

## L'INTRODUCTION EN BOURSE

### SERVICES INFORMATIQUES

# Broadpeak Des logiciels de streaming

La diffusion de films, séries ou événements sportifs en streaming a pris un essor rapide. Pour ne rien rater du dénouement de son film ou d'un but décisif de Mbappé à cause d'une mauvaise diffusion, il faut des logiciels de qualité. Cibler la publicité selon l'abonné s'est aussi imposé. C'est là, avec ses « suites de logiciels » conçues pour la diffusion en streaming, qu'intervient Broadpeak, société de Cesson-Sévigné (Ille-et-Villaine) créée en 2010 par une équipe travaillant sur cette technologie chez Technicolor, « pour qui elle était marginale », raconte Jacques Le Mancq, PDG fondateur de Broadpeak. « Mais le management de Technicolor nous a soutenus. » Le groupe a apporté les logiciels à la jeune pousse contre 12 % de son capital.

La petite société grandit vite : de 4,6 millions d'euros en 2015, son chiffre d'affaires est passé à 33 millions en 2021 (réalisé à 90 % à l'international) et est visé à 100 millions en 2026. Les clients sont les opérateurs des télécoms et du câble ou les plateformes de vidéo à la demande. « Nous travaillons avec les plus grands. Nous avons ainsi une base d'abonnés indirects de 200 millions, presque comparable aux 220 millions de Netflix », assure Jacques Le Mancq. Le géant américain, qui


exploite son propre système, ne figure pas parmi les clients de Broadpeak, mais il est sa référence. « Netflix nous aide à nous différencier, nous travaillons à fournir une qualité comparable. Nos clients opérateurs sont en compétition entre eux pour offrir la meilleure diffusion », poursuit le PDG.

#### NOUVEAUX USAGES

La technologie et les besoins évoluant très vite, la société bretonne propose désormais aux opérateurs un système de streaming complet passant par Internet, permettant de recevoir les chaînes de télévision et vidéo sans box. Pour des clients diffusant des vidéos moins élaborées qu'un film ou une série, tels les sites des journaux ou les plateformes comme TikTok, Broadpeak met ses logiciels à disposition par abonnement.

La petite entreprise est déjà profitable, avec un Ebitda proche de 3 millions l'an dernier, soit une marge de 9 %, anticipée à 20 % en 2026. Broadpeak souhaite lever au moins 20 millions d'euros destinés, pour 60 %, à financer la R&D et le développement de l'offre par abonnement. Le solde de 40 % doit permettre d'étoffer l'équipe commerciale. Après l'introduction, Technicolor détiendra 8 % environ du capital et Eutelsat, entré en 2019, près de 14 %. Vatel Capital, Financière Arbevel et Eiffel (Jacques Veyrat) vont souscrire pour environ 7,5 millions. — C. L. C.

#### NOTRE CONSEIL

 **ACHAT SPÉCULATIF** La société réalise déjà chiffre d'affaires et bénéfices auprès de 125 clients dans le monde dans un secteur en plein essor. A titre spéculatif dans le marché actuel.

#### INTRODUCTION EN BOURSE

● **MARCHÉ DE COTATION**  
EURONEXT GROWTH  
● **PROCÉDURE**  
OPO + PLACEMENT GLOBAL  
● **ORDRES PRIORITAIRES**  
A1 JUSQU'À 250 ACTIONS, A2 AU-DELÀ  
● **DÉDUCTION IR** (sous conditions)  
OUI  
● **PÉRIODE DE L'OPO**  
JUSQU'AU 7 JUIN  
● **DÉBUT DES NÉGOCIATIONS**  
13 JUIN  
● **FOURCHETTE DE PRIX**  
6,41 €-7,05 €

● **MONTANT BRUT DU PLACEMENT\***  
24,6 M€  
● **BNPA 2021, 2022 (e), 2023 (e) EN €\***  
0,44 ; 0,17 ; 0,24  
● **PER 2021, 2022 (e), 2023 (e)\***  
16 ; 41,5 ; 29,4  
● **FONDS PROPRES** (après opération)  
32,88 M€  
● **CAPITALISATION BOURSIÈRE\***  
90,6 M€  
● **CODE MNÉMO**  
ALBPK

\* En haut de fourchette et avec option de surallocation.