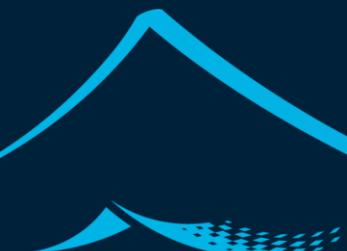


# Résultats annuels 2023

The logo graphic consists of a blue line that rises to a peak and then descends. Below the peak, there is a stylized representation of a signal or data stream, depicted as a series of blue dots of varying sizes that form a wave-like shape.

**broadpeak**

This is streaming at its peak

15 avril 2024

# Bienvenue



**Jacques Le Mancq**  
Président Directeur Général



**Fabienne Lecrivain**  
CFO



Création de  
Broadpeak en 2010  
IPO en Juin 2022



Plus de 90%  
du chiffre d'affaires  
réalisé à l'international



Une présence  
directe dans 23 pays



+ de 200 millions  
de spectateurs



150+ clients  
dans 50 pays



332 collaborateurs  
(au 31 décembre 2023)



11 familles  
de brevets

# Des performances marquées par un durcissement du contexte sectoriel

- Un chiffre d'affaires à 39,04 M€, en repli de 6,8% (-5,5% à taux de change constant)
- Fort attentisme des donneurs d'ordres : plusieurs commandes significatives en suspens fin 2023
- Hausse de 41% des revenus récurrents, à près d'un tiers du chiffre d'affaires total
- Appréciation du taux de marge brute, à 76,2%
- Une rentabilité opérationnelle pénalisée par la baisse de l'activité



- 
- /01. Un pure player du streaming**
  - /02. Innovation et gains commerciaux**
  - /03. Des résultats en-deçà des attentes**
  - /04. Optimisation des coûts, Maintien du cap stratégique**



# 01. Profil

Un pure player du streaming vidéo

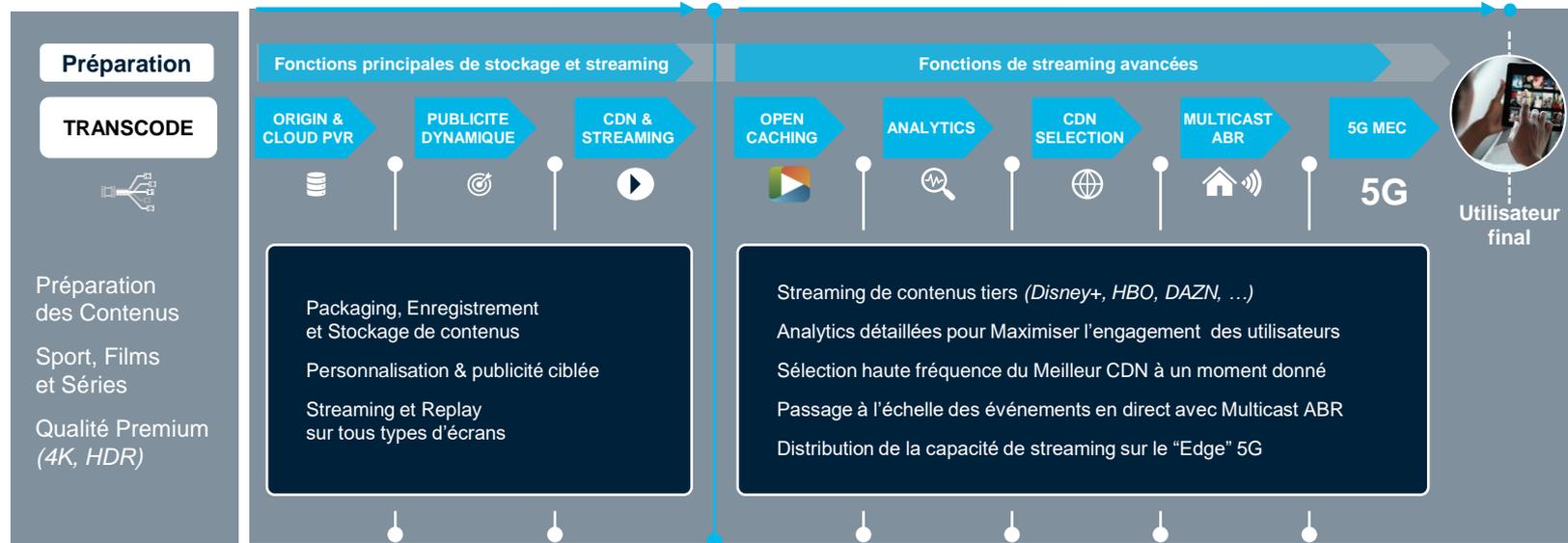
**200+ MILLIONS  
PERSONNES**

**DANS 50+  
PAYS**

profitent de leurs  
vidéos préférées grâce  
aux solutions de  
streaming vidéo de  
Broadpeak



# Un pure-player du streaming vidéo, présent sur toute la chaîne



## Les avantages de nos solutions

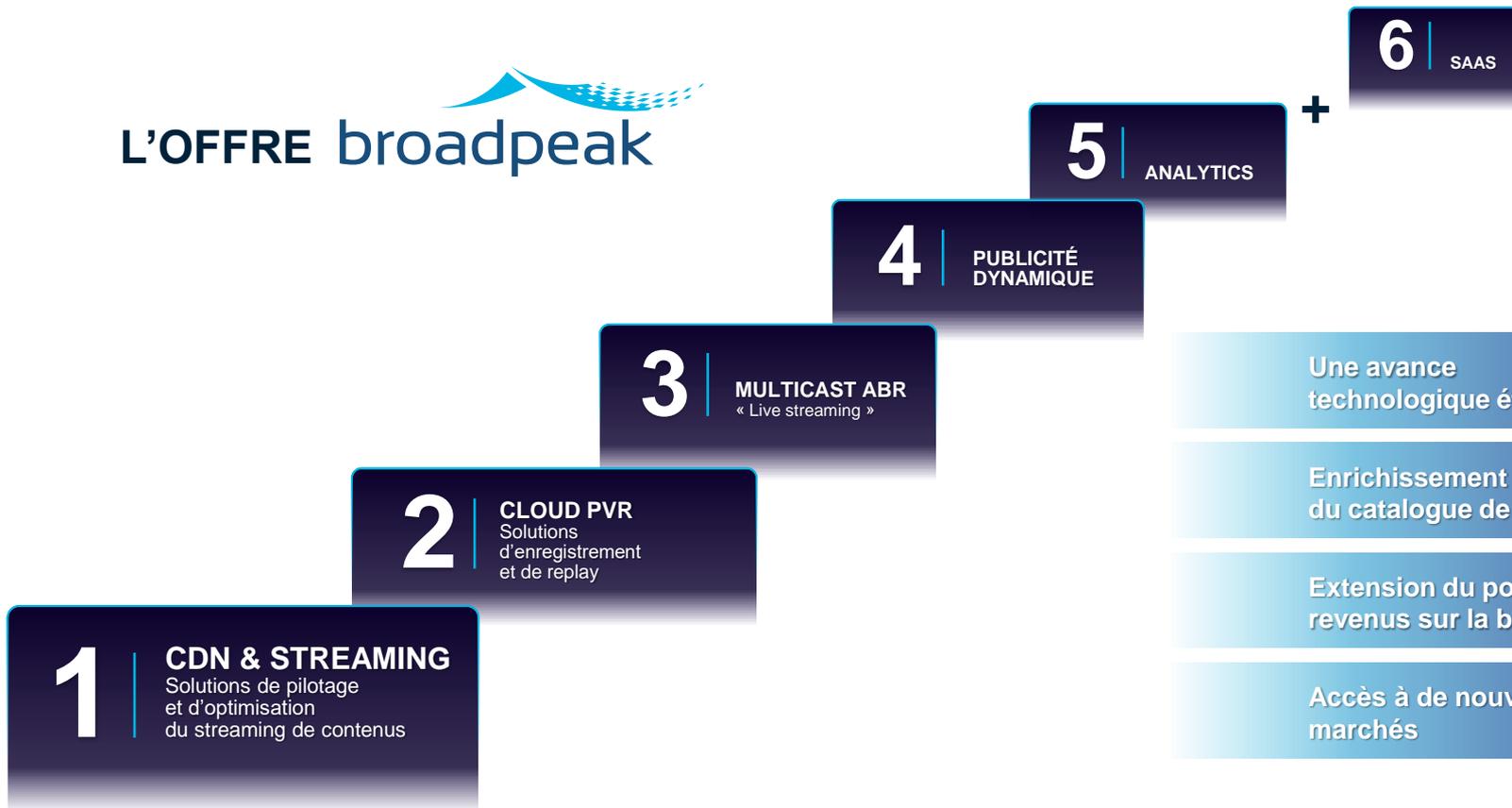
**Maximiser l'expérience utilisateur** pour Fidéliser et Monétiser l'audience

**Maîtriser les coûts d'infrastructures** et optimiser la bande passante disponible

**Favoriser la sécurité** des contenus et celle des infrastructures de streaming

# Toujours un coup d'avance...

L'OFFRE  broadpeak



- Une avance technologique établie
- Enrichissement permanent du catalogue de solutions
- Extension du potentiel de revenus sur la base installée
- Accès à de nouveaux marchés

# CDN & STREAMING

## SOLUTIONS DE PILOTAGE ET D'OPTIMISATION DU STREAMING DE CONTENUS

FOCUS N°1

Solutions de streaming pour le live et la vidéo à la demande pour tous les écrans



Solutions **Ouvertes** aux contenus des grandes plateformes OTT



Solution **Dynamique** qui adapte la Qualité en temps réel en fonction de l'usage et de règles programmées



Solution **Elastique** qui se déploie automatiquement en fonction de la demande pour gérer les pics de trafic



Solution optimisée pour la **5g** avec la possibilité de déployer les caches dans le réseau mobile

5G



## LES BÉNÉFICES

### 1 UNE QUALITÉ D'EXPERIENCE EXCEPTIONNELLE :

- Pas de rebuffering
- Débit et résolution élevés
- Latence faible

### 2 EXCELLENTE SATISFACTION ABONNÉS

### 3 OPTIMISATION DU RESEAU ET DES COÛTS ASSOCIÉS

# MULTICAST ABR

## SOLUTION DE RUPTURE POUR LE "LIVE STREAMING"

FOCUS N°2

Évolution du Broadcast pour une **qualité maximum** sur tous les écrans



Les passerelles d'accès résidentielles et les décodeurs TV s'abonnent au multicast



**Capacité Infinie**, l'infrastructure peut servir un ou 10 millions d'abonnés



**Synchronisation avec le direct sans latence** pour voir le match en même temps que les autres



Conserve toute la **flexibilité du streaming** : pause, start-over, publicité ciblée



TIM

DAZN

BT

## LES BÉNÉFICES

- 1** QUALITÉ BROADCAST POUR TOUS LES ÉCRANS LORS DES GRANDS ÉVÉNEMENTS EN DIRECT
- 2** RÉDUIT LES COÛTS D'INFRASTRUCTURE QUI N'AUGMENTENT PAS AVEC L'AUDIENCE
- 3** RÉDUCTION DRASTIQUE DE L'EMPREINTE ECOLOGIQUE

Multicast leads to a reduction in buffering **by more than 50%**.

Official DAZN Press Release  
November 17, 2021

DAZN

# LE CLOUD PVR

## SOLUTIONS D'ENREGISTREMENT ET DE REPLAY

FOCUS N°3

Enregistrement à partir  
un écran, **disponible**  
sur tous les écrans



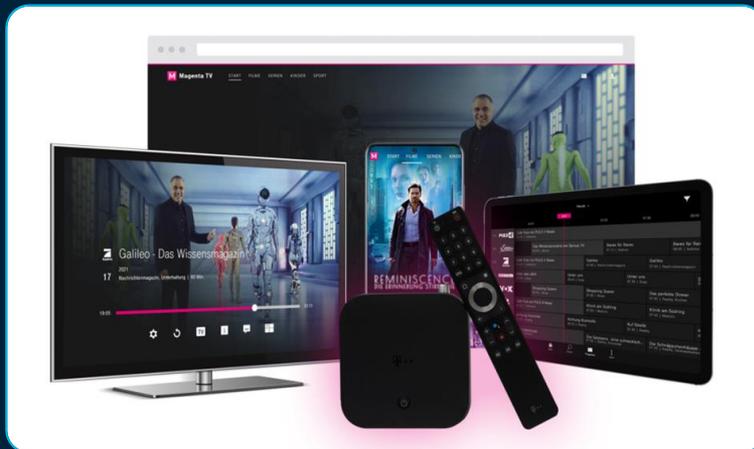
**Capacité** pouvant  
atteindre plusieurs  
centaines de Petabytes



**Optimisation du stockage**  
dans le respect des  
législations locales



**Stockage des**  
**contenus** anciens  
dans le cloud public



## LES BÉNÉFICES

- 1 FIDÉLISATION  
DES CLIENTS**
- 2 MONÉTISATION VIA  
DES OPTIONS PAYANTES  
DE QUOTAS DE STOCKAGE**
- 3 ÉCONOMIE DU STOCKAGE  
DANS LES BOX SOUVENT  
SOUS-UTILISÉES**

# DEPUIS JANVIER 2022

BROADPEAK.IO EST LA PLATEFORME SAAS POUR LE STREAMING VIDEO

FOCUS N°4

Accès immédiat  
au service

Now

Pas d'engagement, Pas de  
paiement en avance,  
paiement à la  
consommation



Transparence totale des  
prix, des API  
et des statistiques



Personnalisation et  
contextualisation des streams  
live ou à la demande



Síminn

SKY

OKAST

## LES BÉNÉFICES

1

LA TECHNOLOGIE  
AVANCÉE DE STREAMING  
DISPONIBLE POUR TOUS EN  
« PAY AS YOU GROW »

2

FLEXIBILITÉ ET GAIN DE  
TEMPS POUR LES  
DÉVELOPPEURS  
D'APPLICATIONS  
DE STREAMING

3

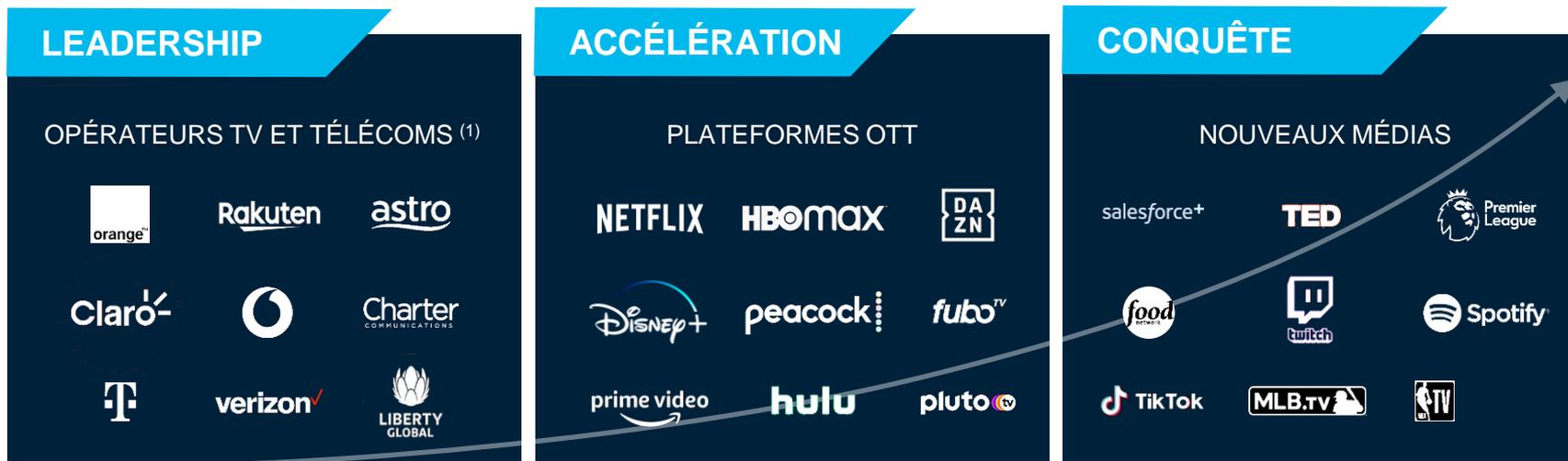
CONSTRUITE SUR   
NOTRE PLATEFORME EST  
ÉLASTIQUE PAR RAPPORT À  
LA DEMANDE

## POUR BROADPEAK

- Réduction du cycle de vente
- Extension du marché adressable aux nouveaux médias
- Hausse des revenus récurrents



# Des clients et prospects dans 3 UNIVERS...



Marché Adressable total <sup>(2)</sup> opérateurs TV et télécoms (En M€)



Marché Adressable total <sup>(3)</sup> OTT + nouveaux médias (En M€)



(1) >90% du chiffre d'affaires 2021

(2) Frost & Sullivan, Internal Market Research

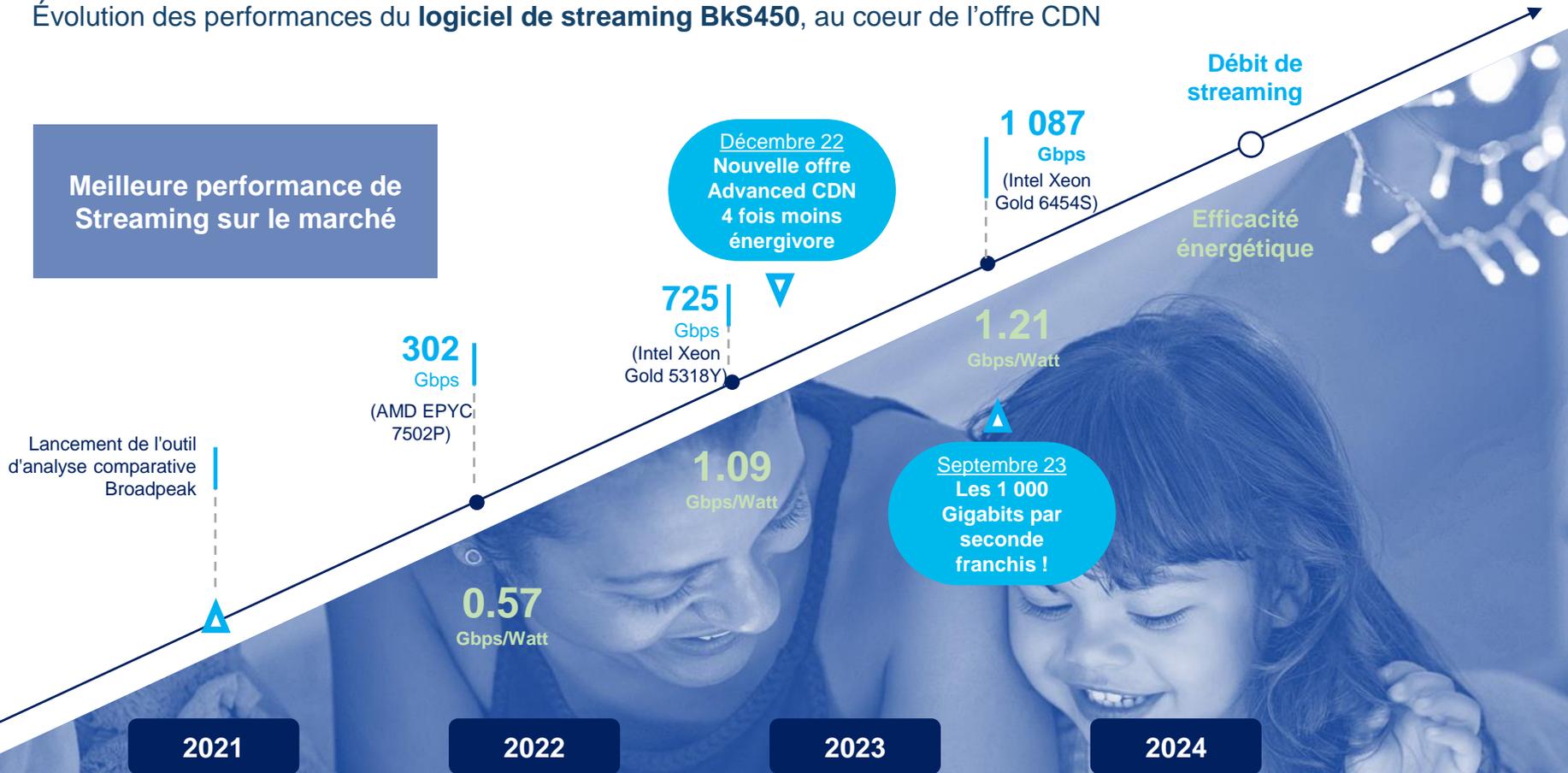
(3) Global forecast to 2025 & Limelight Quarterly Report & Limelight networks, Strategy Session, 2021 / & MarketsandMarkets – Content Delivery Network Market

# **02. Faits marquants**

**Innovation et gains commerciaux**

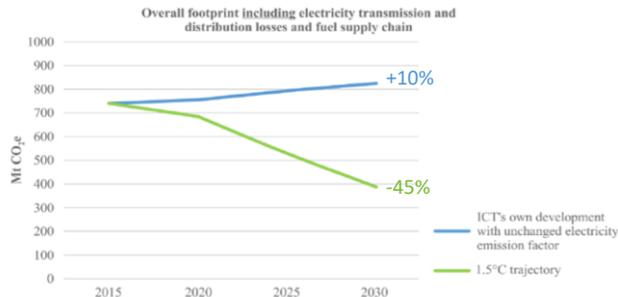
# La technologie Broadpeak fait la course en tête !

Évolution des performances du logiciel de streaming BkS450, au coeur de l'offre CDN



# Un leadership renforcé en termes de **sobriété énergétique**

## L'EMPREINTE DU STREAMING VIDÉO EN FRANCE



Technologies de l'information et de la communication :  
une baisse de 45% de l'empreinte du secteur pour tenir l'accord de Paris



3 MtCO<sub>2</sub> chaque année, soit 0,5% des émissions totales de gaz à effet de serre (proportion similaire dans le reste du monde)



80% de l'empreinte vient des terminaux  
20% du réseau



Une consommation électrique de 6,6 TWh, soit 1,4% de la consommation annuelle totale

- **Optimisation constante** des serveurs de streaming, logiciels et services autour du CDN
- Une offre **CDN Advanced 4 fois moins énergivore** que la génération précédente
- **Multicast ABR: un fort bénéfice écologique**  
Suppression des pics de trafic lors des diffusions live  
Des gains très significatifs de bande passante

LES SOLUTIONS BROADPEAK



# Récompenses et fortes marques d'intérêt pour les innovations Broadpeak



**800+ visiteurs sur le stand de Broadpeak**  
(+50% Vs 2022) à l'IBC2023, rendez-vous incontournable de la vidéo et de la tech qui a réuni 1250 exposants, en septembre 2023

## DES INNOVATIONS MULTIRÉCOMPENSÉES



Nouvelle solution « CDN avancé »

🌿 **Trophée d'or** du Digital Media World Award 2023 (catégorie streaming)

🌿 **Prix TV Tech Best of Show** du NAB Show 2023 2

Solution Packager / Cloud PVR

🌿 **Trophée d'or** du Digital Media World Awards 2023 (catégorie Cloud)

# Des gains commerciaux avec des acteurs de premier plan

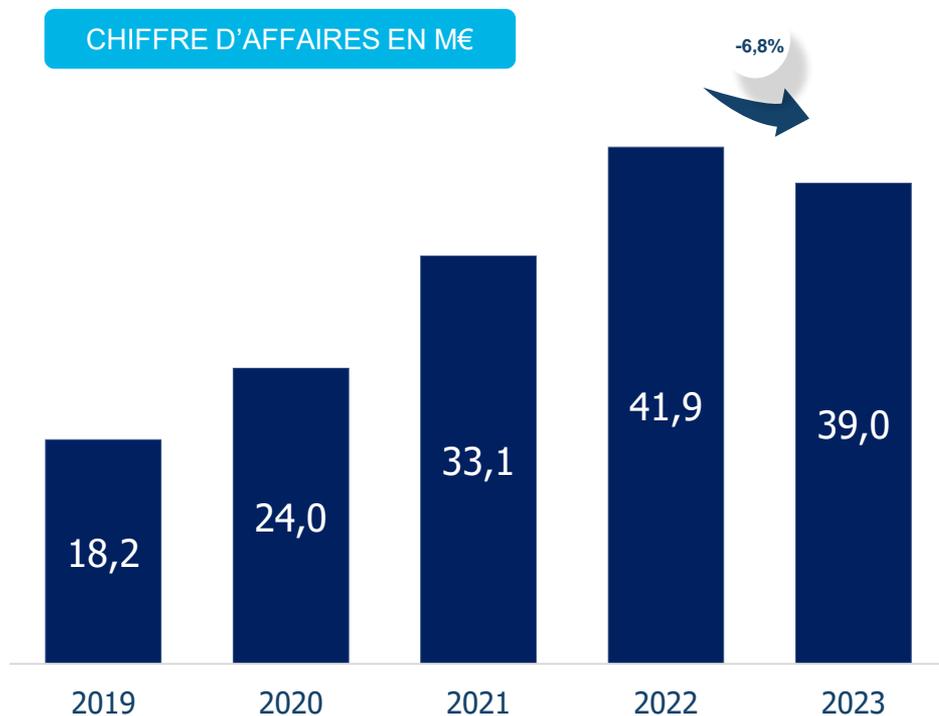
## Un portefeuille enrichi de 20 clients



- Une dynamique toujours forte autour de l'offre **Multicast ABR**, choisie par des acteurs de premier plan, en conquête et/ou en upsell (Orange Spain, Bouygues Telecom, BT Group...)
- Intérêt commercial soutenu pour la solution **Packager / Cloud PVR** (ORS Group, Taiwan Mobile, Izzi Telecom...)
- Remplacement de solutions concurrentes par notre solution **Advanced CDN**
- Montée en puissance de l'**offre SaaS** avec 10 signatures sur l'exercice



# Un chiffre d'affaires annuel en deçà des attentes



- Une activité 100% organique
- Hors effet de change négatif (-0,5 M€), un repli de l'activité ramené à -5,5%
- Performance très contrastée entre le 1<sup>er</sup> semestre (+12,5%) et 2<sup>nd</sup> semestre (-18,9%)
- Un ralentissement qui intègre :
  - ✓ Le fort attentisme des donneurs d'ordres opérateurs TV et télécoms (>80% du CA)
  - ✓ Des décalages de commandes qui étaient attendues fin 2023
  - ✓ Une base de comparaison exigeante (S2 2022 en hausse de 19,6%)

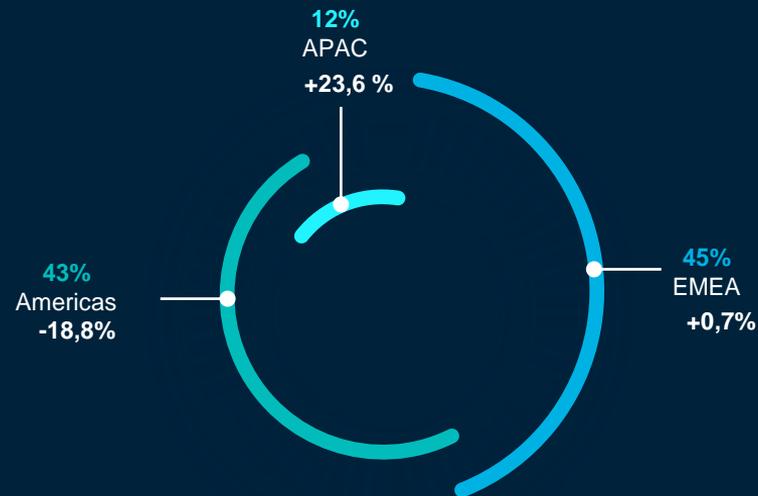
# Maintien d'une solide dynamique en Asie

## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BASSIN GÉOGRAPHIQUE

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : 41,9 M€



CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 : 39,0 M€

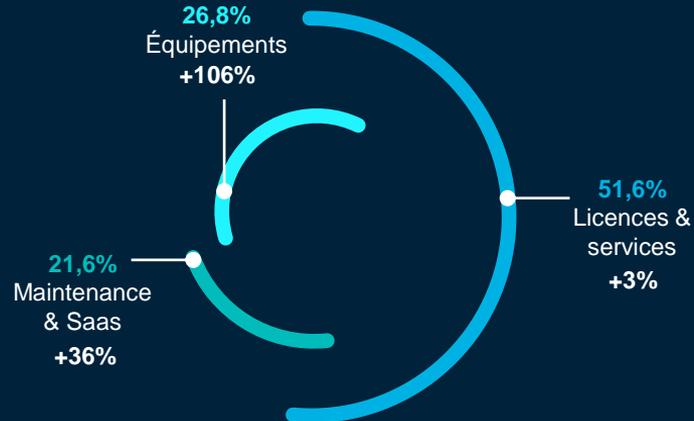


- Un rythme de croissance qui demeure soutenu en APAC
  - Stabilité des ventes sur le continent européen
- Base de comparaison élevée en zone Amériques (+63% en 2022)

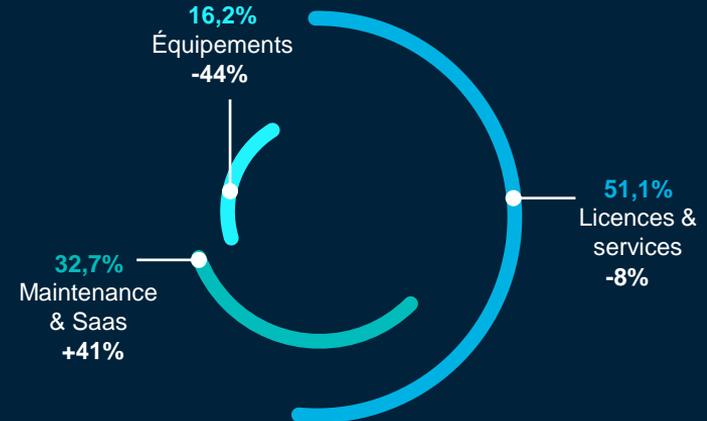
# Montée en puissance des revenus récurrents

## RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR NATURE DE REVENUS

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022 : 41,9 M€

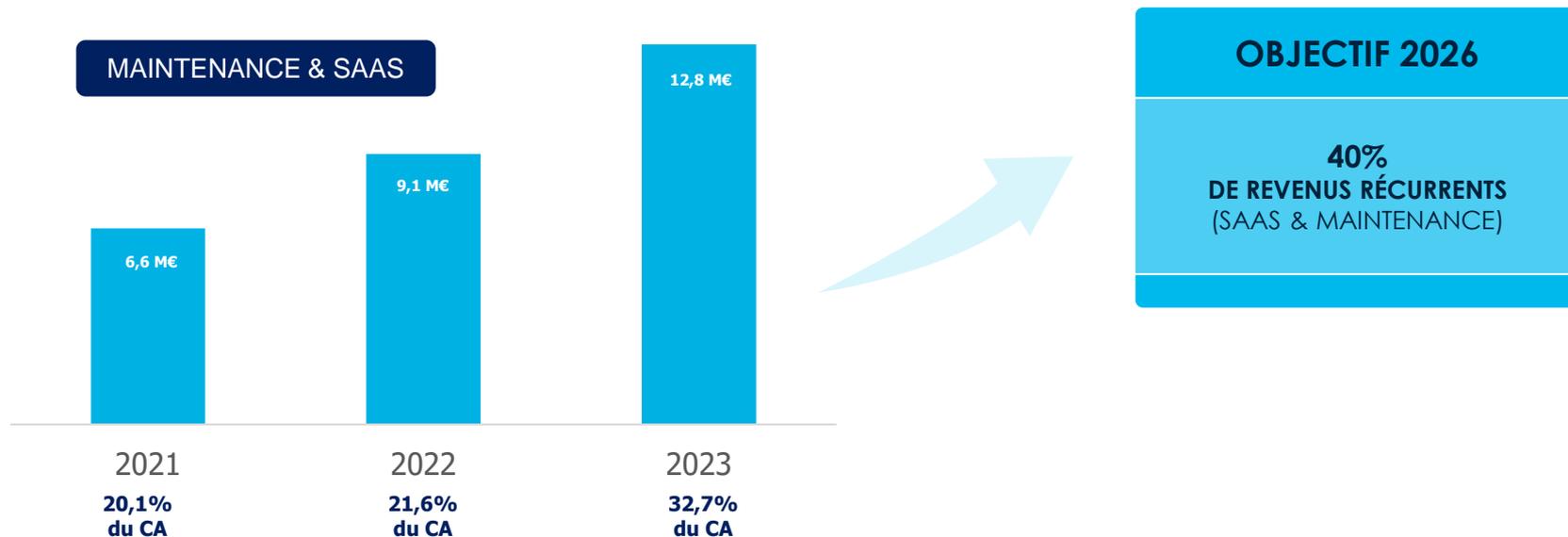


CHIFFRE D'AFFAIRES 2023 : 39,0 M€



- Fort recul du poids des Équipements
- Maintien de la contribution des revenus licences & services
- Montée en puissance des revenus récurrents (maintenance et SaaS)

# Revenus récurrents Une montée en puissance soutenue et régulière



- Une dynamique entretenue par la base de clientèle installée (services associés)
  - Contribution croissance de l'offre SaaS lancée en 2022



# 03. Résultats

**Des résultats en-deçà des attentes**

# Compte de résultat 2023

COMPTE DE RESULTAT (K€)	31/12/2022	31/12/2023	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>41 901</b>	<b>39 041</b>	Un chiffre d'affaires à 39,04 M€, en repli de 6,8% (-5,5% à taux de change constant)
Achats consommés	(10 669)	(9 303)	Diminution en lien avec le mix de chiffre d'affaires
<b>Marge Brute</b>	<b>31 232</b>	<b>29 738</b>	
% du CA	74,5%	76,2%	Amélioration liée au mix produits
Autres produits d'exploitation	7 110	8 616	Dont 7,8 M€ activation R&D
Charges de personnel	(20 009)	(23 917)	En lien avec les nouveaux recrutements
Autres charges d'exploitation	(16 700)	(18 321)	dont 10,8M€ de prestations externes
Impôts et taxes	(620)	(525)	
Dotations aux provisions	(420)	(259)	
<b>EBITDA</b>	<b>593</b>	<b>(4 667)</b>	
% du CA	1,4%	-12,0%	
Dotations aux amortissements, dépréciations	(2 160)	(3 785)	Augmentation en lien avec la mise en service des projets R&D capitalisés
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(1 567)</b>	<b>(8 452)</b>	
Charges et produits financiers	(622)	(395)	
Charges et produits exceptionnels	(329)	(53)	
Impôt sur les résultats	3 949	4 663	Dont 4,8 M€ de Crédit Impôt Recherche (CIR)
<b>Résultat Net</b>	<b>1 430</b>	<b>(4 237)</b>	
<b>EBITDA après CIR</b>	<b>4 585</b>	<b>(18)</b>	
% du CA	10,9%	-0,05%	

# Bilan 2023

BILAN (K€)	31/12/2022	31/12/2023	
Immobilisations incorporelles	9 215	14 530	Dont 7,8 m€ activation R&D en 2023
Immobilisations corporelles	1 927	2 795	Dont 1,9 m€ d'acquisitions 2023
Immobilisations financières	2 388	1 616	
<b>Total Actif Immobilisé</b>	<b>13 530</b>	<b>18 941</b>	
Stocks et en-cours	1 448	123	
Clients et comptes rattachés	16 226	19 102	Dont Créances Clients pour 13,3 M€ et Factures à établir pour 6,0 M€
Autres créances et comptes de régularisation	9 618	8 997	Dont 4,8 M€ CIR
Disponibilités et placements	8 929	3 679	
Valeurs mobilières de placement	2 000	-	
<b>Total Actif Circulant</b>	<b>38 221</b>	<b>31 901</b>	
<b>Total Actif</b>	<b>51 751</b>	<b>50 842</b>	
<b>Total Capitaux Propres - Part du Groupe</b>	<b>27 960</b>	<b>23 845</b>	
<b>Total Provisions</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	
Emprunts et dettes financières	5 884	11 705	Dont 7,0 m€ nouveaux emprunts et 1,7M€ de remboursement
Fournisseurs et comptes rattachés	8 770	6 398	
Autres dettes et comptes de régularisation	9 136	8 893	Dont 3,5 m€ de Produits Constatés d'avance
<b>Total Dettes</b>	<b>23 790</b>	<b>26 996</b>	
<b>Total Passif</b>	<b>51 750</b>	<b>50 841</b>	

# Tableau des flux de trésorerie 2023

Tableau des flux de trésorerie (en K€)	31/12/2022	31/12/2023
<b>Résultat net</b>	<b>1 430</b>	<b>(4 237)</b>
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions nettes de reprises	2 264	3 904
Autres variations	(352)	(10)
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>3 342</b>	<b>(343)</b>
Incidence de la variation des stocks et en cours	(1 106)	1 325
Incidence de la variation des clients et autres débiteurs	4 183	(3 100)
Incidence de la variation des fournisseurs et autres créditeurs	409	(1 635)
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>6 828</b>	<b>(3 753)</b>
Acquisition d'immobilisations	(9 372)	(10 219)
Produit de cession d'immobilisations, net d'impôt	0	712
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>(9 372)</b>	<b>(9 508)</b>
Augmentations de capital en numéraire	18 284	36
Subventions d'investissements	0	76
Emissions d'emprunts	650	7 027
Remboursements d'emprunts	(5 842)	(1 674)
Autres variations	55	95
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>13 147</b>	<b>5 560</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>10 603</b>	<b>(7 701)</b>
<b>Flux de trésorerie d'exploitation (FCF)</b>	<b>(2 544)</b>	<b>(13 261)</b>

Variation négative du BFR de – 3,4 M€

Dont 7,8 M€ de Capitalisation de R&D et 1,9 M€ de capex

# 04. Perspectives

**Optimisation des coûts**  
**Maintien du cap stratégique**

# Multicast ABR : la dynamique accélère

## Une pénétration renforcée auprès des opérateurs Tier 1



Multicast ABR déployé par Orange en Espagne pour la diffusion de contenus premium DAZN (La Liga, Formula 1, MotoGP...)



Une technologie utilisée sur plus de 30 chaînes à forte audience pour les abonnés à l'offre Bbox Smart TV de Bouygues Telecom



Multicast ABR déployé dans un troisième pays d'Amérique Latine avec le lancement du service Claro Video OTT d'América Móvil



BT Group choisit Multicast ABR pour améliorer la qualité de streaming en direct

Un accord intégrant un partenariat R&D sur la nouvelle solution MAUD de BT Group

# Offre SaaS : un démarrage prometteur

## Montée en puissance de broadpeak.io

- ✓ **Enrichissement technologique permanent** grâce à de nouvelles applications
- ✓ **Renforcement via des partenariats** de la proposition de valeur



*Lancement avec OKAST d'une nouvelle génération de chaînes Fast (TV financée par la publicité) intégrant broadpeak.io*

- ✓ **Élargissement du portefeuille clients** et upsell des clients existants

**10**  
nouvelles  
signatures  
en 2023



### DYNAMIC AD INSERTION

- Application de **dernière génération** : publicité moins intrusive, usage multi-devices facilité
- Partenariat avec **Comcast Technology Solutions et Freewheel** : insertion de publicité dans les programmes enregistrés
- Nouvelle **solution Click2** : meilleure ciblage publicitaire et interactivité inédite

**Un potentiel de monétisation sans équivalent**

**Fortes marques d'intérêt des opérateurs et plateformes de streaming**

# Une proposition de valeur renforcée par de multiples partenariats



Diffusion live d'événements sportifs en live sur la plateforme grâce à la technologie Multicast ABR (août 23)

**OKAST**

Lancement d'une nouvelle génération de chaînes Fast (juillet 23)



Intégration de Multicast ABR dans l'outil d'analyse des services vidéo d'Agama (septembre 23)



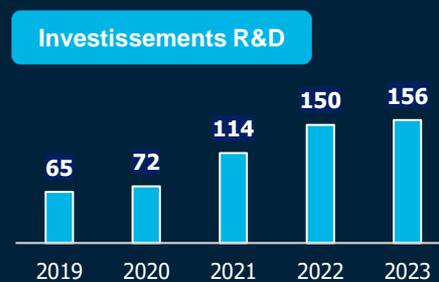
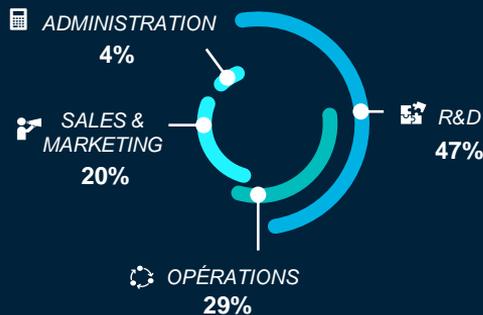
 interdigital.

Partenariat portant sur le streaming à grande échelle de contenus immersifs MPEG « Visual Volumetric Video-based Coding » (V3C). (Février 24)



Collaboration avec Microsoft Azure et Deutsche Telekom Global Carrier pour une solution de streaming déclenchant un « boost » de bande passante sur mobile, lors de pics de trafic du réseau (Février 24)

# Après une phase intense d'investissements pour préparer la croissance future...



## Optimisation de la structure de charges sur 2024

- Baisse des dépenses concentrées sur le budget prestations externes
- Retour des efforts de R&D à un niveau plus normatif
- Discipline très stricte sur l'ensemble des coûts
- Maîtrise du BFR et attention portée aux créances clients



**Retour à un FCF positif dès 2024**

# 2024 : une dynamique plus favorable mais une visibilité toujours limitée

## OBJECTIFS pour l'exercice en cours

- Retour de la croissance du chiffre d'affaires
- Un Free cash flow positif sur l'exercice



Finalisation en cours ou à venir  
de contrats significatifs



Impact positif de la nouvelle  
organisation commerciale



Nouveaux gains attendus sur Multicast  
ABR, Packager / Cloud PVR...



Offre SaaS : traction commerciale  
liée à Dynamic ad insertion / Click2



Impact positif des économies de  
coûts sur la rentabilité

# Maintien du cap stratégique



## 1. CONFORTER NOTRE AVANCE TECHNOLOGIQUE

Sur nos solutions hautes performances pour répondre aux nouveaux enjeux du marché



## 2. ÉTENDRE LA PÉNÉTRATION COMMERCIALE

Auprès des opérateurs et des diffuseurs



## 3. ACCOMPAGNER LE DÉCOLLAGE DE NOTRE PLATEFORME SAAS

En complétant l'offre disponible permettant d'élargir le marché adressable



- CROISSANCE SOLIDE ET PÉRENNE
- HAUSSE DE LA CONTRIBUTION DES REVENUS RÉCURRENTS
- FORTE APPRÉCIATION DE LA RENTABILITÉ

A stylized graphic above the word 'broadpeak' consisting of a solid blue peak on the left and a dotted blue peak on the right.

**broadpeak**

This is streaming at its peak