



Paris, le 16 Septembre 2014

RÉCENTS SUCCÈS COMMERCIAUX ET POINT D'ÉTAPE SUR LES AVANCÉES OPÉRATIONNELLES RÉCENTES

LeadMedia Group (FR0011053636, ALLMG, éligible PEA PME) – éditeur de logiciels et solutions de data marketing et prestataire de services intégré pour le marketing digital annonce aujourd'hui le gain de nouveaux clients majeurs et rappelle les principaux événements récents.

Accélération du développement commercial en France et à l'international avec le gain de plusieurs clients majeurs

Au cours des derniers mois, le portefeuille clients du groupe s'est enrichi avec la signature de plusieurs nouvelles références de premier plan en France et à l'international: **Laser Cofinoga, Intersport, H&M, L'Occitane, Crédit Suisse, Fnac Suisse, Ubisoft** et **Eboutic** .

LeadMedia Group a participé avec succès à de nombreuses consultations ou appels d'offres afin de répondre aux nouvelles attentes des annonceurs en matière de marketing online, de collecte de données et de personnalisation de la communication digitale. Ces succès commerciaux témoignent en particulier de l'adéquation entre les besoins d'automatisation des actions de data marketing de nos clients annonceurs et la flexibilité des offres du groupe, combinant technologies propriétaires et services d'accompagnement. En particulier, la plateforme technologique de consolidation et gestion des données marketing (dite « Data Management Platform » ou « DMP ») de makazi est d'ores et déjà identifiée comme l'un des logiciels leaders du marché promis à une très forte croissance selon les analystes de Gartner et Forrester.

Bonne dynamique de croissance de l'activité et de la Marge Brute du Groupe au premier semestre 2014

Le chiffre d'affaires consolidé au 30 juin 2014 s'élève à 15,2 M€, en croissance de +55,9% par rapport au chiffre d'affaires consolidé au 30 juin 2013, qui s'élevait à 9,7 M€. La Marge Brute, quant à elle, a atteint 8,4 M€ sur la même période en augmentation de +19,4%. La bonne progression de l'activité au cours du premier semestre 2014

s'explique par le gain de plusieurs clients prestigieux, annoncé en avril 2014, tels que Mondial Assistance, Interhome, Walmart, La Redoute, Dell ou encore Adidas, et témoigne de la pertinence des offres du groupe.

Pour rappel, les chiffres semestriels consolidés au 30 juin 2014 (non audités) et publiés le 31 juillet 2014 sont les suivants :

En k euros	Consolidé S1 2014 (6 mois)	Consolidé S1 2013 (6 mois)
CHIFFRE AFFAIRES	15 181	9 739
<i>Evolution vs. Consolidé S1 2013 (%)</i>	55,9%	
MARGE BRUTE	8 416	7 051
<i>Evolution vs. Consolidé S1 2013 (%)</i>	19,4%	
<i>Taux de MB (%)</i>	55,4%	72,4%

Clarification du positionnement stratégique et des métiers du groupe

En réponse aux attentes de ses actionnaires, le groupe a conduit au cours du premier semestre 2014 une réflexion stratégique approfondie, visant les objectifs suivants :

- clarification des métiers et de l'organisation opérationnelle en fonction des modèles d'affaires et de la dynamique des marchés sur lesquels évoluent les entités du groupe ;
- externalisation de la valeur des actifs technologiques du groupe, en particulier des activités d'édition et de commercialisation d'outils logiciels ;
- financement des investissements technologiques propres à l'activité d'édition et de commercialisation de logiciels.

La réponse apportée par le groupe au cours de l'été 2014 a porté sur les axes suivants :

- **Clarification des métiers et de l'organisation opérationnelle** : cet objectif est aujourd'hui rempli avec la séparation au plan opérationnel entre, d'une part, les activités d'édition et de vente de logiciels de Data Marketing (le « Pôle Logiciel ») et, d'autre part, les activités historiques d'Agence Digitale Intégrée (le « Pôle Agence Digital Intégrée »).



Cette séparation opérationnelle reflète les différences de métiers entre les deux pôles du groupe, mais aussi les différences de modèles économiques et de dynamiques de marché : le Pôle Agence Digitale Intégrée bénéficie d'un niveau de rentabilité satisfaisant sur un marché en voie de maturation, constituant ainsi un actif moins risqué adapté au marché boursier d'Alternext ; le Pôle Logiciel présente, de part son offre technologique innovante sur un marché promis à une forte croissance un profil de risque et des besoins d'investissement mieux adaptés pour une société non cotée. Cette séparation opérationnelle est effective à compter du 1^{er} Juillet 2014. Au plan juridique, les activités d'édition et de vente de logiciel de Data Marketing sont regroupées sous la bannière de la filiale Makazi SA, tandis que les activités d'Agence Digitale Intégrée regroupent les entités R Advertising, Shopbot, BuscaDescontos et MediaFactory.

- **Financement dédié du Pôle Logiciel** : le groupe a clôturé en juillet dernier auprès de son actionnaire historique Truffle Capital une levée de fonds de 4 M€ apportés au capital de la filiale Makazi SA afin d'assurer le relais de financement de sa croissance. Cette opération s'est faite sur la base d'une valorisation pré monnaie de Makazi SA de 14 M€, permettant ainsi de cristalliser une valeur d'actif tangible et intéressante, tout en assurant le financement autonome du plan de développement de cette filiale. Suite à cette opération de levée de fonds, la filiale Makazi SA est détenue à hauteur de 78% par le groupe et 22% par les fonds de Truffle Capital. Cette levée de fonds doit permettre de :
 - ✓ financer, à hauteur de 2,0 M€, le plan d'investissement commercial et de R&D de Makazi SA ;
 - ✓ sécuriser le financement des besoins de trésorerie de Makazi SA pour les 12 prochains mois (ces besoins étant estimés à 1,0 M€) ; et
 - ✓ permettre le remboursement par Makazi SA à LeadMedia Group, à hauteur de 1,0 M€, d'une partie des prêts intra-groupe accordés par le passé.
- **Scission juridique des Pôles Logiciel et Agence Digital Intégrée** : le groupe a annoncé le 24 juin 2014 son intention de lancer un processus juridique de scission de ses activités visant une plus grande autonomie des Pôles Logiciel et Agence Digital Intégrée. Cette opération juridique, soumise à l'approbation des actionnaires réunis en Assemblée Générale le 1^{er} août 2014, a été suspendue suite à l'abstention d'une majorité des actionnaires. Les raisons de cette suspension du processus juridique ont été communiquées préalablement à l'Assemblée et reposaient sur :
 - ✓ un manque de compréhension de l'opération envisagée ;
 - ✓ le retard de l'opération de levée de fonds complémentaire au niveau de la filiale Makazi SA qui était envisagée, en complément de celle d'un montant de 4 M€ d'ores et déjà réalisée par TRUFFLE CAPITAL.

Le groupe reprend la dénomination sociale LeadMedia Group SA

Lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires qui s'est tenue le 1^{er} août 2014, le groupe a décidé du changement de sa dénomination sociale et a repris son ancienne dénomination sociale « LeadMedia Group SA » avec effet à compter du 1^{er} septembre dernier. La raison principale de cette décision découle de la volonté de clarification des métiers du groupe et en particulier du choix d'identifier séparément les deux pôles d'activités « Logiciel » d'un côté sous la bannière de Makazi SA et « Agence Digital Intégrée » de l'autre. A ce titre, il est apparu opportun de changer la dénomination sociale de la maison mère afin d'éviter toute confusion commerciale ou opérationnelle avec sa filiale.

Prochaine étape :

Communication des Résultats du premier Semestre 2014 le 21 Octobre 2014

A propos de LeadMedia Group :

Fondé en 2008, cotée à Paris sur le marché Alternext et éligible au PEA PME, LeadMedia Group est un acteur majeur du secteur digital en tant qu'éditeur de logiciels et solutions de data marketing et prestataire de services intégré pour le marketing online. Fort d'un portefeuille de technologies propriétaires innovantes et d'une équipe de 200 spécialistes, LeadMedia Group a développé un véritable savoir-faire dans le « data marketing ». LeadMedia Group a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires consolidé proforma de 25,9 millions d'euros. La société est labellisée « entreprise innovante » par bpiFrance (ex Oséo) depuis mars 2011.

Prochain communiqué : Résultats S1 2014
Le 21 octobre 2014 (après clôture des marchés)

LeadMedia Group est cotée sur Alternext à Paris
Pour plus d'informations : www.leadmedia-group.com

CONTACTS

LeadMedia Group
Stéphane Darracq
PDG
sd@leadmedia-group.com

NewCap
Communication Financière et Relations Investisseurs
Louis-Victor Delouvrier / Pierre Laurent
Tél. : +33(0)1 44 71 94 94
leadmedia@newcap.fr



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