



Paris, le 31 janvier 2014

Communiqué de presse

**Bonne dynamique du chiffre d'affaires  
et croissance soutenue de la marge brute**

Paris, le 31 janvier 2014 - makazi group (FR0011053636, ALMKZ), expert en technologies et services de data marketing, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires et sa marge brute pour l'exercice clos au 31 décembre 2013.

**Chiffres annuels consolidés au 31 décembre 2013, non audités**

En k euros	ProForma (*)	Consolidé (**)	Consolidé (***)
	2013 (12 mois)	2013 (12 mois)	2012 (12 mois)
<b>CHIFFRE AFFAIRES</b>	<b>25 925</b>	<b>23 894</b>	<b>23 536</b>
<i>Evolution vs. Consolidé 2012(%)</i>	10,2%	1,5%	
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>17 233</b>	<b>16 428</b>	<b>14 250</b>
<i>Evolution vs. Consolidé 2012 (%)</i>	20,9%	15,3%	
<i>Taux de MB (%)</i>	66,5%	68,8%	60,5%

(\*) incluant Shopbot et Gammed!

(\*\*) incluant Shopbot, société acquise en Juillet 2012 et Gammed!, consolidée à compter du S2 2013

(\*\*\*) excluant Shopbot sur le S1 2012

Le chiffre d'affaires proforma au 31 décembre 2013 atteint 25,9 millions d'euros, en croissance de +10,2% par rapport au chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2012, qui s'élevait à 23,5 millions d'euros. La Marge Brute, quant à elle, atteint 17,2 millions d'euros sur la même période en augmentation de +20,9%.



## **Dynamisme de l'activité en France comme à l'international**

La progression du chiffre d'affaires proforma au cours de 2013 illustre le bon développement commercial de **makazi** en France comme à l'international, soutenu par la consolidation constante de son expertise en data marketing et par sa stratégie de rupture avec les solutions de marché existantes. La progression satisfaisante des revenus ressort toutefois impactée par l'évolution défavorable du taux de change Real / Euro sur la période, pour un montant d'environ 1,0 million d'euros.

La nouvelle plateforme technologique de **makazi**, enrichie suite à l'acquisition de Gammed! en juin 2013 a d'ores et déjà récolté de très bons échos auprès des annonceurs sur les marchés historiques du groupe en France et à l'international ce qui conforte le positionnement volontariste du groupe sur cette technologie innovante. A ce titre, le lancement récent de **makazi** LIFECYCLE (nouvelle version de la Data Management Platform) doit permettre de positionner cette offre comme relais de croissance en 2014 et au-delà.

## **Progression soutenue de la marge brute**

Cette progression témoigne d'une part de la performance du business model verticalement intégré de **makazi** et d'autre part de la politique du groupe visant à privilégier certains contrats à plus forte marge brute au détriment de la seule progression du chiffre d'affaires. Comme annoncée lors des résultats semestriels 2013, la marge brute ressort impactée négativement en 2013 à hauteur de 0,6 million d'euros par la perte d'un client significatif au Brésil, suite à sa décision d'internaliser ses activités de marketing digital. Rappelons enfin qu'un changement de règle, concernant la comptabilisation des achats médias au Brésil, est prévu pour 2014 : il devrait mécaniquement freiner la croissance du chiffre d'affaires au profit de la Marge Brute qui reste donc le meilleur indicateur de suivi de l'activité et de la croissance du groupe.

## **Perspectives**

**Stéphane DARRACQ, Président Directeur Général de makazi Group**, commente : « *La croissance satisfaisante de notre activité, couplée à l'amélioration du taux de marge brute en 2013, sont conformes aux plans de développement du groupe suite à l'acquisition de la société Gammed! et à l'intégration opérationnelle des sociétés Score MD et Graph Insider dans notre plateforme unique d'offres « intelligent data marketing ». makazi se situe à un moment clé de sa construction et dispose des atouts, aussi bien technologiques que commerciaux, pour assurer son développement en 2014, ce qui nous rend confiants dans notre capacité à conquérir de nouveaux clients.* »



### **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, LeadMedia Group a changé de nom et est devenu **makazi group**.

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

**Prochain communiqué : Résultats annuels le 29 mars 2014**

**Makazi Group est cotée sur le marché NYSE Alternext à Paris**

Pour plus d'informations : [www.makazi.com](http://www.makazi.com)

### **CONTACTS**

**makazi group**  
Stéphane Darracq  
PDG  
Tél. : 01 44 29 97 27

*NewCap.*  
**Communication financière et relations investisseurs**  
Pierre Laurent / Louis-Victor Delouvrier  
Tél. : 01 44 71 94 94  
[Makazi@newcap.fr](mailto:Makazi@newcap.fr)



- **Libellé :** makazi
- **Code ISIN :** FR0011053636
- **Mnémonique :** ALMKZ