 273	7 908
Nouveaux contrats	8 137	19 749	870
Dotations aux amortissements et dépréciations	(6 347)	(4 813)	(3 123)
Variation de périmètre	294	7	2 485
Ecarts de conversion	(592)	92	133
Solde à la clôture	24 801	23 309	8 273

Montants comptabilisés en résultat net au titre des contrats de location

Les montants comptabilisés en résultat net au titre des contrats de location s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Charge d'amortissement des droits de location	(5 060)	(4 814)	(3 123)
Charge d'intérêts sur les dettes de loyer	(580)	(341)	(158)
Total en résultat net	(5 640)	(5 155)	(3 281)

Montants comptabilisés en flux de trésorerie

Les sorties de trésorerie imputables aux contrats de location s'élèvent à 3 558 milliers d'euros au 31 décembre 2020, 4 175 milliers d'euros au 31 décembre 2019 et 3 079 milliers d'euros au 31 décembre 2018.

6.4. Test de dépréciation des actifs immobilisés

Règles et méthodes comptables de réalisation des tests de dépréciation

La norme IAS 36 « Dépréciations d'actifs » précise qu'un actif est à déprécier lorsque sa valeur comptable est supérieure à sa valeur recouvrable, la valeur recouvrable d'un actif ou d'un groupe d'actifs étant la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de sortie et sa valeur d'utilité.

La valeur d'utilité est déterminée par rapport à des projections de flux de trésorerie futurs (méthode dite des « *discounted cash flows* » ou « DCF ») estimés actualisés à un taux permettant de refléter la valeur temps ainsi que les risques spécifiques à l'actif ou à l'unité génératrice de trésorerie testée.

Le test de dépréciation consiste à comparer la valeur recouvrable d'un actif immobilisé à sa valeur nette comptable et à ramener l'actif à sa valeur recouvrable en constatant la perte de valeur.

Les immobilisations sont regroupées en unités génératrices de trésorerie (UGT). Une UGT est le plus petit groupe d'actifs qui inclut l'actif et qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actif. Les unités génératrices de trésorerie et groupes d'UGT auxquelles un goodwill est affecté sont testées au minimum une fois par an et dès l'apparition d'indices de perte de valeur.

Définition des UGT et groupes d'UGT testées par le Groupe

Secteurs opérationnels IFRS 8	Unités génératrices de trésorerie et groupes d'UGT
Solutions Premium	Groupe d'UGT Solutions Premium
Solutions Automatisées	UGT Solutions Automatisées

Test de dépréciation

Le Groupe considère qu'il n'existe aucun indice de perte de valeur sur les immobilisations corporelles et incorporelles, droits d'utilisation et participations mises en équivalence, entre le 1er janvier 2018 et le 31 décembre 2020. Pour plus d'information sur les impacts potentiels liés au COVID, voir le paragraphe « Faits marquants de l'exercice ».

Modalités de réalisation des tests et hypothèses utilisées

Le Groupe teste si le goodwill a subi une dépréciation sur une base annuelle, généralement en fin d'exercice. Pour les périodes 2018 à 2020, la valeur recouvrable des UGT et groupes d'UGT a été

déterminée sur la base de valeurs d'utilité qui nécessitent l'utilisation d'hypothèses (principalement le taux d'actualisation, le taux de croissance à l'infini, les flux de trésorerie attendus) dépendants du contexte économique dans lequel le Groupe opère.

Les projections de flux de trésorerie sont basées sur des budgets financiers approuvés par la direction sur une période de cinq ans. Les flux de trésorerie au-delà de la période de cinq ans sont extrapolés en utilisant les taux de croissance estimés indiqués ci-dessous. Ces taux de croissance sont cohérents avec les prévisions incluses dans les rapports sectoriels spécifiques au secteur dans lequel le Groupe opère.

Le taux d'actualisation correspond au coût moyen pondéré du capital (WACC) du secteur pour chaque UGT et groupe d'UGT et est fonction de la ou les zones géographiques dans lesquelles les opérations sont réalisées.

Le tableau suivant synthétise les hypothèses clés utilisées ainsi que la valeur comptable des goodwill et marques testés au niveau des UGT et groupes d'UGT auxquels ils sont affectés (correspondant au même niveau que les secteurs opérationnels) :

Niveau d'UGT (ou groupe d'UGT testé)	Hypothèses clés et valeurs comptables (En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Groupe d'UGT « Solutions Premium »	<i>Taux d'actualisation</i>	12,5%	13,9%	13,2%	11,6%
	<i>Taux de croissance à l'infini</i>	3,8%	4,6%	3,6%	4,0%
	<i>Valeur comptable des goodwill</i>	64 387	55 157	26 915	9 697
	<i>Valeur comptable des marques</i>	9 888	8 000	8 000	-
UGT « Solutions Automatisées »	<i>Taux d'actualisation</i>	9%	10,2%	10,9%	9,7%
	<i>Taux de croissance à l'infini</i>	2,8%	2,9%	2,7%	2,9%
	<i>Valeur comptable des goodwill</i>	16 062	17 545	17 214	16 418
	<i>Valeur comptable des marques</i>	5 705	6 231	6 114	5 831

Résultat des tests de dépréciation

Aucune perte de valeur n'a été comptabilisée sur la période du 1^{er} janvier 2018 au 31 décembre 2020 au titre des actifs pris isolément, ou au niveau des UGT ou groupe d'UGT le cas échéant.

Sensibilité des tests de perte de valeur

A chaque date de test (2018, 2019 et 2020), le Groupe a réalisé une analyse de sensibilité des tests de dépréciation aux principales hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable des UGT et groupes d'UGT considérés. La variation combinée d'un point de pourcentage sur le taux d'actualisation et d'un demi-point de pourcentage sur le taux de croissance à l'infini, ainsi que celle d'un point de pourcentage sur le taux de marge d'EBITDA et d'un demi-point de pourcentage sur le taux de croissance du chiffre d'affaires (sur la durée du plan d'affaires) ne conduit à aucune dépréciation.

Note 7. Provisions et passifs éventuels

7.1. Règles et méthodes comptables relatives aux provisions et passifs éventuels

Une provision est comptabilisée lorsqu'il existe une obligation juridique ou implicite, résultant d'événements passés, lorsqu'il est probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources au bénéfice de tiers et lorsqu'une estimation fiable du montant peut être faite.

Les provisions sont ventilées entre passifs courants et passifs non courants en fonction de l'échéance attendue et évaluées en tenant compte des hypothèses les plus probables à la date de clôture.

Un passif éventuel correspond :

- à une obligation potentielle 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 du Groupe ;
- à une obligation actuelle lorsqu'il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques soit nécessaire pour éteindre l'obligation ou, dans de rares cas, lorsque le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante.

7.2. Descriptif des principales provisions et des passifs éventuels

Provisions

Au 1^{er} janvier 2018, au 31 décembre 2018, au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2020 les provisions sont majoritairement composées des provisions pour engagements de retraite détaillée dans la Note 5.3 – Provisions pour retraites et engagements assimilés

Il n'y a pas de provision pour litiges significative aux 1^{er} janvier 2018, 31 décembre 2018, 2019 et 2020.

Contentieux entre le Groupe et Round Hill

En juillet 2020, certaines sociétés du Groupe ont été assignées devant un tribunal fédéral de l'Etat de New York par Round Hill Music LLP et Round Hill Music LP, des sociétés d'édition musicale, qui allèguent l'utilisation, la reproduction et la distribution par le Groupe de l'ensemble de son catalogue, composé de 219 œuvres musicales dans le cadre des activités du Groupe permettant le téléchargement de certains enregistrements phonographiques, sans avoir préalablement obtenu une licence sur les droits de reproduction mécanique de ces œuvres (« mechanicals », en droit américain) dont Round Hill serait titulaire.

Sur la base de ces allégations, Round Hill réclame le paiement de dommages correspondant au montant maximum prévu par la loi américaine applicable (« statutory damages »), à savoir 150 000 dollars américains par œuvre, soit un total de 32 850 000 dollars américains.

Il est rappelé que les usages aux États-Unis font peser sur les producteurs ou les distributeurs d'enregistrements phonographiques (et donc le Groupe) la responsabilité d'identifier les titulaires de droits de reproduction mécanique sur les œuvres intégrées dans ces enregistrements puis d'obtenir de leur part et leur payer les licences sur ces droits lorsque les enregistrements sont distribués par voie de téléchargement (et pas uniquement par voie de streaming). Le Groupe recourt aux services de prestataires externes pour identifier ces ayants-droits, l'exposant notamment au risque que certains d'entre eux ne soient pas identifiés et de ne pas pouvoir maîtriser pleinement les procédures mises en œuvre à cette fin.

Suite à leur assignation par Round Hill, les sociétés du Groupe concernées ont tenté de vérifier si des œuvres musicales sur lesquelles Round Hill prétend détenir les droits de reproduction mécanique, étaient incorporées dans des enregistrements phonographiques dont elles permettaient la distribution par voie de téléchargement. La majorité des œuvres en cause reste néanmoins difficile à identifier comme ayant été distribuées par le Groupe. Cette preuve, ainsi que celle de la titularité des droits de Round Hill sur ces œuvres, lui incombant et n'étant pas, à ce stade de la procédure, rapportée, il existe un doute sérieux sur la faculté de Round Hill de démontrer le bien-fondé de son action.

De manière plus générale, au regard notamment de la jurisprudence applicable, même à supposer que la demande de Round Hill soit en partie fondée pour certaines œuvres, le Groupe considère que le montant très significatif des dommages réclamés (qui correspond au maximum prévu par la loi) est disproportionné par rapport à ce que Round Hill pourrait potentiellement obtenir du tribunal si la procédure devait aller jusqu'à son terme.

Une procédure de médiation est en cours entre le Groupe et Round Hill aux fins de parvenir à un règlement amiable de ce contentieux.

Au regard de cette jurisprudence et en lien avec les éléments fournis par ses conseils, la société a estimé une provision comptabilisée dans les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020.

Note 8. Financement et instruments financiers

8.1. Actifs et passifs financiers

Règles et méthodes comptables

Le Groupe comptabilise un actif ou un passif financier lorsqu'il devient une partie aux dispositions contractuelles de l'instrument conformément à la norme IFRS 9 Instruments financiers.

Un actif financier (sauf s'il s'agit d'une créance client sans composante financement significative) ou un passif financier est initialement évalué à la juste valeur augmentée, pour un élément qui n'est pas à la juste valeur par le biais du compte de résultat, des coûts de transaction qui sont directement attribuables à son acquisition ou son émission. Une créance client sans composante financement significative est initialement évaluée à son prix de transaction au sens d'IFRS 15.

Actifs financiers

Lors de la comptabilisation initiale, un actif financier est classé dans l'une des trois catégories suivantes :

- au coût amorti ;
- à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, en distinguant les instruments de dette des instruments de capitaux propres ; ou
- à la juste valeur par le biais du résultat net.

Cette classification dépend à la fois :

- des flux de trésorerie contractuels de l'instrument ;
- du modèle économique de détention appliqué par le Groupe.

Un actif financier est évalué au coût amorti s'il remplit les deux conditions suivantes et n'est pas désigné comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net :

- il est détenu dans le cadre d'un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels ;
- ses conditions contractuelles donnent lieu, à des dates spécifiées, à des flux de trésorerie qui correspondent uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts sur le capital restant dû.

C'est le cas des dépôts de garantie et des créances clients du Groupe. Les dépôts de garantie sont inclus dans les actifs non courants, car ils ont une échéance supérieure à douze mois après la date de clôture. Les créances clients sont incluses dans les actifs courants car elles ont une échéance inférieure à 12 mois à la date de clôture.

A ce jour, le Groupe ne détient pas d'actifs financiers à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Tous les actifs financiers qui ne sont pas classés comme étant évalués au coût amorti ou à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global sont évalués à la juste valeur par le biais du résultat net.

C'est le cas des titres de participation dans des sociétés non consolidées par le Groupe.

Passifs financiers

Conformément à IFRS 9, les passifs financiers sont classés comme étant évalués au coût amorti ou à la juste valeur par le biais du résultat net.

Actuellement, tous les autres passifs financiers sont initialement comptabilisés à leur juste valeur nette des coûts de transaction encourus puis évalués ultérieurement au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Ils sont classés en passifs courants ou non courants en fonction de leur échéance. Le montant des intérêts comptabilisés en charges financières est déterminé par application du taux d'intérêt effectif de l'emprunt à sa valeur comptable.

Les passifs financiers courants comprennent les dettes commerciales.

Le Groupe décomptabilise un passif financier lorsque ses obligations contractuelles sont éteintes ou annulées, ou expirent. Le Groupe décomptabilise également un passif financier lorsque ses modalités sont modifiées et que les flux de trésorerie du passif modifié sont sensiblement différents, auquel cas un nouveau passif financier basé sur les modalités modifiées est comptabilisé à sa juste valeur.

Lorsqu'un passif financier évalué au coût amorti est modifié sans entraîner de décomptabilisation, un gain ou une perte est comptabilisée en résultat. Le gain ou la perte calculé correspond à la différence entre les flux de trésorerie contractuels initiaux et les flux de trésorerie modifiés actualisés au taux d'intérêt effectif initial.

Les actifs financiers non courants détenus par les Groupe se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Titres non consolidés ⁽¹⁾	680	195	49	-
Prêts, cautionnements et autres créances financières - non courants ⁽²⁾	5 508	5 232	2 686	2 224
Total actifs financiers - non courants	6 188	5 427	2 735	2 224

⁽¹⁾ Au 31 décembre 2020, la variation correspond notamment à l'acquisition des titres IRCAM Amplify SAS pour 500 milliers d'euros. Au 31 décembre 2019, les titres non consolidés correspondent principalement à des titres de la société Triller.

⁽²⁾ Les prêts, cautionnement et autres créances financières correspondent principalement à des dépôts de garanties pour des locations immobilières et à des prêts envers nos entreprises associées.

Il n'y a pas d'autres actifs financiers non courants enregistrés au bilan aux 1^{er} janvier 2018, 31 décembre 2018, 2019 et 2020.

Juste valeur des actifs et passifs financiers

Règles et méthodes comptables

La juste valeur se définit comme le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou qui seront payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation.

La juste valeur est basée sur des données de marché et sur des modèles d'évaluation couramment utilisés et peut être confirmée dans le cas d'instruments complexes par référence à des valeurs cotées par des établissements financiers indépendants.

Techniques d'évaluation de la juste valeur

La norme IFRS 13 - Evaluation de la juste valeur, requiert de hiérarchiser les différentes techniques de valorisation pour chacun des instruments financiers.

Les catégories sont définies comme suit :

- données d'entrée de niveau 1 : référence directe à des prix cotés (non ajustés) accessibles sur des marchés actifs, pour des actifs ou des passifs identiques ;
- données d'entrée de niveau 2 : technique de valorisation reposant sur des données concernant l'actif ou le passif, autres que les cours du marché inclus dans les données d'entrée de niveau 1, qui sont observables directement ou indirectement ;
- données d'entrée de niveau 3 : technique de valorisation reposant sur des données non observables.

Présentation de l'instrument de couverture de taux

L'instrument de couverture de taux mis en place par le Groupe fin 2018 et répondant à la définition de couverture telle que prévue dans la norme IFRS 9 est un instrument de couverture de flux de trésorerie dont les principales caractéristiques sont adossées sur les éléments des prêts couverts. Ce swap a été mis en place le 27 décembre 2018 avec démarrage le 28 janvier 2019. Il couvre exactement les trois tranches du prêt du pool bancaire d'un total de 42,8 millions d'euros.

Les utilisations de ces prêts bancaires, soumises à versement d'un intérêt à taux variable, ont été couverts par la souscription d'un swap de taux d'intérêt sur un notionnel de 42,8 millions d'euros (amortissable selon le même rythme que les 3 tranches du prêt bancaire) pour lequel le Groupe échange un taux variable Euribor 3 mois floré à 0% contre un taux fixe de 0,3650%.

Cet instrument vient à échéance le 27 septembre 2024.

Tableau des valeurs comptables et justes valeurs par niveau des actifs et passifs financiers

(En milliers d'euros)	Hiérarchie de juste valeur	Au 31 décembre 2020				Instruments financiers au coût amorti	Au 31 décembre 2019	Au 31 décembre 2018	Au 01 janvier 2018
		Valeur comptable	Juste valeur	Juste valeur par résultat	Juste valeur par autres éléments du résultat global		Valeur comptable	Valeur comptable	Valeur comptable
Créances clients	-	110 366	110 366			110 366	97 566	71 466	47 693
Prêts, cautionnements et autres créances financières - non courants	-	5 508	5 508			5 508	5 232	2 686	2 224
Titres non consolidés	-	680	680			680	195	49	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1	152 333	152 333	152 333		-	161 677	73 117	63 381
Total des actifs financiers		268 886	268 886	152 333		116 554	264 670	147 318	113 298
Emprunts auprès des établissements de crédit - part non courante	2	90 549	90 529			90 549	20 717	4 357	5 389
Dettes Fournisseurs	-	311 017	311 017			311 017	267 134	216 861	163 782
Emprunts auprès des établissements de crédit - part -courante et trésorerie passive	2	8 868	8 835			8 868	8 882	8 848	2 675
Instruments financiers passifs	2	202	202	202		-	274	133	-
Total des passifs financiers		410 636	410 583	202		410 434	297 008	230 199	171 846

La hiérarchie de juste valeur n'a fait l'objet d'aucune modification sur la période 2018- 2020.

La juste valeur des emprunts long terme bancaires est équivalente à la valeur comptable au coût amorti en raison de la variabilité du taux et des conditions de crédit inchangées sur le marché financier.

8.2. Gestion des risques financiers

Cadre de la gestion des risques

La stratégie de gestion des risques financiers du Groupe vise à minimiser l'impact de la volatilité des taux d'intérêt et des taux de change sur les coûts et les flux de trésorerie.

Risque de contrepartie

Le Groupe peut être exposé à la défaillance de l'une des contreparties bancaires qui gère sa trésorerie ou le swap de taux couvrant l'endettement à taux variable de fin 2018 et une telle défaillance pourrait entraîner une perte financière pour le Groupe.

Gestion du risque

Le Groupe fait appel pour ses placements de Trésorerie et pour son swap à des institutions financières de premier plan et, dès lors, estime ne pas supporter de risque de contrepartie significatif sur sa Trésorerie ou son instrument de couverture.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque de ne pas disposer des fonds nécessaires pour faire face aux engagements liés aux passifs financiers du Groupe à leur échéance. Cela inclut, d'une part, le risque que des actifs, notamment les avances à certains artistes et labels, ne puissent être vendus rapidement dans des conditions satisfaisantes en cas de besoin et, d'autre part, le risque d'exigibilité anticipée des passifs notamment les engagements envers les producteurs ou le risque de nonaccès au crédit à des conditions satisfaisantes.

Le Groupe est donc exposé au risque de ne pas disposer de la trésorerie suffisante pour honorer l'ensemble des paiements aux producteurs en cas d'une demande massive.

Compte tenu des activités du Groupe, l'évolution de son besoin en fonds de roulement dépend d'une part du montant net des avances non recouvrées accordées aux artistes et labels dans le cadre des contrats conclus avec eux et d'autre part du décalage existant entre le moment où le Groupe perçoit les versements payés par les plateformes de distribution numérique, et le moment où les versements correspondants (pour des montants inférieurs aux versements perçus des plateformes et médias sociaux) sont ensuite payés aux artistes et labels. Le Groupe accorde des avances à certains artistes et labels, recouvrables à plus ou moins long terme sur les versements à effectuer par le Groupe, l'exposant ainsi au risque de ne pas pouvoir récupérer ces sommes si le volume des ventes était insuffisant. Ces avances, comptabilisées à l'actif du bilan lorsqu'elles sont versées, peuvent en outre faire l'objet d'une dépréciation si, lors de l'examen à la clôture de l'exercice, il existe un doute sur leur caractère recouvrable, auquel cas la dépréciation, calculée sur la base d'une estimation du montant à recouvrer jusqu'à la fin du contrat, est constatée en coût des ventes, ayant un impact sur les résultats du Groupe.

Le Groupe doit reverser aux artistes et labels une partie des versements effectués par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition des contenus. Il existe une incertitude sur le délai et la fréquence des demandes des producteurs pour le paiement de ces versements. Les hypothèses prises par le Groupe dans le cadre de la gestion de sa trésorerie reposent en particulier sur une relative stabilité d'un besoin en fonds de roulement, et notamment la prise en compte de délais et de fréquence des demandes de paiement des versements aux artistes et labels relativement constants dans le temps, sur la base de ce que le Groupe a observé historiquement.

En outre, dans un contexte de crise, le Groupe pourrait ne pas être en capacité d'obtenir les financements ou refinancements nécessaires pour mettre en œuvre son plan d'investissement ou d'obtenir ces financements ou refinancements à des conditions acceptables.

Gestion du risque

La gestion de la trésorerie du Groupe est centralisée : l'ensemble des excédents de trésorerie ou des besoins de financement de ses filiales est placé ou financé par le Groupe. L'équipe centrale de trésorerie gère le financement courant et prévisionnel et assure la capacité du Groupe à faire face à ses engagements financiers en supervisant un niveau de disponibilité courant, notamment au travers de placements facilement mobilisables, et des facilités de crédit confirmées et disponibles.

Pour la description des facilités de crédit et de la trésorerie disponible, se référer à la Note 8.3 - *Endettement financier brut* et à la Note 11 - *Flux de trésorerie* qui présentent les capacités de financement dont le Groupe dispose au 31 décembre 2018, 2019 et 2020.

Dans le cas où l'introduction en bourse projetée par le Groupe se réalise, certains financements contractés feraient l'objet d'un remboursement anticipé obligatoire et seraient remplacés par un nouveau financement.

Le Groupe constate que la réalisation de ce remboursement est conditionnée à la réalisation de l'IPO.

Au 31 décembre 2020, le classement de ces financements a été maintenu en fonction des échéanciers initiaux. Le Groupe considère que la réalisation de l'IPO n'est pas effective pour réviser les flux de ces financements, cet évènement étant dépendant des conditions de marché à la date de ce projet.

Risque de change

Une part significative de l'activité du Groupe est réalisée à l'international. Celui-ci est donc soumis du fait de son exposition à des devises autres que l'Euro, monnaie fonctionnelle de la société et de présentation des états financiers consolidés du Groupe, au risque de change principalement au titre de son exploitation.

En 2018, 2019 et 2020, le Groupe n'a pas mis en place de politique de couverture du risque de change à l'aide d'instrument de couverture.

Risque de transaction

Ce risque découle de l'existence dans des sociétés du groupe de créances ou dettes libellées dans une devise différentes de la devise fonctionnelle de la filiale.

Pour évaluer globalement ce risque il a été pris en compte les dettes (Passif) et créances (Actif) court terme dans une autre devise que l'Euro inscrites dans les comptes locaux des filiales.

Risque financier lié aux taux de change

Aucune filiale n'ayant de dette bancaire externe significative dans une devise différente de sa monnaie de référence, ce risque est considéré comme non significatif.

Analyse de sensibilité de l'exposition nette au risque de change

Les tableaux ci-dessous présentent la situation nette dans les principales devises ainsi qu'une analyse de l'impact d'une variation de 5% de chaque devise vis-à-vis de l'Euro.

(En milliers de devises)	2020							
	AUD	CAD	CNY	GBP	INR	JPY	RUB	USD
Actifs courants	45	2 345	10 104	10 792	290 900	18 952	550 660	31 006
Passifs courants et non courants	(1 960)	(8 068)	(842)	(8 319)	(16 942)	(1 162 424)	(124 032)	(143 612)
Position nette avant opération de couverture	(1 915)	(5 723)	9 262	2 472	273 958	(1 143 472)	426 629	(112 605)
Position hors bilan ⁽¹⁾								
Position nette après opération de couverture au 31 décembre 2020	(1 915)	(5 723)	9 262	2 472	273 958	(1 143 472)	426 629	(112 605)
Cours au 31 décembre 2020	1,5896	1,5633	8,0225	0,8990	89,66	126,49	91,4671	1,2271
Valorisation (Milliers d'euros)	(1 205)	(3 661)	1 154	2 750	3 056	(9 040)	4 664	(91 765)
Cours avec variation de 5%	1,5139	1,4889	7,6405	0,8562	85,39	120,47	87,1115	1,1687
Valorisation (Milliers d'euros)	(1 265)	(3 844)	1 212	2 887	3 208	(9 492)	4 897	(96 354)
Impact d'une variation de +5% (Milliers d'euros)	(60)	(183)	58	137	153	(452)	233	(4 588)
Cours avec variation de -5%	1,6733	1,6456	8,4447	0,9463	94,38	133,15	96,2812	1,2917
Valorisation (Milliers d'euros)	(1 145)	(3 478)	1 097	2 612	2 903	(8 588)	4 431	(87 177)
Impact d'une variation de -5% (Milliers d'euros)	60	183	(58)	(137)	(153)	452	(233)	4 588

⁽¹⁾ Le Groupe n'utilise aucun instrument dérivé de change au 31 décembre 2020.

(En milliers de devises)	2019							
	AUD	CAD	GBP	INR	JPY	RUB	USD	
Actifs courants	64	53	7 791	346 503	13 619	191 055	15 801	
Passifs courants et non courants	(1 715)	(5 297)	(7 079)	(31 116)	(395 759)	(72 255)	(130 642)	
Position nette avant opération de couverture	(1 651)	(5 244)	712	315 387	(382 140)	118 800	(114 842)	
Position hors bilan ⁽¹⁾		-						
Position nette après opération de couverture au 31 décembre 2019	(1 651)	(5 244)	712	315 387	(382 140)	118 800	(114 842)	
Cours au 31 décembre 2019	1,5995	1,4598	0,8508	80,18	121,94	69,9563	1,1234	
Valorisation (Milliers d'euros)	(1 032)	(3 593)	837	3 933	(3 134)	1 698	(102 227)	
Cours avec variation de 5%	1,5233	1,3903	0,8103	76,36	116,1333	66,625	1,0699	
Valorisation (Milliers d'euros)	(1 084)	(3 772)	878	4 130	(3 291)	1 783	(107 338)	
Impact d'une variation de +5% (Milliers d'euros)	(52)	(180)	42	197	(157)	85	(5 111)	
Cours avec variation de -5%	1,6837	1,5366	0,8956	84,40	128,3579	73,6382	1,1825	
Valorisation (Milliers d'euros)	(981)	(3 413)	795	3 736	(2 977)	1 613	(97 115)	
Impact d'une variation de -5% (Milliers d'euros)	52	180	(42)	(197)	157	(85)	5 111	

⁽¹⁾ Le Groupe n'utilise aucun instrument dérivé de change au 31 décembre 2019.

<i>(En milliers de devises)</i>	2018					
	AUD	CAD	GBP	JPY	RUB	USD
Actifs courants	46	(103)	5 608	18 513	68 668	13 297
Passifs courants et non courants	(1 427)	(4 331)	(4 254)	(318 215)	(95 015)	(117 948)
Position nette avant opération de couverture	(1 380)	(4 434)	1354	(299 702)	(26 347)	(104 651)
Position hors bilan ⁽¹⁾						
Position nette après opération de couverture au 31 décembre 2018	(1 380)	(4 434)	1354	(299 702)	(26 347)	(104 651)
Cours au 31 décembre 2018	1,622	1,5605	0,8945	125,85	79,7153	1,145
Valorisation (Milliers d'euros)	(851)	(2 841)	1514	(2 381)	(331)	(91 398)
Cours avec variation de 5%	1,5448	1,4862	0,8519	119,8571	75,9193	1,0905
Valorisation (Milliers d'euros)	(894)	(2 983)	1590	(2 500)	(347)	(95 968)
Impact d'une variation de +5% (Milliers d'euros)	(43)	(142)	76	(119)	(17)	(4 570)
Cours avec variation de -5%	1,7074	1,6426	0,9416	132,4737	83,9108	1,2053
Valorisation (Milliers d'euros)	(809)	(2 699)	1438	(2 262)	(314)	(86 828)
Impact d'une variation de -5% (Milliers d'euros)	43	142	(76)	119	17	4 570

⁽¹⁾ Le Groupe n'utilise aucun instrument dérivé de change au 31 décembre 2018

Risque de taux

Gestion du risque

L'exposition au risque de taux d'intérêt est liée à l'existence dans un groupe d'un endettement à taux variable dont le coût à moyen terme peut varier en fonction de l'évolution des taux d'intérêt.

Au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019, la seule dette significative à taux variable de Groupe, se situe au niveau de Believe SAS et a été émise au 2ème semestre 2018 pour un montant de 42,8 millions d'euros.

Cette exposition à taux variable a été transformée en exposition à taux fixe par un swap de taux efficace conclu fin 2018 et effectif à partir du 28 janvier 2019.

Le risque lié aux 27 jours d'exposition de janvier 2019 est considéré comme non significatif.

8.3. Endettement financier brut

Définition de l'endettement financier brut

L'endettement financier brut comprends les emprunts et dettes auprès d'établissements de crédits nets des coûts de financement différés, la dette locative ainsi que les intérêts courus non échus, la trésorerie passive et les swaps de taux.

L'endettement financier brut du Groupe se décompose comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Emprunts auprès des établissements de crédit – part non courante	91 103	34 441	43 423	7 657
Dette locative - part non courante	24 800	21 532	5 044	5 389
Coûts de financement différés	(554)	(815)	(687)	-
Swap de taux	202	274	133	-
Total Dettes financières non courantes	115 551	55 432	47 913	13 046
Emprunts auprès des établissements de crédit – part courante	8 927	8 982	8 388	2 282
Dette locative - part courante	3 883	2 865	3 417	2 518
Coûts de financement différés	(261)	(296)	(242)	-
Intérêts courus	200	56	28	151
Trésorerie passive	2	140	674	242
Total Dettes financières courantes	12 751	11 747	12 265	5 193
Total Endettement Brut	128 302	67 179	60 178	18 239

Echéancier des emprunts auprès des établissements de crédit et des dettes locatives

Les tableaux ci-dessous reprennent la maturité des emprunts auprès des établissements de crédit et des dettes locatives. Ne sont pas inclus dans le tableau ci-dessous les coûts de financements différés, les swaps de taux et les intérêts courus.

<i>(En milliers d'euros)</i>	Au 31 décembre 2020			
	Total	Echéance à moins d'un an	Echéance comprise entre un et cinq ans	Echéance à plus de cinq ans
Emprunts et crédits bancaires	92 949	7 133	85 815	-
Emprunts Banque Publique d'investissement	7 081	1 794	5 087	200
Dettes locatives	28 683	3 883	24 180	620
Total	128 713	12 810	115 083	820

<i>(En milliers d'euros)</i>	Au 31 décembre 2019			
	Total	Echéance à moins d'un an	Echéance comprise entre un et cinq ans	Echéance à plus de cinq ans
Emprunts et crédits bancaires	35 680	7 133	28 547	-
Emprunts Banque Publique d'investissement	7 744	663	6 181	900
Dettes locatives	24 397	2 865	13 747	7 784
Total	67 821	10 661	48 475	8 684

<i>(En milliers d'euros)</i>	Au 31 décembre 2018			
	Total	Echéance à moins d'un an	Echéance comprise entre un et cinq ans	Echéance à plus de cinq ans
Emprunts et crédits bancaires	42 813	7 133	28 539	7 141
Emprunts Banque Publique d'investissement	9 000	1 256	5 944	1 800
Dettes locatives	8 461	3 417	4 092	952
Total	60 274	11 806	38 575	9 893

(En milliers d'euros)	Au 01 janvier 2018			
	Total	Echéance à moins d'un an	Echéance comprise entre un et cinq ans	Echéance à plus de cinq ans
Emprunts et crédits bancaires	3 438	1 250	2 188	-
Emprunts Banque Publique d'investissement	6 500	1 032	5 218	250
Dettes locatives	7 908	2 518	4 242	1 147
Total	17 846	4 800	11 648	1 397

Caractéristiques des emprunts auprès des établissements de crédit

Certains emprunts font l'objet de covenants. Lorsque c'est le cas, les covenants ont été respectés sur les périodes où les emprunts en question étaient tirés.

Les emprunts et crédits Bancaires ont été contractualisés en septembre 2018 auprès d'un pool de banques composé de la Banque Neuflyze OBC, Caisse d'Épargne et de Prévoyance Île-de-France, HSBC France et Société Générale.

L'endettement contracté en vertu du Contrat de Crédits doit faire l'objet d'un remboursement anticipé obligatoire (sous réserve de certaines exceptions), en tout ou partie, en cas de survenance de certains événements habituels, tels qu'un changement d'actionnariat, une introduction en bourse, une cession d'actifs immobilisés sous réserve d'un montant minimum, un versement d'indemnités d'assurance liées aux acquisitions de Nuclear Blast et Good-to-go ou un versement d'indemnités au titre d'une garantie d'actifs et de passifs consentie dans le cadre des acquisitions de Nuclear Blast et Good-to-go.

L'endettement contracté en vertu du Contrat de Crédits peut être volontairement remboursé par anticipation par l'emprunteur, en tout ou partie, sous réserve de montants minimaux et du respect d'un préavis.

Il a été consenti à la société les ouvertures de crédits et emprunts suivants :

Emprunt de Refinancement de 2,8 millions d'euros

En septembre 2018, la société a bénéficié d'un prêt au titre du « Contrat de crédits » d'un montant maximum en principal de 2,8 millions d'euros à échéance au 27 septembre 2024 portant intérêt au taux Euribor 3 mois + Marge, et destiné au refinancement de l'emprunt Neuflyze OBC de 2015.

Ce financement bénéficie d'un nantissement de premier rang portant sur le fonds de commerce de la société.

Le 27 septembre 2018, la société a tiré l'intégralité de l'emprunt et remboursé le capital restant dû du Prêt Neuflyze OBC initialement de 5,0 millions d'euros.

Le 27 décembre 2018, un contrat de swap de taux d'intérêt a été contracté afin de figer le taux annuel à 0,365%.

Emprunt Nuclear Blast de 20,0 millions d'euros et Prêt Good-to-go de 20,0 millions d'euros

En septembre 2018, la société a bénéficié de deux prêts au titre du « Contrat de crédits » d'un montant maximum individuel en principal de 20,0 millions d'euros à échéance au 27 septembre 2024 et portant intérêt au taux Euribor 3 mois + Marge. Ces emprunts ont été utilisés pour financer l'acquisition du groupe Nuclear Blast et Groove Attack via la filiale allemande Believe Digital GmbH et font chacun l'objet d'un Prêt Intragroupe aligné sur le contrat de financement.

Ces emprunts bénéficient des sûretés suivantes :

- un nantissement de premier rang portant sur l'intégralité des titres de Believe Digital GmbH détenus par la société ;
- (en ce qui concerne l'emprunt Nuclear Blast seulement) une cession de créances portant sur les créances détenues par la société à l'encontre de Believe Digital GmbH au titre du prêt intragroupe consenti par la société à Believe Digital GmbH pour l'acquisition de Nuclear Blast ; et
- (en ce qui concerne l'emprunt Good-to-go seulement) une cession de créances portant sur les créances détenues par la société à l'encontre de Believe Digital GmbH au titre du prêt intragroupe consenti par la société à Believe Digital GmbH pour l'acquisition de Good-to-go.

Le 23 octobre 2018, la société a tiré l'intégralité des emprunts pour un montant total de 40,0 millions d'euros.

Le 27 décembre 2018, un contrat de swap de taux d'intérêt a été contracté afin de figer le taux annuel à 0,365%.

En addition de ces emprunts ont été souscrits les deux contrats de crédit ci-dessous :

Ligne de crédit OBC de 5,0 millions d'euros

En septembre 2015, la société a contracté une ligne de crédit de 5 millions d'euros auprès d'OBC à échéance au 30 septembre 2020 portant intérêt au taux révisable évaluée à Euribor 3 mois + 2,25%

Cette ligne de crédit est subordonnée au respect de clauses financières :

- Le ratio DMI T (hors prêt participatif IFCIC) / FP ≤ 1 ;
- Le ratio DMI T (hors prêt participatif IFCIC) / EBITDA $\leq 4,5$ en 2015 et 3 les trois années suivantes ;
- Nantissement du fonds de commerce ;
- La détention du capital ou des droits de vote : Denis Ladegaillerie à hauteur minimum de 20% du capital ;
- Absence de tout nouvel endettement bancaire à moyen terme supérieur à 500 milliers d'euros par an sans avoir recueilli l'accord préalable du pool bancaire ;

Au 01 janvier 2018, le total de ces lignes de crédit s'élève à 3,4 millions d'euros. La ligne de crédit a été intégralement remboursée au cours de l'exercice 2018.

Crédit Renouvelable 2017 de 20,0 millions d'euros

Au cours de l'exercice 2017, la société a bénéficié d'une ouverture de crédit renouvelable d'un montant maximum de 20,0 millions d'euros auprès d'un pool constitué de 3 banques : HSBC, Société Générale et Caisse d'Epargne Ile de France. La société a la possibilité de tirer les sommes nécessaires à son fonctionnement.

- Montant du prêt : 20 millions d'euros ;
- Date d'échéance : 15 décembre 2022 ;
- Taux Euribor + marge ;
- Cet emprunt est subordonné au respect de clauses financières ;
- Ce financement bénéficie d'une garantie de second rang au titre du fonds de commerce.

Au 31 décembre 2017 aucun tirage n'a été effectué

Crédit Renouvelable 2018 de 20,0 millions d'euros

En septembre 2018, la société a bénéficié d'un crédit renouvelable au titre du « Contrat de crédits » d'un montant maximum en principal de 20,0 millions d'euros à échéance au 9 décembre 2024 portant intérêt au taux Euribor 3 mois + Marge, en remplacement du Crédit Renouvelable 2017 du même montant.

Ce financement bénéficie d'un nantissement de premier rang portant sur le fonds de commerce de la société.

Le 27 septembre 2018, la société a tiré 20,0 millions d'euros et remboursé le Crédit Renouvelable 2017.

Le 20 décembre 2018, la société a remboursé l'intégralité du Crédit Renouvelable 2018.

Au 31 décembre 2018, 2019 et 2020, la ligne de crédit n'est pas utilisée.

Crédit Revolving de 70,0 millions d'euros

Le 9 décembre 2019, la société a bénéficié au titre de l'avenant n°1 au « Contrat de crédits » d'un crédit renouvelable dit Crédit Revolving d'un montant maximum en principal de 70,0 millions d'euros à échéance au 9 décembre 2024 portant intérêt au taux Euribor 3 mois + Marge.

Ce contrat, tel que modifié par l'avenant n°1, est subordonné au respect d'une clause financière portant sur le Ratio de Levier : Dettes financières nettes consolidées / EBITDA consolidé (défini comme suit : Résultat opérationnel courant consolidé + Dotations aux amortissements consolidés + Dotations aux dépréciations d'actifs et aux provisions pour risques et charges consolidées) devant rester inférieur à 2,50.

Ce financement bénéficie d'un nantissement de second rang portant sur le fonds de commerce de la société.

Au 31 décembre 2019, la ligne de crédit n'est pas utilisée.

Au 31 décembre 2020, le Groupe a tiré 64,4 millions d'euros.

Les Emprunts Banque Publique d'Investissement se décomposent comme suit :

Emprunt BPI (5,0 millions d'euros, 2,82%, échéance 2022)

Le Groupe a bénéficié en décembre 2015, d'un prêt de la BPI.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- Montant du prêt : 5 millions d'euros,
- Durée : 7 ans (l'échéancier dispose d'un différé d'amortissement initial de 8 trimestres),
- Taux effectif global fixe de 2,82%.

Cet emprunt est subordonné au respect de clauses financières :

- Ce financement bénéficie d'une garantie au titre du Fonds National de Garantie pour les prêts de Renforcement de Haut de Bilan à hauteur de 70% de l'encours de l'emprunt.
- Une délégation de police d'assurance décès souscrite par Monsieur Denis Ladegaillerie à hauteur de 1,6 million d'euros.
- Un montant de 250 000 euros a été conservé par le Prêteur comme gage espèces en retenue sur la somme prêtée et sera rémunérée au taux CNO TEC 5 du mois précédent le versement.

Emprunt BPI (1,0 million d'euros, 4,03%, échéance 2024)

Le Groupe a bénéficié en avril 2017, d'un prêt de la BPI.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- Montant de l'emprunt : 1,0 million d'euros,
- Durée : 7 ans (l'échéancier dispose d'un différé d'amortissement initial de 8 trimestres),
- Taux effectif global fixe de 4,03%.

Cet emprunt est subordonné au respect de clauses financières :

- Ce financement bénéficie d'une garantie au titre du Fonds National de Garantie Prêt Pour l'Innovation à hauteur de 30% de l'encours de prêt.
- Ce financement bénéficie d'une garantie du Fonds Européen d'Investissement (FEI) à hauteur de 50% de l'encours de l'emprunt.
- Un montant de 50 000 euros a été conservé par le Prêteur comme gage espèces en retenue sur la somme prêtée et sera rémunérée au taux CNO TEC 5 du mois précédent le versement.

Emprunt BPI (500 milliers d'euros, taux zéro, échéance 2022)

Le Groupe a bénéficié en avril 2017, d'un prêt à taux zéro pour l'innovation de la BPI d'un montant de 500 milliers d'euros et d'une durée de 23 trimestres, dont une période complémentaire de différé d'amortissement.

Emprunt BPI (1,5 million d'euros, 1,86%, échéance 2025)

Le Groupe a bénéficié en décembre 2018, d'un prêt de la BPI.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- Montant de l'emprunt : 1,5 million d'euros,
- Durée : 7 ans (l'échéancier dispose d'un différé d'amortissement initial de 8 trimestres),
- Taux effectif global fixe de 1,86%.

Cet emprunt est subordonné au respect de clauses financières :

- Ce financement bénéficie d'une garantie au titre du Fonds National de Garantie pour les prêts de Renforcement de Haut de Bilan à hauteur de 50% de l'encours de l'emprunt.
- Un montant de 75 000 euros a été conservé par le Prêteur comme gage espèces en retenue sur la somme prêtée et sera rémunérée au taux CNO TEC 5 du mois précédent le versement.

Emprunt BPI (2,0 millions d'euros, 1,86%, échéance 2025)

Le Groupe a bénéficié en décembre 2018, d'un prêt de la BPI.

Les principales caractéristiques sont les suivantes :

- Montant de l'emprunt : 2,0 millions d'euros,
- Durée : 7 ans (l'échéancier dispose d'un différé d'amortissement initial de 8 trimestres),
- Taux effectif global fixe de 1,86%.

Cet emprunt est subordonné au respect de clauses financières :

- Ce financement bénéficie d'une garantie au titre du Fonds National de Garantie Prêt Croissance Industrie 2 à hauteur de 80% de l'encours de l'emprunt.
- Un montant de 100 000 euros a été conservé par le Prêteur comme gage espèces en retenue sur la somme prêtée et sera rémunérée au taux CNO TEC 5 du mois précédent le versement.

Echéanciers contractuel de remboursement des emprunts auprès des établissements de crédit et des dettes locatives

Au 31 décembre 2020, les flux futurs non actualisés se décomposent comme suit :

	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels						Total
		< 1 an	≥ 1 an et ≤ 5 ans				> 5 ans	
			2022	2023	2024	2025		
(En milliers d'euros)								
Prêts et crédits bancaires	92 949	8 343	8 253	32 545	47 559	176	-	96 876
Prêts Banque Publique d'investissement	7 081	1 926	2 146	1 479	925	710	201	7 387
Dettes locatives	28 683	4 369	4 399	6 853	6 006	7 899	647	30 173
TOTAL	128 713	14 638	14 798	40 877	54 490	8 785	848	134 436

Engagements hors bilan liés au financement du Groupe

Il n'y a aucun élément hors bilans liés aux dettes financières long terme autre que ceux détaillés dans la description des prêts.

Emprunts auprès des établissements de crédit par devise et par type de taux d'intérêt

Tous les emprunts auprès des établissements de crédit sont libellés en euros.

La répartition des emprunts auprès des établissements de crédit par type de taux d'intérêt s'analyse comme suit :

(En milliers d'euros)	Au 31 décembre 2020	Au 31 décembre 2019	Au 31 décembre 2018	Au 01 janvier 2018
Emprunts à taux fixe	7 081	7 744	9 000	6 500
Emprunts à taux variable	92 947	35 680	42 813	3 438
<i>Dont le taux d'intérêt variable est couvert</i>	28 547	35 680	-	-
<i>Dont le taux d'intérêt variable n'est pas couvert</i>	64 400	-	42 813	3 438
Total Emprunts auprès des établissements de crédits	100 028	43 424	51 813	9 938

Réconciliation des variations de l'endettement financier brut avec les flux de trésorerie liés aux activités de financement

La variation des emprunts et dettes financières peut s'analyser comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Solde à l'ouverture	67 179	60 178	18 239
Souscription d'emprunts	64 400	-	86 313
Remboursements d'emprunts	(7 795)	(8 389)	(44 438)
Remboursement des dettes de loyer	(3 558)	(4 175)	(3 079)
Intérêts financiers payés	(956)	(1 451)	(1 511)

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement par les dettes financières	52 091	(14 015)	37 285
Coût de l'endettement financier	1 951	1 746	734
Variation de la trésorerie passive	(138)	(534)	(170)
Augmentation des dettes locatives	7 506	19 700	870
Variation de périmètre	401	9	3 084
Écarts de conversion et autres	(689)	96	136
Solde à la clôture	128 302	67 179	60 178

8.4. Endettement financier net

Définition de l'endettement financier net

L'endettement financier net Groupe correspond à l'endettement brut diminué de la trésorerie et équivalents de trésorerie. La trésorerie et équivalents de trésorerie est constituée des valeurs mobilières ainsi que des disponibilités.

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Dettes financières non courantes	115 551	55 432	47 913	13 046
Dettes financières courantes	12 751	11 747	12 265	5 193
Endettement financier brut	128 302	67 179	60 178	18 239
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(152 333)	(161 677)	(73 117)	(68 381)
Endettement financier net	(24 031)	(94 498)	(12 939)	(50 142)

Endettement financier net par devise

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Euros	50 959	(38 044)	41 008	11 892
Dollars américains	(44 528)	(31 375)	(43 560)	(52 263)
Autres devises	(30 461)	(25 079)	(10 387)	(9 771)
Endettement financier net	(24 030)	(94 498)	(12 939)	(50 142)

8.5. Dettes locatives

Dettes locatives par nature

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Location d'immeubles	24 256	23 302	6 684	5 309
Location de matériel informatique	4 085	800	1 600	2 515
Location de véhicules	342	296	177	84
Total Dettes locatives	28 683	24 398	8 461	7 908
<i>Dont part courante</i>	<i>3 883</i>	<i>2 865</i>	<i>3 417</i>	<i>2 518</i>
<i>Dont part non courante</i>	<i>24 800</i>	<i>21 532</i>	<i>5 044</i>	<i>5 389</i>

Variation de la dette locative

La variation des valeurs comptables des dettes locatives s'analyse comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Solde à l'ouverture	24 398	8 461	7 908
Paiement des loyers	(3 558)	(4 175)	(3 079)
Charge d'intérêt	580	310	141
Augmentation du passif locatif - Nouveaux contrats	7 506	19 700	870
Variation de périmètre	401	7	2 485
Ecart de conversion	(644)	95	136
Solde à la clôture	28 683	24 398	8 461

L'augmentation de la valeur des dettes locatives en 2019 s'explique principalement par le bail des locaux du nouveau siège social de Believe en France.

8.6. Résultat financier

Coût de l'endettement financier

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Charges d'intérêts	(1 146)	(1 225)	(552)
Charges d'intérêts sur loyers	(580)	(341)	(158)
Amortissements des frais d'émission d'emprunts, et autres	(296)	(247)	(52)
Produits financiers de la trésorerie	71	67	31
Coût de l'endettement financier	(1 951)	(1 746)	(731)
Autres produits et charges financiers ⁽¹⁾	4 855	(2 597)	(4 144)
Total Résultat financier	2 904	(4 343)	(4 874)

(1) La ligne « Autres produits et charges financiers » correspond principalement aux gains et pertes de change

Note 9. Impôts sur le résultat

9.1. Impôts sur le résultat

Règles et méthodes comptables de l'impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat est égal au montant total de l'impôt courant et de l'impôt différé inclus dans la détermination du résultat de la période. Il est comptabilisé en résultat sauf s'il se rattache à un regroupement d'entreprises ou à des éléments qui sont comptabilisés directement en capitaux propres ou en autres éléments du résultat global.

L'impôt exigible est le montant des impôts sur les bénéfices payables (récupérables) au titre du bénéfice imposable (perte fiscale) d'un exercice et doit être comptabilisé en tant que passif dans la mesure où il n'est pas payé. Si le montant déjà payé au titre de la période et des périodes précédentes excède le montant dû pour ces périodes, l'excédent doit être comptabilisé en tant qu'actif.

Les passifs (actifs) d'impôt exigible de la période et des périodes précédentes sont évalués au montant que l'on s'attend à payer aux (recouvrer auprès des) administrations fiscales en utilisant les taux d'impôt et les réglementations fiscales adoptées ou quasi adoptées à la date de clôture dans chaque pays où le Groupe est présent.

La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE) répond, selon l'analyse du Groupe, à la définition d'un impôt tel que défini par la norme IAS 12 « Impôts sur le résultat » et est donc présentée sur la ligne Impôts sur le résultat dans l'état du résultat net consolidé.

Détail de l'impôt comptabilisé en résultat net

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Impôts exigibles	(6 279)	(6 463)	(3 682)
Impôts différés	(636)	1 496	2 286
Total	(6 915)	(4 968)	(1 396)

Rapprochement entre taux d'impôt effectif et taux d'impôt applicable - Analyse de la charge d'impôt

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Résultat avant impôt	(19 371)	9 593	3 942
Taux d'imposition légal	32,02%	34,43%	34,43%
Impôt théorique	6 203	(3 303)	(1 357)
Impact des différences de taux	688	(260)	239
Différences permanentes	(2 916)	315	351
Effet des variations de taux d'impôt	(110)	(106)	(55)
Impôt différé actif non reconnu	(8 948)	(584)	(261)
Autres impôts sans base associée	(1 596)	(678)	(319)
Ajustement sur les exercices antérieurs	(236)	(353)	-
Autres	-	-	5
Impôt comptabilisé	(6 915)	(4 968)	(1 396)
Taux d'impôt effectif	- 35,70%	51,79%	35,41%

9.2. Impôts différés

Règles et méthodes comptables

L'impôt différé résulte des différences temporelles entre les valeurs comptables des actifs et des passifs et leurs bases fiscales.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués aux taux d'impôt attendus sur l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif éteint et qui ont été adoptés ou quasi-adoptés à la date de clôture. En cas de changement de taux d'impôt, les impositions différées font l'objet d'un ajustement au nouveau taux en vigueur et l'ajustement est imputé au compte de résultat sauf s'il se rapporte à un élément comptabilisé en capitaux propres ou en autres éléments du résultat global, notamment les écarts actuariels.

Les impôts différés sont revus à chaque clôture pour tenir compte des éventuels changements de législation fiscale et des perspectives de recouvrement des différences temporelles déductibles. Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera d'impôts différés passifs de même maturité ou de bénéfiques futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé dans un horizon prévisible.

Les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés.

Variation des soldes d'impôts différés par catégorie de différences temporelles

(En milliers d'euros)	01 janvier 2020	Comptabilisé en résultat	Comptabilisé en réserves	Juste valeur comptabilisée en résultat global	Variation de périmètre	Ecarts de conversion	31 décembre 2020
Avantage du personnel	324	52	(7)	4	-	(1)	372
Dettes locatives ⁽¹⁾	6 017	2 226	(514)	-	-	(160)	7 569
Autres besoins en fonds de roulement	1 103	(937)	(50)	-	-	(213)	(97)
Pertes fiscales reportables	4 451	(878)	-	-	-	(165)	3 407
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(4 958)	(1 941)	-	-	-	-	(6 899)
Actifs d'impôts différés	6 937	(1 478)	(572)	4	-	(539)	4 353
Immobilisations incorporelles ⁽²⁾	13 156	95	130	-	2 496	(896)	14 981
Immobilisations corporelles ⁽¹⁾	5 598	1 789	(514)	-	-	(132)	6 742
Créances clients et autres actifs	945	(764)	(58)	-	-	(100)	22
Autres	135	(132)	(20)	-	-	1	(16)
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(4 958)	(1 941)	-	-	-	-	(6 899)
Passifs d'impôts différés	14 875	(952)	(461)	-	2 496	(1 127)	14 830
Impôts différés nets	(7 937)	(527)	(110)	4	(2 496)	588	(10 477)

(En milliers d'euros)	01 janvier 2019	Comptabilisé en résultat	Comptabilisé en réserves	Juste valeur comptabilisée en résultat global	Variation de périmètre	Ecarts de conversion	31 décembre 2019
Avantage du personnel	261	11	(5)	57	-	-	324
Dettes locatives ⁽¹⁾	2 156	3 891	(48)	-	-	19	6 017
Autres besoins en fonds de roulement	1 366	359	(75)	(73)	(474)	(0)	1 103
Pertes fiscales reportables	5 605	(1 272)	0	-	-	118	4 451
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(3 014)	(1 944)	-	-	-	-	(4 958)
Actifs d'impôts différés	6 373	1 045	(127)	(16)	(474)	136	6 937
Immobilisations incorporelles ⁽²⁾	13 498	(2 459)	103	-	1 956	57	13 156
Immobilisations corporelles ⁽¹⁾	2 095	3 554	(66)	-	-	14	5 598
Créances clients et autres actifs	803	185	(40)	-	-	(3)	945
Autres	46	108	(19)	-	-	(0)	135
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(3 014)	(1 944)	-	-	-	-	(4 958)
Passifs d'impôts différés	13 428	(556)	(22)	-	1 956	68	14 875
Impôts différés nets	(7 055)	1 602	(106)	(16)	(2 430)	68	(7 937)

(En milliers d'euros)	01 janvier 2018	Comptabilisé en résultat	Comptabilisé en réserves	Juste valeur comptabilisée en résultat global	Variation de périmètre	Ecarts de conversion	31 décembre 2018
Avantage du personnel	193	89	(3)	(19)	-	-	261
Dettes locatives ⁽¹⁾	2 529	(422)	-	-	-	49	2 156
Autres besoins en fonds de roulement	3 395	(2 457)	84	-	355	(11)	1 366
Pertes fiscales reportables	7 313	(1 947)	24	-	-	216	5 605
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(7 963)	4 949	-	-	-	-	(3 014)
Actifs d'impôts différés	5 467	212	105	(19)	355	254	6 373
Immobilisations incorporelles ⁽²⁾	3 929	(5 308)	76	-	14 628	174	13 498
Immobilisations corporelles ⁽¹⁾	2 465	(415)	-	-	-	45	2 095
Créances clients et autres actifs	2 028	(1 302)	84	-	-	(7)	803

(En milliers d'euros)	01 janvier 2018	Comptabilisé en résultat	Comptabilisé en réserves	Juste valeur comptabilisée en résultat global	Variation de périmètre	Ecarts de conversion	31 décembre 2018
Autres	99	(53)	(0)	-	-	-	46
Compensation des impôts différés Actifs/Passifs	(7 963)	4 949	-	-	-	-	(3 014)
Passifs d'impôts différés	558	(2 129)	160	-	14 628	211	13 428
Impôts différés nets	4 909	2 341	(55)	(19)	(14 273)	42	(7 055)

(1) Principalement lié au retraitement IFRS 16 pour la ligne « Dettes locatives » et pour les droits d'utilisation correspondants sur la ligne « Immobilisations corporelles ».

(2) La ligne « Immobilisations incorporelles » est principalement liée à la reconnaissance des actifs incorporels identifiés lors des regroupements d'entreprises.

Actifs d'impôts non comptabilisés

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Relatifs aux différences temporaires	1 578	456	915	-
Relatifs aux pertes fiscales reportables	8 057	923	563	29
Total Actifs d'impôts différés non reconnus	9 635	1 379	1 478	29

Au 31 décembre 2020, les actifs d'impôts différés non comptabilisés, en raison du manque de visibilité sur les bénéfices fiscaux futurs des entités concernées, sont principalement liées aux pertes fiscales reportables de Believe SAS, Nuclear Blast America Inc. et Soulfood Music GmbH. En 2020, Believe SAS a enregistré une perte fiscale de 20,8 millions d'euros. Ces déficits reportables n'ont pas de date limite d'imputation à l'exception des pertes relatives aux entités indiennes soit 1,1 million d'euro dont la date d'expiration est 2025.

Au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019 les actifs d'impôts différés non comptabilisés sont principalement liés aux pertes fiscales reportables de Nuclear Blast America Inc. et Soulfood Music GmbH.

Déficits fiscaux reportables activés

Les déficits fiscaux reportables activés s'analysent comme suit :

(En milliers d'euros)	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
France	-	-	11	1 022
Allemagne	5 255	1 687	4 358	4 195
Canada	-	1 099	754	679
Etats-Unis	2 510	4 889	9 720	13 111
Royaume-Uni	-	5 834	-	1 155
Autres	259	319	-	-
Total	8 023	13 827	14 843	20 163

La date estimée de recouvrement des actifs d'impôts différés sur déficits reportables est de 2021-2022 pour les déficits américains et de 2022-2025 pour ceux des autres pays.

9.3. Incertitudes quant aux traitements relatifs à l'impôt sur le résultat

Règles et méthodes comptables liées aux positions fiscales incertaines

Conformément à l'interprétation IFRIC 23 « Incertitudes relative au traitements fiscaux », un actif ou un passif d'impôt est constaté en cas d'incertitude sur le traitement de l'impôt sur le résultat. Dès lors qu'il est probable qu'une administration fiscale n'acceptera pas un traitement fiscal incertain, le Groupe constate un passif d'impôt sans prise en compte de la probabilité de non-détection par les autorités fiscales. Inversement, si le Groupe estime probable qu'une administration fiscale remboursera un impôt payé, une créance d'impôt est constatée. Les actifs et passifs ayant trait à ces incertitudes sont estimés au cas par cas en fonction du montant le plus probable.

Le Groupe n'a pas identifié de position fiscale incertaine significative au 1er janvier 2018, au 31 décembre 2018, au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2020.

Note 10. Capitaux propres et résultat par action

10.1 Evolution du capital

Le capital social de Believe SAS est composé d'actions ordinaire et d'actions de préférence.

Les actions ordinaires sont des actions conférant des droits de votes au prorata de leur détention.

Les actions de préférences sont des actions conférant les droits supplémentaires suivants :

- Droit d'information renforcée,
- Droit d'approbation préalable de certaines opérations,
- Droit de liquidation préférentielle.

Au 31 décembre 2020, le capital social enregistré de la société Believe SAS était composé de 40 234 421 actions, réparties de la manière suivante :

- 9 761 267 actions ordinaires ;
- 30 473 154 actions de préférences.

Au 31 décembre 2019, le capital social enregistré de la société Believe SAS était composé de 39 970 901 actions, réparties de la façon suivante :

- 9 497 747 actions ordinaires,
- 30 473 154 actions de préférences.

Au 31 décembre 2018, le capital social enregistré de la société Believe SAS était composé de 30 436 060 actions, réparties de la façon suivante :

- 8 528 960 actions ordinaires,
- 21 907 100 actions de préférences.

Au 1^{er} janvier 2018, le capital social enregistré de la société Believe SAS était composé de 30 380 560 actions, réparties de la manière suivante :

- 8 473 460 actions ordinaires,
- 21 907 100 actions de préférences.

Toutes les actions ont une valeur nominale de 0,01 euro et sont entièrement libérées.

Tableau de variation du capital social et des primes d'émissions

Opération	Capital social (En €)	Primes d'émission (En €)	Nombre d'actions à 0,01 €
Solde au 1er janvier 2018	303 806	34 355 801	30 380 560
Exercice de BSA/BSPCE	555	67 377	55 500
Solde au 31 décembre 2018	304 361	34 423 178	30 436 060
Augmentation de capital du 18/04/2019	83 763	129 916 227	8 376 288
Augmentation de capital du 02/07/2019	2 010	2 976 499	200 953
Exercice de BSA/BSPCE	9 576	1 095 726	957 600
Frais liés à l'augmentation de capital	-	(118 000)	
Solde au 31 décembre 2019	399 709	168 293 630	39 970 901
Exercice de BSA/BSPCE	2 635	1 505 508	263 520
Solde au 31 décembre 2020	402 344	169 799 138	40 234 421

10.2. Dividendes

Le Groupe n'a versé aucun dividende au titre des exercices 2018, 2019 et 2020.

10.3. Participations ne donnant pas le contrôle

Les participations ne donnant pas le contrôle sont détaillées ci-après :

	Pays	Pourcentage participations ne donnant pas le contrôle (En %)				Capitaux propres – part des participations ne donnant pas le contrôle (En milliers d'euros)			
		31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
		TuneCore Japan KK	Japon	45%	45%	45%	45%	261	200
Dogan Müzik Yapım ve Ticaret A.S.	Turquie	40%	-	-	-	6 030	-	-	
Netd Müzik Video Dijital Platform ve Ticaret A.S.	Turquie	40%	-	-	-	321	-	-	-
Autres - non significatifs		na	na	na	na	(3)	5	7	1
TOTAL						6 608	205	151	77

10.4. Résultat par action

Règles et méthodes comptables

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat net revenant aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation, hors actions propres, au cours de l'exercice.

Le résultat dilué par action est calculé en augmentant le nombre moyen pondéré d'actions en circulation, hors actions propres, du nombre d'actions qui résulterait de la conversion de tous les instruments financiers ayant un effet potentiellement dilutif.

Résultat net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires

	2020	2019	2018
Résultat revenant aux porteurs d'actions ordinaires (en milliers d'euros)	(26 845)	4 577	2 471
Résultat de base par action (en euros)	(0,67)	0,12	0,08
Résultat dilué par action (en euros) ⁽¹⁾	(0,67)	0,12	0,07

⁽¹⁾ En 2020, le résultat dilué par action est égal au résultat de base par action car le résultat revenant aux porteurs d'actions ordinaires est une perte

Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires

	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation	40 108 860	36 810 545	30 390 427
Impact des instruments dilutifs sur le nombre d'actions ordinaires :			
Nombre potentiel d'action dilutives provenant des BSA et BSPCE	-	2 607 810	3 412 701
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (dilué)	40 108 860	39 418 355	33 803 128

Note 11. Flux de trésorerie

Règles et méthodes comptables

Le tableau de flux de trésorerie du Groupe est établi conformément à la norme IAS 7 Tableaux des flux de trésorerie. Il distingue ainsi les flux liés à l'activité de ceux liés aux opérations d'investissements et de financement.

Les flux de trésorerie issus des activités sont présentés en utilisant la méthode indirecte. Selon cette méthode, ils se déterminent en ajustant le résultat net pour tenir compte des effets des variations durant la période des stocks et des créances et dettes d'exploitation (BFR) ainsi que des éliminations des éléments sans effet sur la trésorerie, principalement les amortissements, les provisions et les impôts différés.

Les flux de trésorerie lié aux opérations d'investissements correspondent essentiellement aux sorties de trésorerie effectuées pour l'acquisition d'immobilisations, aux entrées de trésorerie découlant de la cession d'immobilisations et à l'incidence d'acquisitions de filiales.

L'incidence d'acquisitions de filiales est présentée pour un montant net et correspond au prix effectivement payé au cours de l'exercice, ajusté de la trésorerie active / passive acquise.

Les flux de trésorerie liés aux opérations de financements correspondent principalement aux émissions et remboursements d'emprunts. Les flux liés aux dettes locatives et aux intérêts associés sont présentés sur la ligne « Remboursement des dettes de loyer ».

Les flux de trésorerie provenant de transactions en monnaie étrangère sont enregistrés dans la monnaie fonctionnelle de la Société par application au montant en monnaie étrangère du cours de change entre la monnaie fonctionnelle et la monnaie étrangère à la date des flux de trésorerie.

Les flux de trésorerie provenant des impôts sur le résultat sont présentés séparément et classés comme des flux opérationnels de trésorerie, à moins qu'ils ne puissent être spécifiquement rattachés aux activités de financement et d'investissement.

Le Groupe indique également les éléments qui composent sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie dont la trésorerie passive et présente un rapprochement entre les montants de son état des flux de trésorerie et les éléments équivalents présentés dans l'état de situation financière.

11.1. Composition de la trésorerie et des équivalents de trésorerie

Le poste Trésorerie et équivalents de trésorerie comprend les disponibilités et les placements à court terme (maturité de 3 mois au plus), très liquides qui sont facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et qui sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Ce poste comprend également les montants pouvant être réclamés par les artistes au titre des redevances (voir Note 4.8 – Dettes fournisseurs et passifs sur contrats).

La trésorerie et les équivalents de trésorerie présentée dans le bilan et dans le tableau de flux de trésorerie sont détaillés comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020	31 décembre 2019	31 décembre 2018	01 janvier 2018
Disponibilités	152 333	161 628	73 117	68 381
Intérêts courus	-	49	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	152 333	161 677	73 117	68 381
Trésorerie passive	(2)	(140)	(674)	(242)
Trésorerie et équivalents de trésorerie nette de la trésorerie passive présentés dans le tableau des flux de trésorerie	152 331	161 536	72 443	68 139

Au 31 décembre 2020, la trésorerie et les équivalents de trésorerie comprennent des liquidités non disponibles s'élevant à 293 milliers d'euros. Cette trésorerie correspond aux soldes de trésorerie et d'équivalents de trésorerie détenus par des filiales implantées dans des pays où le contrôle des changes ou des contraintes légales ne permettent pas de rendre disponibles ces montants de trésorerie pour une utilisation par le Groupe ou par l'une de ses filiales.

11.2. Flux nets de trésorerie liés à l'activité

Les flux nets générés par l'activités sont composés des éléments du résultat net retraités des éléments non monétaires auxquels viennent s'ajouter la variation du besoin en fond de roulement et l'impôt payé.

Au 31 décembre 2020, la ligne « Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence, incluant les dividendes reçus » comprend 1,9 million d'euros de dividendes des sociétés mises en équivalence.

Aux 31 décembre 2020, 2019 et 2018, la variation du besoin en fonds de roulement se décompose comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	2020	2019	2018
Variation du stock	(451)	1 539	3 308
Variation des créances clients et autres créances ⁽¹⁾	(54 811)	(41 229)	(7 296)
Variation des autres actifs courants	6 846	(13 486)	(7 278)
Variation des dettes fournisseurs et passifs sur contrats	54 000	55 391	22 003
Variation des autres passifs courants	(7 889)	2 377	2 681
Variation du besoin en fonds de roulement	(2 305)	4 592	13 418

⁽¹⁾ Inclut les variations des avances courantes et non courantes

11.3. Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement

Acquisitions et cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles

Les décaissements nets liés aux acquisitions d'immobilisation corporelles et incorporelles se décomposent comme suit :

(En milliers d'euros)	Notes	2020	2019	2018
Coûts de développement capitalisés	6.2	(27 266)	(15 953)	(6 833)
Acquisition d'immobilisations incorporelles détenues en propre	6.2	(378)	(409)	(536)
Acquisition d'Immobilisations corporelles détenues en propre, incluant les variations de fournisseurs d'immobilisations associés	6.3	(7 015)	(7 945)	(271)
Total acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles		(34 658)	(24 307)	(7 640)

Acquisitions de filiales, nettes de la trésorerie acquise

En 2020, le décaissement de 19,4 millions d'euros correspond principalement à l'acquisition de DMC pour 18,8 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (1,6 million d'euros).

En 2019, le décaissement de 37,0 millions d'euros correspond principalement aux acquisitions de Venus pour 32,6 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (2,8 millions d'euros), Canvas pour 2,1 millions d'euros et Entco (pour 1,1 million d'euros).

En 2018, le décaissement de 56,4 millions d'euros correspond principalement aux acquisitions de Groove Attack pour 25,2 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (8,0 millions d'euros), Nuclear Blast pour 19,0 millions d'euros nets de la trésorerie acquise (1,0 million d'euros) et Lili Louise Musique pour 12,3 millions d'euros.

Diminution (augmentation) des prêts

En 2019, le décaissement de 1,3 million d'euros correspond principalement au compte courant avec Lili Louise Musique.

Diminution (augmentation) des actifs financiers non courants

En 2019, le décaissement de 1,2 million d'euros correspond principalement au dépôt de garantie pour la location des bureaux du nouveau siège social de Believe.

11.4. Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement

Souscription d'emprunts

En 2020, le Groupe a tiré 64,4 millions d'euros sur le Crédit Revolving de 70 millions d'euros.

En 2018, les souscriptions d'emprunt correspondent :

- de nouvelles lignes de crédit et d'emprunts pour un montant total de 62,8 millions d'euros ont été obtenues auprès d'un pool composé de la Banque Neuflyze OBC, Caisse d'Épargne et de Prévoyance Île-de-France, HSBC France et Société Générale. L'opération est décrite dans la Note 8.3 – Endettement financier brut ;
- à l'emprunt BPI pour 3,5 millions d'euros ;
- au tirage du crédit renouvelable 2017 pour 20 millions d'euros.

Les caractéristiques des emprunts sont détaillées dans la Note 8.3 - *Endettement financier brut*.

Remboursements d'emprunts

En 2020 et 2019, les remboursements effectués sur emprunts se rapportent essentiellement :

- au contrat de crédit souscrit en 2018 pour 7,1 millions d'euros ;
- aux emprunts BPI pour 0,7 million d'euros .

En 2019, les remboursements effectués sur emprunts se rapportent essentiellement :

- au contrat de crédit souscrit en 2018 pour 7,1 millions d'euros;
- aux emprunts BPI pour 1,3 million d'euros en 2019.

En 2018, les remboursements effectués sur emprunts se rapportent :

- au remboursement de 20,0 millions d'euros sur le Crédit Renouvelable 2017 ;
- au remboursement de 20,0 millions d'euros sur le Crédit renouvelable 2018 ;
- aux remboursements sur les emprunts BPI pour 1,0 million d'euros en 2018 ;
- au remboursement intégral du tirage sur la ligne de crédit OBC pour 3,4 millions d'euros.

Augmentation de capital par les actionnaires

En 2020, le Groupe a augmenté son capital social pour 1,5 million d'euros par l'émission d'actions auprès des actionnaires du Groupe.

En 2019, le Groupe a augmenté son capital pour 134,0 millions d'euros par l'émission d'actions auprès des actionnaires du Groupe.

Le détail de ces augmentations est présenté dans la Note 10.1 - Evolution du capital.

11.5. *Cash-flow libre*

Règles et méthodes comptables

Le *cash-flow* libre correspond aux flux nets de trésorerie des activités opérationnelles, après prise en compte des acquisitions et cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles.

Cet indicateur, qui traduit la capacité du Groupe à générer de la trésorerie par ses activités opérationnelles, est prise en compte par la Direction Générale pour définir sa stratégie d'investissement et sa politique de financement.

Le cash-flow libre et les flux nets de trésorerie lié à l'activité se réconcilient comme suit avec les données du tableau des flux de trésorerie consolidés 2018, 2019 et 2020 :

(En milliers d'euros)	2020	2019	2018
Flux nets de trésorerie liés à l'activité	(4 068)	31 853	29 117
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(34 658)	(24 307)	(7 640)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	-	10	-
Cash-flow libre	(38 726)	7 556	21 477

Note 12. Autres informations

12.1. Honoraires des commissaires aux comptes

Les honoraires des Commissaires aux comptes de composent de la manière suivante :

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2020			
	KPMG			Aca Nexia (1)
	KPMG SA	Membres du réseau	Total KPMG	
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	680	350	1 030	163
Services autres que la certification des comptes			-	35
Total Honoraires	680	350	1 030	198

(1) en 2020, lors dans le cadre de la démission du cabinet Fico Gestion de son mandat de commissaire aux comptes, celui-ci a été remplacé par le cabinet Aca Nexia.

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2019			
	KPMG			FICO GESTION
	KPMG SA	Membres du réseau	Total KPMG	
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	224	346	570	36
Services autres que la certification des comptes	157	-	157	35
Total Honoraires	381	346	727	71

<i>(En milliers d'euros)</i>	31 décembre 2018			
	KPMG			FICO GESTION
	KPMG SA	Membres du réseau	Total KPMG	
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	164	148	312	32
Services autres que la certification des comptes	75	-	75	-
Total Honoraires	239	148	387	32

12.2. Parties liées

Règles et méthodes comptables

Selon la norme IAS 24, Information relative aux parties liées, une partie liée est une personne ou une entité qui est liée à l'entité présentant ses états financiers.

Il peut s'agir des personnes suivantes :

- Une personne ou entreprise qui exerce un contrôle sur le Groupe ;
- Une entreprise associée du Groupe ;
- Une co-entreprise (« joint-venture ») ;
- Un membre important de l'équipe de gestion de l'entreprise (ou un membre de sa famille).

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de biens, services ou d'obligations entre le Groupe et cette partie liée.

Société mère et société tête du Groupe

Le Groupe est consolidé dans les comptes consolidés de la société Believe SAS dont le siège est situé 24, rue Toulouse Lautrec – 75017 Paris.

Transactions avec les principaux dirigeants

A l'exception des rémunérations visées à la Note 5.5 – Rémunération des dirigeants, il n'existe pas de transactions entre la Société et ses principaux dirigeants.

Transactions avec les actionnaires

Il n'y a pas eu de transactions avec les actionnaires au sens d'IAS 24 aux 31 décembre 2018, au 31 décembre 2019 et au 31 décembre 2020.

Autres opérations avec les parties liées

Les transactions entre Believe et ces entreprises associées ou co-entreprises sont détaillées dans la Note 2.4 – Sociétés mises en équivalence

A l'exception de ces transactions, il n'existe pas d'autres transactions avec les parties liées du Groupe.

12.3. Engagements hors bilan

Liste des engagements hors bilan liés au périmètre de consolidation

Engagements reçus :

- Gage sur actions de Lili Louise Musique SAS accordés à Believe dans le cadre de l'acquisition courant 2018 jusqu'au 30 janvier 2022.
- Garantie bancaire de 3,5 millions d'USD accordée à Believe International mise en place dans le cadre de l'acquisition de DMC courant 2020, jusqu'au 31 juillet 2021.
- Diverses garanties générales et spécifiques dans le cadre des acquisitions d'entreprises, voir tableau ci-après :

Acquisitions	Échéances	Types de garanties
Lili Louise Musique SAS	31/12/2020*	Garanties générales (y compris fiscales)
Nuclear Blast GmbH	31/12/2020*	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garantie des biens, garanties sur les permis officiels, garantie de gestion)
Groove Attack GmbH	31/12/2020*	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garantie sur les actifs immobiliers, garantie des contrats de bail)
Canvas	31/12/2021*	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garanties sur les autorisations, sur les droits de propriété intellectuelle, sur les contrats)
Entco	30/06/2021*	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garantie sur les contrats, sur la propriété intellectuelle)
Venus Music Private Ltd	30/06/2021 (sauf échéances spécifiques, notamment sur le catalogue musical dont le délai est étendu au 30/12/2022)	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garanties sur le catalogue musical)
6&7 SAS	31/12/2022*	Garanties générales (y compris fiscales)
DMC	31/12/2023*	Garanties générales (y compris fiscales) et spécifiques (garantie sur les contrats, sur les droits de propriété intellectuelles, sur les technologies de l'information)

*sauf échéances spécifiques

Engagements donnés :

- Nantissement de créances en garantie d'un complément de prix lié à l'acquisition de Soulfood pour 1,5 million d'euros au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019.
- Engagement donné pour le paiement d'un complément de prix dans le cadre de l'acquisition de Groove Attack, sous forme de complément de salaire de 3 000 milliers d'euros en contrepartie de la continuité de présence des deux dirigeants au sein de la société après l'acquisition. Le paiement est échelonné sur trois ans.

Liste des engagements hors bilan liés au financement de la société

Les engagements relatifs aux dettes bancaires sont détaillés en note 8.3 – Endettement financier brut.

Liste des engagements hors bilan liés aux activités opérationnelles de la société

Néant

12.4. Evènements postérieurs à la clôture

Le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral du Contrat de Crédits grâce au produit de son augmentation de capital, concomitamment à la mise en place d'un nouveau contrat de crédit syndiqué, en remplacement du Contrat de Crédits.

A cette fin, le Groupe a conclu le 06 mai 2021 un nouveau contrat de crédit renouvelable intitulé « Revolving Facility Agreement » (le « Nouveau contrat de crédit renouvelable ») avec un syndicat de banques internationales comprenant BNP Paribas, Caisse d'Epargne et de Prévoyance d'Ile-de-France, HSBC Continental Europe et Société Générale (les « Prêteurs »), pour une durée de cinq ans à compter de la date de règlement-livraison de l'introduction en bourse de la Société. Le Nouveau contrat de crédit renouvelable est régi par le droit français. Le tirage des sommes mises à disposition du Groupe par les Prêteurs au titre du Nouveau contrat de crédit renouvelable est soumis à certaines conditions. Il est précisé que le Groupe entend lever l'ensemble de ces conditions au plus tard à la date de fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris à l'exception de conditions usuelles ne pouvant être satisfaites qu'au jour du règlement-livraison.

Ligne de crédit

Le Nouveau contrat de crédit renouvelable prévoit la mise à disposition d'une ligne de crédit renouvelable d'un montant de 170 millions d'euros, chaque montant tiré étant remboursable à la fin de la période d'intérêts applicable.

Intérêts et frais

Les prêts contractés en vertu du Nouveau contrat de crédit renouvelable porteront intérêt à un taux variable indexé sur l'EURIBOR, majoré dans chaque cas de la marge applicable. La marge applicable est initialement fixée à 0,80% par an, avec un mécanisme d'ajustement (« ratchet ») à la hausse ou à la baisse. Les commissions suivantes seront également dues : (i) une commission d'engagement due au titre de l'engagement de crédit disponible de chaque Prêteur au titre de la ligne de crédit renouvelable à un taux de 35% de la marge applicable et (ii) une commission d'utilisation due au titre des tirages de la ligne de crédit renouvelable au-delà d'un certain seuil à un taux compris entre 0,10% par an et 0,15% par an et variant en fonction de la proportion utilisée de la ligne de crédit renouvelable.

Le tableau ci-dessous présente l'échelonnement des marges de chacune des lignes de crédit en fonction du ratio dette nette totale/EBITDA consolidé pro forma du Groupe, tel que défini dans le Nouveau contrat de crédit renouvelable. Les marges seront revues semestriellement en testant ledit ratio chaque semestre et pour la première fois à la date tombant six (6) mois à compter du règlement-livraison.

Ratio de levier (dette nette totale (*)/EBITDA consolidé pro forma (**))	Marge applicable
Inférieur ou égal à 0,5x	0,80%
Supérieur à 0,5x et inférieur ou égal à 1,0x	0,90%
Supérieur à 1,0x et inférieur ou égal à 1,5x	1,15%
Supérieur à 1,5x et inférieur ou égal à 2,0x	1,20%
Supérieur à 2,0x et inférieur ou égal à 2,5x	1,35%

La dette nette totale (*) est définie dans le Nouveau Contrat de crédit renouvelable comme l'endettement financier consolidé du Groupe, excluant l'endettement intragroupe et les obligations liées à des instruments de couverture de risque de taux et de risque de change et après déduction de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. L'EBITDA consolidé pro forma (**) défini par le Nouveau Contrat de crédit renouvelable est basé sur le Résultat opérationnel comptable, retraité principalement du montant des charges d'amortissement et de dépréciation des actifs du Groupe, du montant des Autres produits et charges opérationnels, et du montant des paiements fondés sur des actions.

Note 13. Transition aux IFRS

13.1 Modalités de la transition

Les présents états financiers consolidés pour les exercices clos au 31 décembre 2020, 2019 et 2018 ont été préparés dans le cadre du projet d'admission des actions aux négociations sur le marché réglementé français. Ils ont été établis spécifiquement pour les besoins du Document d'enregistrement soumis au visa de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers).

Ces états financiers sont les premiers que le Groupe a établis conformément aux normes IFRS en vigueur au 31 décembre 2020, et l'IFRS 1 - Première application des normes internationales d'information financière a été appliquée à l'ensemble des périodes présentées à partir de la date de transition au 1er janvier 2018.

En conséquence, ces états financiers sont conformes aux normes IFRS applicables au 31 décembre 2020. Ainsi, les méthodes comptables énoncées dans la Note 1 – Règles et méthodes comptables et dans chacune des notes aux comptes consolidés ont été appliquées lors de la préparation des états financiers de l'exercice au 31 décembre 2020, des périodes comparatives clôturées le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2018, et de l'état de la situation financière d'ouverture du Groupe au 1er janvier 2018.

Pour les périodes allant jusqu'au 31 décembre 2019, le Groupe a établi ses états financiers consolidés en conformité avec les dispositions légales et réglementaires applicables en France et notamment le règlement 99-02 du Comité de réglementation comptable du 29 Avril 1999 et ses amendements successifs.

Cette note présente les effets du passage aux IFRS sur les capitaux propres, le chiffre d'affaires, le résultat opérationnel et le résultat net pour les exercices clos au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2019 ainsi qu'au 1er janvier 2018 pour les capitaux propres.

13.2 Exceptions obligatoires appliquées

La norme IFRS 1 permet aux premiers adoptants des exemptions à l'application rétrospective de certaines exigences en vertu des normes IFRS.

Le Groupe a appliqué les exceptions obligatoires concernant :

- Le classement et l'évaluation des instruments financiers ;
- La dépréciation d'actifs financiers.

Les autres exceptions obligatoires ne sont pas applicables au Groupe.

13.3. Exemptions facultatives appliquées

Les exemptions facultatives appliquées par le Groupe sont les suivantes :

- **IFRS 3 - Regroupements d'entreprises**

La norme IFRS 3 - Regroupements d'entreprises n'a pas été appliquée aux acquisitions de filiales considérées comme des entreprises en vertu des IFRS, ni aux acquisitions de participations dans des entreprises associées et sous contrôle conjoint intervenues avant la transition aux IFRS soit le 1^{er} janvier 2018.

Le recours à cette exemption signifie que les précédentes comptabilisations d'acquisition selon les normes comptables françaises restent inchangées, mais que certains ajustements peuvent être nécessaires. Par ailleurs, les actifs et passifs qui ne satisfont pas les conditions de comptabilisation d'un actif ou d'un passif selon les IFRS sont exclus de l'état de la situation financière d'ouverture en IFRS.

- **IFRS 2 – Paiements fondés sur des actions**

Le Groupe n'a pas appliqué la norme IFRS 2 aux plans acquis avant la date de transition.

- **IAS 21 - Effets des variations des cours des monnaies étrangères**

Le Groupe a considéré le montant cumulé des écarts de conversion comme étant nul en date de transition. Les écarts de conversion inclus dans les capitaux propres selon les normes comptables françaises résultant de la conversion des états financiers d'entités étrangères ont été transférés en réserves consolidées à la date de la transition.

- **IFRS 16 - Contrats de location**

Le Groupe a appliqué la norme IFRS 16 à compter du 1^{er} janvier 2018 conformément à IFRS 1.

Le Groupe a évalué l'ensemble des contrats existants au 1^{er} janvier 2018 afin de déterminer si un contrat constitue un contrat de location au sens d'IFRS 16.

Une entité qui applique les normes IFRS pour la première fois et qui est preneuse de contrats de location est autorisée à appliquer l'approche suivante à l'ensemble de ses contrats de location, à la date de transition :

- Les passifs locatifs ont été évalués à la valeur actualisée des loyers restants, actualisée sur la base du taux d'emprunt marginal du locataire à la date de transition soit au 1er janvier 2018.
- Les droits d'utilisation ont été évalués pour un montant égal à la dette locative, ajusté du montant des loyers constatés d'avance ou à payer au titre de ce contrat comptabilisé dans l'état de la situation financière immédiatement avant le 1er janvier 2018.

Le Groupe a également utilisé, comme le permet la norme IFRS 1, les exemptions optionnelles suivantes à la date de transition :

- application d'un taux d'actualisation unique à un portefeuille de baux présentant des caractéristiques similaires ;
- application de l'exemption pour ne pas comptabiliser les droits d'utilisation pour les contrats d'une durée résiduelle de moins de 12 mois à la date de transition ;
- exclusion des coûts directs initiaux de l'évaluation des droits d'utilisation à la date de transition.
- réalisation d'un examen rétrospectif pour déterminer la durée du bail si le contrat contient des options de prolongation ou de résiliation du bail.

- **IFRS 11 - Partenariats**

Pour les entités passant de la méthode de consolidation proportionnelle à la méthode de la mise en équivalence, le Groupe a appliqué les dispositions transitoires d'IFRS 11 à la date de transition et, tel que requis par IFRS 1 dans ce cas, a soumis la participation à un test de dépréciation conformément à IAS 36 à la date de transition aux IFRS, qu'il existe ou non un indice de dépréciation. La perte de valeur qui en résulte, le cas échéant, doit être comptabilisée à titre d'ajustement des résultats non distribués à la date de transition aux IFRS.

13.4 Rapprochement des états du résultat net consolidé

	2019		
	Chiffre d'affaires	Résultat opérationnel	Résultat net
<i>(En milliers d'euros)</i>			
FR GAAP	431 561	16 288	2 975
IAS 12 - Impôts sur le résultat	A -	-	858
IAS 19 - Avantages du personnel	-	113	48
IFRS 2 - Paiements fondés sur des actions	B -	(1 715)	(1 715)
IFRS 3 - Regroupements d'entreprises	C -	814	1 680
IFRS 9 - Instruments financiers	D -	939	445
IFRS 11 - Partenariats	E (6 712)	1 021	-
IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients	F (30 319)	(252)	(194)
IFRS 16 - Contrats de location	G -	124	(85)
IFRIC 21 - Droits ou taxes	-	277	194
IAS 1 - Présentation des états financiers - Reclassement du Résultat exceptionnel en résultat opérationnel	-	(4 605)	-
Autre	-	(192)	420
IFRS	394 530	12 812	4 625

	2018		
	Chiffre d'affaires	Résultat opérationnel	Résultat net
<i>(En milliers d'euros)</i>			
FR GAAP	259 539	15 855	4 145
IAS 12 - Impôts sur le résultat	A -	-	(214)
IAS 19 - Avantages du personnel	-	36	(1)
IFRS 2 - Paiements fondés sur des actions	B -	(516)	(516)
IFRS 3 - Regroupements d'entreprises	C -	(2 415)	(1 018)
IFRS 9 - Instruments financiers	D -	(203)	390
IFRS 11 - Partenariats	E (1 890)	85	-
IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients	F (19 597)	(142)	(109)
IFRS 16 - Contrats de location	G -	(129)	(140)
IFRIC 21 - Droits ou taxes	-	33	22
IAS 1 - Présentation des états financiers- Reclassement du Résultat exceptionnel en résultat opérationnel	-	(3 818)	-
Autre	-	15	(13)
IFRS	238 051	8 801	2 546

13.5 Rapprochement des capitaux propres

		Part attribuable au Groupe					Participations ne donnant pas le contrôle	TOTAL CAPITAUX X PROPRES
		Capital Social	Primes d'émission	Réserves consolidées	Ecarts de conversion	Capitaux propres Part du Groupe		
<i>(En milliers d'euros)</i>								
CAPITAUX PROPRES AU 01 JANVIER 2018 - FR GAAP		304	34 356	(3 087)	(1 546)	30 027	177	30 204
	IAS 12 - Impôts sur le résultat	A		714	(43)	671	-	671
	IAS 19 - Avantages du personnel			37	-	37	-	37
	IFRS 3 - Regroupements d'entreprises	C		(723)	36	(686)	-	(686)
	IFRS 9 - Instruments financiers	D		739	-	739	-	739
	IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients	F		(130)	7	(123)	(100)	(223)
	IFRS 16 - Contrats de location	G		37	-	37	-	37
	IFRIC 21 - Droits ou taxes			128	-	128	-	128
	IFRS 1 - Première adoption des normes d'information financière internationale – Annulation des écarts de conversion	H		(1 576)	1 576	-	-	-
	Autre			541	(31)	510	-	510
CAPITAUX PROPRES AU 01 JANVIER 2018 - IFRS			304	34 356	(3 319)	-	77	31 417

		Part attribuable au Groupe					Participations ne donnant pas le contrôle	TOTAL CAPITAUX X PROPRES
		Capital Social	Primes d'émission	Réserves consolidées	Ecarts de conversion	Capitaux propres Part du Groupe		
<i>(En milliers d'euros)</i>								
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2018 - FR GAAP		304	34 423	926	(747)	34 906	318	35 224
	IAS 12 - Impôts sur le résultat	A		442	(36)	406	-	406
	IAS 19 - Avantages du personnel			73	-	73	-	73
	IFRS 3 - Regroupements d'entreprises	C		(1 741)	37	(1 704)	-	(1 704)
	IFRS 9 - Instruments financiers	D		1 129	-	1 129	-	1 129
	IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients	F		(189)	(3)	(192)	(157)	(349)
	IFRS 16 - Contrats de location	G		(95)	(2)	(97)	(9)	(106)
	IFRIC 21 - Droits ou taxes			150	-	150	-	150
	IFRS 1 - Première adoption des normes d'information financière internationale – Annulation des écarts de conversion	H		(1 576)	1 576	-	-	-
	Autre			597	(11)	586	(1)	585
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2018 - IFRS			304	34 423	(284)	814	151	35 408

		Part attribuable au Groupe					Participations ne donnant pas le contrôle	TOTAL CAPITAUX X PROPRES
		Capital Social	Primes d'émission	Réserves consolidées	Ecarts de conversion	Capitaux propres Part du Groupe		
<i>(En milliers d'euros)</i>								
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2019 - FR GAAP		400	168 294	3 703	(6)	172 391	485	172 876
	IAS 12 - Impôts sur le résultat	A		1 173	(7)	1 167	1	1 167
	IAS 19 - Avantages du personnel			(3)	-	(3)	-	(3)
	IFRS 3 - Regroupements d'entreprises	C		(68)	41	(27)	10	(17)
	IFRS 9 - Instruments financiers	D		1 574	-	1 574	-	1 574
	IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients	F		(296)	(9)	(305)	(249)	(554)
	IFRS 16 - Contrats de location	G		(179)	(3)	(182)	(10)	(192)
	IFRIC 21 - Droits ou taxes			344	-	344	-	344
	IFRS 1 - Première adoption des normes d'information financière internationale – Annulation des écarts de conversion	H		(1 576)	1 576	-	-	-
	Autre			1 188	(11)	1 178	(31)	1 146
CAPITAUX PROPRES AU 31 DECEMBRE 2019 - IFRS			400	168 294	5 860	1 582	205	176 340

13.6. Description des principaux impacts de la transition IFRS

A : IAS 12 – Impôt sur le résultat

Les montants présentés sur ces lignes correspondent à l'effet d'impôt des retraitements entre le précédent référentiel et les normes IFRS inclus dans le résultat net et dans les capitaux propres.

B : IFRS 2 – Paiements fondés sur des actions

Le Groupe a retraité l'ensemble des plans en cours non encore acquis à la date de transition conformément à IFRS 2 et appliqué l'exemption facultative pour les plans acquis à la date de transition. Les règles et méthodes comptables appliquées sont décrites en Note 5.4 – Paiements fondés sur des actions. Le retraitement concernant les paiements fondés sur les actions entraîne une charge d'exploitation supplémentaire en contrepartie des capitaux propres. La charge cumulée sur les plans en cours à la date de transition a donné lieu à un reclassement intra-capitaux propres sans impact net de présentation.

C : IFRS 3 – Regroupements d'entreprises

Les montants présentés sur cette ligne sont principalement composés de :

- A partir de la date de transition, l'annulation des amortissements sur les goodwill qui étaient constatés dans le précédent référentiel ; en application de la norme IFRS 3, les goodwill ne sont plus amortis et font l'objet d'un test de dépréciation annuel ;
- La constatation en charges des variations d'estimation des compléments de prix qui étaient précédemment constatées en contrepartie du goodwill ;
- La requalification de sommes qui étaient considérées comme des compléments de prix éventuels dans le précédent référentiel en rémunération de services post-acquisition ;
- La constatation en charges des frais d'acquisition encourus sur ces exercices qui étaient précédemment activés. Les frais d'acquisition liés à des regroupements antérieurs à la date de transition qui n'étaient pas totalement amortis ont été imputés sur les capitaux propres. Alors que les frais d'acquisition étaient inclus dans les flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement dans le précédent référentiel ; ils sont désormais présentés au sein des flux de trésorerie liés à l'activité.

D : IFRS 9 – Instruments financiers

Les montants présentés sur cette ligne sont principalement composés de :

- La reconnaissance des charges d'intérêts sur les passifs financiers selon la méthode du taux d'intérêt effectif (TIE) qui étaient précédemment reconnus de façon linéaire sur la durée des emprunts correspondant ;
- La reconnaissance de la variation de juste valeur des instruments dérivés non qualifiés d'instruments de couverture.

E : IFRS 11 – Participations mises en équivalence

Les montants présentés sur cette ligne correspondent à l'impact du passage de la méthode de consolidation proportionnelle à la méthode de la mise en équivalence pour les entités suivantes :

- Au 1^{er} janvier 2018 : GS Believe LLP
- A partir du 1^{er} octobre 2018 :
 - Chimperator Productions GmbH & Co. KG

- Lili Louise Musique SAS
 - VF Musiques SAS
 - Tôt ou Tard Films SAS
 - Zouave SAS
- A partir du 18 octobre 2019 : 6&7 SAS

Les flux liés à la participation et aux distributions entre le Groupe et les entités qui étaient précédemment consolidées par intégration proportionnelle sont désormais présentés sur une ligne dédiée dans les flux de trésorerie liés à l'activité. Les variations des prêts accordés aux sociétés mises en équivalence sont désormais présentées au sein des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement.

F : IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients

Les montants présentés sur cette ligne se composent principalement du reclassement Agent/principal concernant le chiffre d'affaires liés à la distribution physique réalisée par le Groupe en tant que Distributeur et aux prestations réalisées au nom et pour le compte des producteurs à hauteur de 32 millions d'euros pour 2019 et 17 millions d'euros en 2018. Un reclassement Agent/principal concernant du chiffre d'affaires lié aux ventes digitales de l'activité « Solutions Automatisées » a également été réalisé sur l'exercice 2018 pour 2 millions d'euros.

G : IFRS 16 - Contrats de location

L'application de la norme amenant à constater un droit d'utilisation et une dette de location au bilan conduit également à reconnaître une charge d'amortissement et des intérêts financiers en lieu et place d'une charge de location en tant que charge opérationnelle sur la durée du contrat. Les droits d'utilisation et dettes de loyer reconnus à l'ouverture sont présentés respectivement dans la Note 6.3 – Immobilisations corporelles et dans la Note 8.3 – Endettement financier brut.

L'écart entre la charge de location précédemment constatée et la charge d'amortissement constitue l'impact sur le résultat opérationnel.

La différence entre la charge totale (amortissements et charges financières) au titre des contrats de location en IFRS et la charge de location précédemment constatée constitue l'impact sur le résultat net.

Alors que les paiements au titre des contrats de location simple étaient présentés dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, ces paiements de loyers sont désormais divisés en sorties de trésorerie se rapportant à la charge d'intérêts sur la dette de loyer et au remboursement de cette dette de loyer. Le Groupe présente le remboursement du principal de l'obligation locative et les intérêts payés dans les flux de trésorerie liés aux activités de financement.

H : IFRS 1 : Première adoption des normes d'information financière internationale

L'application de l'exemption facultative prévue par IFRS 1 concernant IAS 21 - Effets des variations des cours des monnaies étrangères, a conduit le Groupe à considérer le montant cumulé des écarts de conversion comme étant nul en date de transition.

18.1.2 Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les états financiers consolidés (Exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018)

« Aux Membres du Conseil d'administration,

Exercices clos les 31 décembre 2018, 2019 et 2020

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Believe S.A.S. (la « Société ») 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 au public et d'admission de titres de capital de la Société à la négociation sur le marché réglementé d'Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la Société relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2018, 2019 et 2020, établis pour les besoins du prospectus et présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne (les « Comptes Consolidés »), tels qu'ils sont joints au présent rapport.

La crise mondiale liée à la pandémie de COVID-19 crée des conditions particulières pour la préparation et l'audit des comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2020. En effet, cette crise et les mesures exceptionnelles prises dans le cadre de l'état d'urgence sanitaire induisent de multiples conséquences pour les entreprises, particulièrement sur leur activité et leur financement, ainsi que des incertitudes accrues sur leurs perspectives d'avenir. Certaines de ces mesures, notamment les restrictions de déplacement et le travail à distance, ont également eu une incidence sur l'organisation interne des entreprises et sur les modalités de mise en œuvre des audits.

Les Comptes Consolidés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'administration. 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, 2019 et 2020 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.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 6 mai 2021

Paris, le 6 mai 2021

KPMG Audit

Aca Nexia

Département de KPMG S.A.

Jean-Pierre Valensi

Olivier Juramie

Associé

Associé »

18.2 Date des dernières informations financières

31 décembre 2020.

18.3 Politique de distribution de dividendes

La Société n'a procédé à aucun versement de dividendes au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018. Le Groupe n'envisage pas de verser des dividendes à court terme ; la trésorerie disponible du Groupe sera en effet affectée au soutien de sa stratégie de croissance.

18.4 Procédures judiciaires et d'arbitrage

Dans le cours normal de ses activités, le Groupe peut être impliqué dans des procédures judiciaires, arbitrales, administratives ou réglementaires, qui peuvent notamment inclure des contentieux avec les plateformes de distribution numérique et médias sociaux, les artistes et labels, des ayants-droits, ses fournisseurs, concurrents, employés ainsi que des administrations fiscales ou autres. À la date du présent document d'enregistrement, le Groupe n'a pas connaissance de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en cours ou dont le Groupe est menacé) autres que celle mentionnée ci-dessous, susceptibles d'avoir ou ayant eu, au cours des douze derniers mois, des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraînent des coûts à la charge de la Société ou de l'une de ses filiales et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Au 31 décembre 2020, le montant total des provisions pour risques et charges du Groupe (principalement constituées des provisions pour engagements de retraite) s'élevait à 1,7 million d'euros (voir la note 7.2 des états financiers consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 inclus à la section 18.2.1 du présent document d'enregistrement).

Contentieux entre le Groupe et Round Hill

En juillet 2020, certaines sociétés du Groupe (TuneCore Inc., Believe Digital Holdings Inc. et Believe SAS) ont été assignées devant un tribunal fédéral de l'Etat de New York par Round Hill Music LLP et Round Hill Music LP, des sociétés d'édition musicale (ci-après, « **Round Hill** »), qui allèguent l'utilisation, la reproduction et la distribution par le Groupe de 219 œuvres musicales dans le cadre de ses activités (en particulier la mise à disposition par le Groupe des œuvres visées par Round Hill auprès de plateformes aux fins de leur téléchargement), sans avoir préalablement obtenu une licence sur les droits de reproduction mécanique de ces œuvres (« *mechanicals* », en droit américain), dont Round Hill serait titulaire.

Sur la base de ces allégations, Round Hill réclame au Groupe le paiement de dommages-intérêts correspondant au montant maximum prévu par la loi américaine applicable (*statutory damages*), à savoir 150 000 dollars américains par œuvre, soit un total de 32 850 000 dollars américains.

Suite à l'assignation par Round Hill, le Groupe a lancé un processus d'analyse afin d'identifier les œuvres musicales pour lesquelles Round Hill allègue une violation de ses droits, et qui seraient mises à disposition par le Groupe auprès de plateformes en vue de leur téléchargement. Ce processus d'analyse est en cours, néanmoins, plusieurs des œuvres en cause s'avèrent difficiles à identifier comme ayant été distribuées par le Groupe, ce qui fait naître un doute sérieux sur le caractère fondé de la demande de Round Hill à leur égard.

De manière plus générale, au regard notamment de la jurisprudence applicable, et même à supposer que la demande de Round Hill soit en partie fondée pour certaines œuvres, le Groupe considère que le montant des dommages et intérêts demandés par Round Hill (qui correspond au maximum prévu par la loi) est disproportionné par rapport à ce que Round Hill pourrait effectivement obtenir du tribunal.

Il est rappelé que les usages aux Etats Unis font peser sur les producteurs ou les distributeurs d'enregistrements phonographiques la responsabilité d'identifier les titulaires de droits de reproduction mécanique sur les œuvres intégrées dans ces enregistrements puis d'obtenir de leur part et leur payer les licences sur ces droits lorsque les enregistrements sont distribués par voie de téléchargement (et pas uniquement par voie de *streaming*). Le Groupe recourt aux services de prestataires externes pour identifier les ayants droits à même de fournir ces licences, l'exposant notamment au risque que certains d'entre eux ne soient pas identifiés et de ne pas pouvoir maîtriser pleinement les procédures mises en œuvre à cette fin (voir le paragraphe 3.5.1 « *Risques liés aux droits de propriété intellectuelle* » du présent document d'enregistrement).

A la date du présent document d'enregistrement, une procédure de médiation est en cours entre le Groupe et Round Hill aux fins de parvenir à un règlement amiable de ce contentieux.

18.5 Changement significatif de la situation financière

A la connaissance de la Société, il n'est pas survenu de changement significatif de la situation financière du Groupe depuis le 31 décembre 2020.

19. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

19.1 Capital social

19.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

À la date du présent document d'enregistrement, le capital social de la Société s'élève à 402.344,21 euros, divisé en 40.234.421 actions entièrement libérées et réparties de la façon suivante :

- 9.761.267 actions ordinaires de 0,01 euro de valeur nominale,
- 4.334.000 actions de préférence P1 de 0,01 euro de valeur nominale,
- 4.639.220 actions de préférence P2 de 0,01 euro de valeur nominale,
- 1.000.000 actions de préférence P3 de 0,01 euro de valeur nominale,
- 11.933.880 actions de préférence P4 de 0,01 euro de valeur nominale, et
- 8.566.054 actions de préférence P5 de 0,01 euro de valeur nominale.

Les actions de préférence P1, P2, P3, P4 et P5 sont des actions de préférence au sens de l'article L- 228-11 du Code de commerce. Elles seront converties en actions ordinaires nouvelles de la Société, sur la base d'une action ordinaire nouvelle pour chaque action de préférence convertie, avec effet à la date du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Ainsi, à compter de cette date, le capital social de la Société sera exclusivement composé d'actions ordinaires.

Une assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement à l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, aux fins d'adopter les délégations financières décrites ci-dessous.

Ces délégations financières seront adoptées sous condition suspensive de la fixation définitive du prix des actions de la Société dans le cadre leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum
Autorisation à l'effet d'opérer sur les actions de la Société	18 mois	Dans la limite de 10 % du nombre total des actions composant le capital social ou 5 % du nombre total des actions en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'opérations de croissance externe
Autorisation donnée au Conseil d'administration de réduire le capital social par annulation des actions auto-détenues	26 mois	Dans la limite de 10 % du capital social par 24 mois
Délégation de compétence au Conseil d'administration en vue d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfices ou primes ou toute autre somme dont la capitalisation serait admise	26 mois	20% du capital
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, avec maintien du droit préférentiel de souscription	26 mois	50 % du capital ⁽¹⁾ 750 millions d'euros s'agissant des titres de créance ⁽²⁾
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant droit à l'attribution	26 mois	20 % du capital ⁽¹⁾ 750 millions d'euros s'agissant des titres de créance ⁽²⁾

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum
de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, par offre au public autres que celles visées à l'article L.411-2 du Code monétaire et financier, avec suppression du droit préférentiel de souscription et délai de priorité obligatoire ⁽⁴⁾		
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, par offre au public autres que celles visées à l'article L.411-2 du Code monétaire et financier, avec suppression du droit préférentiel de souscription et délai de priorité facultatif ⁽⁴⁾	26 mois	10 % du capital ⁽¹⁾ 750 millions d'euros s'agissant des titres de créance ⁽²⁾
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider l'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, dans le cadre d'offres au public visées au 1 de l'article L.411-2 du Code monétaire et financier	26 mois	10 % du capital ⁽¹⁾ 750 millions d'euros s'agissant des titres de créance ⁽²⁾
Autorisation au Conseil d'administration en cas d'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription, de fixer le prix d'émission selon les modalités fixées par l'Assemblée Générale	26 mois	10 % du capital par an
Autorisation donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription	26 mois	Limite prévue par la réglementation applicable (à ce jour, 15 % de l'émission initiale) ⁽¹⁾
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'émettre des actions ou des titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature	26 mois	10 % du capital ⁽¹⁾ 750 millions d'euros s'agissant des titres de créance ⁽²⁾
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider l'émission d'actions réservées aux adhérents d'un plan d'épargne entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers	26 mois	5 % du capital ⁽¹⁾
Délégation de compétence au Conseil d'administration en vue d'augmenter le capital social par émission d'actions avec suppression du droit préférentiel de souscription en faveur d'une catégorie de bénéficiaires déterminée (salariés et mandataires sociaux de la Société et de sociétés lui étant liées)	18 mois	5 % du capital ⁽¹⁾
Autorisation au Conseil d'administration à l'effet d'attribuer gratuitement des actions nouvelles ou existantes, avec suppression du droit préférentiel de souscription, en faveur des salariés et mandataires sociaux de la Société et de sociétés lui étant liées	38 mois	2,9 % du capital ⁽¹⁾⁽³⁾
Autorisation au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options d'achat ou de souscription d'actions aux salariés et mandataires sociaux éligibles du Groupe	38 mois	2,9 % du capital ⁽¹⁾⁽³⁾

(1) Le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 50% du capital s'agissant des augmentations de capital immédiates et/ou à terme.

(2) Le montant nominal maximum global des émissions de titres de créance susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 750 millions d'euros s'agissant des émissions de titres de créances.

(3) Le montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le plafond commun aux attributions gratuites d'actions et d'options d'achat ou de souscription d'actions fixé à 2,9 % du capital de la Société.

(4) En ce compris dans le cadre d'une offre publique d'échange initiée par la Société (art. L. 22-10-54 du Code de commerce).

19.1.2 Titres non représentatifs du capital

A la date du présent document d'enregistrement, la Société n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

19.1.3 Actions détenues par la Société ou pour son compte propre

À la date du présent document d'enregistrement, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son propre compte.

L'assemblée générale des associés devant se tenir au plus tard le jour de l'approbation par l'Autorité des marchés financiers du prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris autorisera, pour une durée de 18 mois à compter de la date de tenue de l'assemblée et sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le conseil d'administration, avec faculté de subdélégation dans les conditions légales et réglementaires, conformément aux dispositions des articles L. 22-10-62 et suivants du Code de commerce, à acheter, en une ou plusieurs fois et aux époques qu'il fixera, un nombre d'actions de la Société ne pouvant excéder 10 % du nombre total des actions composant le capital social, à quelque moment que ce soit, ou 5 % du nombre total des actions composant le capital social s'il s'agit d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport, étant précisé que le nombre d'actions détenu par la Société ne pourra en aucun cas conduire la Société à détenir à quelque moment que ce soit plus de 10 % des actions composant son capital social.

Les actions pourront être acquises, sur décision du conseil d'administration, afin :

- d'assurer la liquidité et animer le marché des titres de la Société par l'intermédiaire d'un prestataire de services d'investissement agissant de manière indépendante dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la pratique de marché admise par l'AMF le 2 juillet 2018 ;
- d'allouer des actions aux membres du personnel de la Société, et notamment dans le cadre (i) de la participation aux résultats de l'entreprise, (ii) de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société, dans le cadre des dispositions des articles L. 22-10-56 et L. 225-177 et suivants du Code de commerce, ou (iii) de tout plan d'épargne conformément aux articles L. 3331-1 et suivants du Code du travail ou toute attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 22-10-59 et L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce, ainsi que de réaliser toutes opérations de couverture afférentes à ces opérations, dans les conditions prévues par les autorités de marché et aux époques que le conseil d'administration ou la personne agissant sur délégation du conseil d'administration appréciera ;
- de remettre les actions de la Société lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière à l'attribution d'actions de la Société dans le cadre de la réglementation en vigueur, ainsi que de réaliser toutes opérations de couverture afférentes à ces opérations, dans les conditions prévues par les autorités de marché et aux époques que le conseil d'administration ou la personne agissant sur délégation du conseil d'administration appréciera ;
- de conserver les actions de la Société et de les remettre ultérieurement à titre de paiement ou d'échange dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe ;
- d'annuler les actions de la Société dans le cadre d'une réduction du capital social ;

- de mettre en œuvre toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF et, plus généralement, réaliser toute opération conforme à la réglementation en vigueur.

Le prix unitaire maximal d'achat ne pourra pas être supérieur, hors frais, à 200 % du prix des actions de la Société fixé dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, tel que ce prix sera mentionné dans le communiqué normé de la Société relatif aux caractéristiques définitives de l'offre d'actions de la Société et de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le conseil d'administration pourra toutefois, en cas d'opérations sur le capital de la Société, notamment de modification de la valeur nominale de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves suivie de la création et de l'attribution gratuite d'actions, de division ou de regroupement de titres, ajuster le prix maximal d'achat susvisé afin de tenir compte de l'incidence de ces opérations sur la valeur de l'action de la Société.

L'acquisition, la cession ou le transfert de ces actions pourront être effectués et payés par tous moyens autorisés par la réglementation en vigueur, sur un marché réglementé, sur un système multilatéral de négociation, auprès d'un internalisateur systématique ou de gré à gré, notamment par voie d'acquisition ou de cession de blocs, par le recours à des options ou autres instruments financiers dérivés, ou à des bons ou, plus généralement, à des valeurs mobilières donnant droit à des actions de la Société, aux époques que le conseil d'administration appréciera, à l'exclusion des périodes d'offre publique visant les titres de la Société.

Le conseil d'administration aura tous pouvoirs, avec faculté de subdélégation dans les conditions légales et réglementaires, afin, dans le respect des dispositions légales et réglementaires concernées, de procéder aux réallocations permises des actions rachetées en vue de l'un des objectifs du programme à un ou plusieurs de ses autres objectifs, ou bien à leur cession, sur le marché ou hors marché.

Le conseil d'administration informera, dans les conditions légales, l'assemblée générale des opérations réalisées.

19.1.4 Autres titres donnant accès au capital

À la date du présent document d'enregistrement, le capital de la Société est composé de 9.761.267 actions ordinaires (décrites au paragraphe 16.1 du présent document d'enregistrement) et de 30.473.154 actions de préférence (décrites au paragraphe 19.1.1 du présent document d'enregistrement). La Société a par ailleurs émis des bons de souscription d'actions (les « **BSA** ») et des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (les « **BSPCE** »), donnant accès à un total de 2 148 976 actions nouvelles de la Société, correspondant à 5,07% du capital sur une base diluée à la date du présent document d'enregistrement.

Les BSA et les BSPCE ont été émis conformément aux dispositions des articles L. 228-92 et L. 225-129 du Code de commerce au profit de certains salariés et mandataires sociaux de la Société ou de ses filiales. Ils ont été attribués gratuitement aux bénéficiaires. Chaque BSA et BSPCE donne le droit de souscrire à une action ordinaire nouvelle de la Société. Les BSA et les BSPCE, qui seront devenus exerçables, peuvent être exercés jusqu'à leur expiration fixée à dix ans à compter de leur attribution. Ils sont incessibles.

A la date du présent document d'enregistrement, il existe 541 000 BSA et 1 607 976 BSPCE, dont 394 750 BSA et 1 276 277 BSPCE sont exerçables, donnant accès, en cas d'exercice, à 2 148 976 actions nouvelles de la Société, correspondant à 5,07% du capital sur une base diluée à la date du présent document d'enregistrement. La possibilité pour les titulaires d'exercer les BSA et BSPCE exerçables a été suspendue pour une durée courant jusqu'au règlement-livraison de l'introduction en bourse de la Société. Une description détaillée des plans de BSA et BSPCE figure à la note 5.4 « *Paiements fondés sur des actions* » des états financiers consolidés du

Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2020, 2019 et 2018 inclus au paragraphe 18.1 du présent document d'enregistrement.

19.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré

Néant.

19.1.6 Capital social de toute société du groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option

Néant.

19.1.7 Évolution du capital de la Société au cours des trois derniers exercices

Date	Nature de l'opération	Capital avant opération (en euros)	Nombre d'actions avant opération	Nombre d'actions après opération	Valeur nominale (en euros)	Capital après opération (en euros)
26/09/2018	Augmentation de capital (exercice de BSA)	303.805,60	30.380.560	30.436.060	0,01	304.360,60
20/03/2019	Augmentation de capital (exercice de BSPCE)	304.360,60	30.436.060	30.441.247	0,01	304.412,47
21/03/2019	Augmentation de capital (exercice de BSA)	304.412,47	30.441.247	30.447,247	0,01	304.472,47
06/05/2019	Augmentation de capital (émission d'actions de préférence P5)	304.472,47	30.447.247	38.823,535	0,01	388.235,35
02/07/2019	Augmentation de capital (émission d'actions de préférence P5)	388.235,35	38.823.535	39.013.301	0,01	390.133,01
26/07/2019	Augmentation de capital (exercice de BSA et de BSPCE)	390.133,01	39.013.301	39.953.401	0,01	399.534,01
26/07/2019	Augmentation de capital (exercice de BSPCE)	399.534,01	39.953.401	39.970.901	0,01	399.709,01
05/03/2020	Augmentation de capital (exercice de BSA)	399.709,01	39.970.901	39.979.401	0,01	399.794,01
05/05/2020	Augmentation de capital (exercice de BSA et de BSPCE)	399.794,01	39.979.401	40.144.069	0,01	401.440,69
15/05/2020	Augmentation de capital (exercice de BSPCE)	401.440,69	40.144.069	40.173.444	0,01	401.734,44
09/11/2020	Augmentation de capital (exercice de BSPCE)	401.734,44	40.173.444	40.180.006	0,01	401.800,06
03/12/2020	Augmentation de capital (exercice de BSA)	401.800,06	40.180.006	40.234.421	0,01	402.344,21

19.2 Acte constitutif et statuts

19.2.1 Objet social

La Société a pour objet, en France et à l'étranger :

- de contribuer à favoriser et développer la richesse et la diversité de la création culturelle en facilitant la production, la diffusion, la promotion et la distribution la plus large possible ;
- la conception, la création, le développement, l'animation et l'exploitation de sites pour son propre compte sur Internet ;
- l'identification, la production, la promotion, la distribution et la diffusion de documents, enregistrements sonores, bandes vidéo et tous autres contenus de divertissement sous toutes formes (physique, numérique...) et sur tous supports (presse, Internet, téléphonie mobile, radio, télévision...) ainsi que l'édition musicale ;
- la conversion de tous documents, enregistrements sonores, bandes vidéo et tous autres contenus de divertissement d'un support physique vers un support électronique ;
- la diffusion et la publication sous toutes formes et sur tous supports d'informations en matière de divertissement ;
- la production, l'organisation, l'exploitation et la diffusion de spectacles vivants, notamment dans le domaine musical ;
- et plus généralement, toutes activités se rapportant au divertissement, à l'électronique, à l'informatique, à l'Internet, à la téléphonie mobile, à l'audiotel, à la bureautique, à la production, à la publicité et au marketing et à la diffusion ; et
- toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières, se rattachant directement ou indirectement à l'objet ci-dessus spécifié ou pouvant favoriser le développement de la Société.

19.2.2 Stipulations statutaires relatives aux organes d'administration et de direction – Règlement intérieur du conseil d'administration

Le descriptif ci-dessous résume les principales stipulations des statuts et du règlement intérieur relatives au conseil d'administration, en particulier à son mode de fonctionnement et à ses pouvoirs, tels qu'ils seront applicables à compter du jour du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le règlement intérieur sera adopté avec effet au jour du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Il précise, outre les dispositions relatives au conseil d'administration mentionnées ci-après, le mode d'organisation et de fonctionnement, les compétences et les pouvoirs des comités que le conseil d'administration a institués en son sein (voir le paragraphe 14.3 « *Comités du conseil d'administration* » du présent document d'enregistrement).

- (i) Conseil d'administration (article 15 des statuts et règlement intérieur)

Composition

La Société est administrée par un conseil d'administration de trois membres au moins et de dix-huit au plus, sous réserve des dérogations prévues par la loi.

Le conseil d'administration peut nommer un ou plusieurs censeurs, dans la limite d'un nombre maximum de deux. Les censeurs sont appelés à assister comme observateurs aux réunions du

Conseil d'administration et peuvent être consultés par celui-ci. Les censeurs sont des personnes physiques ou morales, choisies parmi les actionnaires ou en dehors d'eux. La durée des fonctions des censeurs est de quatre années sauf démission ou cessation anticipée des fonctions décidée par le conseil. Les modalités d'exercice de la mission des censeurs, en ce compris leur éventuelle rémunération, sont arrêtées par le conseil d'administration. Les censeurs sont rééligibles. Ils sont convoqués aux réunions du conseil d'administration et prennent part aux délibérations avec voix consultative.

Conformément à la recommandation de l'Autorité des marchés financiers 2012-02 relative au gouvernement d'entreprise et à la rémunération des dirigeants des sociétés se référant au code Afep-Medef, les censeurs doivent être informés de la réglementation relative aux abus de marché (notamment le Règlement (UE) 596/2014 du Parlement européen et du Conseil du 16 juin 2014 sur les abus de marché) et plus spécifiquement les règles d'abstention de communication d'une information privilégiée. En outre, des mesures de gestion des conflits d'intérêts doivent être mises en place pour éviter que les censeurs n'assistent aux débats alors qu'ils sont en situation de conflits d'intérêts potentiel. Par conséquent, les obligations prévues dans le règlement intérieur du Conseil d'administration de la Société applicables aux administrateurs et relatives à la prévention des conflits d'intérêts s'appliquent, *mutatis mutandis*, aux censeurs.

Désignation

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et les présents statuts.

Fonctions des Administrateurs

La durée des fonctions d'administrateur est de quatre ans.

Par exception, l'assemblée générale pourra, pour la mise en place ou le maintien d'un principe de renouvellement échelonné du Conseil d'administration, désigner un ou plusieurs administrateurs pour une durée différente n'excédant pas quatre (4) ans ou réduire la durée des mandats d'un ou plusieurs administrateurs en fonction à une durée inférieure à quatre (4) ans. Les fonctions de tout administrateur ainsi nommé ou dont la durée du mandat serait modifiée pour une durée n'excédant pas quatre (4) ans prendront fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire des actionnaires ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat dudit administrateur.

Les administrateurs sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

Les administrateurs ne doivent pas être âgés de plus de 75 ans (étant précisé que le nombre d'administrateurs ayant dépassé l'âge de 70 ans ne pourra être supérieur au tiers des administrateurs en fonctions) et sont soumis aux dispositions législatives et réglementaires applicables en matière de cumul des mandats.

Chaque membre du Conseil d'administration a l'obligation de faire part au Conseil d'administration de toute situation de conflit d'intérêt, même potentiel, et doit s'abstenir d'assister au débat et de participer au vote de la délibération correspondante. Cette obligation s'applique également aux censeurs nommés le cas échéant par le Conseil d'administration.

Identité des administrateurs

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Ces dernières doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était

administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Le mandat du représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente.

Si la personne morale révoque le mandat de son représentant permanent, elle est tenue de notifier sans délai à la Société, par lettre recommandée, cette révocation ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès, démission ou empêchement prolongé du représentant permanent.

Rémunération des administrateurs

L'assemblée générale peut allouer aux administrateurs, à titre de rémunération, une somme fixe annuelle, dont le montant est maintenu jusqu'à décision nouvelle. Sa répartition entre les administrateurs est déterminée par le conseil d'administration.

Les administrateurs ne peuvent recevoir de la Société aucune rémunération, permanente ou non, au titre de leur mandat d'administrateur, autre que celles prévues par la loi.

Délibération du conseil d'administration

Le conseil d'administration se réunit sur la convocation du président ou de l'un de ses membres aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, étant précisé que la périodicité et la durée des séances du conseil d'administration doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du conseil.

La réunion a lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

La convocation est faite par tous moyens, même verbalement. Le conseil d'administration peut valablement délibérer, même en l'absence de convocation, si tous ses membres sont présents ou représentés.

Certaines décisions du conseil d'administration peuvent, dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, être prises par consultation écrite des administrateurs.

Le conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente.

Les décisions sont prises à la majorité simple des membres présents ou représentés. En cas de partage des voix, la voix du président de séance est prépondérante.

Dans le respect des dispositions légales et réglementaires, le règlement intérieur peut prévoir que sont réputés présents, pour le calcul du quorum et de la majorité, les administrateurs qui participent à la réunion du conseil par des moyens de visioconférence ou de télécommunication satisfaisant aux caractéristiques techniques fixées par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Tout administrateur peut donner mandat à un autre administrateur de le représenter à une réunion du conseil d'administration, chaque administrateur ne pouvant disposer que d'une seule procuration par séance.

Il est tenu un registre de présence qui est signé par les membres du conseil d'administration participant à la séance du conseil, tant en leur nom propre qu'au titre d'un mandat de représentation.

Les délibérations du conseil d'administration sont constatées dans des procès-verbaux signés par le président de séance et par au moins un administrateur ayant pris part à la séance. En cas d'empêchement du président de séance, il est signé par au moins deux administrateurs.

Le conseil d'administration fixe par un règlement intérieur ses modalités de fonctionnement en conformité avec la loi et les statuts. Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet à leur examen. La composition et les attributions de chacun de ces comités, lesquels exercent leur activité sous sa responsabilité, sont fixées par le conseil d'administration par règlement intérieur.

Le conseil d'administration fixe également par un règlement intérieur les décisions et/ou actes soumis à son autorisation préalable.

Toute personne appelée à assister aux réunions du conseil d'administration est tenue à la discrétion à l'égard des informations transmises ainsi qu'à une obligation générale de réserve.

Président du conseil d'administration

Le conseil d'administration élit, parmi ses membres personnes physiques, un président.

Le président est nommé pour la durée de son mandat d'administrateur. Il est rééligible.

Le président du conseil d'administration ne doit pas être âgé de plus de 75 ans. Si le président en fonction vient à dépasser cet âge, il est réputé démissionnaire d'office.

En cas d'empêchement temporaire ou de décès du président, le conseil d'administration peut déléguer un administrateur dans les fonctions de président.

En cas d'empêchement temporaire, cette délégation est donnée pour une durée limitée. Elle est renouvelable. En cas de décès, elle vaut jusqu'à l'élection du nouveau président.

Le président du conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure d'accomplir leur mission.

(ii) Direction générale (article 18 des statuts)

Modalités d'exercice

La direction générale de la Société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration, soit par une autre personne physique, nommée par le conseil d'administration et portant le titre de directeur général.

Le conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale à tout moment et, au moins, à chaque expiration du mandat du directeur général ou du mandat du président du conseil d'administration lorsque celui-ci assume également la direction générale de la Société.

Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions réglementaires.

Lorsque la direction générale de la Société est assumée par le président du conseil d'administration, les dispositions ci-après relatives au directeur général lui sont applicables. Il prend alors le titre de président-directeur général.

Directeurs généraux délégués

Sur proposition du directeur général, le conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques, chargées d'assister le directeur général, avec le titre de directeur général délégué.

Le nombre de directeurs généraux délégués ne peut excéder deux.

Durée du mandat

La durée du mandat du directeur général ou des directeurs généraux délégués est déterminée lors de la nomination, sans que cette durée puisse excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

Le directeur général et les directeurs généraux délégués ne peuvent être âgés de plus de 75 ans. Lorsque cette limite d'âge est atteinte en cours de mandat, le dirigeant concerné est réputé démissionnaire d'office.

Révocation - Rémunération

Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration. Il en est de même, sur proposition du directeur général, des directeurs généraux délégués.

Lorsque le directeur général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général.

Le conseil d'administration détermine la rémunération du directeur général et des directeurs généraux délégués.

Pouvoirs

Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au conseil d'administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du directeur général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les décisions du conseil d'administration limitant les pouvoirs du directeur général sont inopposables aux tiers.

En accord avec le directeur général, le conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le directeur général.

Le directeur général ou les directeurs généraux délégués peuvent, dans les limites fixées par la législation en vigueur, déléguer les pouvoirs qu'ils jugent convenables, pour un ou plusieurs objets déterminés, à tous mandataires, même étrangers à la Société, pris individuellement ou réunis en comité ou commission, avec ou sans faculté de substitution, sous réserve des limitations prévues par la loi. Ces pouvoirs peuvent être permanents ou temporaires, et comporter ou non la faculté de substituer. Les délégations ainsi consenties conservent tous leurs effets malgré l'expiration des fonctions de celui qui les a conférées.

(iii) Assemblées Générales

Convocation, lieu de réunion

Les assemblées générales sont convoquées dans les conditions, formes et délais prévus par la loi.

Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

Ordre du jour

L'ordre du jour de l'assemblée figure sur les avis et lettres de convocation ; il est arrêté par l'auteur de la convocation.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les questions figurant à son ordre du jour ; néanmoins, elle peut, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

Un ou plusieurs actionnaires représentant au moins la quotité du capital prévue par la loi, et agissant dans les conditions et délais légaux, ont la faculté de requérir l'inscription à l'ordre du jour de projets de résolutions.

Accès aux assemblées

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire.

Tout actionnaire peut participer, personnellement ou par mandataire, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur, aux assemblées sur justification de son identité et de la propriété de ses titres sous la forme de l'enregistrement comptable de ses titres dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Sur décision du conseil d'administration publiée dans l'avis de réunion ou dans l'avis de convocation de recourir à des moyens de télécommunications, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les actionnaires qui participent à l'assemblée par visioconférence ou par des moyens de télécommunication ou télétransmission, y compris internet, permettant leur identification dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Tout actionnaire peut voter par correspondance ou donner procuration conformément à la réglementation en vigueur, au moyen d'un formulaire établi par la Société et adressé à cette dernière dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, y compris par voie électronique ou télétransmission, sur décision du conseil d'administration. Ce formulaire doit être reçu par la Société dans les conditions réglementaires pour qu'il en soit tenu compte.

Les procès-verbaux d'assemblée sont dressés et leurs copies sont certifiées et délivrées conformément à la réglementation en vigueur.

Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les personnes physiques représentant des personnes morales actionnaires prennent part aux assemblées, qu'ils soient ou non personnellement actionnaires.

Feuilles de présence, bureau, procès-verbaux

À chaque assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence, par un administrateur délégué à cet effet par le conseil. À défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'assemblée, présents et acceptant ces fonctions, qui disposent par eux-mêmes ou comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau désigne le secrétaire, qui peut être choisi en dehors des actionnaires.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis, d'en assurer la régularité et de veiller à l'établissement du procès-verbal.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

Assemblée générale ordinaire

L'assemblée générale ordinaire est celle qui est appelée à prendre toutes décisions qui ne modifient pas les statuts. Elle est réunie au moins une fois par an, dans les six mois de la clôture de chaque exercice social, pour statuer sur les comptes de cet exercice et sur les comptes consolidés.

Elle ne délibère valablement, sur première convocation, que si les actionnaires présents ou représentés, ou ayant voté par correspondance possèdent au moins le cinquième des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance.

Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut, toutefois, augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation le quart des actions ayant droit de vote et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions ayant droit de vote. À défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix des actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance.

L'assemblée générale extraordinaire ne peut toutefois en aucun cas, si ce n'est à l'unanimité des actionnaires, augmenter les engagements de ceux-ci, ni porter atteinte à l'égalité de leurs droits.

(iv) Libération, forme, cession et transmission des actions (articles 9 et 10 des statuts)

Libération des actions

La libération des actions de numéraire émises à la suite d'une augmentation de capital se fera conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, ainsi qu'aux décisions des assemblées générales et du conseil d'administration de la Société.

Les actions d'apport sont intégralement libérées dès leur émission.

Les actions ne peuvent représenter des apports en industrie.

Forme des actions

Les actions ordinaires entièrement libérées revêtent la forme nominative ou au porteur, au choix de l'actionnaire, dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Tant que les actions de la Société sont admises aux négociations sur un marché réglementé, la Société est en droit de demander l'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses assemblées d'actionnaires, ainsi que les quantités de titres détenus, dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

(v) Droits et obligations attachés aux actions

Chaque action donne droit, dans les bénéfices et l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente. En outre, chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

Il est institué un droit de vote double au profit des actions entièrement libérées ayant fait l'objet d'une détention continue au nominatif par un même titulaire pendant une durée minimale de deux (2) ans au moins. Pour le calcul de cette durée de détention, il n'est pas tenu compte de la durée de détention des actions de la Société précédant la date d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris.

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-123 du Code de commerce, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, le droit de vote double est accordé dès leur émission aux actions nouvelles attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie déjà de ce droit.

Ce droit de vote double peut s'exercer à l'occasion de toute assemblée.

Le droit de vote double cesse de plein droit lorsque l'action est convertie au porteur ou transférée en propriété.

Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions de l'assemblée générale.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, les actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne donnent aucun droit à leurs propriétaires contre la Société, les actionnaires ayant à faire, dans ce cas, leur affaire personnelle du groupement du nombre d'actions nécessaires.

Indivisibilité des actions - Usufruit

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société.

Les copropriétaires d'actions indivises sont représentés aux assemblées générales par l'un d'eux ou par un mandataire unique. En cas de désaccord, le mandataire est désigné en justice à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Si les actions sont grevées d'usufruit, leur inscription en compte doit faire ressortir l'existence de l'usufruit. Sauf convention contraire notifiée à la Société par lettre recommandée avec accusé de réception, le droit de vote appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les assemblées générales extraordinaires.

Transmission et cession des actions

Les actions ordinaires, nominatives ou au porteur, sont librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires. Elles font l'objet d'une inscription en compte et leur cession s'opère, à l'égard de la Société et des tiers, par virement de compte à compte, selon les modalités définies par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Franchissement de seuils statutaires

Tant que les actions de la Société sont admises aux négociations sur un marché réglementé, 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'Autorité des Marchés Financiers) égale ou supérieure à 1% du capital ou des droits de vote, ou tout multiple de ce pourcentage, y compris au-delà des seuils prévus par les dispositions légales et réglementaires, 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 déjà émises que cette personne peut acquérir en vertu d'un accord ou d'un instrument financier mentionné à l'article L. 211-1 du Code monétaire et financier. 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 3 % 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.

20. CONTRATS IMPORTANTS

Voir paragraphe 8.2.2 « *Passifs financiers* » du présent document d'enregistrement.

21. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Les statuts, procès-verbaux des assemblées générales et autres documents sociaux de la Société, ainsi que toute évaluation ou déclaration établis par un expert à la demande de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires, conformément à la législation applicable, peuvent être consultés au siège social de la Société.

A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société (www.believmusic.com).

GLOSSAIRE

- La « **croissance organique à taux de change constant** » correspond à la croissance du chiffre d'affaires à taux de change constant et à périmètre constant.

La croissance du chiffre d'affaires à taux de change constants est calculée en appliquant au chiffre d'affaires de la période et de la période comparative de chaque entité du Groupe exprimé dans sa devise de *reporting*, les taux de change moyens de la période comparative. Les variations de change liées aux transactions éventuellement effectuées par chaque entité de *reporting* dans des devises autres que sa devise fonctionnelle (généralement appelées variations de change sur les transactions) ne sont pas appréhendées.

La croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant correspond au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n par l'ensemble des sociétés comprises dans le périmètre de consolidation du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre de l'année n-1 (à l'exclusion de toute contribution des sociétés éventuellement acquises durant l'exercice n), par rapport au chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice n-1 par les mêmes sociétés, indépendamment de leur date d'entrée dans le périmètre de consolidation du Groupe.

- La « **croissance organique à taux de change courant** » correspond à la croissance du chiffre d'affaires à périmètre constant, présentée à taux de change courant, c'est-à-dire non retraitée de l'impact de l'évolution des taux de change.
- Les « **DMS** » (*Digital Music Sales*) sont un indicateur pertinent pour le Groupe du volume d'affaires généré sur les plateformes de distribution numérique et médias sociaux et correspond au montant brut des reversements payés au Groupe par les plateformes de distribution numérique et médias sociaux en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo par le Groupe. Pour un exercice considéré, les DMS correspondent : (i) pour le secteur Solutions Premium, aux factures émises et à émettre au titre de l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Ces DMS correspondent au chiffre d'affaires numérique du secteur Solutions Premium ; (ii) pour le secteur Solutions Automatisées, aux factures émises et comptabilisées sur l'exercice considéré en contrepartie de la mise à disposition de contenus audio et vidéo aux plateformes de distribution numérique et médias sociaux. Les factures sont établies sur la base des relevés financiers fournis par les plateformes. Une partie du montant des DMS est ensuite reversée aux artistes et labels dans le cadre des Solutions Premium. Dans le cadre des Solutions Automatisées, l'intégralité du montant des DMS est reversée aux artistes et labels, avec prélèvement d'une marge dans le cas de contenus vidéo mis à disposition des plateformes de *streaming* vidéo et médias sociaux.
- L' « **EBITDA ajusté** » correspond au résultat opérationnel avant amortissement et dépréciations, paiements fondés sur des actions et autres produits et charges opérationnels.
- L' « **IFPI** » désigne l'*International Federation of the Phonographic Industry*.
- « **Majors** » désigne les principaux détenteurs du catalogue musical mondial, à savoir Universal Music Group, Sony Music Entertainment et Warner Music Group.
- « **Plateforme** » désigne à la fois les plateformes de distribution numérique, telles que Spotify, YouTube, Apple Music ou encore Deezer, et les médias sociaux, tels que Facebook, Instagram ou encore TikTok.

- « **Reversements** » : les plateformes de distribution numérique et les médias sociaux reversent au Groupe des sommes d'argent en contrepartie de la mise à disposition par le Groupe de contenus audio ou vidéo diffusés en *streaming* sur ces plateformes ou médias sociaux. Une partie de ces sommes est ensuite reversée par le Groupe aux artistes ou labels concernés. Dans le présent document d'enregistrement, ces sommes (qu'elles soient reversées par les plateformes et médias sociaux au Groupe ou reversées par le Groupe aux artistes et labels) sont désignées sous le terme « reversements ».