



Communiqué de Presse  
Paris, le 29 janvier 2016

## CHIFFRE D’AFFAIRES ET ACTIVITE 2015

### Finalisation du recentrage sur les activités « pure player » de ciblage et de génération d’audience qualifiée

LeadMedia Group (FR0011053636, ALLMG, éligible PEA PME) – Spécialiste du ciblage et de la génération d’audiences digitales qualifiées annonce son chiffre d’affaires et sa marge brute pour l’année 2015.

#### Chiffres annuels consolidés au 31 décembre 2015, non audités

Chiffres proforma consolidés hors Makazi (après retraitement en 2014 et 2015 de la contribution au chiffre d’affaires et à la marge brute des activités de Media Trading et de Makazi) :

| En K Euros                      | 2015<br>LEADMEDIA<br>hors Makazi<br>(12 mois) | 2014<br>LEADMEDIA<br>hors Makazi<br>(12 mois) |
|---------------------------------|---|---|
| <b>CHIFFRE AFFAIRES</b>         | <b>11 420</b>                                 | <b>14 212</b>                                 |
| Evolution vs. Proforma 2014 (%) | -19,6%  |   |
| <b>MARGE BRUTE</b>              | <b>8 067</b>                                  | <b>10 355</b>                                 |
| Evolution vs. Proforma 2014 (%) | -22,1%  |   |
| Taux de MB (%)                  | 70,6%   | 72,9%   |

Chiffres consolidés statutaires incluant les activités cédées/déconsolidées de Media Trading et de Logiciels :

| En K Euros                       | 2015<br>Consolidé | 2014<br>Consolidé |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>CHIFFRE AFFAIRES</b>          | <b>16 072</b>     | <b>27 967</b>     |
| Evolution vs. Consolidé 2014 (%) | -42,5%            |                   |
| <b>MARGE BRUTE</b>               | <b>11 651</b>     | <b>17 749</b>     |
| Evolution vs. Consolidé 2014 (%) | -34,4%            |                   |
| Taux de MB (%)                   | 72,5%             | 63,5%             |

### **Recentrage : cession de l'activité « media trading » et déconsolidation de l'éditeur de logiciels Makazi SA**

Sur la période, l'évolution du chiffre d'affaires par rapport à l'année 2014 s'explique en partie par la cession, annoncée le 4 mai 2015, des activités médias dites de « media trading » de Makazi et la déconsolidation de la société Makazi SA du périmètre du groupe, effective à la date du 15 octobre 2015, suite à la cession du contrôle de la société. La sortie du périmètre de consolidation du groupe de l'activité « media trading » et la déconsolidation de la société Makazi SA ont permis de mettre la touche finale au recentrage du groupe sur ses activités de « pure player » de ciblage et génération d'audience. Ces cessions et déconsolidations impactent négativement, en 2015, le chiffre d'affaires et la marge brute comme illustré dans le tableau « proforma hors Makazi ». Toutefois les activités cédées et déconsolidées avaient une contribution négative à l'EBITDA.

### **Ralentissement des activités de LeadMedia en France :**

Les activités de LeadMedia en France, recentrées autour de R-Advertsing, ont été impactées sur l'ensemble de l'année 2015 par le non renouvellement ou la réduction de certains budgets clients, occasionnant un retard de facturation de l'ordre de 1 M€ sur la période, et un repositionnement technologique centré sur les offres de Big Data marketing (qualification de bases de données propriétaires et développements d'outils permettant de les exploiter) qui commence seulement à porter ses fruits.

### **Bonnes performances des activités internationales de LeadMedia :**

LeadMedia a bénéficié en 2015 du dynamisme des activités internationales du groupe, à savoir Shopbot en Australie et au Canada et LeadMedia au Brésil (BuscaDescontos, Media Factory, LiveTarget), qui ont représenté 69% de la Marge Brute - dont 28% au Canada, 22% en Australie et 19% au Brésil - sur la période et ont délivré des performances conformes aux prévisions budgétaires, en dépit de l'impact négatif de la dépréciation du Real brésilien.

### **Perspectives 2016**

**Xavier LATIL, Directeur Général de LeadMedia Group**, commente : « La deuxième partie de l'année a été marquée par un effort intense de repositionnement du groupe tant en termes de portefeuille clients, d'organisation du management, de produits que d'organisation financière. LeadMedia est désormais clairement recentrée sur ses clients clés, le cœur de ses offres innovantes en matière de génération d'audience digitale, sur un périmètre géographique diversifié notamment le Canada et l'Australie. Au cours des 6 derniers mois un gros travail a été fourni par les équipes afin de trouver un bon équilibre entre la rentabilité et notre volonté de faire évoluer la société et de la renforcer pour 2016 et les années suivantes ».

## **Nomination de Monsieur Bernard-Louis ROQUES au poste de Président :**

Le recentrage du groupe LeadMedia sur ses activités rentables de « pure player » de ciblage et de génération d'audience qualifiée étant finalisé, Monsieur Stéphane Darracq quitte la Présidence du conseil d'administration. Monsieur Bernard-Louis ROQUES lui succède dans le cadre d'une évolution de la structure de gouvernance séparant la fonction de présidence des responsabilités opérationnelles, lesquelles sont confiées depuis mars 2015 à Monsieur Xavier LATIL, Directeur Général.

Bernard-Louis ROQUES commente : « Avec le recentrage sur notre cœur de métier, le ciblage et la génération d'audience qualifiée, nous tournons une page et un nouveau chapitre s'ouvre dans l'histoire de LeadMedia. Désormais nous pouvons focaliser tous nos efforts, nos énergies, nos ressources technologiques et humaines, notre savoir-faire en matière de Big Data marketing, pour servir au mieux un portefeuille de clients déjà étoffé, et exploiter les technologies de marketing digital, comme par exemple l'outil de retargeting « Live Target », que nous avons commencé à mettre sur le marché dans plusieurs pays où nous opérons. Le dynamisme, l'inventivité, la technicité et la performance des équipes de LeadMedia sont à la hauteur des attentes que nous plaçons en elles ».

## **Rappel de l'historique du groupe LeadMedia et des dernières étapes en 2015 de clarification de son positionnement stratégique :**

2008 : Naissance de LeadMedia, offre de collecte de contacts qualifiés à la performance

2009-2011 : Implantation au Brésil. Acquisition de Busca Descontos, Media Factory et Score MD. IPO sur Alternext

2012 : Acquisition de Shopbot et expansion sur l'Australie et le Canada

2013 : Acquisition de Gammed. Création de la technologie DMP et naissance de Makazi.

2015 : Déconsolidation de Makazi et cession du Media Trading et de Gammed.

2016 : "We connect you to your audience". LeadMedia se refocalise sur ses métiers de génération d'audience.

### **A propos de LeadMedia Group :**

Fondé en 2008, coté à Paris sur le marché Alternext et éligible au PEA PME, LeadMedia Group est un acteur majeur du data marketing en tant que spécialiste du ciblage et de la génération d'audiences digitales qualifiées. Fort d'un portefeuille de technologies propriétaires innovantes et riche d'actifs media dont les sites Shopbot, BuscaDescontos ou BlackFriday, LeadMedia Group a développé un véritable savoir-faire dans le « data marketing ». LeadMedia Group a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 16 millions d'euros et compte 107 collaborateurs dans 5 pays. La société est labellisée « entreprise innovante » par bpiFrance (ex Oséo) depuis mars 2011.

### **Calendrier financier 2016**

|                                      |                 |
|--------------------------------------|-----------------|
| Résultats annuels 2015 :             | 28 mars 2016    |
| Chiffre d'affaires semestriel 2016 : | 29 juillet 2016 |
| Résultats semestriels 2016 :         | 21 octobre 2016 |

LeadMedia Group est coté sur Alternext à Paris  
Pour plus d'informations : [www.leadmedia-group.com](http://www.leadmedia-group.com)

## **CONTACTS**

**LeadMedia Group**

**Xavier LATIL**

**Directeur Général**

xl@leadmedia-group.com

**ALLMG**  
**LISTED**  
**ALTERNEXT**



**NewCap**

**Communication Financière et Relations Investisseurs**

Louis-Victor Delouvrier / Pierre Laurent

Tél. : +33(0)1 44 71 94 94

leadmedia@newcap.eu

- **Libellé** : LEADMEDIA
- **Code ISIN** : FR0011053636
- **Mnémonique** : ALLMG