



## RESULTATS 2013 : Un exercice marqué par l'amélioration de la marge brute et dédié aux investissements technologiques

Paris le 31 Mars 2014 – makazi group (FR0011053636, ALMKZ, éligible PEA-PME), expert en technologies et services de data marketing, annonce aujourd'hui ses résultats consolidés (\*) pour l'exercice clos au 31 décembre 2013 et arrêtés lors du Conseil d'administration du 31 mars 2014.

(\*) : procédures d'audit en cours

Chiffres consolidés au 31 Décembre 2013 :

En k euros	2013 ProForma(**) (12 mois)	2013 Consolidé(*) (12 mois)	2012 Consolidé (12 mois)
<b>CHIFFRE AFFAIRES</b>	25 926	23 894	23 536
<i>Evolution vs. Consolidé 2012 (%)</i>	10,2%	1,5%	
Achats Externes	10 881	9 536	10 395
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 323</b>	<b>16 516</b>	<b>14 250</b>
<i>Taux de MB (%)</i>	66,8%	69,1%	60,5%
<i>Evolution vs. Consolidé 2012 (%)</i>	+21,6%	+15,9%	
<b>EBITDA</b>	<b>581</b>	<b>1 641</b>	<b>3 425</b>
<i>Marge d'EBITDA (%)</i>	2,2%	6,9%	14,6%
<b>RESULTAT EXPLOITATION</b>	<b>-832</b>	<b>346</b>	<b>2 580</b>
<i>Marge d'exploitation (%)</i>	ns	1,4%	11,0%
Résultat financier	-5	9	-215
Résultat exceptionnel	-210	-154	-162
Impôts sur les bénéfices	555	119	-636
<b>RESULTAT AVANT GOODWILL</b>	<b>-492</b>	<b>320</b>	<b>1 567</b>
<b>RESULTAT NET APRES GOODWILL</b>	<b>-2 652</b>	<b>-1 519</b>	<b>428</b>

(\*) : incluant la contribution de Gammed! acquise en date du 10 Juin 2013.

(\*\*) : incluant la contribution de Gammed! en année pleine. Chiffres ProForma non audités

## Bon dynamisme de l'activité et amélioration de la marge brute

Le chiffre d'affaires au 31 décembre 2013, qui inclut la contribution de Gamed! sur le second semestre, atteint 23,9 millions d'euros en consolidé, faisant ressortir une croissance de +1,5% par rapport à l'exercice précédent. Sur la même période la marge brute s'établit à 16,5 millions d'euros en progression soutenue de 15,9%. Ces dynamiques satisfaisantes retranscrivent d'une part le succès du déploiement à l'international des offres du groupe et l'effort d'intégration verticale déployé par makazi afin d'optimiser la rentabilité et d'offrir une solution end-to-end aux annonceurs.

**A l'international**, la progression est soutenue par le renforcement du groupe sur ses marchés à savoir la France, l'Amérique du Nord, le Brésil et l'Australie et ce malgré l'évolution défavorable du taux de change Real/Euro et la perte d'un client significatif au Brésil (ces événements enregistrés au cours du premier semestre ont respectivement impacté négativement les revenus à hauteur de 1,0 M€ pour la différence de taux change et 0,6 M€ pour la perte du client concerné).

Du point de vue de **la technologie**, l'exercice 2013 marque une étape importante du groupe qui s'est concrétisée par l'enrichissement de sa plateforme technologique suite à l'acquisition de Gamed!. Cette plateforme technologique traduit les efforts soutenus du groupe pour délivrer une offre intégrant une approche ouverte des métiers de la data donnant aux annonceurs la possibilité de se réapproprier leurs données.

## Une rentabilité mécaniquement impactée par la mutation du groupe

Sur le périmètre consolidé, l'EBITDA s'établit à 1,6 M€ et le Résultat d'Exploitation à 0,3 M€ contre respectivement 3,4 M€ et 2,6 M€ en 2012. Ces performances financières, en retrait par rapport à 2012, témoignent des efforts soutenus en termes d'investissements, nécessaires, tant sur le plan des développements technologiques que des ressources marketing et commerciales, pour donner au groupe les moyens de ses ambitions de développement.

Le résultat net consolidé des sociétés intégrées avant amortissement des écarts d'acquisitions (amortissement du goodwill) ressort à 320 K€. Le résultat fiscal s'élève à 119 K€ suite à l'activation de reports fiscaux déficitaires. Le résultat net de l'ensemble consolidé (après amortissement des écarts d'acquisitions) est de -1 519 K€ sur la période après prise en compte de 1 839 K€ d'amortissement de goodwill (normes French GAAP).

## Situation financière du Groupe

Au 31 Décembre 2013, la trésorerie consolidée s'élève à 5,2 M€. Les capitaux propres de la Société s'élèvent à 22,8 M€.

## 2013 : un exercice de transition riche en faits marquants

### Acquisition de la société Gamed!

En date du 10 Juin 2013, makazi group a procédé à l'acquisition de 100% de la société Gamed!, plateforme française de marketing digital, pionnière en Europe de la publicité personnalisée en temps réel sur les Ad-exchanges (plateformes de marché pour les achats media display selon un système d'enchères en temps réel dites RTB « Real Time Bidding »). Sur le plan stratégique, cette acquisition permet au groupe makazi de proposer à ses clients annonceurs une offre intégrée « Intelligent Data Marketing ».

### Augmentation de capital

En date du 16 Juillet 2013, le groupe a annoncé le succès de son augmentation de capital ouverte de 2 millions d'euros avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires (« DPS ») au prix de souscription de 7

euros par action et ayant permis l'émission de 291 471 actions nouvelles. Cette augmentation de capital a permis de doter le groupe de ressources financières complémentaires à un moment clé de son développement.

## **Regroupement des activités Data Management et lancement de la nouvelle marque MAKAZI**

Au cours de l'été 2013, le groupe a formalisé la fusion juridique et opérationnelle des entités Gammed!, Score MD et Graph Insider afin de permettre la réalisation des synergies commerciales et opérationnelles prévues lors de l'acquisition de la société Gammed!. Suite à la réorganisation métier et opérationnelle, le groupe a annoncé le lancement de sa nouvelle marque « **MAKAZI** » permettant ainsi de fédérer l'ensemble des équipes issues des différentes entités fusionnées sous une bannière commune.

## **Perspectives et stratégie**

**Stéphane DARRACQ, Président Directeur Général de makazi Group**, commente : « *La croissance de notre activité et nos résultats financiers en 2013 sont conformes à nos attentes et aux plans de développement du groupe suite à l'acquisition de la société Gammed!, l'intégration opérationnelle des sociétés Score MD et Graph Insider et les investissements consentis sur les 12 derniers mois. La diminution de la rentabilité sur 2013 découle de notre politique d'investissement volontariste qui s'est traduite par de nombreux recrutements et de nouveaux développements technologiques. Les efforts réalisés au cours de cet exercice nous placent dans une posture optimale pour 2014. Makazi Group aborde en effet une étape charnière dans son développement et dispose des atouts technologiques et commerciaux pour bénéficier pleinement d'une accélération de ses activités tant sur son marché historique de prestataires de collecte de données qualifiés que son nouveau marché d'éditeur de solutions d'automatisation des actions marketing. La pertinence de notre stratégie qui s'appuie sur le développement à l'international de nos offres, a récemment été confortée suite à notre sélection au sein du prestigieux programme ubi i/o (BPIFrance / UBIFrance) qui soutient le développement dans la Silicon Valley de sociétés Internet françaises à fort potentiel. Malgré le contexte économique toujours difficile, nous sommes donc confiants dans notre capacité à conquérir de nouveaux clients et avons la conviction que ces succès commerciaux alimenteront une nouvelle étape de croissance pour le groupe en 2014 dans un marché du data marketing en pleine évolution.* »

### **A propos de Makazi Group :**

Expert en technologies et services de data marketing, **makazi group** permet aux annonceurs de consolider leurs données d'audience et d'y ajouter de l'intelligence pour déployer des actions marketing personnalisées et valoriser ainsi leur capital data. En fournissant les technologies d'intelligence rendant les données d'audience actionnables sur tous les leviers marketing, **makazi group** ouvre aux annonceurs les portes d'un nouveau marketing digital performant parce que pertinent, créateur de valeur durable et respectueux du consommateur.

Fondé en 2008 et coté à Paris sur le marché NYSE Alternext, **makazi group** est présent en France, au Brésil, au Canada et en Australie. Opérant pour les plus grands annonceurs qui mettent la data au cœur de leur stratégie marketing, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé proforma de 25,9 millions d'euros en 2013.

Le 19 septembre 2013, LeadMedia Group a changé de nom et est devenu **makazi group**.

Pour plus d'informations : rendez-vous sur <http://www.makazi.com>

**makazi group est coté sur le marché NYSE Alternext à Paris**  
**Prochain Rendez-vous, chiffre d'affaires semestriel : 31 juillet 2014**

## CONTACTS

makazi group

Stéphane Darracq

PDG

[sdarracq@makazi.com](mailto:sdarracq@makazi.com)

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

*NewCap.*

**Communication Financière et Relations Investisseurs**

Louis-Victor Delouvrier / Pierre Laurent

Tél. : 01 44 71 94 94

[makazi@newcap.fr](mailto:makazi@newcap.fr)

- **Libellé** : MAKAZI GROUP
- **Code ISIN** : FR0011053636
- **Mnémonique** : ALMKZ