

**LEADMEDIA GROUP**

Société anonyme à Conseil d'Administration au capital social de 1.557.045,50 euros

Siège social : 11 Rue Scribe - 75009 PARIS

504 914 094 R.C.S PARIS



**RAPPORT FINANCIER**

**ANNUEL 2014**

## SOMMAIRE

1. RAPPORT DE GESTION .....	3
2. COMPTES SOCIAUX ANNUELS 2014 .....	29
3. COMPTES CONSOLIDES 2014 .....	53
4. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES SOCIAUX.....	89
5. RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES.....	92
6. RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ... .....	95

## **1. RAPPORT DE GESTION (COMPTES SOCIAUX CLOS LE 31 DECEMBRE 2014 ET COMPTES CONSOLIDES CLOS LE 31 DECEMBRE 2014)**

Mesdames, Messieurs et chers Actionnaires,

Conformément à la loi et aux statuts, nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire Annuelle afin de vous rendre compte de l'activité de la société LeadMedia Group (la "Société"), anciennement Makazi Group, et de ses filiales au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, des résultats de ses activités et des perspectives d'avenir, et de soumettre à votre approbation les comptes annuels et les comptes consolidés au cours dudit exercice.

Le présent rapport porte à la fois (i) sur les comptes sociaux de la Société et (ii) sur les comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2014.

Vous trouverez annexés au présent rapport les comptes sociaux, comprenant le bilan, le compte de résultat et l'annexe, ainsi que les comptes consolidés.

Nous vous rappelons que notre Société a pour objet social :

- L'édition, l'achat, la vente et la production de tous contenus par voie digitale, de télécommunication ou sur un site web, tous conseils commerciaux et services fournis en ligne à partir d'une base de données informatique ou de l'Internet ou de contenus digitaux d'une manière générale ;
- Le conseil, la conception, la mise au point, la réalisation, l'hébergement, la gestion, la distribution, l'achat et la commercialisation sous quelques formes que ce soit de services, technologies et contenus numériques ou non, basés sur les technologies de l'information ;
- La prospection publicitaire et la gestion d'espace publicitaire sur tous supports numériques ;
- Le conseil et l'assistance commerciale, administrative et technique à toutes entreprises ou organismes qu'ils soient publics, semi-publics ou privés ;
- La participation à toutes opérations de courtage et d'intermédiaire ;
- La participation de la Société par tous moyens et sous quelques formes que ce soit de toutes entreprises et à toutes sociétés créées ou à créer ;
- La gestion d'un portefeuille de valeurs mobilières, l'acquisition de tous droits sociaux sous toutes leurs formes, de tous biens corporels ou incorporels, meubles ou immeubles, en totalité ou en partie le tout pour son propre compte ;
- La participation de la Société dans toutes opérations commerciales ou industrielles pouvant se rattacher directement ou indirectement sous quelque forme ou de quelque manière que ce soit, à l'objet précité, et généralement toutes opérations commerciales, industrielles, mobilières ou immobilières, financières pouvant se rattacher directement ou indirectement, en totalité ou en partie, à l'objet social et à tous objets similaires ou connexes, susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement.

## **ACTIVITE DE LA SOCIETE ET DE SES FILIALES ET EVOLUTION AU COURS DE L'EXERCICE 2014**

### **Analyse de l'activité, progrès réalisés et difficultés rencontrées par la Société et ses filiales**

LeadMedia Group est un acteur majeur du secteur Digital en tant que prestataire de services intégré pour le marketing digital et prestataire de solutions de data marketing. 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 ». Le groupe compte 188 collaborateurs (au 31 décembre 2014) dans 5 pays.

#### **➤ Événements importants intervenus au cours de l'exercice 2014**

Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2014 atteint 28,0 millions d'euros, en croissance de +17,2 % par rapport au chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2013, qui s'élevait à 23,9 millions d'euros. La marge brute, quant à elle, atteint 17,8 millions d'euros sur la même période, en augmentation de +7,5 %, pour un taux de marge brute de 63 %.

#### **Une dynamique de croissance contrastée**

Au cours de l'exercice 2014, l'activité du Pôle Services « LeadMedia » a été impactée par la perte du principal client de MediaFactory au Brésil, tel qu'annoncé à l'occasion des résultats semestriels 2014. La contreperformance de la société brésilienne, les effets positifs de la restructuration opérationnelle n'étant pas encore visibles, masque la dynamique positive des autres filiales du pôle LeadMedia à savoir, Shopbot, R-Advertising et BuscaDescontos, qui ont enregistré plusieurs nouveaux clients prestigieux sur la période.

Le pôle Logiciels « Makazi », quant à lui, a bénéficié d'une dynamique de croissance d'activité solide, notamment au cours du premier semestre, suite au gain de plusieurs clients emblématiques et à la forte croissance des activités sous-jacentes de vente de plateformes DMP et d'outils et services d'achat média RTB.

Au cours de l'exercice 2014, le portefeuille clients du groupe s'est ainsi 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 des 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.

LeadMedia Group a ainsi annoncé mi octobre 2014 l'obtention de l'e-commerce award 2014 dans la catégorie « Acquisition » pour sa plateforme de personnalisation publicitaire en temps réel. Cette distinction a démontré à nouveau l'expertise du groupe dans les technologies de Data Marketing et la pertinence de sa plateforme de personnalisation publicitaire en temps réel.

#### **Le groupe reprend la dénomination sociale LeadMedia Group**

Lors de l'Assemblée Générale des Actionnaires qui s'est tenue le 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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 « Makazi » et « Services Digitaux Intégrés » de l'autre sous la bannière « LeadMedia ». 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.

➤ **Clarification du positionnement stratégique et des métiers du groupe**

En réponse aux attentes de ses actionnaires, le groupe avait conduit au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014 une réflexion stratégique approfondie, visant les objectifs suivants :

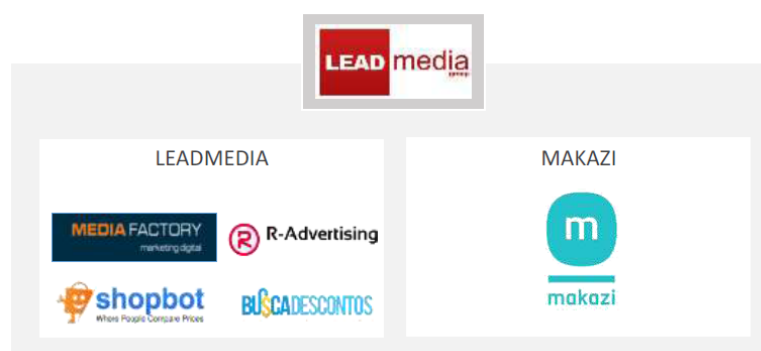
- clarification des métiers et de l'organisation opérationnelle en fonction des modèles d'affaires et de la dynamique des marchés sur lesquels évoluent les entités du groupe ;
- externalisation de la valeur des actifs technologiques du groupe, en particulier des activités d'édition et de commercialisation 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 a été rempli au plan opérationnel avec la séparation entre, d'une part, les activités d'édition et de vente de logiciels de Data Marketing (le « Pôle Makazi ») et, d'autre part, les activités historiques de Services Digitaux Intégrés (le « Pôle LeadMedia »).

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 LeadMedia 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 Makazi présente, de par 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 a été effective à compter du 1<sup>er</sup> 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 du Pôle LeadMedia regroupent les entités R Advertising, Shopbot, BuscaDescontos et MediaFactory.



- Financement dédié du Pôle Makazi : le groupe a clôturé en juillet 2014 dernier auprès de son actionnaire historique Truffle Capital une levée de fonds de 4 millions d'euros apportés au capital de la filiale Makazi SA afin d'assurer le relais de financement de sa croissance.

Suite à cette opération de levée de fonds, la filiale Makazi SA est détenue à hauteur d'environ 78 % par le groupe et environ 22 % par les fonds de Truffle Capital. Cette levée de fonds a permis de financer les besoins de Makazi SA sur l'année écoulée.

- Scission juridique des Pôles Logiciel et Agence Digital Intégrée : le groupe avait 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 Digitale Intégrée.

Cette opération juridique, soumise à l'approbation des actionnaires réunis en Assemblée Générale le 1<sup>er</sup> 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 :

- o un manque de compréhension des actionnaires et du marché de l'opération envisagée ;
- o 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 millions d'euros d'ores et déjà réalisée par Truffle Capital.

#### ➤ **Résultats des comptes sociaux clos au 31 décembre 2014**

En introduction des informations qui suivent, il convient de préciser que les comptes sociaux ne sont pas représentatifs du volume d'activité du groupe compte tenu du rôle de pure holding de la société mère du groupe. Seuls les comptes consolidés présentent les éléments d'information permettant de bien comprendre l'évolution de l'activité du groupe.

Au titre de l'exercice 2014, clos le 31 décembre 2014, le chiffre d'affaires social s'élève à 1,9 millions d'euros contre 1,6 millions d'euros en 2013, en progression de près de 19 %. La hausse du chiffre d'affaires correspond essentiellement à la hausse des prestations de services facturées par la maison mère au cours de l'exercice 2014.

Sur la base d'un montant des produits d'exploitation de près de 2,0 millions d'euros et d'un montant des charges d'exploitation de 2,3 millions d'euros, le résultat d'exploitation pour la période ressort à - 0,4 million d'euros. Les charges d'exploitation ont augmenté du fait de la hausse du poste « Autres Achats et Charges Externes », impacté par la location de nouveaux bureaux, le recours à des études spécialisées, les frais liés à la publicité et aux événements promotionnels (foires et expositions), ainsi que par l'ensemble des honoraires de conseils facturés à la Société. A noter que les postes « Salaires et Traitements » et « Charges Sociales » ont augmenté également, mais dans des proportions moindres, l'effectif de l'entité étant stable à 6 personnes en fin d'année 2014.

Au 31 décembre 2014, le résultat financier s'établit à - 4,0 millions d'euros, contre une perte en 2013 de 0,1 million d'euros. Cette perte enregistrée au cours de l'exercice résulte principalement de la dépréciation pour 3,8 millions d'euros des participations détenues par la Société correspondant à ses activités au Brésil (se reporter aux détails des comptes sociaux).

In fine, le résultat net s'établit à - 4,2 millions d'euros au titre de l'exercice 2014, contre une perte beaucoup plus limitée de - 0,3 million d'euros en 2013.

Le montant des capitaux propres de la Société LeadMedia Group s'élève à 21,8 millions d'euros au 31 décembre 2014, à comparer à 23,9 millions d'euros au 31 décembre 2013.

Au terme de l'exercice 2014, l'endettement financier net s'élève à 6,9 millions d'euros, à comparer à un montant de 4,0 millions d'euros un an plus tôt. Cette position est liée aux financements consentis durant l'année par la Société à ses filiales, notamment au Pôle Makazi, pôle qui a par ailleurs reçu des fonds

directement de la part d'un investisseur (Truffle Capital) au cours de l'exercice. Ainsi, les disponibilités et autres valeurs de placement se sont réduites durant l'exercice. A noter que la Société présente en endettement un financement de 2,0 millions d'euros accordé par la Banque Publique d'Investissement (BPIFrance), sous forme d'un Plan de Développement à l'Export (PDE). Le solde des dettes correspond à des montants reçus de la part des filiales de la Société, et ce pour un montant de 5,2 millions d'euros.

Le total net du bilan au 31 décembre 2014 s'établit à 34,0 millions d'euros, contre 33,9 millions d'euros un an plus tôt.

	2013	2014
Chiffre d'affaires	1.563 K€	1.935 K€
Résultat d'exploitation	- 55 K€	- 357 K€
Résultat net	- 367 K€	- 4.208 K€
Capitaux propres	23.890 K€	21.826 K€
Endettement financier net	4.025 K€	6.911 K€
Total du bilan	33.889 K€	34.033 K€

➤ **Résultats des comptes consolidés clos au 31 décembre 2014**

Avant d'examiner les éléments chiffrés portant sur les comptes consolidés, comme évoqué lors des résultats semestriels 2014, il est rappelé qu'un changement de présentation comptable concernant la comptabilisation des achats médias au Brésil a été mis en œuvre au 1<sup>er</sup> janvier 2014. Cette règle a mécaniquement freiné la croissance du chiffre d'affaires sur l'exercice 2014 sans impacter la marge brute.

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe pour l'année 2014 atteint 28,0 millions d'euros, faisant ressortir une croissance de +17,2 % par rapport à 2013. La marge brute consolidée, quant à elle, s'établit à 17,8 millions d'euros, en progression de 7,5 %. La dynamique de progression respective du pôle « LeadMedia » d'un côté (activités historiques de génération de contacts et d'audience qualifiés) et du pôle « Makazi » de l'autre (activités logiciel de la société Makazi SA) est contrastée :

- croissance dynamique du chiffre d'affaires et de la marge brute du Pôle Makazi, soutenue par la pertinence de son offre technologique avec le gain de plusieurs clients en 2014 et par la croissance soutenue des activités de vente de plateformes DMP et services d'achat média RTB ;
- baisse du chiffre d'affaires et de la marge brute du Pôle LeadMedia. Cette évolution est essentiellement liée à la sous-performance des activités brésiliennes de la société MediaFactory en 2014 du fait de la perte du principal client du groupe dans ce pays, de l'impact de l'évolution défavorable du taux de change et de la réorganisation des équipes locales brésiliennes.

Les bonnes performances opérationnelles et financières du Pôle LeadMedia en 2014, en particulier des activités Shopbot, R-Advertising et BuscaDescontos, sont masquées par la sous-performance temporaire de l'activité MediaFactory au Brésil en raison de la perte du principal client du groupe dans ce pays, de l'impact de l'évolution défavorable des taux de change et de la réorganisation des équipes locales brésiliennes. Cette activité est d'ores et déjà en voie de redressement suite à sa réorganisation.

L'année 2014 a vu aussi la poursuite par le groupe de ses investissements technologiques avec l'enrichissement de sa plateforme de gestion de données dite « Data Management Platform » au sein de son Pôle Makazi. Ces investissements importants consentis par le groupe impactent la rentabilité du Pôle Makazi en dépit de la croissance de son activité.

Le Groupe n'a pas vocation à poursuivre le financement des besoins exprimés par le Pôle Makazi et des alternatives restent aujourd'hui à l'étude.

En conséquence, l'EBITDA consolidé du groupe s'affiche à - 1,2 millions d'euros sur 2014, comparé à un EBITDA de 1,6 millions d'euros en 2013. Le résultat net consolidé du groupe avant amortissement des écarts d'acquisitions (amortissement du goodwill) s'établit à - 3,3 millions d'euros. Le résultat net de l'ensemble consolidé (après amortissement des écarts d'acquisitions) est de - 6,9 millions d'euros sur la période.

Concernant les amortissements du goodwill (survaleur comptable résultant de la différence entre le coût d'acquisition des sociétés et la quote-part des fonds propres correspondant), il est précisé que le total des amortissements en 2014 est de 3,6 millions d'euros : ce montant correspond (i) pour 2,4 millions d'euros annuels à l'application des normes comptables « French GAAP », sachant que ce montant est récurrent annuellement, auquel s'ajoute (ii) le montant de 1,2 millions d'euros de dépréciation exceptionnelle au titre du goodwill de la société MediaFactory au Brésil, constaté dans les comptes au premier semestre 2014 et correspondant à la dépréciation de la valeur de cette société suite à la perte de son principal client. Ces amortissements de goodwill n'ont par ailleurs aucun impact « cash » sur le groupe.

Ces performances financières, en retrait par rapport à 2013, reflètent la dégradation des performances de la société MediaFactory au Brésil d'une part et des efforts soutenus en termes d'investissements technologiques sur le Pôle Makazi du groupe d'autre part. A ce titre, l'analyse des chiffres de 2014 met en évidence l'impact sur l'EBITDA consolidé du groupe du Pôle Makazi, à hauteur de - 3,4 millions d'euros, tandis que la contribution du Pôle LeadMedia s'est établie à 2,2 millions d'euros grâce, en particulier, aux bonnes performances des activités Shopbot, R-Advertising et BuscaDescontos (cf détails au sein des comptes consolidés).

Au 31 décembre 2014, la trésorerie disponible consolidée s'élève à 6,6 millions d'euros. Les capitaux propres de la société s'élèvent à 17,9 millions d'euros.

	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Chiffre d'affaires	23.894 K€	27.967 K€
Marge Brute d'exploitation	16.516 K€	17.750 K€
Résultat d'exploitation	346 K€	- 2.773 K€
Résultat net Part du Groupe	- 1.754 K€	- 6.733 K€
Capitaux propres du Groupe	22.689 K€	17.874 K€
Trésorerie nette de l'endettement financier	4.232 K€	4.318 K€
Total du bilan	40.968 K€	37.031 K€

➤ **Affectation du résultat**

Nous vous proposons d'affecter le résultat déficitaire de l'exercice clos le 31 décembre 2014, d'un montant de 4.208.199 euros, de la façon suivante :

- Affectation au compte « report à nouveau » pour : 4.208.199 euros

Conformément aux dispositions de l'article 243 bis du Code Général des Impôts, nous vous rappelons que la Société n'a procédé à la distribution d'aucun dividende au titre des trois exercices précédents.



➤ **Dépenses non déductibles fiscalement**

Conformément à l'article 223 quater du Code Général des Impôts, nous vous demanderons de constater qu'aucune charge ni aucune dépense somptuaire visée à l'article 39-4 du même code n'a été enregistrée au cours de l'exercice 2014.

➤ **Tableau des résultats des cinq derniers exercices**

Conformément aux dispositions de l'article R. 225-102, le tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours des cinq derniers exercices est annexé au présent rapport.

**Situation de l'endettement financier**

Au 31 décembre 2014, LeadMedia Group présente dans ses comptes consolidés un montant de dettes financières de 2,3 millions d'euros, stable par rapport à la situation un an plus tôt.

Le montant de 2,3 millions d'euros comprend essentiellement l'emprunt de 2,0 millions d'euros accordé par BPI France en 2013, comportant un différé d'amortissement de 2 ans.

**Information sur les fournisseurs, sur les clients et sur les délais de paiement**

En application de la loi, nous vous présentons la décomposition des dettes fournisseurs de la Société LeadMedia Group à la date du 31 décembre 2014 et par date d'échéance, dettes dont le montant s'élève à 554 milliers d'euros. A noter que le montant des dettes fournisseurs dont les factures sont non parvenues s'élève à 250 milliers d'euros (échéance à plus de 2 mois).

La décomposition du solde des dettes fournisseurs est la suivante :

	Solde comptable au 31 décembre	Dettes échues	Dettes non échues à échéance à moins de 2 mois	Dettes non échues à échéance à plus de 2 mois
<b>Exercice 2014</b>	554 K€	330 K€	144 K€	80 K€
<b>Exercice 2013</b>	175 K€	148 K€	21 K€	6 K€

De la même manière, nous vous présentons la décomposition des créances clients de la Société LeadMedia Group à la date du 31 décembre 2014 et par date d'échéance, créances dont le montant s'élève à 1.399 milliers d'euros.

La décomposition des créances clients est la suivante :

	Solde comptable au 31 décembre	Créances échues	Créances non échues inférieures à 6 mois	Créances non échues de plus de 6 mois
<b>Exercice 2014</b>	1.399 K€	937 K€	461 K€	-
<b>Exercice 2013</b>	1.674 K€	21 K€	1.653 K€	-

**Recherche et développement**

Depuis le 28 mars 2011, LeadMedia Group bénéficie du label « Entreprise Innovante » délivré par Oséo/BPI France et rendant la Société éligible aux Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI). Cette labellisation met en avant le caractère innovant des solutions développées par LeadMedia Group, label ayant par ailleurs été renouvelé en décembre 2014.

LeadMedia Group est résolument inscrit dans une politique volontariste de Recherche et Développement qui s'est même renforcée significativement avec le rachat de la société Ganned (renommée Makazi SA). Ainsi, en 2014, le Groupe a poursuivi ses investissements pour développer des outils innovants de Marketing Digital et a bénéficié à ce titre d'un Crédit d'Impôt Recherche d'un montant de 325 milliers d'euros au regard des frais de Recherches et de Développement engagés (contre 378 milliers d'euros en 2013)

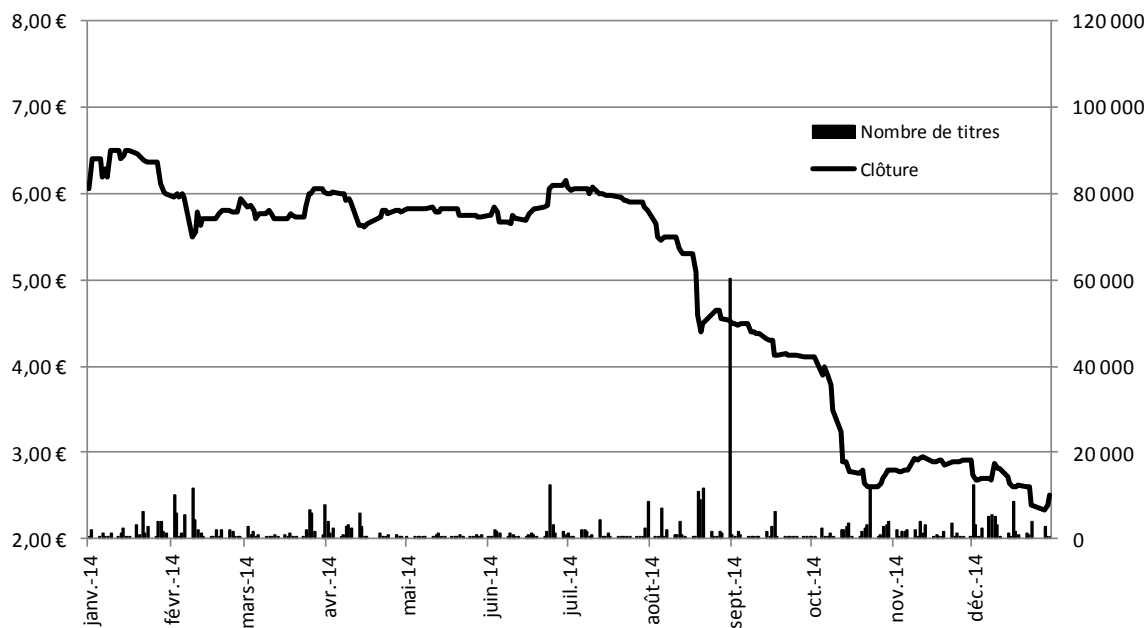
### **Evolution du titre coté en bourse au cours de l'exercice**

LeadMedia Group a réalisé son introduction en bourse sur le marché Alternext à Paris le 4 juillet 2011. La première cotation du titre s'est effectuée sur la base d'un cours de 7,00 euros, valorisant ainsi le Groupe à 30,8 millions d'euros.

Ci-dessous est présentée l'évolution du cours de l'action LeadMedia Group au cours de l'exercice 2014.

Au 31 décembre 2014, le cours de l'action s'établissait à 2,50 euros, soit une capitalisation boursière légèrement inférieure à 15,6 millions d'euros.

### **Evolution du cours de l'action et des volumes de titres échangés – Source : Euronext Paris**



## **DESCRIPTION DES PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES AUXQUELS LA SOCIETE EST CONFRONTEE**

### **Risques liés à la corrélation du marché publicitaire au cycle économique**

Dans le cadre de ses activités, LeadMedia Group intervient sur le marché de la publicité et notamment sur le segment de la publicité en ligne, un marché dont l'évolution est fortement corrélée aux fluctuations des cycles économiques.

En effet, le marché publicitaire, dont la taille est estimée à 13,0 Mds d'euros (- 2,5 %) en France en 2014 en termes de recettes publicitaires et à 29,6 Mds d'euros (- 1,6 %) en termes de dépenses de communication des annonceurs (source IREP), reste sous pression depuis plusieurs années, que cela soit en France ou dans le monde d'ailleurs.

Ainsi, après s'être redressé en 2010 et 2011, avec une croissance des dépenses en communication de respectivement de 3,4 % et de 1,9 %, le marché publicitaire français avait souffert à nouveau en 2012 et 2013 sous l'effet de la crise de la zone Euro mais aussi de la baisse de la consommation. Ainsi, en 2013, les recettes publicitaires avaient reculé de 3,6 % et les dépenses en communication des annonceurs de 3,0 %. En 2014, cette tendance baissière s'est à nouveau confirmée avec des dépenses de communication de la part des annonceurs en déclin de 1,6 % sur l'année, tandis que les recettes publicitaires baissaient elles plus largement de 2,5 % sur la période.

Dans un contexte économique médiocre avec un PIB en croissance de +0,4 % en 2014, seuls progressent la publicité sur Mobile (Display) (+35 % vs +55 % en 2013) et la publicité sur Internet (Display et Search) (+4 % vs + 3 % en 2013), segment sur lequel le Groupe est largement spécialisé. La raison pour laquelle ces segments surperforment vient du fait que le marché de la publicité obéit généralement à une dynamique structurelle de transfert des budgets de la publicité traditionnelle vers la publicité en ligne, notamment en raison d'un niveau de facturations moins élevés et d'une approche « ROIstes » optimisée, notamment au travers d'outils innovants.

### **Risques liés aux clients**

Le Groupe ne présente plus, après la perte de son principal client au Brésil, de lien de dépendance significative vis-à-vis d'un nombre restreint de clients. Il n'en demeure pas moins que la perte de l'un des clients principaux du groupe peut avoir des conséquences négatives à court terme sur le niveau de chiffre d'affaires et les résultats du Groupe, comme cela a pu être le cas au cours de l'exercice 2014 avec la perte de ce client important au Brésil.

Au 31 décembre 2014, le poids du premier client de LeadMedia Group représentait 12,3 % de son chiffre d'affaires consolidé. Les cinq et dix premiers clients représentaient respectivement 25,8 % et 30,9 % du chiffre d'affaires consolidé 2014.

### **Risques liés à la concurrence**

Les marchés sur lesquels évolue LeadMedia Group, à savoir ceux de la publicité et du marketing sur Internet, sont des marchés fortement concurrentiels. Corrélés à l'évolution d'Internet, un media devenu incontournable, ces marchés sont aujourd'hui toujours en pleine évolution et voient fréquemment émerger des nouveaux acteurs mais aussi des nouveaux outils.

De manière générale, l'environnement concurrentiel du groupe est constitué de plusieurs typologies d'acteurs : agences digitales, spécialistes du marketing en temps réel sur les Ad-Exchanges, éditeurs de solutions et d'outils de Data Marketing, plateformes d'affiliation, etc. Face à cette concurrence, LeadMedia Group estime disposer des atouts nécessaires pour accélérer son développement et consolider son

positionnement de spécialiste du Data Marketing, notamment grâce au caractère innovant de ses outils et notamment de sa plateforme DMP.

Toutefois, le Groupe ne peut exclure que de nouveaux acteurs entrent sur ses marchés et adoptent un positionnement pertinent, ou que des acteurs déjà présents modifient leur stratégie actuelle et prennent des parts de marché significatives, ce qui pourrait avoir pour effet de diminuer mécaniquement celles du groupe.

### **Risques liés à Internet, à l'architecture technique et aux technologies**

Le Groupe a déployé des moyens adaptés pour assurer la sécurité et l'intégrité de l'ensemble de ses systèmes informatiques. Cependant, elle n'est pas en mesure de garantir une protection absolue contre les virus ou contre tout autre procédé de piratage et d'exploitation de vulnérabilités des systèmes informatiques. Même si les systèmes qu'elle utilise sont régulièrement testés et analysés pour prévenir d'éventuelles pannes techniques, la Société ne peut exclure qu'un dysfonctionnement imprévu puisse se produire et affecte ainsi la qualité ou la disponibilité des services proposés par le groupe.

De plus, le Groupe rappelle que les technologies liées au marketing sur Internet sont en perpétuelles évolutions, à l'image des modèles de marketing à la performance que sont le « Coût Par Lead », le « Coût Par Vente » ou le « Coût Par Fan » mais également des technologies de publicité en temps réel sur Ad-Exchange appelées également « Real Time Bidding » et des plateformes de gestion des données clients (DMP). Bien que le groupe présente une forte composante technologique, il reste exposé au risque de ne pas pouvoir anticiper suffisamment les futures innovations de son secteur.

### **Dépendance à l'égard des affiliés**

Dans le cadre de son offre d'affiliation, basée sur la plateforme ReactivPub, LeadMedia Group travaille avec un grand nombre de sites internet affiliés. Le principe de l'affiliation étant de rémunérer les supports de diffusion (éditeurs) en fonction de la performance, le groupe n'a pas mis en place d'accord d'exclusivité avec ses affiliés, qui par ailleurs, ne sont soumis à aucun engagement de durée. Les contrats avec les affiliés prennent effet au jour de la signature du contrat et expirent après annulation de celui-ci par le groupe ou les affiliés. Ces contrats peuvent être résiliés sur simple demande écrite, envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception avec préavis de 30 jours.

Dans ce cadre, l'animation du réseau d'affiliés de ReactivPub repose en grande partie sur une approche relationnelle qualitative destinée à fidéliser les meilleurs affiliés. L'intérêt de l'affilié pour la plateforme d'affiliation et ses programmes est essentiellement guidé par des facteurs clés tels que la qualité des projets des annonceurs, la notoriété de leurs marques et la visibilité de leurs sites internet. L'optimisation du couple objectif / rémunération des campagnes est également un levier fondamental de l'attractivité des programmes d'affiliation proposés par le groupe.

### **Risques liés à la politique de croissance externe**

Dans le cadre de sa politique de croissance externe, illustrée notamment au travers de l'acquisition de la société française Gammed spécialisée dans la publicité en temps réel sur Internet via les Ad-Exchange, LeadMedia Group n'exclut pas de procéder à l'acquisition de structures existantes sur une base sélective pour accélérer son développement.

La Société ne peut garantir que les acquisitions auxquelles elle procédera se révéleront être systématiquement créatrices de valeur pour le groupe. Ces acquisitions pourraient également avoir pour effet d'affecter défavorablement la rentabilité de la Société, et in fine son résultat net, ou de l'exposer à des risques comptables et fiscaux. De plus, l'acquisition d'autres sociétés pourrait potentiellement être payée par l'émission de titres donnant accès au capital de la Société. Or, toute émission d'actions de la Société

aurait pour effet de diluer la participation des actionnaires existants. Enfin, cette stratégie d'acquisition pourrait exiger une attention importante de la part de l'équipe dirigeante ainsi que de la part des équipes en charge de l'infrastructure opérationnelle et financière de la Société.

Parallèlement, il convient de préciser que lors de l'acquisition d'une entreprise, la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés nouvellement consolidées et la juste valeur des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition constitue un écart d'acquisition correspondant à une survalueur pour le groupe qui est amorti en normes comptables françaises, normes sur la base desquelles les comptes de LeadMedia Group sont établis.

### **Risques liés au départ de personnes clés**

Les succès de la Société et du groupe reposent en grande partie sur la qualité et l'implication de ses dirigeants, en particulier de Monsieur Stéphane Darracq et de ses associés. La Société et le groupe sont dépendants des capacités de management et du savoir faire technique de ceux-ci.

Dans l'éventualité où la Société ou le groupe viendraient à perdre les services d'un ou plusieurs dirigeant(s)/collaborateur(s)-clé(s), LeadMedia Group estime qu'une partie des tâches effectuées par ceux-ci pourrait être rapidement prise en charge par d'autres collaborateurs-clés. Toutefois, étant donné que le succès de la Société et du groupe est notamment lié à la coopération passée et présente de ses dirigeants et de leurs collaborateurs, LeadMedia Group ne peut pas garantir que le départ ou l'indisponibilité de l'un d'entre eux n'entraînerait pas un impact négatif ponctuel sur la Société et le groupe.

### **Risques liés aux recrutements de collaborateurs spécialisés**

Comme évoqué préalablement, le capital humain du groupe est un élément essentiel de sa pérennité et de son développement. Le Data Marketing implique des processus de fonctionnement spécifiques parfois très complexes à gérer (mode de rémunération, comptabilisation des interactions, etc.) qui nécessitent d'avoir une expertise particulière. Par ailleurs, les activités très technologiques de Makazi, filiale de LeadMedia Group, qui portent sur des domaines très pointus mêlant un certain nombre d'outils et de solutions de Data Marketing, nécessitent tout particulièrement un haut niveau d'expertise de la part des salariés de cette entité, tout comme au niveau de la filiale R.

Dans le cadre de ses démarches de recrutement, le groupe a intégré ces aspects en focalisant ses recherches sur des profils très spécialisés, ou démontrant une forte capacité à intégrer les spécificités des domaines de LeadMedia Group. Or, cette approche est exposée aux aléas du marché de l'emploi et à l'éventualité d'être confrontée à une faible disponibilité des profils spécialisés dans le Data Marketing à l'image des profils « data scientists » très recherchés mais encore mobilisables sans trop de difficultés.

A ce jour, ce scénario paraît plus probable au niveau des filiales brésiliennes que françaises. En effet, compte tenu du caractère relativement nouveau du phénomène Internet au Brésil, la main d'œuvre qualifiée est beaucoup moins importante qu'en France. Par ailleurs, le marché de l'emploi est sujet à une pression à la hausse des salaires en raison d'un niveau d'inflation potentiellement élevé. A noter que l'émergence récente des technologies RTB et des Ad-Exchanges en Europe peut également induire une certaine rareté des compétences dans ces domaines en France.

### **Risques de liquidité et financement du besoin en fonds de roulement**

Au 31 décembre 2014, LeadMedia Group dispose d'une trésorerie brute de 6,6 millions d'euros (dont 0,6 million d'euros de valeurs mobilières de placement) et d'une trésorerie nette de 4,3 millions d'euros sur la base d'un endettement financier de 2,3 millions d'euros (données consolidées).

Il est rappelé que la filiale Makazi SA a procédé à une augmentation de capital de 4,0 millions d'euros en juillet 2014, opération conduite par Truffle Capital. Cette filiale attend par ailleurs d'autres financements complémentaires afin de conduire sereinement sa stratégie de conquête axée sur les technologies et les services associés de Data Marketing (services et édition de logiciels).

Au-delà du Prêt BPI de 2,0 millions d'euros levé courant 2013, LeadMedia Group n'affiche au 31 décembre 2014 aucun autre endettement financier significatif au sein de son périmètre de consolidation.

### **Risques de change**

Depuis 2010, le groupe est présent au Brésil au travers de la société Busca Descontos, acquise au cours du premier semestre 2010 (avril). Par la suite, en janvier 2011, le groupe a intensifié sa présence sur le marché brésilien en procédant à l'acquisition de la société Media Factory. En août 2011, LeadMedia Group a également acheté la société brésilienne DigitalMe.

Compte tenu de cette implantation au Brésil, LeadMedia Group est exposée au risque de change entre l'euro et la monnaie brésilienne, le Réal. La Société n'a pas pris de disposition de couverture afin de protéger son activité contre les fluctuations des taux de change (Real/Euro). Néanmoins, LeadMedia Group suit l'évolution de son exposition au risque de change.

Il convient de préciser que le risque de change est essentiellement un risque lié à la valorisation des actifs détenus par le groupe dans le pays. En effet, les activités de LeadMedia au Brésil supportent des charges elles aussi applicables à cette zone. Ainsi, il n'existe pas de risque de perte de change liée au compte de résultat opérationnel, par exemple, dans le cas d'une activité facturée en real dont les charges seraient assumées en euros. Le risque de change assumé par la Société reste aujourd'hui un risque correspondant à la prise en compte en euros des actifs brésiliens dans les comptes consolidés de la Société, à chaque fin d'exercice.

### **Risque pays (Brésil)**

Comme évoqué, LeadMedia Group est implanté au Brésil depuis 2010 suite à l'acquisition de Busca Descontos et continue à s'y développer. Les ventes que le Groupe réalise au Brésil représentent 10,3 % du chiffre d'affaires net consolidé 2014.

L'activité de LeadMedia Group au Brésil comporte un certain nombre de risques liés à l'environnement économique et politique du pays mais le risque le plus matérialisé à ce jour au regard de l'activité du groupe reste celui de l'inflation, dont l'apparition est liée à la croissance de l'économie du Brésil.

Le niveau de l'inflation au Brésil, qui se situe actuellement autour de 6,4 % (inflation annuelle 2014), a atteint des niveaux importants pouvant dépasser les 10 % dans le passé. Or, une forte inflation a un impact direct sur l'activité des filiales brésiliennes de LeadMedia Group en exerçant une pression à la hausse sur les montants des salaires.

Dans ce contexte, la Société n'exclue pas qu'une inflation élevée et durable puisse avoir un impact négatif sur le niveau de profitabilité de son activité au Brésil.

### **Risques liés au traitement des données à caractère personnel**

Dans le cadre de la Loi sur la confiance dans l'Economie Numérique (LCEN), adoptée le 21 juin 2004 et entrée en vigueur depuis le 21 décembre 2004, il est interdit d'adresser des courriers électroniques non sollicités. La loi prévoit que « toute publicité, sous quelque forme que ce soit, qui est accessible par un service de communication au public, doit être clairement identifiée comme telle » (principe de « l'Opt-in »).

Dans le cadre de la loi « Informatique et Liberté », encadrée par la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL), certaines données contenues dans les fichiers de LeadMedia Group et de ses clients peuvent être considérées comme sensibles et à ce titre sont soumises à autorisation de la CNIL. Bien que la Société ait pris les mesures nécessaires pour se conformer aux dispositions de la loi protégeant les données à caractère personnel de ses bases, elle ne peut exclure la possibilité d'une déperdition ou d'une fuite de ses données ou de celles qu'elle héberge pour le compte de ses clients par le biais d'une fraude, ou d'une intrusion sur les systèmes, et leur utilisation abusive par des tiers non autorisés.

### **Assurances et couvertures de risques**

Le groupe a mis en place une politique de couverture des principaux risques assurables avec des montants de garantie qu'elle estime compatibles avec ses activités. Ces polices et leur adéquation aux besoins de l'entreprise sont revues régulièrement.

Le total des primes versées au titre de l'ensemble des polices d'assurance du groupe s'est élevé à 85 milliers d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas de risque significatif non assuré.

### **Litiges et faits exceptionnels**

Au titre de l'exercice 2014, il n'existe pas de litiges et/ou de faits exceptionnels susceptibles d'avoir une influence significative sur la situation économique et financière de la Société et/ou de ses filiales.

### **INDICATIONS SUR L'UTILISATION D'INSTRUMENTS FINANCIERS**

La Société n'a recours à aucun instrument financier (couverture de change ou couverture de taux).

### **EVENEMENTS IMPORTANTS SURVENUS ENTRE LA DATE DE CLOTURE DE L'EXERCICE ET LA DATE D'ETABLISSEMENT DU PRESENT RAPPORT**

#### **➤ Evolutions managériales intervenues en février 2015**

#### **LeadMedia Group :**

Monsieur Xavier LATIL a été nommé Directeur Général de LeadMedia SA (non mandataire social), avec la responsabilité opérationnelle de l'ensemble du Pôle LeadMedia regroupant les sociétés R Advertising, Shopbot, BuscaDescontos et Media Factory. Monsieur Xavier LATIL a rejoint le group en qualité de COO au mois d'août 2014.

#### **Makazi SA :**

Monsieur Hervé MALINGE a été nommé Directeur Général Délégué de Makazi SA, avec la responsabilité opérationnelle de l'ensemble des activités du Makazi, filiale de LeadMedia Group : activités de services et d'édition de logiciels de Data Marketing. Monsieur Hervé MALINGE est le fondateur de la société Score MD au cœur de l'activité « data » de Makazi.

Messieurs Olivier GOULON et Edgar BAUDIN, co-fondateurs de la société Gammed à l'origine de l'activité « media » du pôle Makazi ont quitté leurs fonctions au sein du groupe : leur départ est sans impact sur l'activité du Groupe.

### ➤ **Ouverture d'un bureau en Asie**

LeadMedia Group a annoncé mi avril dernier l'ouverture de son bureau de Singapour et le déploiement en Asie de Shopbot, sa plateforme de génération d'audience qualifiée à destination des annonceurs.

En raison de sa pertinence et de sa simplicité de déploiement opérationnel et commercial, l'offre de Shopbot a été choisie par le Groupe afin d'initier sa présence auprès des annonceurs et e-commerçants asiatiques. Avec l'ouverture de son bureau à Singapour, LeadMedia annonçait le lancement de sa plateforme Shopbot sur les marchés domestiques de Malaisie, d'Inde et de Singapour.

### **EVOLUTION PREVISIBLE ET PERSPECTIVES D'AVENIR**

La croissance de l'activité du groupe, en termes de chiffre d'affaires et de marge brute consolidés sur l'année 2014, ont été très satisfaisantes. Les résultats financiers, en particulier l'EBITDA et le Résultat avant Impôt, sont en revanche négatifs en 2014 en raison essentiellement de deux facteurs : (1) la contre performance de la filiale MediaFactory au Brésil et (2) les investissements technologiques consentis sur la période pour le développement de l'offre logiciel au sein de Makazi.

S'agissant du Brésil, le groupe a procédé aux ajustements nécessaires en termes d'organisation et d'offre commerciale, et est confiant quant au redressement des activités de la filiale. Les autres activités du pôle historique de LeadMedia à savoir, R-Advertising, Shopbot et BuscaDescontos, ont très bien performé sur 2014, renforçant ainsi la confiance quant à l'amélioration sensible des performances financières du Pôle LeadMedia en 2015, dans la continuité du second semestre 2014.

Ainsi, à titre d'illustration, il convient de noter que R-Advertising est aujourd'hui leader en France de la collecte de data multi-canal, avec le gain de prestigieux clients parmi lesquels l'Occitane, le groupe Vinci, Alinéa ou Maisons du monde. R-Advertising est l'un des rares acteurs du secteur en mesure de construire des opérations dites « digitales to store » en s'appuyant sur ses outils propriétaires de ciblage géo-localisé et son savoir-faire en collecte de leads à grande échelle.

De son côté, Shopbot a finalisé en 2014 la nouvelle version de sa plateforme « comparaison shopping » et initié en fin d'année sa stratégie de conquête des e-commerçants et marchands asiatiques avec l'ouverture des sites Shopbot dédiés à la Malaisie, l'Inde et Singapour. Ces sites devraient constituer pour cette activité un relais de croissance dès le second semestre 2015.

Enfin, concernant le Pôle Makazi, le groupe travaille actuellement à la déconsolidation de cette activité, dans le prolongement des annonces stratégiques faites courant 2014. En date du 24 mars 2015, la société Makazi SA, filiale à 78 % de LeadMedia Group, s'est engagée, sous certaines conditions suspensives, à céder son activité média ainsi que sa participation dans la société Makazi Suisse. Ces opérations sont prévues moyennant réception d'un prix up front de 3,0 millions d'euros (dont 2,3 millions d'euros à la réalisation, 0,4 millions d'euros en décembre 2015) et d'un complément de prix conditionnel de 2,2 millions d'euros à recevoir au plus tard en 2017. La réalisation de cette opération est prévue pour le 15 mai 2015 au plus tard.

Sur ces bases, LeadMedia est optimiste quant au retour à l'équilibre du groupe en 2015.



## **FILIALES ET PARTICIPATIONS AU 31 DECEMBRE 2014**

### **Filiales**

#### ➤ **Périmètre de consolidation du Groupe**

Au 31 décembre 2014, le périmètre du groupe était le suivant :

<b>31/12/2014</b>	<b>Méthode de consolidation</b>	<b>% d'intérêts</b>	<b>Date d'entrée de périmètre</b>
LeadMedia Group	IG	100,00%	juin-08
R SAS	IG	97,52%	juin-08
Makazi Brasil	IG	99,90%	avr-10
Busca Descontos	IG	75,01%	avr-10
Makazi Participacoes	IG	100,00%	août-10
Webtrust (Media Factory)	IG	100,00%	janv-11
Digital me	IG	100,00%	août-11
Groupe ShopBot (YFC)	IG	100,00 %	juillet-12
Makazi SA	IG	100,00 % puis 77,78 %	juin-13
Makazi Suisse	IG	80,00 %	sept-13

#### ➤ **Entités non consolidées**

##### **Participation Dynadmic**

LeadMedia Group avait pris en 2012 pour un prix de 301 milliers d'euros une participation de 19,90 % dans la société Dynadmic. Au cours du second semestre 2013, le groupe avait cédé une partie de sa participation (14,85 %) pour un prix de 300 milliers d'euros. Il conservait ainsi une participation de 5,05 % dans cette société.

La société Dynadmic avait réalisé un déficit de 504 K€ au titre de son premier exercice clos le 31 décembre 2013.

En date du 3 juillet 2014, LeadMedia Group a cédé le solde de sa participation de 5,05 % dans la société Dynadmic pour un prix de 225 milliers d'euros. Cette opération s'est traduite par la réalisation d'une plus-value de 150 milliers d'euros inscrite en résultat exceptionnel de l'exercice.

La société Dynadmic a par ailleurs remboursé la somme totale de 318 milliers d'euros au titre des avances et intérêts dues par elle à LeadMedia Group.

##### **Participation Adthletic**

LeadMedia Group détient depuis 2013 une participation de 10 % dans la société Adthletic.

Au titre de son exercice 2014, la société Adthletic a réalisé un bénéfice de 813 milliers d'euros pour un chiffre d'affaires de 3,3 millions d'euros.

#### **Prise de participation ou prise de contrôle au cours de l'exercice 2014**

Néant.

## TABLEAU SUR LES DELEGATIONS EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL

Vous trouverez en annexe du présent rapport un tableau récapitulatif des délégations de pouvoirs et/ou de compétence accordées par l'Assemblée Générale au Conseil d'Administration en matière d'augmentation de capital et en cours de validité à la clôture de l'exercice.

## REPARTITION DU CAPITAL DE LA SOCIETE ET CAPITAL POTENTIEL

### Répartition du capital

Il est rappelé que LeadMedia est cotée en bourse sur le marché des petites et moyennes valeurs Alternext à Paris depuis juillet 2011.

Au cours de l'exercice 2014, l'ensemble des objectifs de performance conditionnant le versement en actions nouvelles de la Société des compléments de prix consentis au profit des cédants et apporteurs des titres Gammed ! et Graph Insider ont été atteints.

### Clauses de compléments de prix consenties aux cédants et apporteurs des titres Gammed (2,4 millions d'euros).

LeadMedia Group a acquis le 10 juin 2013 le contrôle de la société Gammed pour un prix initial hors compléments de 5,2 millions d'euros. La part des compléments de prix payables en actions de la société LeadMedia Group a été honorée par souscription d'une augmentation de capital d'un montant de 1,8 M€ en date du 12 juin 2014. Les 247 774 actions ainsi émises ont donné accès à 4,0 % du capital post opération. Le solde des compléments de prix, payables en numéraire, a été inscrit au passif des comptes consolidés semestriels du 30 juin 2014, et est payable en 24 mensualités selon un accord in fine conclu entre les parties en décembre 2014.

### Clauses de compléments de prix consenties aux apporteurs de titres Graph Insider (0,1 million d'euros)

En date du 10 juin 2013, LeadMedia Group a acquis par voie d'apport des titres représentant 48,0 % du capital de la société Graph Insider pour une valeur de 0,7 million d'euros. Le solde des compléments de prix conditionnés, payables en actions de la société LeadMedia Group, a été honoré le 27 mai 2014 par émission de 14 024 actions donnant accès à 0,2 % du capital au 30 juin 2014.

Aussi, au cours de l'exercice 2014, le nombre d'actions composant le capital de la Société a été porté à 6.228.182 actions, tenant compte par ailleurs de l'attribution effective d'actions gratuites pour 41.200 actions nouvelles.

Au 31 décembre 2014, à la connaissance de la Société, la répartition du capital social de LeadMedia Group est la suivante :

Actionnaires	Nombre d'actions et de droits de vote *	Pourcentage du capital et des droits de vote
Stéphane DARRACQ (direct & indirect)	433.159	7,0 %
Managers clés	873.397	14,0 %
Truffle Capital	2.198.023	35,3 %
CPI	429.186	6,9%
Idinvest	304.821	4,9 %
Flottant	1.942.494	31,2 %
Autocontrôle (au 31 décembre 2014)	47.102	0,8 %
<b>Total</b>	<b>6.228.182</b>	<b>100,0%</b>

\* Nombre de droits de vote théoriques

## **Capital potentiel**

Il convient de rappeler qu'il existe du capital potentiel en circulation représenté par des instruments financiers donnant accès au capital de LeadMedia Group.

### ➤ **Attribution de Bons de Souscriptions d'Actions (BSA)**

A ce jour, il existe 325.150 Bons de Souscription d'Actions LeadMedia Group en circulation, détenus par Monsieur Stéphane DARRACQ (directement ou au travers d'Adelandre Conseil et Investissement) et par un autre manager du groupe, à savoir Monsieur Cédric de LAVALETTE.

Ces BSA représentent un nombre potentiel de 699.804 actions, soit 11,2 % du nombre de titres composant le capital (6.228.182 titres). Il convient de préciser que seuls 5.425 BSA susceptibles de conduire à la création de 204.244 actions nouvelles sont dits « dans la monnaie », c'est-à-dire que leur prix de souscription est inférieur aux cours actuel de l'action LeadMedia Group.

Ci-après sont résumées les principales caractéristiques des BSA en circulation à date du présent rapport :

<b>Bénéficiaire</b>	<b>Fonction</b>	<b>Nombre de BSA</b>	<b>Nombre d'actions à souscrire</b>	<b>Prix de souscription</b>	<b>Date d'attribution</b>
Adelandre Conseil et Investissement	Holding de S. DARRACQ	5.425	204.244	2,31 €	16/12/2009
Adelandre Conseil et Investissement	Holding de S. DARRACQ	59.945	239.780	3,78 €	24/06/2010
Stéphane DARRACQ	Président Directeur Général de LeadMedia Group	215.780	215.780	7,00 €	31/01/2012
Cédric de LAVALETTE	Directeur Financier de LeadMedia Group	40.000	40.000	7,00 €	31/01/2012

### ➤ **Attribution d'Actions Gratuites (AGA)**

Au 31 décembre 2014, 82.413 actions gratuites de LeadMedia Group étaient en cours d'acquisition par des salariés clés du Groupe, soit environ 1,3 % du nombre total de titres composant le capital de la Société (6.228.182), dont 42.646 actions gratuites attribués sur l'exercice 2014.

Les critères d'acquisition des actions gratuites ainsi attribuées ont été définis de manière individuelle en fonction d'objectifs pour chacun des bénéficiaires.

Il convient de noter que 41.200 actions gratuites ont été acquises au cours de l'exercice 2014.

## **Programme de rachat d'actions**

Dans le cadre de son admission sur le marché Alternext à Paris, la Société avait mis en place un programme de rachat d'actions dans le respect des règles du marché.

Lors de la mise en place effective en juillet 2011 d'un contrat de liquidité, confié à la société Bryan Garnier & Co, la Société avait alloué la somme de 500.000 euros pour animer les échanges sur son titre. Le 3 août 2011, Makazi Group a procédé à un apport complémentaire de 250.000 euros dans le cadre de ce contrat de liquidité. En juillet 2013, le montant alloué est passé de 750.000 euros à 250.000 euros.

Durant le dernier exercice, la Société a mis fin au contrat de liquidité confié à Bryan Garnier & Co en date du 24 février 2014 et à partir du 3 mars 2014, l'animation du titre LeadMedia Group dans le cadre d'un

contrat de liquidité a été confiée à Oddo Corporate Finance pour une durée d'un an, renouvelable par tacite reconduction.

Au 31 décembre 2014, le montant en numéraire disponible au sein du contrat était de 29.666,30 euros pour un nombre de titres détenus s'élevant à 47.102 actions. Par ailleurs, conformément à la loi, nous portons à votre connaissance les informations suivantes sur le contrat de liquidité mis en place :

Nombre d'actions achetées en 2014	86.690
Nombre d'actions vendues en 2014	60.952
Cours moyen des achats de titres effectués en 2014	5,10 €
Cours moyen des ventes de titres effectués en 2014	5,01 €
Montant des frais de négociation sur 2014	15.440 €
Nombre d'actions inscrites au nom de la Société fin 2014	47.102
Valeur évaluée au cours d'achat des actions inscrites au nom de la Société	207.019 €

Enfin, il est précisé qu'aucune action incluse dans le contrat de liquidité n'a été utilisée ou réallouée pour une affectation aux objectifs du programme de rachat d'actions tels que présenté ci-après (§ Participation des salariés au capital social, ci-après).

### **PARTICIPATION DES SALARIES AU CAPITAL SOCIAL**

En dehors des 325.150 Bons de Souscriptions en Actions (BSA) détenus par les managers de LeadMedia Group et des 82.413 actions gratuites en cours d'attribution, la Société n'a procédé à aucune attribution d'actions gratuites, de stock options, de bons de souscriptions et d'achat d'actions ou de Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise (BSPCE) à ses salariés.

En application des dispositions :

- de l'article 225-102 du Code de Commerce, nous vous informons qu'au 31 décembre 2014, aucune action n'était détenue par des salariés de la Société ou des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article 225-180 du Code de Commerce, c'est-à-dire à travers un plan d'épargne entreprise, de plans partenariaux d'épargne salariale volontaire, ou d'actions figurant dans des fonds communs de placement d'entreprise.
- de l'article L. 225- 129-6 alinéa 2 du Code de Commerce nous avons réunis les actionnaires en Assemblée Générale Extraordinaire le 25 juin 2014, afin qu'ils se prononcent sur un projet de résolution tendant à réaliser une augmentation de capital effectuée dans les conditions prévues aux articles 3332-18 à L. 3332-24 du Code du Travail. La résolution a été rejetée par les actionnaires.

## **OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS SUR LEURS TITRES**

Ci-dessous sont présentés les montants des opérations réalisées au cours de l'exercice 2014 sur les titres de la Société par les personnes visées à l'article L. 621-18-2 du Code monétaire et financier, et selon les modalités prévues par les articles 222-14 et 222-15 du Règlement Général de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Toutes ces opérations ont fait l'objet d'une déclaration auprès de l'AMF.

Date déclaration	Déclarant	Nature de l'opération	Montant de l'opération	Prix unitaire
21/08/2014	Edgar BAUDIN (membre du CA)	Cession	530,0 €	5,30 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	1 711,0 €	5,73 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	4 097,5 €	5,50 €
		Cession	55,0 €	5,50 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	4 125,0 €	5,50 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	11,0 €	5,50 €
		Cession	5 429,2 €	5,43 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	275,0 €	5,5 €
		Cession	7 235,0 €	5,39 €
		Cession	4 240,0 €	5,30 €
18/08/2014	Olivier GOULON (membre du CA)	Cession	4 008,0 €	5,34 €

## **GOVERNEMENT D'ENTREPRISE**

### **Modalités d'exercice de la Direction Générale**

Dans un souci de simplification des organes d'administration de LeadMedia Group, le Conseil d'administration en date 28 mars 2011 a décidé de cumuler les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général de la Société.

### **Fonctionnement du Conseil d'Administration**

Le Conseil d'administration était composé durant l'exercice 2014 de six (6) membres. La durée du mandat de chaque administrateur est historiquement de six (6) années.

Au cours de l'exercice écoulé, le Conseil d'administration s'est réuni 14 fois.

### **Composition du Conseil d'Administration et mandats des administrateurs**

Le Conseil d'Administration était composé durant l'exercice 2014 de son Président et de cinq administrateurs :

#### **Stéphane DARRACQ**

---

Mandat actuel	Président du Conseil d'administration
Adresse professionnelle	11 Rue Scribe – 75009 PARIS
Date de première nomination	23 décembre 2008
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2016
Fonction principale exercée en dehors de la Société	Néant
Autres mandats et fonctions exercés dans le Groupe	Directeur Général de la société LeadMedia Group Administrateur de la société R Président Directeur Général de Makazi SA
Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Gérant de la société Adelandre Conseil et Investissement (holding Patrimoniale)

---

#### **Hervé MALINGE**

---

Mandat actuel	Administrateur
Adresse professionnelle	11 Rue Scribe – 75009 PARIS
Date de première nomination	11 juin 2013
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2018
Fonction principale exercée en dehors de la Société	Néant
Autres mandats et fonctions exercés dans le Groupe	Directeur Général Délégué de la société LeadMedia Group Directeur Général Délégué de Makazi SA Représentant LeadMedia Group en tant que membre du Conseil d'Administration de Makazi SA
Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Président de la société 1For1 (holding Patrimoniale)

---

**Edgar BAUDIN**

---

Mandat actuel	Administrateur
Adresse professionnelle	11 Rue Scribe – 75009 PARIS
Date de première nomination	11 juin 2013
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2018
Fonction principale exercée en dehors de la Société	Néant

---

Autres mandats et fonctions exercés dans le Groupe	Directeur Général Délégué de LeadMedia Group et de Makazi SA jusqu'en janvier 2015
--	--

---

Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Néant
---	-------

---

**Bernard Louis ROQUES**

---

Mandat actuel	Administrateur
Adresse professionnelle	5, rue de la Baume à Paris (75 008)
Date de première nomination	20 janvier 2010
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2016
Fonction principale exercée en dehors de la Société	Directeur Général et administrateur de la société Truffle Capital
Autres mandats et fonctions exercés dans le Groupe	Représentant de Truffle Capital en tant que membre de Conseil d'Administration de Makazi SA

---

Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Directeur Général et administrateur de la société Truffle Capital Administrateur de la société Keyyo Administrateur de la Société Deny All Membre du Conseil de surveillance de la société Equitime Membre du Conseil de surveillance de la société Momac Wireless Holding B.V Représentant de Truffle Capital en tant que membre de Conseil d'Administration de la société Netbooster Membre du Conseil de surveillance de la société NetMediaEurope Membre du Conseil de surveillance de la société BoosterMedia BV Membre du Comité de surveillance de la société Populis (ex- GOADV) Administrateur de la société Horizontal Software Membre du Conseil de Surveillance de la société Utel
---	--

---

**Truffle Capital (Mark BIVENS)**

---

Mandat actuel	Administrateur
Adresse professionnelle	5, rue de la Baume à Paris (75 008)
Date de première nomination	28 mars 2011
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2016
Fonction principale exercée en dehors de la Société	Mark Bivens : Directeur des Investissements au sein de la société Truffle Capital
Autres mandats et fonctions exercés dans le Groupe	Truffle Capital est membre du Conseil d'administration de Makazi SA
Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Membre du Conseil de surveillance de la société BoosterMedia B.V Représentant de Truffle Capital en tant que membre de Conseil d'Administration de la société Keyyo Membre du Conseil de surveillance de la société Momac Wireless Holding B.V Membre du Conseil de surveillance de la société NetMediaEurope Représentant de Truffle Capital en tant que membre du Conseil de surveillance de la société Utel Membre du Conseil de Surveillance de la société PeopleCube Holding B.V

---

## **Pascal CHEVALIER**

---

Mandat actuel	Administrateur
Adresse professionnelle	16, rue du Dôme – 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
Date de première nomination	28 septembre 2008
Date d'échéance du mandat	Date de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes clos le 31 décembre 2016 Président Directeur Général de Reworld Media Président Directeur Général de Attractive Sport Administrateur de la société R Administrateur de la société NextediaPrésident directeur générale de HIT Administrateur de la société Trinova Création
Autres mandats et fonctions exercés en dehors de la Société	Administrateur de la société Trinova Administrateur de la société Archipel Gérant de la société CPI Gérant de la société civile immobilière Les Tennis de Chailly Gérant de la société civile immobilière Immo Venture 1 Administrateur de Reworld Media Pte LTD

---

### **Rémunérations des mandataires sociaux**

Au titre de l'exercice 2014, les rémunérations des mandataires sociaux se sont élevées à 288 milliers d'euros.

A noter qu'il existe une convention de prestations de services entre la société Adelandre Conseil et Investissements, représentée par Monsieur Stéphane DARRACQ, et la société LeadMedia Group. Le montant des honoraires facturés à LeadMedia Group par Adelandre Conseil et Investissement s'élève à 66 milliers d'euros lors de l'exercice 2014.

A noter également que les administrateurs ont prévu de renoncer à leurs jetons de présence au titre de l'exercice 2014.



## COMMISSAIRES AUX COMPTES

### Mandats des commissaires aux comptes

Les commissaires aux comptes titulaires sont :

#### **G.C.A – GROUPE DE CONTROLE ET D'AUDIT**

*Représenté par Monsieur Jean-Yves HANS*

*26, rue Anatole France - 92 300 LEVALLOIS PERRET*

*Date de premier mandat : 28 septembre 2008*

*Date de renouvellement : 25 juin 2014*

*Echéance du mandat : AG appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019*

*Cabinet membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles*

#### **DELOITTE & ASSOCIES**

*Représenté par Monsieur Dominique VALETTE*

*185, avenue Charles de Gaulle - 92 524 NEUILLY SUR SEINE*

*Date de premier mandat : 28 mars 2011*

*Date de renouvellement : néant*

*Echéance du mandat : AG appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2016*

*Cabinet membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles*

Les commissaires aux comptes suppléants sont :

#### **Monsieur Bernard ROUGAGNOU**

*Représenté par Monsieur Bernard ROUGAGNOU.*

*70, rue Anatole France - 92 300 LEVALLOIS PERRET*

*Date de premier mandat : 28 septembre 2008*

*Date de renouvellement : 25 juin 2014*

*Echéance du mandat : AG appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2019*

*Commissaire aux comptes membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles*

#### **BEAS**

*Représenté par Monsieur William DI CICCO.*

*7-9, Villa Houssay - 92 200 NEUILLY SUR SEINE*

*Date de premier mandat : 28 mars 2011*

*Date de renouvellement : néant*

*Echéance du mandat : AG appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31/12/2016*

*Commissaire aux comptes membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.*

### Rémunérations perçues par les commissaires aux comptes

Au niveau de l'ensemble du Groupe, les honoraires perçus par les commissaires aux comptes au cours de l'exercice 2014 s'élèvent à 152,0 milliers d'euros (contre 116,0 milliers d'euros en 2013). Au niveau de la société consolidante, les honoraires s'élèvent à 64,0 milliers d'euros (contre 43,0 milliers d'euros en 2013).

	31/12/2014		31/12/2013	
	Montants en HT	En %	Montants en HT	En %
Audit	106,0 K€	100 %	116,0 K€	100 %
Autres missions	46,0 K€	0 %	0 K€	0 %
<b>Total</b>	<b>152,0 K€</b>	<b>100 %</b>	<b>116,0 K€</b>	<b>100 %</b>

## **CONVENTIONS VISEES AUX ARTICLES L.225-38 ET SUIVANTS DU CODE DE COMMERCE**

Nous vous demandons, conformément à l'article L. 225-40 du Code de commerce, d'approuver les conventions visées à l'article L. 225-38 du Code de commerce et qui se sont poursuivies ou qui ont été conclues au cours de l'exercice écoulé après avoir été régulièrement autorisées par votre Conseil d'administration.

Vos Commissaires aux Comptes ont été dûment avisés de ces conventions qu'ils ont décrites dans leur rapport spécial.

## **CONCLUSION**

Pour conclure, nous vous demandons de bien vouloir approuver ces comptes qui ont été établis avec sincérité, et donner au Conseil d'administration, quitus de sa gestion et à vos Commissaires aux Comptes quitus de leur mission.

Nous restons à votre entière disposition pour répondre aux questions que vous voudrez bien nous poser préalablement au vote des résolutions qui seront soumises à vos suffrages.

**Le Conseil d'Administration**

**ANNEXE 1 : TABLEAU SUR LES DELEGATIONS EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL**

<b>Date d'assemblée</b>	<b>Délégations données au Conseil d'Administration par l'Assemblée Générale</b>	<b>Montant nominal maximum autorisé</b>	<b>Durée de la délégation (en mois) (date de fin)</b>	<b>Utilisation de la délégation</b>
25/06/2014	Emission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires	1.000.000 € (Capital) 25.000.000 € (Créances)	26 (août 2016)	Néant.  Il est précisé que le prix de souscription des titres éventuellement émis sera au moins égal à 80% de la moyenne des cours de bourse observé pendant une période de 20 jours de bourse précédant l'opération.
25/06/2014	Emission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et via offre au public.  Clause d'extension dans la limite de 15 % de l'émission initiale en cas de demande excédentaire.	1.000.000 € (Capital) 25.000.000 € (Créances)	26 (août 2016)	Néant  Il est précisé que le prix de souscription des titres éventuellement émis sera au moins égal à 80% de la moyenne des cours de bourse observé pendant une période de 20 jours de bourse précédant l'opération.
25/06/2014	Emission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et via offre réservée à une catégorie de personnes (article L 225-138 du Code de Commerce) <sup>(1)</sup>	300.000 € (Capital) 6.000.000 € (Créances)	18 (décembre 2015)	Néant.  Il est précisé que le prix de souscription des titres éventuellement émis sera au moins égal à 90% de la moyenne des cours de bourse observé pendant une période de 20 jours de bourse précédant l'opération.
25/06/2014	Emission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires et via offre réalisée par placement privé (article L 411-2 II du Code Monétaire et Financier) <sup>(1)</sup>	300.000 € (Capital) 6.000.000 € (Créances) (dans la limite de 20 % du capital social)	26 (août 2016)	Néant.  Il est précisé que le prix de souscription des titres éventuellement émis sera au moins égal à 90% de la moyenne des cours de bourse observé pendant une période de 20 jours de bourse précédant l'opération.
25/06/2014	Réduction du capital social par annulation des actions auto détenues	10% du capital social pendant une période de 24 mois	26 (août 2016)	Néant
25/06/2014	Rachat par la Société de ses propres actions	4.000.000 € (dans la limite de 10% du capital social)	18 (décembre 2015)	Il est précisé que le prix maximal d'achat par action est fixé à 10 €.
25/06/2014	Attribution d'actions gratuites	10% du capital social	38 (août 2017)	Il est précisé que le prix maximal d'achat par action est fixé à 10 €.

<sup>1)</sup> : Le montant global nominal des augmentations de capital réalisées en vertu de ces délégations est limité à 300.000 €. Il est précisé que les plafonds des émissions décidées selon les délégations visées ci-dessus ne se cumulent pas, et que les émissions viennent s'imputer sur un plafond global maximal de 300.000 € nominal, quelque soit la nature de l'opération.

## ANNEXE 2 : TABLEAU DES RESULTATS DES 5 DERNIERS EXERCICES

### Tableau des résultats des cinq derniers exercices (comptes sociaux)

Il convient de rappeler que la Société a été créée en 2008.

En euros	2010	2011	2012	2013	2014
<b>1- Capital en fin d'exercice</b>					
Capital social	599.447	1.099.197	1.140.955	1.472.737	1.557.045,5
Nombre d'actions ordinaires existantes	599.447	4.396.788	4.562.969 *	5.251.420 *	6.181.080 *
Nombre des actions à dividende prioritaire	-	-		-	-
Nombre maximal d'actions futures à créer :					
- Par conversion d'obligations	-	-	-	-	-
- Par exercice de droit de souscription	-	-	-	-	-
- Par exercice de bons de souscriptions	136.513	662.336	751.082	995.889	699.804
- Par émission d'actions gratuites au profit	-	338.414	262.986	108.317	82.413
<b>2- Opérations et résultats de l'exercice</b>					
Chiffre d'affaires hors taxes	104.610	148.212	83.490	1.562.804	1.934.728
Résultats avant impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions	- 144.487	- 181.421	- 474.229	- 17.817	- 402.989
Impôts sur les bénéfices	-	-	- 165.765	37.883	- 226.124
Participation des salariés due au titre de l'exercice	-	-	-	-	-
Résultats après impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions	- 150.701	- 246.751	- 335.473	- 367.416	- 4.208.199
Montant des bénéfices distribués	-	-	-	-	-
<b>3- Résultats par action</b>					
Résultats avant impôts, participation des salariés mais avant dotations aux amortissements et provisions	- 0,24	- 0,05	- 0,10	- 0,00	- 0,05
Résultats après impôts, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions	- 0,25	- 0,07	- 0,07	- 0,01	- 0,70
Dividende versé à chaque action	-	-	-	-	-
<b>4-Personnel</b>					
Nombre de salariés	1	2	2	6	6
Montant de la masse salariale	9.415	58.688	94.979	377.303	477.815
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (Sécurité sociale, œuvres sociales, etc...)	1.714	23.756	58.968	190.755	187.825

\* Hors actions LeadMedia Group auto-détenues

## 2. COMPTES SOCIAUX ANNUELS 2014

**Bilan :**

ACTIF	31-déc-14		31-déc-13	PASSIF	31-déc-14	31-déc-13
	BRUT	AMORT & PROV				
<b><u>ACTIF IMMOBILISE</u></b>				<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>		
Immobilisations incorporelles	25 100	17 570	7 530	Capital	1 557 046	1 472 737
Immobilisations corporelles	130 070	22 082	107 988	Primes	23 381 224	23 464 213
Immobilisations financières	34 787 055	3 882 191	30 904 864	Réserves et report à nouveau	(1 245 082)	(877 667)
<b>TOTAL</b>	<b>34 942 225</b>	<b>3 921 843</b>	<b>31 020 382</b>	<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>(4 208 199)</b>	<b>(367 416)</b>
				Provisions réglementées	340 656	198 439
				<b>TOTAL</b>	<b>21 825 645</b>	<b>23 890 306</b>
<b><u>ACTIF CIRCULANT</u></b>				<b><u>DETTES</u></b>		
Clients et comptes rattachés	1 405 961	-	1 405 961	Emprunts et dettes financières	7 216 360	7 049 259
Autres créance	1 300 408	-	1 300 408	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	804 708	271 614
Valeurs mobilières de placement	76 553	-	76 553	Dettes fiscales et sociales	518 332	400 750
Disponibilités	227 637	-	227 637	Dettes sur immobilisations - autres dettes	3 379 629	1 852 468
<b>TOTAL</b>	<b>3 010 559</b>	<b>-</b>	<b>3 010 559</b>	<b>TOTAL</b>	<b>11 919 029</b>	<b>9 574 091</b>
Charges constatées d'avance	1 733	-	1 733	Ecart de conversion passif	288 001	424 784
Ecart de conversion actif				<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>34 032 674</b>	<b>33 889 181</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>37 954 517</b>	<b>3 921 843</b>	<b>34 032 674</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>34 032 674</b>	<b>33 889 181</b>

**Compte de résultat :**

	Année 2014 €	Année 2013 €
Chiffre d'affaires	1 934 728	1 562 804
Autres produits d'exploitation	37 148	37 015
<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>1 971 876</b>	<b>1 599 819</b>
Achats	-	-
Autres achats et charges externes	1 621 543	1 044 132
Impôts, taxes et versements assimilés	24 419	31 069
Charges de personnel	665 067	568 058
Dotations aux amortissements sur immobilisations	18 081	11 371
Autres charges	125	9
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>2 329 235</b>	<b>1 654 639</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(357 359)</b>	<b>(54 820)</b>
Produits financiers	85 775	53 013
Charges financières	4 089 167	164 413
<b>Résultat financier</b>	<b>(4 003 392)</b>	<b>(111 400)</b>
<b>Résultat courant avant impôts</b>	<b>(4 360 751)</b>	<b>(166 220)</b>
Produits exceptionnels	242 843	320 615
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	316 415	483 928
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>(73 572)</b>	<b>(163 313)</b>
Impôts sur les bénéfices	(226 124)	37 883
<b>Résultat net</b>	<b>(4 208 199)</b>	<b>(367 416)</b>

## **Annexes aux comptes sociaux 2014 :**

**LEADMEDIA Group**  
**Société anonyme au capital de 1 557 045,50 €**  
**11 rue Scribe**  
**75009 Paris**

Les comptes annuels au 31 décembre 2014 de la société LEADMEDIA Group se caractérisent par les données suivantes :

Total bilan	:	34 032 674 €
Résultat de l'exercice (Perte)	:	(4 208 199) €

La période recouvre une durée de 12 mois allant du 1er janvier 2014 au 31 décembre 2014.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration suivant les méthodes et estimations comptables présentées dans les notes et tableaux qui suivent. Ces dernières sont identiques à celles utilisées lors de l'établissement des comptes de l'exercice précédent présentés à titre comparatif.

### **NOTE 1 : PRESENTATION DE L'ACTIVITE**

LeadMedia Group (ex MAKAZI Group) est un acteur majeur du secteur Digital en qualité d'une part d'éditeur de logiciels et solutions de Data Marketing et d'autre part de prestataire de services intégrés pour le marketing online.

Les activités du groupe se répartissent ainsi en deux pôles :

- les activités d'édition de logiciels et de services de Data Marketing regroupées au sein de la société MAKAZI SA dont l'offre innovante la positionne comme l'un des acteurs clefs du marché de Data Marketing ;
- les activités historiques d'Agence Digitale Intégrée comprenant principalement les sociétés R, YFC (groupe ShopBot), Media Factory et Busca Descontos.

### **NOTE 2 : FAITS SIGNIFICATIFS DE L'EXERCICE**

- **Compléments de prix conditionnés acquis aux cédants et apporteurs des titres Gamed, SCORE MD et Graph Insider**

Au cours du premier semestre 2014, l'ensemble des objectifs de performance conditionnant le versement des compléments de prix consentis au profit des cédants et apporteurs des titres GAMNED, SCORE MD et GRAPH INSIDER ont été atteints.

#### **Clauses de compléments de prix consenties aux cédants et apporteurs des titres Gamed (2 365 K€).**

LeadMedia Group a acquis le 10 juin 2013 le contrôle de la société Gamed pour un prix initial hors compléments de 5,2 M€.

La part des compléments de prix payables en actions de la société LeadMedia Group, a été honorée par souscription d'une augmentation de capital d'un montant de 1,77 M€ en date du 12 juin 2014. Les 247 774 actions ainsi émises ont donné accès à 3,98% du capital post opération.

Le solde des compléments de prix payables en numéraire (598 K€) reste dû au 31 décembre 2014 (voir ci-après le paragraphe Renégociation de dettes de compléments de prix).

#### Clauses de compléments de prix consenties aux apporteurs de titres SCORE MD (511 K€).

En date du 10 juin 2013, LeadMedia Group a acquis par voie d'apport des titres représentant 50,04% du capital de la société SCORE MD pour une valeur de 2 M€.

Les compléments de prix bénéficiant aux cédants des titres SCORE MD et dont les conditions ont été levées au cours du premier semestre 2014 s'élèvent à 511 K€. Ces compléments sont payables en numéraire et restent dus au 31 décembre 2014.

#### Clauses de compléments de prix consenties aux apporteurs de titres GRAPH INSIDER (100 K€)

En date du 10 juin 2013, LeadMedia Group a acquis par voie d'apport des titres représentant 48,00% du capital de la société GRAPH INSIDER pour une valeur de 0,7 M€.

Le solde des compléments de prix conditionnés, payables en actions de la société LeadMedia Group, a été honoré le 27 mai 2014 par émission de 14 024 actions donnant accès à 0,23% du capital.

#### ➤ **Renégociation des dettes de compléments de prix liées aux acquisitions SHOPBOT, GAMNED, SCORE MD**

Les compléments de prix payables en numéraire aux cédants des titres SHOPBOT (environ 2 Millions d'Euros), GAMNED (598 K€) et Score MD (511 K€) ont fait l'objet d'une renégociation au cours du second semestre 2014.

Cette renégociation a abouti en janvier 2015 à un rééchelonnement des dettes les plus significatives sur une période maximale de 24 mois (voir également note 4.15 relative au poste Autres dettes).

#### ➤ **Augmentation de capital initiée par la société MAKAZI SA**

En date du 20 juin 2014, sur décision de LeadMedia Group, associée unique, la société MAKAZI SAS a été transformée en société anonyme et a réalisé une augmentation de capital en numéraire de 4 Millions d'Euros, la création des actions nouvelles à émettre donnant accès à 22,22% du capital de la société post opération.

Cette augmentation de capital a été réservée à l'actionnaire historique de référence du groupe qui y a intégralement souscrit.

Cette opération vise à renforcer la structure financière de MAKAZI en lui permettant d'une part de financer de manière autonome son propre développement et d'autre part de réduire son endettement vis-à-vis de sa mère, LeadMedia Group.

#### ➤ **Changement de Dénomination Sociale de la société mère**

Le 1er août 2014, conformément à la volonté du groupe d'améliorer la lisibilité de ses activités et d'optimiser la cohérence de ses actions commerciales, la décision a été prise de redonner à la maison mère du groupe (antérieurement nommée MAKAZI GROUP) le nom de LeadMedia GROUP.



### ➤ Dépréciation des titres de la société MAKAZI Participacoes

La société MAKAZI Participacoes est détenue à 100% par la société LeadMedia Group depuis 2011. Cette société a réalisé pour le compte du groupe les acquisitions des sociétés Media Factory et Digital Me.

La société brésilienne Media Factory avait été fragilisée en 2013 par la perte d'un client important. Suite à cet évènement, le groupe avait entamé une restructuration opérationnelle dont les premiers résultats avaient été perçus dès la fin de l'année 2013.

Néanmoins les changements managériaux nécessaires et la nécessité de réorienter les offres de la société Media Factory ont conduit cette dernière à enregistrer de nouvelles pertes au cours du premier semestre, lui faisant réviser à la baisse ses prévisions de résultat pour l'ensemble de l'année 2014. Afin de prendre en compte la perte de valeur des sociétés Media Factory et Digital Me, la société LeadMedia Group a été amenée à enregistrer une dépréciation d'un montant de 3,8 Million d'Euros sur les titres de la société MAKAZI Participacoes au 31 décembre 2014.

Cette dépréciation a été estimée par référence à l'impairment test réalisé sur les actifs exploités par les sociétés Media Factory et Digital Me. Le test, basé sur une méthode DCF (Discounted Cash Flow), a retenu les principales hypothèses suivantes :

- Période des projections	: 6 ans
- Coût moyen pondéré du capital (W.A.C.C.)	: 19,30%
- Taux de croissance à long terme	: 3,00%

### **NOTE 3 : PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES**

Les conventions ci-après ont été appliquées dans le respect du principe de prudence conformément aux règles de base suivantes :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices.

Les comptes annuels ont été établis conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur en France (Code de commerce et règlement n°2014-03 relatif au Plan Comptable Général).

#### Principes et méthodes comptables

Les principales méthodes comptables adoptées par la société LEADMEDIA Group sont les suivantes :

#### **Note 3.1 Immobilisations incorporelles et corporelles**

Les immobilisations incorporelles et corporelles sont inscrites à l'actif à leur coût d'acquisition, diminué d'un amortissement calculé suivant le mode linéaire (L) sur la base de leur durée de vie économique. Les durées d'utilisation appliquées sont les suivantes :

- Immobilisations incorporelles	:	3 ans (L)
- Agencements et installations	:	10 ans (L)
- Matériel de bureau	:	3 ans (L)
- Mobilier de bureau	:	10 ans (L)

### **Note 3.2 Immobilisations financières**

Les titres de participation figurent au bilan à leur coût d'acquisition comprenant le prix d'acquisition ainsi que les frais d'acquisition afférents. Ce dernier poste fait l'objet d'une déduction sur le plan fiscal sur 5 ans avec prorata temporis par voie de constitution d'un amortissement dérogatoire.

Les titres sont évalués pour le montant le plus faible entre leur coût historique et leur valeur d'inventaire, cette valeur étant déterminée sur la base de la quote-part de situation nette, prix de marché ou des perspectives de rentabilité à long terme.

### **Note 3.3 Actions propres**

Les actions propres sont classées selon les modalités suivantes :

- les actions propres acquises en vue de couvrir des plans de stocks options présents et à venir sont classées en Valeurs mobilières de placement ;
- tous les autres mouvements sont classés en « autres titres immobilisés » ; il s'agit notamment des actions autodétenues dans le cadre d'un contrat de liquidité.

À la clôture de l'exercice, une dépréciation est constatée lorsque la valeur d'achat est inférieure à la moyenne des cours de Bourse du dernier mois de l'exercice.

### **Note 3.4 Créances clients et comptes rattachés**

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale et une dépréciation spécifique est dotée sur des créances identifiées comme présentant un risque d'irrecouvrabilité totale ou partielle.

### **Note 3.5 Opérations, créances et dettes en devises**

Les créances et dettes en devises sont converties en cours d'exercice, au cours de change du jour de la transaction (ou en cas d'opérations multiples dans une même devise sur une période donnée au cours de change mensuel moyen) et au cours de clôture à la date d'arrêt des comptes. Dans le cas où une perte de change latente est constatée, une provision pour perte de change est constituée à due concurrence. Les gains latents de change ne sont pas reconnus en profit de la période.

### **Note 3.6 Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement, constituées d'OPCVM de trésorerie, sont présentées à leur coût d'achat. Elles font l'objet d'une dépréciation lorsque leur valeur d'inventaire devient inférieure à leur valeur comptable.

### **Note 3.7 Reconnaissance d'opérations en résultat exceptionnel**

Le résultat exceptionnel comprend, le cas échéant, des éléments extraordinaires correspondant à des opérations ou événements non récurrents d'une importance significative par leur montant.

### **Note 3.8 Instruments financiers**

Au 31 décembre 2014, le groupe LEADMEDIA ne dispose d'aucun instrument financier de couverture contre les risques de taux et de change.

**Note 3.9 Indemnités de fin de carrière**

La société ne constitue pas de provision pour indemnités de fin de carrière. Elle présente cette information en engagements hors bilan.

**Note 3.10 Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)**

La société bénéficie du CICE depuis le 1er janvier 2013. Cette créance est inscrite au poste "Etat Impôts sur les bénéficiaires".

Conformément aux recommandations de l'Autorité des Normes Comptables, ce crédit d'impôt est présenté au compte de résultat en diminution des charges de personnel (charges sociales).

Le CICE acquis au titre de 2014 s'élève à 2 397 €.

Au 31 décembre 2014, la société n'avait pas encore perçu le CICE de 1 593 € acquis au titre de 2013.

**Note 3.11 Spécificités de la présentation des compléments de prix ShopBot à la clôture 2014 en vue de donner l'image fidèle du patrimoine de la société**

Au 31 décembre 2014, les compléments de prix conditionnés aux performances 2013 du groupe ShopBot n'ont pu être honorés par le groupe.

Ces compléments de prix prennent la forme d'un engagement de rachat par LeadMedia Group de titres émis par la société YFC à la suite de souscriptions de Bons de Parts de créateur d'entreprise exercées par les cédants.

Les plus-values provenant du produit des rachats de titres revenant seules aux cédants (prix de cession convenu sous déduction du prix d'exercice des BSPCE soit 958 K€), celles-ci ont fait l'objet d'accords individuels d'échelonnement de règlement finalisés en décembre 2014.

Bien que les rachats de titres n'aient pu être actés du fait de la non émission des titres concernés par la société YFC, le passif correspondant aux plus-values à régler aux cédants a été reconnu pour 958 K€ au bilan du 31 décembre 2014 avec pour contrepartie une augmentation à due concurrence de la valeur du poste Titres de participation ShopBot.

L'engagement implicite de LeadMedia Group de verser les fonds nécessaires à la libération des actions nouvelles à créer par la société YFC pour permettre les rachats s'élève à 876 K€ et est présenté en engagement hors bilan au 31 décembre 2014.

#### NOTE 4 : INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Dans les notes et tableaux qui suivent, les montants sont exprimés en euros.

##### **Note 4.1** Immobilisations incorporelles

Les variations des valeurs brutes s'analysent comme suit:

	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Logiciels et site internet	19 500	5 600	-	25 100
TOTAL	19 500	5 600	-	25 100

Les variations des amortissements s'analysent comme suit :

	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Logiciels et site internet	13 796	3 774	-	17 570
TOTAL	13 796	3 774	-	17 570

##### **Note 4.2** Immobilisations corporelles

Les variations des valeurs brutes s'analysent comme suit :

	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Installations et agencements	96 761	17 000	-	113 761
Matériels et mobiliers de bureau	13 159	3 150	-	16 309
TOTAL	109 920	20 150	-	130 070

Les variations des amortissements s'analysent comme suit:

	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Installations et agencements	3 428	11 015	-	14 443
Matériels et mobiliers de bureau	4 346	3 292	-	7 639
TOTAL	7 775	14 307	-	22 082

### **Note 4.3 Immobilisations financières**

Les variations du poste Participations s'analysent comme suit :

Participations	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
R	2 762 832	-	-	2 762 832 (1)
MAKAZI Do Brasil	5 350	422 000 (2)	-	427 350
MAKAZI Participacoes	5 337 000	-	-	5 337 000
Busca Descontos	840 714	-	-	840 714
YFC (Groupe ShopBot)	6 994 844	3 495 966 (3)	-	9 988 758 (1)
MAKAZI	9 409 352	2 876 231 (4)	-	12 285 583(1)
Adthletic	40 008	-	-	40 008
MAKAZI SUISSE	16 293	-	16 293 (5)	-
<b>TOTAL</b>	<b>25 406 393</b>	<b>6 292 145</b>	<b>16 293</b>	<b>31 682 245</b>

(1) Dont frais d'acquisition des titres :

- R : 15 500 euros
- YFC : 422 558 euros
- MAKAZI : 224 455 euros

(2) La société LeadMedia Group a souscrit à deux augmentations de capital réservées par sa filiale MAKAZI do Brasil au cours du second semestre 2014.

(3) Cette augmentation correspond à l'acquisition par LeadMedia Group d'actions souscrites par les cédants du groupe ShopBot dans le cadre du règlement des compléments de prix 2012 et 2013. Les actions souscrites au titre des compléments de prix 2012 ont été intégralement émises par la société YFC au cours de l'exercice 2014. En revanche les actions à souscrire au titre des compléments de prix 2013 n'ont pas encore été émises par la société YFC (voir note 3.11 relative à la présentation comptable des compléments de prix 2013 dus aux cédants du groupe ShopBot au 31 décembre 2014).

(4) Cette augmentation correspond aux compléments de prix acquis par les apporteurs de titres GANNED (2 365 K€) et SCORE MD (511 K€) – voir note 2 Faits significatifs de l'exercice.

(5) Les titres de la société MAKAZI SUISSE ont été cédés à leur valeur nominale à la société MAKAZI SA (80%) et au management local (20%).

Les variations des dépréciations sur titres de participation s'analysent comme suit:

Dépréciation	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
MAKAZI Participacoes	-	3 800 000 (1)	-	3 800 000
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>3 800 000</b>	<b>-</b>	<b>3 800 000</b>

(1) Voir note 2 Faits significatifs de l'exercice.

### Créances rattachées aux participations

La société LEADMEDIA Group a par ailleurs avancé les sommes suivantes à ses filiales ou participations :

	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Créance ADTHLETIC	30 000	-	-	30 000
Créance GAMNED	1 902 958	1 680 282	1 000 000	2 583 240
Créance DYNADMIC	310 000	-	310 000	-
Intérêts courus	25 931	63 433	78 159	11 205
	2 268 889 (1)	1 743 715 (1)	1 388 159	2 624 444

(1) Compte tenu de leur nature permanente, ces créances sont dans les faits d'échéance supérieure à un an.

Les variations du poste Autres immobilisations financières s'analysent comme suit :

Autres immobilisations financières	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Autres titres immobilisés	207 360	373 698	456 238	124 820
Titres Dynadmic	75 537	-	75 537 (2)	-
Actions propres	142 978	455 889	391 856	207 011 (1)
Dépréciations des actions propres	(11 155)	(82 191)	(11 155)	(82 191)
Prêts et autres immobilisations fin.				
Prêts	751 523	468 268	946 436	273 355
Dépôt de garantie	42 517	1 050	-	43 567
Disponibilités du contrat de liquidité	200 000 (2)	122	-	200 122
Avances / promesses consenties aux Cédants de ShopBot (3)	163 607	310 443	444 384	29 666
	345 399	156 653	502 052 (3)	-
TOTAL	958 883	841 966	1 402 674	398 175

(1) Au 31 décembre 2014, la société LeadMedia Group détient 47 102 de ses propres titres dans le cadre d'un contrat de liquidité conclu en juillet 2011 (voir note 4.9).

(2) Ces titres ont été cédés pour un prix de 225 K€ (voir note 4.21 Résultat exceptionnel).

(3) Voir également notes 3.11 et 4.26 Engagements hors bilan. La réduction du poste est lié au virement enregistré vers le poste Titres de participation.

#### **Note 4.4 Créances clients et comptes rattachés**

Les créances clients et comptes rattachés ont une échéance inférieure à un an et s'analysent comme suit :

Créances clients et comptes rattachés	31/12/2014	31/12/2013
Clients	1 398 653	1 674 126
Clients factures à établir	7 308	8 477
<b>TOTAL</b>	<b>1 405 961(1)</b>	<b>1 682 603</b>

(1) Dont concernant les entités liées : 1 388 K€.

#### **Note 4.5 Autres créances**

Les autres créances ont une échéance inférieure à un an.

Autres créances	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Fournisseurs débiteurs et avances	64 083	10 957
Personnel	1 205	-
Organismes sociaux	150	-
Etat impôts sur les bénéfices	285 998 (2)	185 436
Etat taxes sur le chiffre d'affaires	106 720	89 817
Avances MAKAZI Brasil	92 299	92 299
Avances R	491 899	-
Avances YFC	27 175	-
Avances MAKAZI SUISSE	121 258	39 483
Intérêts courus Makazi Brasil	13 557	8 307
Autres créances / avances	96 065	1 630
<b>TOTAL</b>	<b>1 300 409 (1)</b>	<b>427 929</b>

(1) Dont concernant les entités liées : 746 K€.

(2) Ce poste comprend notamment les créances de crédit d'impôt recherche 2013, crédit d'impôt compétitivité emploi 2013 et 2014 et autres crédits d'impôt des sociétés LeadMedia Group, R et YFC.

#### **Note 4.6 Comptes de régularisation et assimilés (1 733 €)**

Les charges constatées d'avance s'élèvent à 1 733 € au 31 décembre 2014 (vs 12 394 € au 31 décembre 2013). Elles correspondent à des ajustements classiques de charges d'exploitation.

**Note 4.7 Trésorerie**

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Valeurs mobilières de placement (1)	76 553	1 380 030
Disponibilités	227 637	1 644 212
<b>TOTAL</b>	<b>304 190</b>	<b>3 024 242</b>

(1) Au 31 décembre 2014, ce poste est constitué d'OPCVM de trésorerie ou d'instruments de placement assimilés (plus-values latentes : 175 €).

**Note 4.8 Détail des produits à recevoir (34 869 €)**

Créances immobilisées	Montant
Intérêts courus sur créances rattachées aux participations	11 205
Intérêts courus sur prêts	2 799
Créances clients et comptes rattachés	Montant
Clients -factures à établir	7 308
Autres créances	Montant
Groupe - intérêts courus sur compte courant	13 557
<b>TOTAL</b>	<b>34 869</b>



## Note 4.9 Capitaux propres

Le tableau de variation des capitaux propres s'analyse comme suit sur l'année 2014 :

	Capital	Primes	Bons de souscript.	Report à nouveau	Rés. de l'ex.	Amort. dérogatoires	Total capitaux propres
Situation clôture 31/12/2013	1 472 737	23 282 048	182 166	(877 667)	(367 416)	198 440	23 890 307
Mouvements							
-Augmentations de capital (nettes de frais)	84 309	1 917 011 (1)	-	-	-	-	2 001 320
-Affectation du résultat de l'exercice précédent	-	-	-	(367 416)	367 416	-	-
-Résultat de l'exercice	-	-	-	-	(4 208 199)	-	(4 208 199)
- Provisions réglementées	-	-	-	-	-	142 217 (2)	142 217
Situation clôture 31/12/2014	1 557 046	25 199 059	182 166	(1 245 082)	(4 208 199)	340 656	21 825 645

(1) Dont frais d'augmentations de capital nets d'économies d'impôt imputés sur les primes d'émission : 4 968 €

(2) Détail des amortissements dérogatoires :

Amortissements dérogatoires	31 décembre 2013	Dotations	Reprises	31 décembre 2014
Frais d'acquisition de titres de participation	198 439	142 217	-	340 656
Total	198 439	142 217	-	340 656

Les mouvements sur le poste capital s'analysent comme suit :

En €	Nombre actions	Nominal	Montant
Ouverture de l'exercice	5 890 947	0,25	1 472 736,75
Attribution d'actions gratuites (27/02/2014)	41 200	0,25	10 300,00
Augmentation de capital (27/05/2014)	14 024	0,25	3 506,00
Augmentation de capital par souscription de BSA (12/06/2014)	282 011	0,25	70 502,75
Clôture de la période	6 228 182	0,25	1 557 045,50

Les augmentations de capital sont liées à la rémunération sous forme d'actions de compléments de prix acquis aux apporteurs et cédants de titres des sociétés Gammed et Graph Insider (voir note 2 Faits significatifs de l'exercice) et à l'attribution d'actions gratuites aux salariés du groupe.

Au 31 décembre 2014, le capital de la société est constitué de 6 228 182 actions de valeur nominale 0,25 €. La société LeadMedia Group détient 47 102 de ses propres actions. Ces dernières ont été acquises sur le marché au titre d'un programme de rachat d'actions portant sur un nombre maximum de 255 778 titres initié en juillet 2011 dans le cadre des dispositions de l'article L.225-209-1 du Code de Commerce. Conformément à la réglementation en vigueur, ces dernières sont privées de droits pécuniaires et extra pécuniaires.

Les titres donnant accès au capital de la société sont les suivants :

	Nombre de titres ou droits	Année/date de départ des options	Prix de souscription	Parité d'exercice (nb act. pour 1 inst.)	% maximal de capital (droits financiers) (1)
Bons de souscription 2009	5 423	12/2009	9,22 €	37,648 act. pour 1	2,93 %
Bons de souscription 2010	59 945	06/2010	15,10 €	4 act. pour 1	3,44 %
Bons de souscription 2012	255 780	Conditionnelle (2)	Var.	1 act. pour 1	3,67 %
Actions gratuites 2013 (3)	39 767	2015	NA	NA	0,57 %
Actions gratuites 2014 (3)	42 646	2016	NA	NA	0,61%

(1) Les pourcentages s'entendent dans l'hypothèse d'une souscription intégrale de tous les instruments en circulation au 31 décembre 2014.

(2) Ces bons sont exerçables à compter de l'atteinte d'objectifs définis lors de leur émission.

(3) Ces actions gratuites seront attribuées par émission d'actions nouvelles.

#### **Note 4.10 Information financière réduite à une seule action**

	Année 2014	Année 2013
Nombre moyen pondéré d'actions	6 050 768	5 251 420
Résultat net par action	(0,70) €	(0,07) €

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Nombre d'actions en circulation en fin de période (hors actions propres)	6 181 080	5 869 158
Fonds propres par action (1)	3,53 €	4,09 €

(1) Y compris le résultat – part du groupe de la période

**Note 4.11 Emprunts et dettes financières**

Le poste « Emprunts et dettes financières » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

	31 décembre 2014	Dont part à moins d'un an	Dont part comprise entre un et cinq ans	Dont part à plus de cinq ans	31 décembre 2013
Emprunt BPI	2 012 867	12 867	1 600 000	400 000	2 012 867
Avances SHOPBOT Canada	2 249 300	2 249 300	-	-	1 868 167
Avances SHOPBOT Pty	1 553 293	1 553 293	-	-	1 385 890
Avances MAKAZI Participacoes	27 143	27 143	-	-	27 143
Avances YFC	1 275 000	1 275 000	-	-	1 718 524
Intérêts courus SHOPBOT Inc	20 920	20 920	-	-	14 377
Intérêts courus SHOPBOT Pty	14 000	14 000	-	-	11 254
Intérêts courus R	17 605	17 605	-	-	10 608
Intérêts courus YFC	4 036	4 036	-	-	-
Soldes créditeurs de banques	42 197	42 197	-	-	430
<b>TOTAL</b>	<b>7 216 360 (1)</b>	<b>5 216 360</b>	<b>1 600 000</b>	<b>400 000</b>	<b>7 049 259</b>

(1) Dont concernant les entités liées : 5 161 K€

**Note 4.12 Ecarts de conversion passif (288 001 €)**

Les écarts de conversion passif s'analysent comme suit :

Postes concernés	Ecart actif					Ecart passif	
	Total	Compensé par couverture de change			Provision pour risque	Net	Total
		Ecart passif	Engagement	Autres			
Dettes financières	Néant	-	-	-	-	Néant	288 001

**Note 4.13 Dettes fournisseurs et comptes rattachés**

Les dettes fournisseurs et comptes rattachés s'analysent comme suit :

	31 décembre 2014	Dont part à plus d'un an	31 décembre 2013
Comptes fournisseurs	554 307	-	175 229
Factures non parvenues	250 401	-	96 385
<b>TOTAL</b>	<b>804 708</b>	<b>-</b>	<b>271 614</b>

#### **Note 4.14      Dettes fiscales et sociales**

Les dettes fiscales et sociales ont une échéance inférieure à un an au 31 décembre 2014 et s'analysent comme suit :

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Dettes sociales	82 427	119 186
Personnel et comptes rattachés	9 063	3 113
Organismes sociaux	73 364	116 073
Dettes fiscales	435 905	281 564
Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	423 817	272 264
Autres impôts et taxes	12 088	9 300
<b>TOTAL</b>	<b>518 332</b>	<b>400 750</b>

#### **Note 4.15      Dettes sur immobilisations - Autres dettes**

Le poste « Dettes sur immobilisations – autres dettes » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Dettes s/immobilisations/Autres dettes	3 379 629	1 852 467
R- capital à libérer	-	-
Autres dettes opérationnelles	95 517	7
Dettes sur acquisitions de titres	3 284 105 (1)	1 852 460

(1) Ce poste comprend :

- les compléments de prix dus en numéraire aux cédants et apporteurs de GAMNED et SCORE MD : 1 110 K€ (voir note 2 – Faits significatifs de la période) ;
- les soldes et compléments de prix dus aux cédants du groupe ShopBot : 2 128 K€.
- les intérêts courus liés à ces dettes : 48 K€.

Les dettes GAMNED, SCORE MD et ShopBot ont fait l'objet d'accords individuels d'échelonnement en 2014/2015. Les principaux échéanciers prévoient des règlements par mensualité sur une durée de 18 ou 24 mois à compter de début 2015 :

Part des dettes à moins d'un an : 2 384 K€

Part des dettes à plus d'un an : 900 K€.

**Note 4.16** Détail des charges à payer (441 961 €)

Dettes fournisseurs et comptes rattachés	Montant
Fourn.-factures à recevoir	250 401
TOTAL	250 401
Dettes fiscales et sociales	Montant
Prov./congés payés	7 539
Ch.soc.sur cp à payer	3 393
Etat-divers à payer	12 088
TOTAL	23 020
Dettes / groupe et autres dettes	Montant
Intérêts courus SHOPBOT PTY	14 000
Intérêts courus SHOPBOT INC	20 920
Intérêts courus R	17 605
Intérêts courus YFC	4 036
Intérêts à payer aux cédants	111 979
TOTAL	168 540

**NOTES SUR LE COMPTE DE RESULTAT****Note 4.17** Analyse du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires réalisé par la société au cours de la période s'élève à 1 934 728 €.

Il se répartit comme suit :

	Année 2014	%	Année 2013	%
Prestations de services	26 008	1 %	28 609	1 %
Prestations groupe	1 908 720	99 %	1 534 195	99%
TOTAL	1 934 728	100 %	1 562 804	100 %

**Note 4.18** Autres produits d'exploitation

Périodes	2014 (12 mois)	2013 (12 mois)
Transferts de charges d'exploitation	36 586 (1)	37 000
Autres produits de gestion courante	562	15
TOTAL	37 148	37 015

(1) Les transferts de charges d'exploitation correspondent à des refacturations de loyers (29 K€) et à des avantages en nature (7 K€).

**Note 4.19 Autres achats et charges externes**

En milliers d'euros	2014 (12 mois)	2013 (12 mois)
Locations immobilières et mobilières	415	252
Honoraires et études	816	358
Frais de communication / marketing / RP	109	200
Déplacement/missions	146	138
Autres	136	96
<b>TOTAL</b>	<b>1 622</b>	<b>1 044</b>

**Note 4.20 Résultat financier**

Périodes	2014	2013
Produits financiers	85 775	53 013
Plus-values sur OPCVM de trésorerie	3 027	6 901
Autres produits financiers	1 861	2 756
Reprises provisions pour dépréciations des actions propres	11 155	199
Intérêts sur prêts	1 050	4 902
Intérêts sur créances rattachées	68 683	28 855
Dividendes	-	9 400
Charges financières	4 089 167	164 414
Dépréciation des titres de participation	3 800 000	-
Dépréciations des actions propres	82 191	11 155
Intérêts sur emprunts à moyen/long terme	77 200	15 654
Intérêts sur avances groupe	62 795	36 239
Intérêts dettes / cédants	66 981	101 366
<b>Résultat financier</b>	<b>(4 003 392)</b>	<b>(111 401)</b>

**Note 4.21      Résultat exceptionnel**

Périodes	2014	2013
Produits exceptionnels	242 843	320 615
Plus value / cession d'actions propres	1 519	9 403
Produits de cession de titres	241 324 (1)	301 268
Reprise amortissements dérogatoires	-	9 943
Charges exceptionnelles	316 415	483 928
Moins-values / cession d'actions propres	71 387	554
Amendes et pénalités	105	-
Régularisations diverses sur actifs et passifs	10 876	2 611
Dotations aux amortissements dérogatoires	142 217	125 877
VNC des titres cédés	91 830 (1)	354 886
Résultat exceptionnel	(73 572)	(163 313)

(1) Ce poste concerne la cession des titres de la société DYNADMIC par laquelle la société a dégagé une plus-value de 150 K€.

**Note 4.22      Impôts sur les bénéfices (226 124 €)**

Depuis le 1er janvier 2012, la société LEADMEADIA Group s'est constituée mère d'un groupe intégré avec sa filiale la société R.

Depuis le 1er janvier 2014, la société YFC est également intégrée fiscalement.

Le poste Impôts sur les bénéfices s'analyse comme suit :

- Impôt-sociétés groupe	:	0 €
- Produits d'intégration fiscale	:	(228 608) €
- Charges d'impôt calculées (liées aux frais d'augmentation de capital imputés sur primes d'émission et primes d'apport)	:	2 484 €
Charge nette d'impôt sur les bénéfices	:	(226 124) €

#### **Note 4.23 Analyse de la fiscalité différée**

Dans le tableau qui suit, un signe négatif implique un passif d'impôt latent, un signe positif un actif d'impôt latent.

Nature (en €)	Bases d'impôt 2014	- 1 an	Entre 1 et 5 ans	+ 5 ans ou non défini	Bases d'impôt 2013
Décalages temporaires en base					
Amortissements dérogatoires	(340 656)	-	-	(340 656)	(198 439)
Charges non déductibles temporairement A déduire l'année suivante					
Déficits fiscaux reportables	1 994 836 (1)	118 104	-	1 876 732	1 922 168
Produits imposés fiscalement mais non encore comptabilisés	288 176	288 176	-	-	425 262
Plus-values latentes sur OPVCM	175	175	-	-	476
Ecart de conversion passif	288 001	288 001	-	-	424 786
Total des décalages d'imposition en bases	1 942 356	406 280	-	1 536 076	2 148 991
Total des décalages en impôt (33 1/3%)	647 452	135 427	-	512 025	716 330

(1) Ce poste se décompose comme suit :  
Déficits subis avant intégration fiscale : 1 876 732 €  
Déficits d'ensemble subis en 2013 : 37 374 €  
Déficits d'ensemble subis en 2014 : 80 730 €

#### **AUTRES INFORMATIONS**

#### **Note 4.24 Ventilation des effectifs**

Au cours de l'année 2014, les effectifs moyens de la société se sont élevés à 5,66 personnes.

Au 31 décembre 2014, l'effectif est de 6 personnes.

#### **Note 4.25 Rémunérations et avantages alloués aux membres des organes d'administration et de direction**

Rémunérations versées aux organes de direction : 288 K€ (voir aussi note 4.29)

Rémunérations versées aux organes d'administration : néant

Rémunérations à raison de leurs fonctions dans les entreprises contrôlées : 30 K€

Engagement en matière de pension et indemnités assimilées : néant



**Note 4.26 Engagements hors bilan**

En milliers d'euros	31/12/2014	31/12/2013
Engagements donnés	882	4 026
Avals, cautions, garanties	-	-
Autres engagements donnés		
- Personnel - Indemnités de fin de carrière	6	2
- Compléments de prix et promesses d'achat	-	4 024
- Souscription au capital de la société YFC	876 (1)	-
Engagements reçus	-	-
Avals, cautions, garanties	-	-
Effets escomptés non échus	-	-
Autres engagements reçus	-	-

(1) Voir note 2 Faits significatifs de l'exercice et note 3.11.

**Note 4.27 Tableau des filiales et participations**

En milliers d'€	Capital social	Capitaux propres autres que le capital (1)	Quote-part détenue (%)	Valeur comptable des titres détenus	Chiffre d'affaires	Résultat net 2014	Dividendes versés	Prêts et avances consentis par la société mère	Avais et cautions consentis
<b>SAS R</b> 790 Avenue docteur Maurice Donat 06250 MOUGINS	1 376 K€	2 113 K€	97,52 %	Brute et nette : 2 763 K€	8 249 K€	287 K€	Néant	Néant	Néant
<b>MAKAZI DO BRASIL</b> Rua Luis Coelho 340 cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL	1 300 KBRL	(226) KBRL	99,9%	Brute et nette : 427 K€	Néant	(441) KBRL	Néant	92 K€	Néant
<b>MAKAZI PARTICIPACOES</b> Na rua Ayres de Oliveira Castro N° 20, Villa Olimpia SAO PAULO BRESIL	50 KBRL	11 422 KBRL	100%	Brute : 5 337 K€ Nette : 1 537 K€	Néant	(2) KBRL	Néant	Néant	Néant
<b>BUSCA DESCONTOS</b> Rua Luis Coelho 340 cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL	2 KBRL	1 487 KBRL	24,01%	Brute et nette : 841 K€	4 816 KBRL	1 207 KBRL	Néant	Néant	Néant
<b>YFC</b> 96, bld Haussmann 75008 PARIS	40 K€	3 267 K€	100%	Brute et nette : 9 989 K€	2 849 K€	285 K€	Néant	Néant	Néant
<b>MAKAZI</b> 96, bld Haussmann 75008 PARIS	276 K€	5 774 K€	77,78%	Brute et nette : 12 285 K€	11 845 K€	(5 183) K€	Néant	2 583 K€	Néant
<b>ADTHLETIC</b> 96, bld Haussmann 75008 PARIS	33 K€	661 K€	10%	Brute et nette : 40 K€	3 285 K€	813 K€	Néant	30 K€	Néant

(1) Les capitaux propres s'entendent avant résultat de l'exercice 2014.

**Note 4.28 Comptes consolidés**

La société LEADMEDIA Group établit des comptes consolidés au 31 décembre 2014 de manière volontaire selon le référentiel CRC 99-02 (Comptes en Normes Françaises).

Les sociétés suivantes sont incluses dans le périmètre de consolidation du groupe :

- SAS R – 790 avenue docteur Maurice Donat 06250 MOUGINS consolidée par intégration globale
- MAKAZI BRASIL – Rua Luis Coelho, 340, cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale

- BUSCA DESCONTOS – Rua Luis Coelho, 340, cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale
- MAKAZI PARTICIPACOES - Rua Ayres de Oliveira Castro - N° 20 04544-030 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale
- MEDIA FACTORY - Rua Luis Coelho, 340, cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale
- DIGITAL ME Rua Luis Coelho, 340, cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale.
- YFC – 96 Bld Haussmann 75008 PARIS consolidée par intégration globale
- SHOPBOT PTY LTD – UNIT 1 575, Darling Street Rozelle – NSW 2039 AUSTRALIE consolidée par intégration globale
- SHOPBOT INC – 200-79 Bvd René-Levesque G1R5N5 QUEBEC CANADA consolidée par intégration globale
- SHOPBOT LTDA – Rua Luis Coelho, 340, cj 42 01309-001 SAO PAULO BRESIL consolidée par intégration globale
- MAKAZI SA – 96 Bld Haussmann 75008 PARIS consolidée par intégration globale
- MAKAZI Suisse – Avenue DUMAS 8 c/o Private Family Office 1206 GENEVE (Suisse) consolidée par intégration globale

**Note 4.29 Informations financières relatives aux entités liées**

(Informations exprimées en milliers d'€)

Poste / société	R	MAKAZI SA	MAKAZI Brasil	MAKAZI Participa coes	YFC	SHOPBOT PTY	SHOPBOT INC	MAKAZI Suisse	Media Factory
<b>1 – BILAN (1)</b>									
Créances clients	342	383	-	-	663	-	-	-	-
Dettes fournisseurs	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Créances / dettes financières	474	2 593	106	(27)	(1 252)	(1 567)	(2 270)	121	(96)
<b>2- COMPTE DE RESULTAT (2)</b>									
Charges financières	(18)	-	-	-	(4)	(17)	(24)	-	-
Produits financiers	-	58	5	-	-	-	-	-	-

(1) Dans le bilan, un signe positif exprime un actif, un signe négatif exprime un passif.

(2) Dans le compte de résultat, un signe positif exprime un produit, un signe négatif exprime une charge.

**Note 4.30 Informations sur les parties liées**

- Convention de prestations conclue avec la société Adelandre Conseil et investissements

Monsieur Stéphane DARRACQ, président de la société LeadMedia Group, est également gérant de la société Adelandre Conseil et investissement.

Montant des honoraires facturés en 2014 : 66 K€.

- Convention de prestations conclue avec la société Biggie Smol

Monsieur Olivier GOULON, Directeur Général Délégué de la société LeadMedia Group, est également gérant de la société Biggie Smol.

Montant des honoraires à facturer au titre de 2014 : 87 K€.

#### **NOTE 5 - FAITS POSTERIEURS A LA CLOTURE DES COMPTES ANNUELS**

Cession de son activité Media par la société MAKAZI

En date du 24 mars 2015, la société MAKAZI SA, filiale à 77,78% de la société LeadMedia Group, s'est engagée, sous certaines conditions suspensives, à céder son activité média ainsi que sa participation dans la société MAKAZI Suisse.

Ces opérations sont prévues moyennant réception d'un prix up front de 3 millions d'Euros (dont 2,3 millions d'Euros à la réalisation, 0,4 millions d'Euros en décembre 2015) et d'un complément de prix conditionnel de 2,2 millions d'euros à recevoir au plus tard en 2017.

La réalisation de cette opération est prévue pour le 15 mai 2015 au plus tard.

### 3. COMPTES CONSOLIDES 2014

Bilan :

ACTIF (en milliers d'euros)	31-déc-14		31-déc-13	PASSIF (en milliers d'euros)	31-déc-14	31-déc-13
	BRUT	AMORT & PROV				
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Immobilisations incorporelles	7 439	3 975	3 464	Capital	1 557	1 473
Ecart d'acquisition	21 913	7 192	14 720	Primes	25 374	23 419
Immobilisations corporelles	1 465	897	568	Réserves et report à nouveau	(2 228)	(1 155)
Immobilisations financières	481	10	471	Ecart de conversion	(96)	(293)
Titres mis en équivalence	-	-	-	Résultat de la période - part du groupe	(6 733)	(1 754)
<b>TOTAL</b>	<b>31 297</b>	<b>12 074</b>	<b>19 224</b>	<b>TOTAL</b>	<b>17 874</b>	<b>22 689</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>				<b>INTERETS MINORITAIRES</b>		
Stocks et en-cours	-	-	-	<b>AVANCES CONDITIONNELLES</b>	379	299
Clients & comptes rattachés	7 200	983	6 217	<b>PROVISIONS</b>	204	190
Autres créances (1)	4 810	-	4 810		71	80
Valeurs mobilières de placement	569	-	569	<b>DETTES</b>		
Disponibilités	6 069	-	6 069	Emprunts et dettes financières	2 320	2 331
				Fournisseurs & comptes rattachés	6 901	6 816
				Dettes sociales et fiscales	4 206	4 469
				Autres dettes	4 018	3 392
<b>TOTAL</b>	<b>18 649</b>	<b>983</b>	<b>17 666</b>	<b>TOTAL (2)</b>	<b>17 445</b>	<b>17 009</b>
<b>Comptes de régularisation et assimilés</b>				<b>Comptes de régularisation et assimilés</b>		
Charges constatées d'avance	141	-	141	Produits constatés d'avance	1 059	701
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>50 088</b>	<b>13 056</b>	<b>37 031</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>37 031</b>	<b>40 968</b>
(1) dont impôts différés actif	1 928		1 928	(2) dont dettes à plus d'un an	2 916	2 082

**Compte de résultat :**

En milliers d'euros	Année 2014 (12 mois)	Année 2013 (12 mois)
Chiffre d'affaires	27 967	23 894
Autres produits d'exploitation (1)	2 319	2 159
<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>30 286</b>	<b>26 052</b>
Achats	(12 536)	(9 536)
Autres achats et charges externes	(5 696)	(4 605)
Charges de personnel	(12 557)	(9 297)
Impôts et taxes	(335)	(252)
Dotations aux amortissements	(1 554)	(1 295)
Dépréciations	(224)	(427)
Dotations aux provisions	(10)	(14)
Autres charges	(147)	(280)
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>(33 058)</b>	<b>(25 706)</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(2 773)</b>	<b>346</b>
Produits financiers	181	804
Charges financières	(875)	(795)
<b>Résultat financier</b>	<b>(694)</b>	<b>9</b>
<b>Résultat courant des entreprises intégrées</b>	<b>(3 467)</b>	<b>355</b>
Produits exceptionnels	1 774	349
Charges exceptionnelles	(733)	(503)
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>1 041</b>	<b>(154)</b>
Impôts sur les bénéfices	(904)	119
<b>Résultat net des sociétés intégrées avant amortissement des écarts d'acquisition</b>	<b>(3 330)</b>	<b>320</b>
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence	-	-
Amortissement des écarts d'acquisition	(3 566)	(1 940)
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>(6 896)</b>	<b>(1 619)</b>
Part revenant aux intérêts minoritaires	(163)	135
<b>Résultat - part du groupe</b>	<b>(6 733)</b>	<b>(1 754)</b>
<b>Résultat par action</b>	<b>(1,11) €</b>	<b>(0,33) €</b>
<b>Résultat dilué par action</b>	<b>(1,11) €</b>	<b>(0,33) €</b>

(1) Dont crédit impôt recherche

325

378

**Tableau de flux :**

En milliers d'euros	Année 2014	Année 2013
<b>ACTIVITE</b>		
Résultat net des sociétés intégrées	(3 330)	320
<i>Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie ou non liés à l'activité</i>		
- Amortissements et provisions	1 544	1 317
- Variation des impôts différés ou calculés	496	(679)
- Plus ou moins-values de cession	(1 592)	58
- Ecart de change latents sur prêts intragroupes	154	(425)
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	(2 728)	592
Dividendes reçus des sociétés mises en équivalence	-	-
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	1 414	500
<b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>	<b>(1 313)</b>	<b>1 092</b>
<b>OPERATIONS D'INVESTISSEMENT</b>		
Cessions d'immobilisations incorporelles	-	-
Cessions d'immobilisations corporelles	9	12
Cessions / réductions d'immobilisations financières	740	1 156
Acquisitions / production d'immobilisations incorporelles	(2 036)	(1 725)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(253)	(407)
Acquisitions d'immobilisations financières	(37)	(600)
Variations de périmètre (1) (2)	2 890	(3 246)
Variations des dettes (hors frais) consenties sur variations de périmètre	475	(1 689)
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>	<b>1 788</b>	<b>(6 499)</b>
<b>OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>		
Augmentations de capital en numéraire (nettes de frais)	(7)	2 024
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	(336)	(387)
Rachats nets d'actions propres	(111)	(128)
Augmentation des dettes financières	14	2 190
Remboursement des dettes financières	(62)	(33)
<b>Flux de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>(503)</b>	<b>3 666</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE</b>	<b>(29)</b>	<b>(1 740)</b>
Trésorerie d'ouverture	6 393	8 454
Incidence des variations de cours de devises	48	(320)
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>6 413</b>	<b>6 393</b>
Valeurs mobilières de placement	569	1 414
Disponibilités	6 069	5 149
Soldes créditeurs de banque et concours bancaires courants	(226)	(171)
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>6 413</b>	<b>6 393</b>

(1) Dont variation de périmètre liée aux compléments de prix GAMNED et SMD

(1 110)

**Annexes aux comptes consolidés 2014 :**

**LeadMedia Group**  
**Société anonyme au capital de 1 557 045,50 €**  
**11 rue Scribe**  
**75009 Paris**

**ANNEXE AUX COMPTES CONSOLIDES**  
**DU 31 DECEMBRE 2014**

La période des comptes recouvre une durée de 12 mois allant du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 31 décembre 2014.

Les éléments comparatifs du bilan sont ceux du 31 décembre 2013. Les éléments comparatifs du compte de résultat et du tableau de flux de trésorerie consolidés sont ceux de l'exercice 2013 qui était d'une durée de 12 mois.

Les états financiers sont présentés en milliers d'Euros (K€).

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration suivant les méthodes et estimations comptables présentées dans les notes et tableaux qui suivent.

***NOTE 1 : PRESENTATION DE L'ACTIVITE***

LeadMedia Group (ex MAKAZI Group) est un acteur majeur du secteur Digital en qualité d'une part d'éditeur de logiciels et solutions de Data Marketing et d'autre part de prestataire de services intégrés pour le marketing online.

Les activités du groupe se répartissent ainsi en deux pôles :

- les activités d'édition de logiciels et de services de Data Marketing regroupées au sein de la société MAKAZI SA dont l'offre innovante la positionne comme l'un des acteurs clés du marché de Data Marketing ;
- les activités historiques d'Agence Digitale Intégrée comprenant principalement les sociétés R, YFC (groupe ShopBot), Media Factory et Busca Descontos.

***NOTE 2 : FAITS SIGNIFICATIFS DE L'EXERCICE – ELEMENTS DE COMMUNICATION FINANCIERE***  
***FAITS SIGNIFICATIFS DE L'EXERCICE***

- **Compléments de prix conditionnés acquis aux cédants et apporteurs des titres Gamed, SCORE MD et Graph Insider**

Au cours du premier semestre 2014, l'ensemble des objectifs de performance conditionnant le versement des compléments de prix consentis au profit des cédants et apporteurs des titres GAMNED, SCORE MD et GRAPH INSIDER ont été atteints.



### **Clauses de compléments de prix consenties aux cédants et apporteurs des titres Gammed (2 365 K€).**

LeadMedia Group a acquis le 10 juin 2013 le contrôle de la société Gammed pour un prix initial hors compléments de 5,2 M€.

La part des compléments de prix payables en actions de la société LeadMedia Group, a été honorée par souscription d'une augmentation de capital d'un montant de 1,77 M€ en date du 12 juin 2014. Les 247 774 actions ainsi émises ont donné accès à 3,98% du capital post opération.

Le solde des compléments de prix payables en numéraire (598 K€) reste dû au 31 décembre 2014 (voir ci-après le paragraphe Renégociation de dettes de compléments de prix).

### **Clauses de compléments de prix consenties aux apporteurs de titres SCORE MD (511 K€).**

En date du 10 juin 2013, LeadMedia Group a acquis par voie d'apport des titres représentant 50,04% du capital de la société SCORE MD pour une valeur de 2 M€.

Les compléments de prix bénéficiant aux cédants des titres SCORE MD et dont les conditions ont été levées au cours du premier semestre 2014 s'élèvent à 511 K€. Ces compléments sont payables en numéraire et restent dus au 31 décembre 2014.

### **Clauses de compléments de prix consenties aux apporteurs de titres GRAPH INSIDER (100 K€)**

En date du 10 juin 2013, LeadMedia Group a acquis par voie d'apport des titres représentant 48,00% du capital de la société GRAPH INSIDER pour une valeur de 0,7 M€.

Le solde des compléments de prix conditionnés, payables en actions de la société LeadMedia Group, a été honoré le 27 mai 2014 par émission de 14 024 actions donnant accès à 0,23% du capital.

#### ➤ **Renégociation des dettes de compléments de prix liées aux acquisitions SHOPBOT, GAMNED, SCORE MD**

Les compléments de prix payables en numéraire aux cédants des titres SHOPBOT (environ 2 Millions d'Euros), GAMNED (598 K€) et Score MD (511 K€) ont fait l'objet d'une renégociation au cours du second semestre 2014.

Cette renégociation a abouti en janvier 2015 à un rééchelonnement des dettes les plus significatives sur une période maximale de 24 mois (voir également note 5-18 relative au poste Autres dettes).

#### ➤ **Augmentation de capital initiée par la société MAKAZI SA**

En date du 20 juin 2014, sur décision de LeadMedia Group, associée unique, la société MAKAZI SAS a été transformée en société anonyme et a réalisé une augmentation de capital en numéraire de 4 Millions d'Euros, la création des actions nouvelles à émettre donnant accès à 22,22% du capital de la société post opération.

Cette augmentation de capital a été réservée à l'actionnaire historique de référence du groupe qui y a intégralement souscrit.

Cette opération vise à renforcer la structure financière de MAKAZI en lui permettant d'une part de financer de manière autonome son propre développement et d'autre part de réduire son endettement vis-à-vis de sa mère, LeadMedia Group.

A l'occasion de cette augmentation de capital réservée, le groupe a enregistré une plus-value de dilution de 1,472 Million d'Euros (voir note 4 relative au périmètre de consolidation). Cette plus-value est inscrite en résultat exceptionnel de la période.

➤ **Changement de Dénomination Sociale de la société mère**

Le 1<sup>er</sup> août 2014, conformément à la volonté du groupe d'améliorer la lisibilité de ses activités et d'optimiser la cohérence de ses actions commerciales, la décision a été prise de redonner à la maison mère du groupe (antérieurement nommée MAKAZI GROUP) le nom de LeadMedia GROUP.

➤ **Dépréciation exceptionnelle des écarts d'acquisition MEDIA FACTORY et Digital Me - Désactivation d'impositions différées actives**

La société brésilienne Media Factory avait été fragilisée en 2013 par la perte d'un client important. Suite à cet évènement, le groupe avait entamé une restructuration opérationnelle dont les premiers résultats avaient été perçus dès la fin de l'année 2013.

Néanmoins les changements managériaux nécessaires et la nécessité de réorienter les offres de la société Media Factory ont conduit cette dernière à enregistrer de nouvelles pertes au cours du premier semestre. Afin de prendre en compte le retard ainsi pris dans le redressement des sociétés Media Factory et Digital Me désormais reporté à l'année 2015, le groupe a adapté les principales hypothèses de ses tests de dépréciation dès le 30 juin 2014 (voir note 5.2).

Ceci l'a notamment conduit à enregistrer des pertes de valeur exceptionnelles d'un montant de 1 218 K€ sur les écarts d'acquisition des sociétés Media Factory et Digital Me.

Par ailleurs, afin de prendre en compte un environnement local à perspectives plus incertaines, le groupe a procédé à des désactivations d'économies d'impôt bénéficiant aux sociétés Media Factory, Makazi Brasil et Shopbot ltda pour un montant total de 517 K€.

**ELEMENTS DE COMMUNICATION FINANCIERE - INDICATEUR DE PERFORMANCE FINANCIERE**

Le groupe utilise l'EBITDA comme indicateur de performance financière et communique sur cet agrégat.

Cet indicateur s'établit comme suit :

En milliers d'euros	2014 (12 mois)	2013 (12 mois)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(2 773)</b>	<b>2 580</b>
<b>Dotations aux amortissements</b>	<b>1 554</b>	<b>845</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(1 219)</b>	<b>3 425</b>

### **NOTE 3 : PRINCIPES ET METHODES DE CONSOLIDATION**

Les comptes consolidés du Groupe LeadMedia sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France et au règlement CRC n°99-02 homologué par arrêté du 22 juin 1999.

Comme évoqué lors des résultats semestriels 2014, un changement de présentation comptable concernant la comptabilisation des achats médias au Brésil a été mis en œuvre au 1<sup>er</sup> janvier 2014. Cette règle a mécaniquement freiné la croissance du chiffre d'affaires sur l'exercice 2014 sans impacter la marge brute.

#### **PRINCIPES DE CONSOLIDATION**

Les sociétés dans lesquelles LeadMedia Group détient, de manière durable, directement ou indirectement, une participation supérieure à 40% du capital et pour lesquelles le Groupe détient le contrôle exclusif, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale avec constatation des droits des associés minoritaires dans les filiales consolidées.

Les sociétés dans lesquelles LeadMedia Group détient, directement ou indirectement, une participation d'au moins 20% et exerce une influence notable sont consolidées selon la méthode de mise en équivalence.

Les sociétés pour lesquelles les actions ou parts ne sont détenues qu'en vue de leur cession ultérieure ne sont pas consolidées.

Les sociétés sont consolidées sur la base de leurs comptes annuels établis au 31 décembre.

#### **PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES**

Les principales méthodes comptables adoptées par le groupe LeadMedia sont les suivantes :

##### **Note 3.1 Immobilisations incorporelles**

- Les logiciels acquis ou produits par le groupe figurent à l'actif du bilan pour leur coût d'acquisition ou de développement ; ils font l'objet d'un amortissement sur la durée d'utilisation prévue à compter de leur mise en service.

Les coûts de développements de logiciels comprennent les dépenses de personnel affecté aux projets, les éventuelles dépenses d'études et développements sous-traités à des entreprises extérieures, les dotations aux amortissements des immobilisations affectées au développement.

Ils sont amortis à compter de leur mise en service selon le mode linéaire sur leur durée prévisible d'utilisation qui, habituellement, est comprise entre 3 et 5 ans.

Les autres immobilisations incorporelles sont principalement composées de fichiers d'adresses mails et figurent à l'actif du bilan à leur valeur historique d'acquisition. Elles sont amorties à compter de leur mise en service en proportion du nombre d'adresses invalides de la base à la date de l'arrêté des comptes.

##### **Note 3.2 Ecarts d'acquisition**

Lors de l'acquisition d'une entreprise, la différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés nouvellement consolidées (incluant les coûts de transaction) et la juste valeur des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition constitue l'écart d'acquisition.

Les écarts d'acquisition positifs sont inscrits à l'actif du bilan consolidé et amortis linéairement sur une durée de 5 ans à 10 ans en fonction de la nature des acquisitions, de leurs spécificités et de l'horizon d'investissement envisagé par le groupe lors de la réalisation de chaque opération.

Les écarts d'acquisition sont appréciés à la clôture de chaque exercice en fonction des résultats des filiales concernées et chaque fois qu'il existe un indice quelconque montrant qu'une diminution de valeur a pu se produire. Une dépréciation accélérée de l'écart d'acquisition est retenue par le groupe lorsque les perspectives d'activité de la filiale divergent de manière significative des hypothèses qui ont prévalu lors de l'acquisition.

Les tests de dépréciation privilégient la méthode de valorisation par actualisation des flux futurs de trésorerie (Discounted Cash-Flow).

### **Note 3.3 Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont inscrites à l'actif à leur coût d'acquisition, diminué d'un amortissement calculé suivant le mode linéaire (L) sur la base de leur durée de vie économique. Les durées d'utilisation appliquées sont les suivantes :

- Agencements et installations	:	5 à 10 ans (L)
- Matériel de bureau	:	de 3 à 5 ans (L)
- Mobilier de bureau	:	de 3 à 10 ans (L)

Le groupe ne retraite pas ses contrats de location-financement.

### **Note 3.4 Immobilisations financières**

Les immobilisations financières correspondent à des dépôts de garantie enregistrés au bilan pour le montant versé ou à des actifs financiers ou prêts dont l'horizon de liquidité est supérieur à un an à l'origine.

Lorsque la valeur d'inventaire d'une immobilisation financière est inférieure à son coût d'acquisition ou à sa valeur comptable, une dépréciation est dotée du montant de la différence.

### **Note 3.5 Créances clients et comptes rattachés**

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale et une dépréciation spécifique est constituée sur les créances identifiées comme présentant un risque d'irrecouvrabilité totale ou partielle.

Les créances présentant un risque potentiel ou un retard anormal dans le recouvrement font l'objet d'une dépréciation en fonction de l'ancienneté, la nature et le niveau du risque identifié.

### **Note 3.6 Opérations, créances et dettes en devises**

Les transactions libellées en devises sont comptabilisées dans la monnaie fonctionnelle de l'entité au cours de change en vigueur au jour de la transaction. Les éléments monétaires en devises étrangères sont convertis à chaque arrêté comptable au cours de clôture. Les écarts de change en résultant ou provenant du règlement de ces éléments monétaires sont comptabilisés en produits ou charges de la période.

### **Note 3.7 Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement, constituées d'OPCVM de trésorerie, sont évaluées à leur juste valeur. Elles font l'objet d'une dépréciation lorsque leur valeur d'inventaire devient inférieure à leur valeur comptable.

### **Note 3.8 Impositions différées**

Certains décalages d'imposition dans le temps peuvent dégager des différences temporaires entre la valeur fiscale et la valeur comptable des actifs et passifs.

Ces différences donnent lieu à la constatation d'impôts différés selon la méthode du report variable, c'est-à-dire au dernier taux connu à la date de clôture.

Au 31 décembre 2014, les taux d'imposition utilisés s'élèvent respectivement à

➤ France :	33,33 %
➤ Brésil :	34,00 %
➤ Australie :	30,00 %
➤ Canada :	26,90 %
➤ Suisse :	25,00 %

Des impôts différés sont activés sur la base des pertes fiscales des sociétés opérationnelles dans la mesure où leur imputation apparaît probable.

Les activations correspondantes sont évaluées sur la base des perspectives d'évolution des résultats fiscaux de chaque entité dans la limite des imputations anticipées sur les deux ou trois exercices suivant celui de l'arrêté.

Les impôts différés actif et passif constatés par une même entité font l'objet de compensations au bilan.

### **Note 3.9 Subventions**

Certaines sociétés françaises du groupe bénéficient du dispositif du crédit d'impôt recherche.

Le produit de crédit d'impôt recherche est assimilé à une subvention d'exploitation reconnue en résultat selon la nature des dépenses éligibles.

Lorsque le crédit d'impôt concerne des frais de développement immobilisés, ce dernier est porté au passif du bilan et repris en résultat au poste « Autres produits d'exploitation » selon le rythme d'amortissement retenu pour l'actif correspondant.

Lorsque le crédit d'impôt concerne des coûts enregistrés en charges de l'exercice, il est porté au poste « Autres produits d'exploitation » du compte de résultat.

### **Note 3.10 Reconnaissance du chiffre d'affaires**

Les ressources du groupe proviennent de contrats de vente de technologies ou de services :

- soit récurrents, typiquement conclus pour une durée initiale habituellement comprise entre un mois et deux ans ;

- soit à caractère plus ponctuel basés sur la mise à disposition de moyens humains - sous forme de journées hommes ou de forfait - (activités de Services).

Les principaux contrats de prestations récurrentes concernent soit des prestations d'abonnement ou de licences pour la mise à disposition d'outils technologiques ou de génération de contacts qualifiés sur Internet. Dans le cas d'outils, la rémunération est composée d'un montant fixe mensuel et d'un montant variable. Dans le cas de contacts qualifiés la rémunération est dite soit au "Coût par Clic" ou "CPC" soit au "Coût par Lead" ou « CPL », soit au "Coût par Vente" ou « CPV ».

La facturation intervient typiquement sur une base mensuelle pour des montants correspondant à l'abonnement mensuel ou la licence mensuelle ou aux volumes délivrés et validés par les clients au titre d'un mois donné.

Selon la nature de la prestation concernée, le chiffre d'affaires correspondant est reconnu en comptabilité :

- sur la période correspondant à l'utilisation ou la mise à disposition des outils technologiques
- sur la période de livraison des contacts qualifiés
- sur la période d'envoi des mails
- sur la période de réalisation des clics
- sur la période de réalisation des ventes validées.

#### **Note 3.11 Reconnaissance d'opérations en résultat exceptionnel**

Le résultat exceptionnel comprend, le cas échéant, des éléments extraordinaires correspondant à des opérations ou événements non récurrents d'une importance significative par leur montant.

#### **Note 3.12 Résultat ramené à une action**

Les résultats par action sont calculés et présentés par référence aux principes posés par l'avis n°27 émis par l'Ordre des Experts-Comptables.

Ces calculs s'appuient notamment sur :

- le résultat net – part du groupe de la période ;
- le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de la période de constatation du résultat.

#### **Note 3.13 Indemnités de fin de carrière**

Les engagements de retraite concernent uniquement les salariés français du groupe (aucune obligation de cette nature ne s'appliquant dans les autres pays où le groupe est implanté) et sont traités en engagements hors bilan (voir note 5.30).

Conformément à la Législation en vigueur, les salariés français du groupe ont acquis à partir de l'année 2004, des droits individuels à la formation (6 111 heures). Ces droits constituent une charge potentielle dont le caractère éventuel ne permet pas de répondre aux critères actuels de reconnaissance des passifs. En conséquence, le groupe ne comptabilise aucune provision à ce titre.

#### **Note 3.14 Instruments financiers**

Au 31 décembre 2014, le groupe LeadMedia ne dispose d'aucun instrument financier.

### **Note 3.15 Conversion des états financiers des sociétés étrangères**

Les bilans des sociétés étrangères non autonomes sont convertis en Euro selon la méthode du cours historique :

- les éléments non monétaires sont convertis au cours historique, c'est-à-dire au cours du change à la date de l'entrée des éléments d'actif considérés dans le patrimoine de chaque entreprise ;
- les éléments monétaires sont convertis au cours de change à la date de clôture de l'exercice ou de la période.

Les éléments du compte de résultat (à l'exception des charges calculées qui sont converties au cours historique) et les flux de trésorerie de ces mêmes sociétés sont convertis au taux moyen de l'exercice ou de la période.

Les différences de conversion engendrées par la traduction en Euro des comptes des sociétés étrangères non autonomes sont présentées au compte de résultat consolidé du groupe dans le résultat financier.

Les bilans des sociétés étrangères autonomes sont convertis en Euro au taux de change constaté à la date de clôture de l'exercice ou de la période.

Les comptes de résultat et les flux de trésorerie de ces mêmes sociétés sont convertis au taux moyen de l'exercice ou de la période.

Les différences de conversion engendrées par la traduction en Euro des comptes des sociétés étrangères sont présentés dans les capitaux propres consolidés du groupe au poste « Ecart de conversion ».

#### **NOTE 4 : PERIMETRE DE CONSOLIDATION**

- **VARIATIONS DU PERIMETRE DE CONSOLIDATION**

- **Diminution du pourcentage d'intérêt dans la société MAKAZI Suisse (ex LeadMedia Suisse)**

La société mère du groupe avait constitué en date du 27 septembre 2013 la société MAKAZI Suisse (ex LeadMedia Suisse), détenue à 100% au 31/12/2013 (capital social : 20 000 CHF).

Début 2014, les parts de cette filiale ont été cédées pour 80% à la société MAKAZI SA et pour 20% au management local sur la base de la valeur nominale des titres.

Cette société a par ailleurs réalisée une augmentation de capital de 80 000 CHF au cours de la période, l'ensemble des actionnaires ayant souscrit à hauteur de leur quote-part de détention dans le capital.

- **Diminution du pourcentage d'intérêt dans la société MAKAZI SA (ex GAMNED)**

La société mère du groupe détenait 100% de la société MAKAZI (ex GAMNED) depuis l'acquisition des titres en juin 2013.

En juillet 2014, une augmentation de capital de 4 millions a été finalisée par la société MAKAZI SA. Cette augmentation de capital a été réservée à l'actionnaire historique du groupe lui donnant accès à 22,22 % du capital social.

La dilution en résultant s'est traduite par l'enregistrement d'une plus-value de 1 472 K€ dont le calcul s'établit comme suit :

- Quote-part de capitaux propres cédée	: 3 656 K€
- Quote-part de VNC des écarts d'acquisition cédés	: <u>(2 184 K€)</u>
- Plus-value de dilution	: 1 472 K€

• **PERIMETRE DE CONSOLIDATION**

<p><b><u>Société mère :</u></b>  <b>LeadMedia Group</b>  11 Rue Scribe  75009 PARIS  Capital social : 1 557 045,50 €  N°Siren : 504 914 094</p>	
<p><b><u>Filiale française :</u></b>  <b>R SAS</b>  790, Avenue du Docteur Maurice Donat  06250 MOUGINS  Capital social : 1 375 953 €  N° Siren : 502 207 079  Pourcentage d'intérêts : 97,52%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 30 juin 2008</p>	<p><b><u>Filiale brésilienne</u></b> (non autonome) :  <b>MAKAZI Brasil Itda</b>  Rua Luis Coelho, 340, cj 42  CEP 01309-001 Sao Paulo  Capital social : 1 300 080 RB  N° immat. : 12.152.692/0001-72  Pourcentage d'intérêts : 99,90 %  Méthode : Intégration globale  Entrée : avril 2010</p>
<p><b><u>Filiale française :</u></b>  <b>SA YFC</b>  96 Boulevard Haussmann  75008 PARIS  Capital social : 39 712,60 €  N° siren : 491 728 168  Pourcentage d'intérêts : 100,00%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 4 juillet 2012</p>	<p><b><u>Filiale brésilienne</u></b> (non autonome) :  <b>MAKAZI Participacoes Itda</b>  Rua Ayres de Oliveira Castro  20, Villa Olympia  CEP 04544-030 Sao Paulo  Capital social : 12 000 585 RB  N° immat. : 12.843.957/0001-89  Pourcentage d'intérêts : 100 %  Méthode : Intégration globale  Entrée : Août 2010</p>
<p><b><u>Filiale française :</u></b>  <b>SA MAKAZI</b>  96 Boulevard Haussmann  75008 PARIS  Capital social : 214 994,40 €  N° siren : 513 674 267  Pourcentage d'intérêts : 100,00% puis 77,78%  Méthode : Intégration globale  <b>Entrée : le 10 juin 2013</b></p>	<p><b><u>Filiale suisse</u></b>  <b>MAKAZI Suisse SA</b>  Avenue DUMAS 8 c/o Private Family Office  1206 GENEVE (Suisse)  Capital social : 100 000 CHF  IDE CHE 660-2646013-7  Pourcentage d'intérêts : 80,00 %  Méthode : Intégration globale  <b>Entrée : le 27 septembre 2013</b></p>



<p><b><u>Filiales détenues par LeadMidia Participacoes Ltda</u></b>  <b><u>Filiale brésilienne :</u></b>  <b>MEDIA FACTORY</b>  <b>WEBTRUST EMPREENDIMENTOS LTDA</b>  Rua Luis Coelho, 340, cj 42  CEP 01309-001 Sao Paulo  Capital social : 4 087 974 RB  N° immat : 03.582.303/0001-58  Pourcentage d'intérêts : 100%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 1<sup>er</sup> janvier 2011</p>	<p><b><u>Filiale brésilienne :</u></b>  <b>Digital Me</b>    Rua Luis Coelho, 340, cj 42  CEP 01309-001 Sao Paulo  Capital social : 5000 RB  N° immat : 11.293.185/0001-96  Pourcentage d'intérêts : 100%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 1<sup>er</sup> août 2011</p>
<p><b><u>Filiale détenue par MAKAZI Brasil Ltda (Filiale brésilienne) :</u></b>  <b>BUSCA DESCONTOS SERVICOS DE INFORMATICA Ltda</b>  Rua Luis Coelho, 340, cj 42  CEP 01309-001 Sao Paulo  Capital social : 2 041 RB  N° immat. : 11.818.144/0001-76  Pourcentage d'intérêts : 75,01%  Méthode : Intégration globale  Entrée : avril 2010</p>	
<p><b><u>Filiales détenues par YFC</u></b>    <b><u>Filiale australienne :</u></b>  <b>SHOPBOT PTY LTD</b>  Unit 1 575, Darling street Rozelle  NSW 2039 - AUSTRALIE  Capital social : 100 AUD  N° immat : ACN 120.561.033  Pourcentage d'intérêts : 100%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 4 juillet 2012</p>	
<p><b><u>Filiale brésilienne :</u></b>  <b>SHOPBOT LTDA</b>  Rua Luis Coelho, 340, cj 42  01309-001 Sao Paulo  Capital social : 114 250 RB  N° immat : 11.572.080/0001-76  Pourcentage d'intérêts : 100%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 4 juillet 2012</p>	<p><b><u>Filiale canadienne :</u></b>  <b>SHOPBOT INC</b>  200-79, Bvd René-Levesque  G1R5N5 QUEBEC CANADA  Capital social : 100 CAD  N° immat : 1164145360  Pourcentage d'intérêts : 100%  Méthode : Intégration globale  Entrée : le 4 juillet 2012</p>

## **Entités non consolidées**

### **Participation DYNADMIC**

La société LeadMedia Group avait pris en 2012 pour un prix de 301 K€ une participation de 19,90% dans la société DYNADMIC.

Au cours du second semestre 2013, le groupe avait cédé une partie de sa participation (14,85%) pour un prix de 300 K€. Il conservait ainsi une participation de 5,05% dans cette société.

La société DYNADMIC avait réalisé un déficit de 504 K€ au titre de son premier exercice clos le 31 décembre 2013.

En date du 3 juillet 2014, la société LeadMedia Group a cédé le solde de sa participation de 5,05% dans la société Dynadmic pour un prix de 225 K€.

Cette opération s'est traduite par la réalisation d'une plus-value de 150 K€ inscrite en résultat exceptionnel de l'exercice.

La société Dynadmic a par ailleurs remboursé la somme totale de 318 K€ au titre des avances et intérêts dues par elle à LeadMedia Group.

### **Participation ADTHLETIC**

La société LeadMedia Group détient depuis 2013 une participation de 10% dans la société ADTHLETIC.

Au titre de son exercice 2014, la société ADTHLETIC a réalisé un bénéfice de 813 K€ pour un chiffre d'affaires de 3,3 millions d'Euros.

**NOTE 5 : INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

**Note 5.1 Immobilisations incorporelles**

Les variations des valeurs brutes s'analysent comme suit :

<b>En milliers d'€</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>Augmentation</b>	<b>Diminution</b>	<b>31/12/2014</b>
Logiciels	5 155	2 031	7	7 179
Adresses mails et autres immo. Inc.	255	6	-	261
<b>TOTAL</b>	<b>5 410</b>	<b>2 037 (1)</b>	<b>7</b>	<b>7 439</b>

(1) Dont coûts des développements internes portés à l'actif : 1 524 K€.

Les variations des amortissements s'analysent comme suit :

<b>En milliers d'€</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>Augmentation</b>	<b>Diminution</b>	<b>31/12/2014</b>
Logiciels	2 585	1 197	11	3 246
Adresses mails et autres immo. Inc.	149	55	-	155
<b>TOTAL</b>	<b>2 733</b>	<b>1 252</b>	<b>11</b>	<b>3 975</b>

## **Note 5.2 Ecarts d'acquisition**

Le tableau ci-après détaille les principaux éléments de détermination des écarts d'acquisition constatés à l'occasion des entrées de périmètre.

Société	Date Entrée	Prix d'acq.	Frais de Transaction	Prix global d'acq.	% acquis	Q-Part de capitaux propres acquises	Ecart d'acquisiti on	Durée amortis.	Mode amortis.
R	01/07/2008 22/08/2008 01/07/2011 01/01/2012	1 113 75 1 550 10	4 2 10 -	1 117 77 1 560 10	88,22% 3,93% 8,12% 0,28%	837 33 442 7	280 43 1 118 3	7 ans	linéaire
SCORE MD	30/06/2010 01/07/2011 10/06/2013	533 675 2 557 (2)	48 6 -	581 681 2 557	25,09% 24,87% 50,04%	195 199 446	386 482 2 110	10 ans	linéaire
MEDIA FACTORY	18/01/2011	3 082	118	3 200	100%	(967)	4 167	10 ans	linéaire
BUSCA DESCONTOS (ex ARAIE)	01/07/2011	841 (1)	-	841	24,01%	63	778	9 ans	linéaire
Digital Me	01/08/2011	746	26	772	100%	6	766	8 ans	linéaire
Shopbot	04/07/2012	8 030	287	8 317	100%	2 215	6 102	10 ans	linéaire
GRAPH INSIDER	10/06/2013	900 (2)	-	900	48%	(19)	919	10 ans	linéaire
GAMNED	10/06/2013	7 537 (2)	150	7 687	100%	456	7 231	10 ans	linéaire

(1) Le groupe détient 75% de cette société ; le rachat du bloc de 24,01% du tableau ci-dessus comportait des compléments de prix conditionnés par les performances 2011 et 2012. Le dernier complément de prix arrêté au 31 décembre 2012 (payable en actions) s'élevait à 240 K€ et a été acquitté le 12 juin 2014 par exercice des bons de souscription d'action correspondants.

(2) Les conditions d'octroi des compléments de prix prévus à l'occasion de ces transactions ont été levées au cours du premier semestre 2014 (voir également note 2 - Faits significatifs de l'exercice) :

- GAMNED : 2 365 K€ (dont 1,77 M€ payables en actions)
- SCORE MD : 511 K€
- GRAPH INSIDER : 100 K€ (payables en actions)

Les variations des valeurs brutes et amortissements de ce poste s'analysent comme suit:

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
R	1 445	-	-	1 445
SCORE MD	2 467	511	662	2 316
MEDIA FACTORY (*)	4 167	-	-	4 167 (*)
Digital Me (*)	766	-	-	766 (*)
Busca Descontos	778	-	-	778
ShopBot	6 102	-	-	6 102
Graph insider	819	100	204	715
GAMNED	4 866	2 365	1 607	5 624
<b>TOTAL</b>	<b>21 409</b>	<b>2 976</b>	<b>2 473 (1)</b>	<b>21 913</b>

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
R	649	207	-	856
SCORE MD	409	286	127	568
MEDIA FACTORY (*)	1 250	1 358 (2)	-	2 608 (*)
Digital Me (*)	232	275 (2)	-	507 (*)
Busca Descontos	215	87	-	302
ShopBot	843	619	-	1 462
Graph Insider	45	82	20	107
GAMNED	272	653	142	639
<b>TOTAL</b>	<b>3 915</b>	<b>3 566</b>	<b>289 (1)</b>	<b>7 192</b>

(\*) Unités économiques regroupées

(1) Ces sorties sont liées à la dilution enregistrée par le groupe à l'occasion de l'augmentation de capital réservée réalisée en juillet 2014 par la société MAKAZI (voir note 4 Diminution du pourcentage d'intérêt dans la société MAKAZI SA).

(2) Dont dotation exceptionnelle pour dépréciation des goodwill MEDIA FACTORY / Digital Me : 1 218 K€

Un test de dépréciation a été réalisé au 30 juin 2014 sur les goodwill regroupés de Media Factory et Digital Me.

La société Media Factory avait subi en 2013 un décrochage de son activité et de sa rentabilité suite notamment à la perte de son principal client. Une restructuration importante avait été engagée au cours du second semestre 2013. Elle a permis d'obtenir une amélioration de la rentabilité opérationnelle dès la fin de l'année 2013.

Néanmoins les changements managériaux nécessaires et la nécessité de réorienter les offres de la société Media Factory ont conduit cette dernière à enregistrer de nouvelles pertes au cours du premier semestre, lui faisant réviser à la baisse ses prévisions de résultat pour l'ensemble de l'année 2014. Afin de prendre en compte le retard ainsi pris dans le redressement des sociétés Media Factory et Digital Me désormais reporté à l'année 2015, le groupe avait adapté dès l'arrêté semestriel les principales hypothèses de ses tests de dépréciation.

Le test, basé sur une méthode DCF (Discounted Cash Flow), avait retenu les principales hypothèses suivantes :

- Période des projections : 6 ans
- Coût moyen pondéré du capital (W.A.C.C.) : 20,00% (vs 17,40% au 31/12/2013)
- Taux de croissance à long terme : 3,00%

Ce test avait conduit à la conclusion qu'une perte de valeur de 1,2 Million d'Euros avait été subie sur ces actifs. Une dépréciation exceptionnelle de 1 218 K€ (respectivement Media Factory : 1 020 K€ et Digital Me : 198 K€) avait ainsi été constatée dans les comptes consolidés du 30 juin 2014.

Le test, réitéré à la clôture 2014, a été réalisé sur la base d'un budget 2015 qui prend en compte l'amélioration à terme des niveaux d'activité et de rentabilité attendue des efforts de restructuration mais aussi la mise à jour des conditions de l'environnement financier local. Il a pris en compte les principales hypothèses suivantes :

- Période des projections : 6 ans
- Coût moyen pondéré du capital (W.A.C.C.) : 19,30% (vs 20,00% au 30/06/2014)
- Taux de croissance à long terme : 3,00%

et a permis de conclure à l'absence de perte de valeur supplémentaire.

Analyse de sensibilité du test en clôture

Confort en milliers d'euros		WACC				
		17,4	18,6	19,3	20	21,2
Taux de croissance à long terme	3,0%	390	253	184	116	16
	2,5%	365	233	166	101	3
	2,0%	342	214	147	86	(9)

La notion de « confort » évoquée ci-dessus correspond à l'excédent de valorisation de l'actif Media Factory en suivant la méthode d'actualisation des flux futurs par rapport à la valeur qui impliquerait une dépréciation complémentaire de l'écart d'acquisition net tel qu'il existe au 31 décembre 2014.

**Note 5.3 Immobilisations corporelles**

Les variations des valeurs brutes s'analysent comme suit :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Agencements, matériels et mobiliers de bureau	1 345	259	140	1 465
<b>TOTAL</b>	<b>1 345</b>	<b>259</b>	<b>140</b>	<b>1 465</b>

Les variations des amortissements s'analysent comme suit :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Agencements, matériels et mobiliers de bureau	689	304	96	897
<b>TOTAL</b>	<b>689</b>	<b>304</b>	<b>96</b>	<b>897</b>

#### **Note 5.4 Immobilisations financières**

Les variations des valeurs brutes s'analysent comme suit :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Titres non consolidés	115	-	75	40
Autres immobilisations financières	920	37	515	441 (1)
<b>TOTAL</b>	<b>1 035</b>	<b>37</b>	<b>591 (2)</b>	<b>481</b>

(1) Dont dépôts versés au titre de baux ou d'emprunts : 300 K€  
Dont disponibilités inscrites au contrat de liquidité : 30 K€ (voir note 5.10)

(2) Dont cession des titres Dynadmic : 75 K€ ; Remboursement des créances Dynadmic : 313 K€ ; réduction des fonds d'espèces associés au contrat de liquidité : 134 K€.

Les dépréciations s'analysent comme suit :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Titres non consolidés	-	-	-	-
Autres immobilisations financières	10	-	-	10
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10</b>

#### **Note 5.5 Créances clients et comptes rattachés**

Créances clients et comptes rattachés En milliers d'€	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Clients et comptes rattachés	5 943	7 472
Clients / Créances douteuses	1 257	1 401
Dép. pour créances douteuses et litigieuses	(983)	(1 047)
<b>TOTAL</b>	<b>6 217</b>	<b>7 826</b>

## **Note 5.6** Autres créances

A l'exception des impôts différés actifs et de certaines créances d'impôt sur les bénéfices, les autres créances ont une échéance inférieure à un an et s'analysent comme suit :

<b>En milliers d'€</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
Avances et acomptes versés sur commandes	190	13
Etat – Impôt sur les bénéfices	1 024 (1)	882 (1)
Etat – Impôts différés actifs (2)	1 928	2 490
Etat taxes sur le chiffre d'affaires	1 506	1 143
Autres créances	161	73
<b>TOTAL</b>	<b>4 810</b>	<b>4 601</b>

(1) Ce poste comprend notamment les créances de crédit d'impôt recherche 2013 et 2014, crédit d'impôt compétitivité emploi 2014 et autres crédits d'impôt des sociétés :

- LeadMedia Group, R et YFC (286 K€)
- MAKAZI (559 K€)

ainsi que des créances d'impôt sur les bénéfices détenues par la société Media Factory (115 K€) d'échéance supérieure à un an.

(2) Voir note 5.7.

## **Note 5.7** Impôts différés actifs

<b>En milliers d'€</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>- 1 an</b>	<b>+ 1 an - 5 ans</b>	<b>31 décembre 2013</b>
LeadMedia Group	-	-	-	164
R	-	-	-	57
YFC	-	-	-	1
Media Factory	-	-	-	192
Makazi Brasil	-	-	-	45
Makazi Participacoes	142	-	142	144
Busca Descontos	2	2	-	2
ShopBot Ltda	-	-	-	97
Makazi	1 783 (1)	-	1 783	1 788 (1)
Shopbot Australie	0	0	-	0
Shopbot Canada	1	1	-	0
<b>TOTAL</b>	<b>1 928</b>	<b>3</b>	<b>1 925</b>	<b>2 490</b>

(1) Les impôts différés actifs de la société MAKAZI sont liés à des économies d'impôts futures attendues des reports déficitaires détenues par cette société. Ils ont été constatés :

- à hauteur de 1 154 K€ à l'entrée de périmètre de Gamed dans le groupe ;
- à hauteur de 480 K€ par activation des déficits fiscaux enregistrés par la société postérieurement à son entrée dans le groupe (période du 10 juin 2013 au 31 décembre 2013) ;
- à hauteur de 94 K€ par transfert des impôts différés actifs constatés par la société SCORE MD avant son absorption en date du 31 août 2013.



Conformément au plan d'investissement prévu par le groupe lors de l'opération d'acquisition de Gamed et des blocs de titres SCORE MD et Graph Insider, la société MAKAZI ne dégagera pas de bénéfice imposable en 2015 et 2016. Ce plan prévoit en revanche la réalisation de bénéfices significatifs pour les exercices suivants ce qui permet au groupe d'envisager de manière probable la récupération des économies d'impôts sur un horizon de quatre ou cinq exercices suivant l'année 2014. (voir également note 6 Evénements postérieurs à la clôture de l'exercice relative à la cession projetée en 2015 de son activité Média par la société MAKAZI).

Cette position a été maintenue à la clôture des comptes consolidés. Aucun impôt différé complémentaire n'a été activé au titre des résultats déficitaires dégagés en 2014 : les déficits reportables non activés s'élèvent à 5 719 K€ de sorte que le taux d'activation des reports fiscaux déficitaires de cette société ressort à 48% au 31 décembre 2014.

Les impôts différés actifs historiquement constatés sur LeadMedia Group correspondent pour l'essentiel au solde des économies d'impôt attendues des frais acquittés au titre des opérations d'acquisition de titres ShopBot (73 K€) et d'acquisition de titres GAMNED (52 K€). Ces économies sont obtenues par étalement sur 5 ans à compter de la date d'acquisition des titres et ont fait l'objet d'une compensation avec les impositions différées passives des sociétés R et YFC, fiscalement intégrées avec la société mère (voir ci-dessous et note 5.17).

Les sociétés LeadMedia Group et R sont intégrées fiscalement depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012. La société YFC est entrée dans le groupe à effet du 1<sup>er</sup> janvier 2014.

Le groupe intégré a dégagé des bénéfices imposables en 2012 et des déficits non significatifs en 2013 (37 K€) et 2014 (80 K€).

Les déficits fiscaux enregistrés par la société LeadMedia Group avant l'intégration fiscale ne sont pour l'essentiel pas activés. Au 31 décembre 2014, ces déficits non utilisés s'élèvent à 1,8 M€ dont 1,4 M€ sont liés à des opérations pour lesquelles les éventuelles économies d'impôt futures seront le cas échéant à reconnaître par rehaussement des capitaux propres.

Les impôts différés actifs antérieurement constatés par les sociétés brésiliennes Media Factory, Shopbot Ltda et MAKAZI do Brazil correspondaient à des déficits fiscaux reportés en avant. Les incertitudes sur l'horizon de recouvrabilité de ces économies d'impôt ont incité le groupe à procéder en clôture annuelle à la désactivation de ces impositions actives (impact sur le résultat de l'exercice : 517 K€).

Les impôts différés actifs enregistrés par la société holding brésilienne MAKAZI Participacoes correspondent pour l'essentiel à des économies d'impôt attendues de déficits fiscaux et des frais de transaction supportés lors d'acquisitions passées (Media Factory et Digital Me).

### Détail des impôts différés actifs des sociétés du groupe

En milliers d'€	Tx d'impôts différés (%)	Bases d'impositions différées	Impôts différés actifs
<b>Entités françaises</b>	33 1/3%		
Décalages temporaires d'imposition		17	<b>6</b>
Déficits fiscaux reportables activés (retraités de consolidation)		5 468	<b>1 823</b>
Frais de transaction		376	<b>125</b>
Eliminations internes		92	<b>31</b>
Imputation d'impôts différés passifs		(605)	<b>(202)</b>
<b>Entités brésiliennes</b>	34 %		
Décalages temporaires d'imposition		5	<b>2</b>
Déficits fiscaux reportables activés et frais de transaction (retraités de consolidation)		418	<b>142</b>
<b>Autres entités</b>	30 %		
Décalages temporaires d'imposition		3	<b>1</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1 928</b>

### Note 5.8 Trésorerie

En milliers d'€	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Valeurs mobilières de placement (1)	569	1 414
Disponibilités	6 069	5 149
<b>TOTAL</b>	<b>6 638</b>	<b>6 563</b>

(1) Ce poste est constitué de dépôts à terme disponibles à tout moment.

### Note 5.9 Comptes de régularisation et assimilés (141 K€)

Les charges constatées d'avance s'élèvent à 141 K€ au 31 décembre 2014 (vs 125 K€ au 31 décembre 2013).

Elles correspondent à des ajustements classiques de charges d'exploitation.

## Note 5.10 Capitaux propres

Le tableau de variation des capitaux propres consolidés (part du groupe) s'analyse comme suit :

En milliers d'€	Capital	Primes	Réserves	Ecart de conversion	Rés. consolidé de l'ex.	Total capitaux propres
<b>Situation clôture au 31/12/2012</b>	<b>1 141</b>	<b>16 202</b>	<b>(169)</b>	<b>(6)</b>	<b>284</b>	<b>17 451</b>
<b>Mouvements</b>						
- Augmentations de capital social	332	7 566	-	-	-	7 898
- Frais nets d'augmentation de capital	-	(197)	-	-	-	(197)
- Ecart de conversion	-	-	-	(287)	-	(287)
- Actions propres	-	(136)	-	-	-	(136)
- Résultat de l'exercice précédent	-	-	284	-	(284)	-
- Résultat consolidé part du groupe	-	-	-	-	(1 754)	(1 754)
<b>Situation clôture au 31/12/2013</b>	<b>1 473</b>	<b>23 419</b>	<b>(155)</b>	<b>(293)</b>	<b>(1 754)</b>	<b>22 689</b>
<b>Mouvements</b>						
- Augmentations de capital social	84	1 922	-	-	-	2 006
- Frais nets d'augmentation de capital	-	(5)	-	-	-	(5)
- Ecart de conversion	-	-	-	197	-	197
- Actions propres	-	(64)	(47)	-	-	(111)
- Résultat de l'exercice précédent	-	-	(1 754)	-	1 754	-
- Résultat consolidé part du groupe	-	-	-	-	(6 733)	(6 733)
- Dividendes versés aux minoritaires (1)	-	-	(272)	-	-	(272)
- Justes valeurs de titres émis en rémunération d'apport	-	102	-	-	-	102
- Autres	-	-	-	-	-	-
<b>Situation clôture au 31/12/2014</b>	<b>1 557</b>	<b>25 374</b>	<b>(2 228)</b>	<b>(96)</b>	<b>(6 733)</b>	<b>17 874</b>

(1) En 2014, les associés de la société Busca Descontos ont décidé à l'unanimité de procéder à des distributions de dividendes non proportionnelles à la quotité du capital détenue par les associés comme prévu par les statuts de la société.

Les mouvements sur le poste capital s'analysent comme suit :

En €	Nombre actions	Nominal	Montant
<b>Ouverture de l'exercice</b>	<b>5 890 947</b>	<b>0,25</b>	<b>1 472 736,75</b>
Attribution d'actions gratuites (27/02/2014)	41 200	0,25	10 300,00
Augmentation de capital (27/05/2014)	14 024	0,25	3 506,00
Augmentation de capital par souscription de BSA (12/06/2014)	282 011	0,25	70 502,75
<b>Clôture de la période</b>	<b>6 228 182</b>	<b>0,25</b>	<b>1 557 045,50</b>

Les augmentations de capital sont liées à la rémunération sous forme d'actions de compléments de prix acquis aux apporteurs et cédants de titres des sociétés Gammed et Graph Insider (voir note 2 Faits significatifs de la période) et à l'attribution d'actions gratuites aux salariés du groupe.

Au 31 décembre 2014, le capital de la société est constitué de 6 228 182 actions de valeur nominale 0,25 €. La société MAKAZI Group détient 47 102 de ses propres actions. Ces dernières ont été acquises sur le marché au titre d'un programme de rachat d'actions portant sur un nombre maximum de 255 778 titres initié en juillet 2011 dans le cadre des dispositions de l'article L.225-209-1 du Code de Commerce. Conformément à la réglementation en vigueur, ces dernières sont privées de droits pécuniaires et extra pécuniaires. Les actions propres et les résultats de cessions réalisées en cours d'exercice sont imputés sur les capitaux propres du groupe.

Les titres donnant accès au capital de la société consolidante sont les suivants :

	Nombre de titres ou droits	Année/date de départ des options	Prix de souscription	Parité d'exercice (nb act. pour 1 inst.)	% maximal de capital (droits financiers) (1)
Bons de souscription 2009	5 423	12/2009	9,22 €	37,648 act. pour 1	2,93 %
Bons de souscription 2010	59 945	06/2010	15,10 €	4 act. pour 1	3,44 %
Bons de souscription 2012	255 780	Conditionnelle (2)	Var.	1 act. pour 1	3,67 %
Actions gratuites 2013 (3)	39 767	2015	NA	NA	0,57 %
Actions gratuites 2014 (3)	42 646	2016	NA	NA	0,61%

(1) Les pourcentages s'entendent dans l'hypothèse d'une souscription intégrale de tous les instruments en circulation au 31 décembre 2014.

(2) Ces bons sont exerçables à compter de l'atteinte d'objectifs définis lors de leur émission.

(3) Ces actions gratuites seront attribuées par émission d'actions nouvelles.

#### **Note 5.11 Intérêts minoritaires**

Les tableaux de variation des intérêts minoritaires s'établissent comme suit :

<b>Société R</b> <b>En milliers d'€</b>	<b>Part dans les capitaux propres</b>	<b>Part dans le résultat de la période</b>	<b>Ecart de conversion</b>	<b>Intérêts minoritaires</b>
<b>Situation au 31/12/2013</b>	<b>73</b>	<b>4</b>	-	<b>77</b>
Résultat de l'exercice précédent	4	(4)	-	-
Résultat de l'exercice	-	10	-	10
<b>Situation au 31/12/2014</b>	<b>77</b>	<b>10</b>	-	<b>87</b>

<b>Société Busca Descontos</b> En milliers d'€	Part dans les capitaux propres	Part dans le résultat de la période	Ecart de conversion	Intérêts minoritaires
<b>Situation au 31/12/2013</b>	<b>109</b>	<b>153</b>	<b>(40)</b>	<b>222</b>
Résultat de l'exercice précédent	153	(153)	-	-
Résultat de l'exercice	-	98	-	98
Dividendes versés	(126)	-	-	(126)
Ecart de conversion	-	-	12	12
<b>Situation au 31/12/2014</b>	<b>135</b>	<b>98</b>	<b>(28)</b>	<b>205</b>

<b>Société MAKAZI Suisse</b> En milliers d'€	Part dans les capitaux propres	Part dans le résultat de la période	Ecart de conversion	Intérêts minoritaires
<b>Situation au 31/12/2013</b>	-	-	-	-
Résultat de l'exercice précédent	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	-	74	-	74
Variation de périmètre (1)	11	-	-	11
Ecart de conversion	-	-	2	2
<b>Situation au 31/12/2014</b>	<b>11</b>	<b>74</b>	<b>2</b>	<b>87</b>

(1) Le groupe a cédé 20% du capital de la société MAKAZI Suisse (ex LeadMedia Suisse) en janvier 2014.

<b>Société MAKAZI</b> En milliers d'€	Part dans les capitaux propres	Part dans le résultat de la période	Ecart de conversion	Intérêts minoritaires
<b>Situation au 31/12/2013</b>	-	-	-	-
Résultat de l'exercice précédent	-	-	-	-
Résultat de l'exercice	-	(344) (2)	-	(344)
Variation de périmètre (1)	344	-	-	344
Ecart de conversion	-	-	-	-
<b>Situation au 31/12/2014</b>	<b>344</b>	<b>(344)</b>	-	-

(1) En juin/juillet 2014, le groupe n'a pas participé à une augmentation de capital réservée de la société MAKAZI et a ainsi enregistré une dilution de 22,22 % au capital de cette dernière (voir note 2 Faits significatifs de l'exercice).

(2) La quote-part des pertes prise en charge par les minoritaires a été limitée à leur contribution aux capitaux propres de la société MAKAZI.

**Note 5.12 Information financière réduite à une seule action**

En €	2014 (12 mois)	2013 (12 mois)
Nombre moyen pondéré d'actions	6 050 768	5 251 420
<b>Résultat net par action – part du</b>	<b>(1,11) €</b>	<b>(0,33) €</b>

En €	2014 (12 mois)	2013 (12 mois)
Nombre moyen d'actions (avec dilution)	6 965 255	6 224 572
<b>Résultat dilué par action (1)</b>	<b>(1,11) €</b>	<b>(0,33) €</b>

- (1) Lorsque le résultat net de base par action est négatif, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action (Avis OEC n°27 §3).

En €	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Nombre d'actions en circulation en fin de période (hors actions propres)	6 181 080	5 869 158
<b>Fonds propres par action (1)</b>	<b>2,89 €</b>	<b>3,87 €</b>

- (1) Y compris le résultat – part du groupe de la période

**Note 5.13 Avances conditionnées**

Le poste « Avances conditionnées » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Avance Oséo	190	14	-	204
<b>TOTAL</b>	<b>190</b>	<b>14 (1)</b>	<b>-</b>	<b>204</b>

- (1) La société Gammed a souscrit en mai 2013 un contrat auprès d'Oséo pour un total de financement d'aides à l'innovation de 280 K€. Des avances ont été versées à la société en août 2013 (190 K€) puis en 2014 (14 K€). Le montant total des avances remboursables nonobstant l'échec du projet s'élève à 120 K€ avec des remboursements s'étalant contractuellement de septembre 2015 à fin 2016.

### **Note 5.14 Provisions**

Le poste « Provisions » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

En milliers d'€	31/12/2013	Augmentation	Diminution	31/12/2014
Provision pour risques	-	-	-	-
Provision pour charges	80	56	65	71
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>56</b>	<b>65 (1)</b>	<b>71</b>

(1) Dont reprises utilisées : 65 K€.

A la connaissance du groupe, il n'existe, à la date d'arrêté des comptes consolidés, aucun fait exceptionnel ou litige autres que ceux relatés dans les présentes, susceptible d'avoir une incidence significative sur sa situation financière, son patrimoine, son activité et ses résultats.

### **Note 5.15 Emprunts et dettes financières**

Le poste « Emprunts et dettes financières » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

En milliers d'€	31 décembre 2014	Dont part à moins d'un an	Dont part comprise entre un et cinq ans	Dont part à plus de cinq ans	31 décembre 2013
Emprunt BPI	2 013 (1)	13	1 600	400	2 013 (1)
Autres dettes financières	307 (2)	290	17	-	318 (2)
<b>TOTAL</b>	<b>2 320</b>	<b>303</b>	<b>1 617</b>	<b>400</b>	<b>2 331</b>

(1) Ce poste comprend un emprunt BPI de 2 millions d'euros souscrit fin 2013 et comportant un différé d'amortissement de 2 ans.

(2) Ce poste comprend des concours bancaires courants souscrits par les sociétés BUSCA DESCANTOS et Media Factory (225 K€) ainsi que le solde de deux emprunts bancaires souscrits par Gammed avant son entrée de périmètre (82 K€).

### **Note 5.16 Dettes fournisseurs et comptes rattachés**

Les dettes fournisseurs et comptes rattachés s'analysent comme suit en clôture 2014 :

En milliers d'€	31 décembre 2014	Dont part à plus d'un an	31 décembre 2013
Comptes fournisseurs	4 177	-	3 435
Factures non parvenues	2 724	-	3 381
<b>TOTAL</b>	<b>6 901</b>	<b>-</b>	<b>6 816</b>

### **Note 5.17** Dettes fiscales et sociales

Les dettes fiscales et sociales s'analysent comme suit au 31 décembre 2014 :

<b>En milliers d'€</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
<b>Dettes sociales</b>	<b>2 138</b>	<b>1 944</b>
Personnel et comptes rattachés	1 040	863
Organismes sociaux	1 098	1 081
<b>Dettes fiscales</b>	<b>2 068</b>	<b>2 524</b>
Etat, impôt sur les bénéfices	312	410
Impôts différés passifs	69	151
Etat, taxes sur le chiffre d'affaires	1 455	1 756
Autres impôts et taxes	231	207
<b>TOTAL</b>	<b>4 206</b>	<b>4 469</b>

### **Note 5.18** Autres dettes

Le poste « Autres dettes » s'analyse comme suit au 31 décembre 2014 :

<b>En milliers d'€</b>	<b>31 décembre 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
<b>Autres dettes</b>	<b>4 018</b>	<b>3 392</b>
Dettes opérationnelles	475 (1)	127
Dettes sur immobilisations	3 543 (2)	3 264

(1) Dont avances clients : 425 K€.

(2) Ce poste comprend :

- le solde du prix dû aux cédants de la société Media Factory : 259 K€ ;
- les compléments de prix dus en numéraire aux cédants et apporteurs de GAMNED et SCORE MD : 1 110 K€ (voir note 2 – Faits significatifs de la période) ;
- les soldes et compléments de prix dus aux cédants du groupe ShopBot : 2 128 K€.
- les intérêts courus liés à ces dettes : 48 K€.

Les dettes GAMNED, SCORE MD et Shopbot ont fait l'objet d'accords individuels d'échelonnement en 2014/2015. Les principaux échéanciers prévoient des règlements par mensualité sur une durée de 18 ou 24 mois à compter de début 2015 :

*Part des dettes à moins d'un an : 2 643 K€*

*Part des dettes à plus d'un an : 900 K€.*

### **Note 5.19** Produits constatés d'avance (1 059 K€)

Les produits constatés d'avance correspondent pour 556 K€ à l'étalement d'une partie des produits de crédit d'impôt recherche. Ces derniers portent sur certains logiciels développés par les sociétés du groupe.



Au 31 décembre 2014, l'échéancier des produits à reconnaître s'établit comme suit :

En milliers d'€	31 décembre 2014	Dont part à moins d'un an	Dont part comprise entre un et trois ans	Dont part à plus de trois ans	31 décembre 2013
<b>Origine des crédits d'impôt recherche</b>					
2010	11	11	-	-	35
2011	23	19	4	-	71
2012	45	30	15	-	77
2013	168	67	101	-	234
2014	310	52	206	52	-
<b>TOTAL</b>	<b>556</b>	<b>179</b>	<b>326</b>	<b>52</b>	<b>417</b>

Les autres produits constatés d'avance correspondent à des prestations facturées restant à servir.

## **NOTES SUR LE COMPTE DE RESULTAT**

### **Note 5.20 Répartition du chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires réalisé par le groupe au cours de la période s'élève à 27 967 K€ :

<b>En milliers d'euros</b>	<b>Groupe 2014</b>	<b>%</b>	<b>Makazi Group &amp; holdings</b>	<b>R</b>	<b>Busca Descontos</b>	<b>MF&amp;Digital Me</b>	<b>Groupe ShopBot</b>	<b>Makazi et Makazi Suisse (1)</b>	<b>Groupe 2013</b>	<b>%</b>
Collecte de données et revenus assimilés	<b>22 167</b>	79,3%	-	6 684	-	782	3 881	10 820	<b>19 185</b>	80%
Vente de technologies et outils de marketing	<b>2 391</b>	8,5%	-	454	-	217	-	1 720	<b>1 132</b>	5%
Ventes d'outils et solutions de fidélisation clients	<b>469</b>	1,7%	-	-	-	-	-	469	<b>1 363</b>	6%
Edition, solutions et outils media (publicité, mailing...)	<b>2 940</b>	10,5%	26	646	1 522	-	-	746	<b>2 215</b>	9%
<b>Année 2014</b>	<b>27 967</b>	100%	<b>26</b>	<b>7 784</b>	<b>1 522</b>	<b>999</b>	<b>3 881</b>	<b>13 755</b>	-	-
<b>Année 2013</b>	<b>23 894</b>	-	<b>29</b>	<b>7 933</b>	<b>1 747</b>	<b>3 069</b>	<b>4 393</b>	<b>6 722</b>	<b>23 894</b>	100%

(1) La société MAKAZI (ex-GAMNED) est consolidée par intégration globale depuis le 10 juin 2013 ; elle a par ailleurs intégré les sociétés SCORE MD et Graph Insider à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2013. Les chiffres comparatifs de l'année 2013 comprennent les données cumulées de ces trois sociétés.

### **Note 5.21 Autres produits d'exploitation**

<b>En milliers d'euros</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
Production immobilisée (1)	1 524	1 305
Subventions d'exploitation (2)	351	378
Reprise de prov. et dépréciations clients	306	242
Transferts de charges d'exploitation et autres produits d'exploitation	138	233
<b>TOTAL</b>	<b>2 319</b>	<b>2 159</b>

(1) Ce poste correspond aux coûts internes engagés par le groupe dans le développement de ses applications logicielles.

(2) Ce poste correspond pour 325 K€ aux crédits d'impôt recherche des sociétés françaises R et MAKAZI. Ces produits sont reconnus en résultat selon les modalités exposées en note 3.9.

**Note 5.22 Charges d'exploitation**

<b>En milliers d'euros</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Achats</b>	<b>12 536</b>	<b>9 536</b>
Reversements aux affiliés sur ventes de contacts qualifiés, de technologies et achats médias	12 536	9 536
<b>Autres achats et charges externes</b>	<b>5 696</b>	<b>4 605</b>
Locations immobilières et mobilières	1 256	821
Honoraires et études	2 462	1 685
Frais de communication / marketing / RP	596	639
Déplacement/missions	735	631
Autres	647	829
<b>TOTAL</b>	<b>18 232</b>	<b>14 141</b>

**Note 5.23 Résultat financier**

<b>En milliers d'euros</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>
<b>Produits financiers</b>	<b>181</b>	<b>804</b>
Produits de valeurs mobilières de placement et intérêts	35	87
Gains de change	145	625
Autres produits financiers	-	92
<b>Charges financières</b>	<b>875</b>	<b>795</b>
Intérêts et charges sur emprunts	367	248
Pertes de change	508	546
<b>Résultat financier</b>	<b>(694)</b>	<b>9</b>

**Note 5.24 Résultat exceptionnel**

En milliers d'euros	2014	2013
<b>Produits exceptionnels</b>	<b>1 774</b>	<b>349</b>
Produits exceptionnels s/opérations de gestion	16	21
Produits de cession d'actifs	239 (1)	313
Reprises de provisions	47	15
Plus-value de dilution MAKAZI	1 472 (2)	-
<b>Charges exceptionnelles</b>	<b>733</b>	<b>503</b>
Régularisations diverses sur actifs et passifs	153	90
Valeur nette comptable des actifs cédés	120 (1)	390
Coûts de départs de salariés	415	-
Dotations aux provisions	45	23
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>1 041</b>	<b>(154)</b>

(1) Dont plus-value sur cession de titres DYNADMIC : 150 K€.

(2) Voir note 2 Faits significatifs de l'exercice et note 4 relative aux variations de périmètre.

**Note 5.25 Charges d'impôts sur les bénéfices (904) K€**

Le poste Impôts sur les bénéfices se décompose comme suit :

En milliers d'euros	2014	2013
<b>Impôts exigibles ou acquittés nets</b>	<b>(413)</b>	<b>(558)</b>
Impôts exigibles ou acquittés	(413)	(558)
<b>Variation des postes d'impôts différés</b>		
<b>Variation des postes d'impôts calculés</b>	<b>(489)</b>	<b>776</b>
	<b>(2)</b>	<b>(100)</b>
<b>TOTAL</b>	<b>(904)</b>	<b>119</b>

La preuve d'impôt de la période s'établit comme suit :

Base imposable (hors crédits d'impôt présentés hors impôts / 504 K€)	:	(2 930) K€
Charge d'impôt théorique (33,33%)	:	977 K€
Impact de différences de taux d'imposition	:	49 K€
Différences définitives sur bases d'imposition	:	29 K€
Non activation ou désactivations de déficits	:	(2 452) K€
Autres	:	493 K€(1)
<b>Charge d'impôts effective</b>	:	<b>(904) K€</b>

(1) Dont impact de la non imposition de la plus-value de dilution : 491 K€

## **AUTRES INFORMATIONS**

### **Note 5.26 Effectifs**

Les effectifs du groupe inscrits en fin d'année s'établissent à 188 personnes contre 193 personnes au 31 décembre 2013.

Les effectifs moyens de l'année 2014 s'établissent à 207,5 personnes contre 198 pour l'année 2013.

### **Note 5.27 Rémunérations et avantages alloués aux membres des organes d'administration et de direction de la société mère**

Rémunérations versées sur la période aux organes de direction : 288 K€ (voir aussi note 5.29)

Rémunérations versées sur la période aux organes d'administration : néant

Rémunérations à raison de leurs fonctions dans les entreprises contrôlées : 30 K€

Engagement en matière de pension et indemnités assimilées : néant

### **Note 5.28 Honoraires versés aux commissaires aux comptes**

Honoraires d'audit légal inscrits au compte de résultat : 106 K€

Autres missions : 46 K€

Honoraires de diligences directement liées inscrits au compte de résultat : néant

### **Note 5.29 Informations sur les parties liées**

#### **➤ Convention de prestations conclue avec la société Adelandre Conseil et Investissements**

Monsieur Stéphane DARRACQ, président de la société LeadMedia Group, est également gérant de la société Adelandre Conseil et Investissements.

Montant des honoraires facturés en 2014 : 66 K€.

#### **➤ Conventions de prestations conclues par les sociétés du groupe avec la société Biggie Smol**

Monsieur Olivier GOULON, Directeur Général Délégué de la société LeadMedia Group, est également gérant de la société Biggie Smol.

Montant des honoraires à facturer/facturés au titre de 2014 : 137 K€.

### **Note 5.30 Engagements hors bilan**

#### **Engagements donnés et reçus**

<b>En milliers d'euros</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
<b>Engagements donnés</b>	<b>45</b>	<b>3 010</b>
Avals, cautions, garanties	-	-
Autres engagements donnés		
- Personnel - Indemnités de fin de carrière	45	34
- Compléments de prix sur acquisition	-	2 976 (1)
<b>Engagements reçus</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Avals, cautions, garanties	-	-
Effets escomptés non échus	-	-
Autres engagements reçus	-	-

(1) Ces compléments de prix ont été acquis par leurs bénéficiaires au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014 (cf. note 2 - Faits significatifs de la période).

### **Note 5.31 Répartition des actifs, passifs et résultats par pôle d'activité**

Le groupe est opérationnellement organisé en deux pôles, le premier regroupant les activités d'édition et de vente de logiciels de Data Marketing (le « Pôle Makazi») et le second les activités historiques de prestataire intégré de génération d'audience et de contacts qualifiés (le « Pôle LeadMedia»).

Au 31 décembre 2014, la ventilation des actifs et passifs entre ces deux pôles et celui des holdings de financement (LeadMedia Group et MAKAZI Participacoes ltda) est la suivante :

<b>ACTIF (En milliers d'Euros)</b>	<b>31/12/2014 Net</b>	<b>Holdings</b>	<b>Pôle LeadMedia</b>	<b>Pôle MAKAZI</b>	<b>Transactions extra sectorielles</b>
Ecarts d'acquisition	14 720	-	8 131	6 589	
Immobilisations incorporelles	3 464	8	1 223	2 234	
Immobilisations corporelles	568	110	269	189	
Immobilisations financières	471	345	83	44	
Créances intragroupes entre secteurs	-	2 593			(2 593)
<b>Total actif immobilisé</b>	<b>19 224</b>	<b>3 055</b>	<b>9 706</b>	<b>9 056</b>	<b>(2 593)</b>
Créances	11 169	872	4 262	6 034	
Trésorerie et équivalents	6 638	267	4 712	1 659	
Créances intragroupes entre secteurs	-	3 176	5 528	299	(9 003)
<b>Total actif circulant</b>	<b>17 807</b>	<b>4 315</b>	<b>14 503</b>	<b>7 992</b>	<b>(9 003)</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>37 031</b>	<b>7 370</b>	<b>24 208</b>	<b>17 049</b>	<b>(11 596)</b>

<b>PASSIF (En milliers d'Euros)</b>	<b>31/12/2014 Net</b>	<b>Holdings</b>	<b>Pôle LeadMedia</b>	<b>Pôle MAKAZI</b>	<b>Transactions extra sectorielles</b>
Capital et primes	26 931	26 931	-	-	
Réserves	(2 228)	(5 107)	3 708	(829)	
Ecart de conversion	(96)	-	(101)	4	
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>(6 733)</b>	<b>717</b>	<b>(1 768)</b>	<b>(5 681)</b>	
Réallocation sectorielle des fonds propres	-	(27 545)	14 207	13 338	
<b>Capitaux propres</b>	<b>17 874</b>	<b>(5 004)</b>	<b>16 046</b>	<b>6 832</b>	
Intérêts minoritaires	379	0	292	87	
Avances conditionnées	204	-	-	204	
Provisions	71	-	16	55	
Emprunts et dettes financières	2 320	2 013	226	82	
Dettes fournisseurs	6 901	784	2 999	3 118	
Autres dettes	9 282	4 129	1 967	3 187	
Dettes intragroupes entre secteurs	-	5 448	2 663	3 485	(11 596)
<b>Total dettes exploitation</b>	<b>18 504</b>	<b>12 374</b>	<b>7 855</b>	<b>9 872</b>	<b>(11 596)</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>37 031</b>	<b>7 370</b>	<b>24 208</b>	<b>17 049</b>	<b>(11 596)</b>

Sur l'année 2014, la ventilation par pôle d'activité des principaux agrégats du compte de résultat est la suivante :

<b>COMPTE DE RESULTAT (En milliers d'Euros)</b>	<b>Exercice 2014</b>	<b>Holdings</b>	<b>Pôle LeadMedia</b>	<b>Pôle MAKAZI</b>	<b>Exercice 2013</b>
<i>Chiffres d'affaires</i>	27 967	26	14 186	13 755	23 894
<i>Ebitda</i>	(1 219)	(771)	2 977	(3 426)	1 641
Dotations aux amortissements	(1 554)	(18)	(769)	(767)	(1 295)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(2 773)</b>	<b>(789)</b>	<b>2 209</b>	<b>(4 192)</b>	<b>346</b>
<b>Résultat courant</b>	<b>(3 467)</b>	<b>(1 082)</b>	<b>2 187</b>	<b>(4 572)</b>	<b>355</b>
Résultat exceptionnel	1 041	1 616	(362)	(213)	(154)
Impôts sur les bénéfices	(904)	183	(900)	(187)	119
Amortissement des survaleurs	(3 566)	-	(2 586)	(980)	(1 940)
<b>Résultat net des entr. Intégrées</b>	<b>(6 896)</b>	<b>717</b>	<b>(1 661)</b>	<b>(5 951)</b>	<b>(1 619)</b>
<b>Résultat net part groupe</b>	<b>(6 733)</b>	<b>717</b>	<b>(1 768)</b>	<b>(5 681)</b>	<b>(1 754)</b>

#### **NOTE 6 - EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE DES COMPTES CONSOLIDES**

##### **Cession de son activité Media par la société MAKAZI**

En date du 24 mars 2015, la société MAKAZI SA s'est engagée, sous certaines conditions suspensives, à céder son activité média ainsi que sa participation dans la société MAKAZI Suisse.

Ces opérations sont prévues moyennant réception d'un prix up front de 3 millions d'Euros (dont 2,3 millions d'Euros à la réalisation, 0,4 millions d'Euros en décembre 2015) et d'un complément de prix conditionnel de 2,2 millions d'euros à recevoir au plus tard en 2017.

La réalisation de cette opération est prévue pour le 15 mai 2015 au plus tard.



#### **4. RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES SOCIAUX**

**G C A - GROUPE DE CONTROLE ET D'AUDIT**

26 rue Anatole France  
92300 LEVALLOIS-PERRET

**DELOITTE & ASSOCIES**

Immeuble Park Avenue  
81 boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

### **LEADMEDIA GROUP**

Société Anonyme  
11 rue Scribe  
75009 PARIS

---

## **Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels**

Exercice clos le 31 décembre 2014

---

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2014, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société LEADMEDIA GROUP, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

## I. OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

## II. JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance l'élément suivant :

Comme indiqué dans la note 3.2 de l'annexe, la société constitue des provisions pour dépréciation des titres de participation qu'elle détient, lorsque la valeur d'inventaire de ces titres de participation est inférieure à leur coût historique. Les provisions sont déterminées en tenant compte de la quote-part des capitaux propres détenus, de la valeur de marché des titres et des perspectives de rentabilité à long terme des participations concernées. Nos travaux ont notamment consisté à apprécier les données et les hypothèses utilisées pour évaluer le montant des provisions et à vérifier les calculs effectués.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

## III. VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives à l'identité des détenteurs du capital ou des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Levallois-Perret et Villeurbanne, le 29 avril 2015

Les Commissaires aux Comptes

**G C A - GROUPE DE CONTROLE ET D'AUDIT**

**DELOITTE & ASSOCIES**

Jean-Yves HANS

Dominique VALETTE

## **5. RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES**

**G C A - GROUPE DE CONTROLE ET D'AUDIT**

26 rue Anatole France  
92300 LEVALLOIS-PERRET

**DELOITTE & ASSOCIES**

Immeuble Park Avenue  
81 boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

### **LEADMEDIA GROUP**

Société Anonyme  
11 rue Scribe  
75009 PARIS

---

## **Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés**

Exercice clos le 31 décembre 2014

---

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2014, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société LEADMEDIA GROUP, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

## I. OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDES

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

## II. JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

- La société procède annuellement en cas d'indicateur de perte de valeur, à un test de dépréciation des écarts d'acquisition selon les modalités décrites dans les notes 3.2 et 5.2 de l'annexe. Nous avons examiné les modalités de mises en œuvre de ce test de dépréciation, ainsi que des prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées et vérifié que les notes correspondantes donnent une information appropriée.
- Les notes 3.8 sur les comptes consolidés expose les modalités de comptabilisation et d'évaluation des impôts différés et la note 5.7 en détaille les effets sur les comptes. Dans le cadre de notre appréciation des principes comptables suivis par votre société, nous avons vérifié le caractère approprié des méthodes comptables visées ci-dessus, leur correcte application et les informations fournies dans les notes aux états financiers.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

## III. VERIFICATION SPECIFIQUE

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Levallois-Perret et Villeurbanne, le 29 avril 2015

Les Commissaires aux Comptes

**G C A - GROUPE DE CONTROLE ET D'AUDIT**

**DELOITTE & ASSOCIES**

Jean-Yves HANS

Dominique VALETTE

## **6. RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES**

**DELOITTE & ASSOCIES**  
81, boulevard de Stalingrad  
69100 Villeurbanne

**G.C.A.**  
26, rue Anatole France  
92300 Levallois-Perret

### **LEADMEDIA GROUP**

Société anonyme

11 rue Scribe  
75009 PARIS

## **RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS REGLEMENTES**

**Assemblée générale d'approbation des comptes**

**de l'exercice clos le 31 décembre 2014**

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé, ni à rechercher l'existence d'autres conventions et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R.225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R.225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

## **CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE**

### **Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice écoulé**

En application de l'article L.225-38 du code de commerce, nous avons été avisés de la convention et engagement suivant qui a fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration en date du 20 mars 2014.

#### **Convention de prestation de service**

*Administrateur concerné* : M. Olivier GOULON

*Nature et objet* : Convention de prestations de services

*Modalités* : Conclusion d'un contrat de prestations de services avec la société BIGGIE SMOL Ltda (dont Olivier GOULON est dirigeant) en matière de :

- coordination et de pilotage de la stratégie commerciale à l'international et tout particulièrement dans les pays d'Amérique Latine.
- développement international du groupe LEADMEDIA et tout particulièrement dans les pays d'Amérique Latine.

Au cours de l'exercice 2014, il a été comptabilisé un montant de 87 000 € HT dans les charges.

En date du 19 septembre 2014, le conseil d'administration a autorisé la résiliation du contrat de prestations de services avec la société BIGGIE SMOL Ltda dont la conclusion avait été autorisée lors du conseil d'administration du 20 mars 2014.

## **CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS DEJA APPROUVES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE**

### **Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé**

En application de l'article R.225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

#### **1/ Clause de non-concurrence (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

*Administrateur concerné* : M. Hervé MALINGE

*Nature et objet* : Clause de non-concurrence

*Modalités* : En raison de l'importance des fonctions exercées par M. Hervé MALINGE dans le Groupe LEADMEDIA, M. Hervé MALINGE peut, à la seule décision du conseil d'administration, être soumis à une clause de non-concurrence selon les conditions suivantes :

La décision du conseil d'administration sur la mise en œuvre ou non de la clause de non-concurrence devra intervenir au plus tard le jour où M. Hervé MALINGE cesse d'exercer de manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin. À défaut, la clause de non concurrence sera réputée de plein droit non-applicable.



M. Hervé MALINGE s'interdit en cas de cessation de ses fonctions de mandataire social de la Société pour quelque raison que ce soit, d'exercer une activité concurrente (même non rémunérée) à l'activité exercée par le Groupe LEADMEDIA :

- soit en exploitant directement ou indirectement une entreprise concurrente de l'Activité ;
- soit en qualité de salarié, associé, mandataire social, consultant ou autre, dans une entreprise exerçant une activité concurrente de celle du Groupe LEADMEDIA.

« Activité » signifie toute activité de services « business to business » en matière de marketing online à la performance visant à la production de contacts qualifiés, de clients ou à la fidélisation de ces derniers ainsi que les activités conduites par GAMNED.

Cette clause de non-concurrence est limitée à une durée de vingt-quatre (24) mois, commençant le jour de la cessation de ses fonctions de Directeur Général Délégué du Groupe LEADMEDIA et couvre les territoires des pays dans lesquels le Groupe exercera ses activités au jour de l'application des présentes.

En contrepartie de l'obligation de non-concurrence ci-dessus consentie par M. Hervé MALINGE, ce dernier recevra de plein droit de la Société, pendant une durée de Vingt-quatre (24) mois suivant la date de cessation de ses fonctions au sein de la Société une compensation mensuelle (ci-après, « l'indemnité ») égale à 80 % de sa rémunération mensuelle calculée sur la base de sa rémunération annuelle (la rémunération annuelle étant entendue ici comme étant la somme des rémunérations brutes fixes et variables perçues par M. Hervé MALINGE au cours des douze (12) derniers mois ayant précédé la cessation de ses fonctions). Cette indemnité sera versée en vingt-quatre (24) mensualités égales.

Il est entendu que le montant de l'indemnité de non-concurrence s'ajoutera, le cas échéant, à l'Indemnité de Départ visée ci-dessous.

## **2/ Clause de non-concurrence (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Edgar BAUDIN

Nature et objet : Clause de non-concurrence

Modalités : En raison de l'importance des fonctions exercées par M. Edgar BAUDIN dans le Groupe LEADMEDIA (ci-dessous le Groupe), M. Edgar BAUDIN peut, à la seule décision du conseil d'administration, être soumis à une clause de non-concurrence selon les conditions suivantes :

La décision du conseil d'administration sur la mise en œuvre ou non de la clause de non-concurrence devra intervenir au plus tard le jour où M. Edgar BAUDIN cesse d'exercer de manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin. À défaut, la clause de non-concurrence sera réputée de plein droit non-applicable.

M. Edgar BAUDIN s'interdit en cas de cessation de ses fonctions de mandataire social de la Société pour quelque raison que ce soit, d'exercer une activité concurrente (même non rémunérée) à l'activité exercée par le Groupe LEADMEDIA :

- soit en exploitant directement ou indirectement une entreprise concurrente de l'Activité ;
- soit en qualité de salarié, associé, mandataire social, consultant ou autre, dans une entreprise exerçant une activité concurrente de celle du Groupe LEADMEDIA.

Cette clause de non-concurrence est limitée à une durée de vingt-quatre (24) mois, commençant le jour de la cessation de ses fonctions de Directeur Général Délégué du Groupe LEADMEDIA et couvre les territoires des pays dans lesquels le Groupe exercera ses activités au jour de l'application des présentes.

En contrepartie de l'obligation de non-concurrence ci-dessus consentie par M. Edgar BAUDIN, ce dernier recevra de plein droit de la Société, pendant une durée de Vingt-quatre (24) mois suivant la date de cessation de ses fonctions au sein de la Société une compensation mensuelle (ci-après, « l'indemnité ») égale à 80 % de sa rémunération mensuelle calculée sur la base de sa rémunération annuelle (la rémunération annuelle étant entendue ici comme étant la somme des rémunérations brutes fixes et variables perçues par M. Edgar BAUDIN au cours des douze (12) derniers mois ayant précédé la cessation de ses fonctions). Cette indemnité sera versée en vingt-quatre (24) mensualités égales.

Il est entendu que le montant de l'indemnité de non-concurrence s'ajoutera, le cas échéant, à l'Indemnité de Départ visée ci-dessous.

Il est précisé que dans le cadre de la cessation des fonctions de M. Edgar BAUDIN de ses fonctions de Directeur Général Délégué en janvier 2015, le conseil d'administration a décidé de ne pas mettre en œuvre cet engagement de non-concurrence.

### **3/ Indemnité de départ (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Hervé MALINGE

Nature et objet : Indemnité de départ au Directeur Général Délégué en cas de révocation de ses fonctions au sein de la Société.

Modalités : En cas de révocation de ses fonctions de Directeur Général Délégué de LEADMEDIA Group, M. Hervé MALINGE bénéficiera d'une indemnité de départ dont le montant sera égal à vingt-quatre (24) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable).

Par exception à ce qui précède, il est expressément convenu qu'à compter de la plus proche des deux dates suivantes, le montant de l'Indemnité de Départ sera réduit de plein droit à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable):

- la date à laquelle le Complément de Prix (tel que ce terme est défini aux termes du Protocole d'Acquisition des titres GAMNED en date du 25 février 2013) aura été déterminé conformément à l'article 4 du Protocole signé entre la Société et MM. Olivier GOULON et Edgar BAUDIN le 25 février 2013 (qu'il soit ou non dû) ;
- le 10 juin 2015.

Par conséquent, si le Départ intervient postérieurement à la plus proche des deux dates visées ci-dessus, le montant de l'Indemnité de Départ sera plafonné à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable).

La rémunération mensuelle prise en compte pour déterminer le montant de cette indemnité de départ sera déterminée sur la base de la moyenne annuelle brute des rémunérations fixes et bonus, en ce compris prime sur objectifs, jetons de présence, dividendes en lieu et place de rémunération salariale, primes d'expatriation, avantages en nature (à l'exclusion des remboursements de frais personnels ou professionnels et système d'actionnariat tels que actions de performance, bons de souscription d'actions, actions gratuites et stock-options, complément de prix) versés par

LEADMEDIA GROUP au titre du mandat social, au cours des vingt-quatre (24) derniers mois (ou les derniers mois si la cessation des fonctions intervient moins de vingt-quatre (24) mois suivant leur nomination) précédant la cessation des fonctions.

La somme payable au titre de l'Indemnité de Départ sera versée en une seule fois dans un délai maximum de quinze (15) jours suivant la date à laquelle M. Hervé MALINGE cesse d'exercer de manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin, à condition toutefois que la trésorerie de la Société le permette.

Aucune Indemnité de Départ ne sera due en cas de :

- Démission, mise ou départ à la retraite ou cas d'incapacité physique ou mentale à exercer les fonctions ;
- Révocation pour faute grave ou lourde.

#### **4/ Indemnité de départ (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Edgar BAUDIN

Nature et objet : Indemnité de départ au Directeur Général Délégué en cas de révocation de ses fonctions au sein de la Société.

Modalités : En cas de révocation de ses fonctions de Directeur Général Délégué de LEADMEDIA GROUP, M. Edgar BAUDIN bénéficiera d'une indemnité de départ dont le montant sera égal à vingt-quatre (24) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable).

Par exception à ce qui précède, il est expressément convenu qu'à compter de la plus proche des deux dates suivantes, le montant de l'Indemnité de Départ sera réduit de plein droit à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable):

- la date à laquelle le Complément de Prix (tel que ce terme est défini aux termes du Protocole d'Acquisition des titres GAMNED en date du 25 février 2013) aura été déterminé conformément à l'article 4 du Protocole signé entre la Société et MM. Olivier GOULON et Edgar BAUDIN le 25 février 2013 (qu'il soit ou non dû) ;
- le 10 juin 2015.

Par conséquent, si le Départ intervient postérieurement à la plus proche des deux dates visées ci-dessus, le montant de l'Indemnité de Départ sera plafonné à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable).

La rémunération mensuelle prise en compte pour déterminer le montant de cette indemnité de départ sera déterminée sur la base de la moyenne annuelle brute des rémunérations fixes et bonus, en ce compris prime sur objectifs, jetons de présence, dividendes en lieu et place de rémunération salariale, primes d'expatriation, avantages en nature (à l'exclusion des remboursements de frais personnels ou professionnels et système d'actionnariat tels que actions de performance, bons de souscription d'actions, actions gratuites et stock-options, complément de prix) versés par LEADMEDIA GROUP au titre du mandat social, au cours des vingt-quatre (24) derniers mois (ou les derniers mois si la cessation des fonctions intervient moins de vingt-quatre (24) mois suivant leur nomination) précédant la cessation des fonctions.

La somme payable au titre de l'Indemnité de Départ sera versée en une seule fois dans un délai maximum de quinze (15) jours suivant la date à laquelle M. Edgar BAUDIN cesse d'exercer de

manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin, à condition toutefois que la trésorerie de la Société le permette.

Aucune Indemnité de Départ ne sera due en cas de :

- Démission, mise ou départ à la retraite ou cas d'incapacité physique ou mentale à exercer les fonctions ;
- Révocation pour faute grave ou lourde.

Il est précisé que dans le cadre de la cessation des fonctions de M. Edgar BAUDIN de ses fonctions de Directeur Général Délégué en janvier 2015, le conseil d'administration a décidé de ne pas mettre en œuvre cette indemnité de départ.

#### **5/ Couverture d'assurance au profit du Directeur Général Délégué (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Hervé MALINGE

Nature et objet : Assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement du mandat social de Directeur Général Délégué au profit de M. Hervé MALINGE.

Modalités : M. Hervé MALINGE bénéficie d'une assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement de son mandat (de type GSC «Garantie Sociale des Chefs et dirigeants d'entreprise» ou APPI «Association pour la protection des Patrons Indépendants ») et dont le coût est entièrement pris en charge par la Société jusqu'à concurrence de dix (10) % de la rémunération brute et lui garantissant un indemnité pendant un durée de trente-six (36) mois à partir du mois suivant la date de survenance de l'évènement couvert par la garantie.

Cette convention n'a produit aucun effet sur l'exercice 2014.

#### **6/ Couverture d'assurance au profit du Directeur Général Délégué (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Hervé MALINGE

Nature et objet : Assurance invalidité, capital-décès, rente éducation enfants au profit de M. Hervé MALINGE

Modalités : M. Hervé MALINGE bénéficie d'une assurance invalidité, capital-décès et rente éducation enfants pour un montant de cotisation de 10 000 € par an.

Cette convention n'a produit aucun effet sur l'exercice 2014.

## **7/ Couverture d'assurance au profit du Directeur Général Délégué (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Edgar BAUDIN

Nature et objet : Assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement du mandat social de Directeur Général Délégué au profit de M. Edgar BAUDIN et Assurance invalidité, capital-décès, rente éducation enfants au profit de M. Edgar BAUDIN

Modalités : M. Edgar BAUDIN bénéficie d'une assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement de son mandat (de type GSC «Garantie Sociale des Chefs et dirigeants d'entreprise» ou APPI «Association pour la protection des Patrons Indépendants ») et dont le coût est entièrement pris en charge par la Société jusqu'à concurrence de dix (10) % de la rémunération brute et lui garantissant un indemnité pendant un durée de trente-six (36) mois à partir du mois suivant la date de survenance de l'évènement couvert par la garantie.  
Au cours de l'exercice 2014, il a été comptabilisé un montant de 3 669 € HT dans les charges.

M. Edgar BAUDIN bénéficie d'une assurance invalidité, capital-décès et rente éducation enfants pour un montant de cotisation de 10 000 € par an.

Cette convention n'a produit aucun effet sur l'exercice 2014.

Il est précisé que dans le cadre de la cessation des fonctions de M. Edgar BAUDIN de ses fonctions de Directeur Général Délégué en janvier 2015, il est mis fin à ces couvertures.

## **8/ Avec la société MAKAZI SAS (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateurs concernés : MM. Stéphane DARRACQ, Hervé MALINGE, Edgar BAUDIN

Nature et objet : Convention de prestations de services

Modalités : Dans le cadre d'une convention d'assistance entre MAKAZI SAS et votre Société en date de juin 2013, votre société assure les prestations administratives, financières, de gestion, de communication pour le compte de la société MAKAZI SAS (filiale).

Le produit comptabilisé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 s'élève à 1 117 560 € HT.

## **9/ Avec la société YFC SAS (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateurs concernés : MM. Stéphane DARRACQ, Hervé MALINGE, Edgar BAUDIN

Nature et objet : Convention de prestations de services

Modalités : Dans le cadre d'une convention d'assistance entre YFC SAS et votre Société en date de juin 2013, votre société assure les prestations administratives, financières, de gestion, de communication pour le compte de la société YFC SAS (filiale).

Le produit comptabilisé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 s'élève à 466 500 € HT.

## **10/ Avec la société MAKAZI PARTICIPACOES (conseil d'administration du 10 Juin 2013)**

Administrateurs concernés : MM. Stéphane DARRACQ, Hervé MALINGE, Edgar BAUDIN

Nature et objet : Convention de prestations de services

Modalités : Dans le cadre d'une convention d'assistance entre MAKAZI PARTICIPACOES et votre Société en date de juin 2013, votre société assure les prestations administratives, financières, de gestion, de communication pour le compte de la société MAKAZI PARTICIPACOES (filiale).

Au cours de l'exercice 2014, il n'a été comptabilisé aucun produit.

## **11/ Attribution de BSA (conseil d'administration du 31 Janvier 2012)**

Administrateur concerné : M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet : Attribution de 215 780 bons de souscription d'actions LEADMEDIA Group

Modalités : Les 215 780 BSA donneraient le droit de souscrire, sous certaines conditions, à un maximum de 215 780 actions nouvelles au prix unitaire de 7 € se décomposant en 0,25 € de valeur nominale et en 6,75 € de prime d'émission (chaque BSA donnant droit à une action). Le prix de souscription par BSA est de 0,24 € (soit un prix total de souscription égal à 51 787,20 €).

## **12/ Indemnité de départ (conseil d'administration du 28 mars 2011 et convention modifiée par le conseil d'administration du 10 juin 2013)**

Administrateur concerné : M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet : Indemnité de départ au Président-Directeur-Général en cas de révocation ou de non renouvellement de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société et exercice des instruments donnant droit au capital de la Société.

Modalités : En cas de révocation ou de non-renouvellement de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société, M. Stéphane DARRACQ bénéficiera d'une indemnité de départ dont le montant sera modulé en fonction de l'année de cessation contrainte de M. Stéphane DARRACQ de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société comme suit :

- six (6) mois de rémunération (fixe et variable) en cas de départ contraint en 2011,
- douze (12) mois en cas de départ contraint en 2012,
- vingt-quatre (24) mois en cas de départ contraint à compter de 2013.

Par exception à ce qui a été autorisée par le conseil d'administration du 28 mars 2011, il est expressément convenu qu'à compter de la plus proche des deux dates suivantes, le montant de l'Indemnité de Départ sera réduit de plein droit à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable) :

- la date à laquelle le Complément de Prix (tel que ce terme est défini aux termes du Protocole d'Acquisition des titres GAMNED en date du 25 février 2013) aura été déterminé conformément à l'article 4 du Protocole (qu'il soit ou non dû) ;
- le 10 juin 2015.

Par conséquent, si le Départ intervient postérieurement à la plus proche des deux dates visées ci-dessus, le montant de l'Indemnité de Départ sera plafonné à douze (12) mois de rémunération mensuelle (fixe et variable).

En date du 10 juin 2013, le conseil d'administration a décidé la suppression du doublement de l'indemnité de départ en cas d'expatriation.

En cas de révocation ou de non-renouvellement de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société alors que M. Stéphane DARRACQ est expatrié dans le cadre de ses fonctions (hors de France), M. Stéphane DARRACQ ne bénéficiera plus d'une Indemnité de Départ doublée par rapport à la règle de calcul énoncée ci-dessus et de la prise en charge par la Société de ses frais personnels de déménagement et de retour en France.

La somme payable au titre de l'Indemnité de Départ sera versée en une seule fois dans un délai maximum de quinze (15) jours suivant la date à laquelle M. Stéphane DARRACQ cesse d'exercer de manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin, à condition toutefois que la trésorerie de la Société le permette.

Aucune Indemnité de Départ ne sera due en cas de :

- Démission, mise ou départ à la retraite ou cas d'incapacité physique ou mentale à exercer les fonctions ;
- Révocation ou de non-renouvellement pour faute grave ou lourde.

En cas de révocation ou de non-renouvellement de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société, la Société s'engage expressément à faciliter l'exercice par M. Stéphane DARRACQ de l'ensemble des instruments financiers (options, BSA ou autres) donnant accès au capital de la Société dont il bénéficie ou dont bénéficie la société ADELANDRE CONSEIL ET INVESTISSEMENT (« ADELANDRE »), en particulier la Société fera ses meilleurs efforts pour faciliter la mise en place du financement du prix d'exercice desdits instruments et le cas échéant étendra la période d'exercice desdits instruments afin de l'adapter aux termes dudit financement de façon à permettre le débouclage complet par M. Stéphane DARRACQ et/ou ADELANDRE de l'ensemble des instruments donnant droit à capital le concernant ou concernant la société ADELANDRE.

### **13/ Conditions de performance attachées à l'indemnité de Départ (conseil d'administration du 28 mars 2011)**

Administrateur concerné : M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet : Fixation des critères de performance qui subordonnent le versement de l'Indemnité de départ au Président-Directeur-Général en cas de révocation ou de non renouvellement de ses fonctions de Président et/ou Directeur Général de la Société.

Modalités : L'Indemnité de Départ ne sera due que sous réserve que la moyenne de la progression, d'une part, du chiffre d'affaires consolidé du Groupe et, d'autre part, de l'EBITDA (Earnings Before Interests Tax and Dépréciation) consolidé du Groupe au titre des deux (2) derniers exercices clos précédant la cessation des fonctions de M. Stéphane DARRACQ, soit positive (à savoir la moyenne de (i) la progression du chiffre d'affaires et de l'EBITDA de N-2 par rapport à N-3 et (ii) de la progression du chiffre d'affaires et de l'EBITDA de N-1 par rapport à N-2, N signifiant l'année de cessation des fonctions du Président et/ou du Directeur Général).

Le calcul de la progression sera effectué à périmètre constant, à savoir la progressivité du chiffre d'affaires et de l'EBITDA du Groupe d'un exercice social par rapport à l'exercice social précédent sera

déterminée sur la base d'un périmètre de sociétés et d'entités incluses dans le périmètre consolidé du Groupe commun aux deux (2) exercices.

Si une (1) seule des deux (2) variables visées ci-dessus est positive sur la période précitée, le montant de l'Indemnité de Départ sera limité à cinquante (50) % des plafonds visés au paragraphe (1) ci-dessus.

#### **14/ Clause de non concurrence (conseil d'administration du 28 mars 2011)**

Administrateur concerné: M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet: Clause de non-concurrence.

Modalités : En raison de l'importance des fonctions exercées par M. Stéphane DARRACQ dans la Société, M. Stéphane DARRACQ peut, à la seule décision du conseil d'administration, être soumis à une clause de non-concurrence selon les conditions suivantes :

La décision du conseil d'administration sur la mise en œuvre ou non de la clause de non-concurrence devra intervenir au plus tard le jour où M. Stéphane DARRACQ cesse d'exercer de manière effective les fonctions de mandataire social auxquelles il a été mis fin. À défaut, la clause de non-concurrence sera réputée de plein droit non-applicable.

M. Stéphane DARRACQ s'interdit en cas de cessation de ses fonctions de mandataire social de la Société pour quelque raison que ce soit, d'exercer une activité concurrente (même non rémunérée) à l'Activité exercée par le Groupe :

- soit en exploitant directement ou indirectement une entreprise concurrente de l'Activité ;
- soit en qualité de salarié, associé, mandataire social, consultant ou autre, dans une entreprise exerçant une activité concurrente de celle du Groupe.

« Activité » signifie toute activité de services « business to business » en matière de marketing online à la performance visant à la production de contacts qualifiés, de clients ou à la fidélisation de ces derniers.

Cette clause de non-concurrence est limitée à une durée de vingt-quatre (24) mois, commençant le jour de la cessation des fonctions et couvre les territoires des pays dans lesquels le Groupe exercera ses activités au jour de l'application des présentes.

En contrepartie de l'obligation de non-concurrence ci-dessus consentie par M. Stéphane DARRACQ, ce dernier recevra de plein droit de la Société, pendant une durée de vingt-quatre (24) mois suivant la date de cessation de ses fonctions au sein de la Société; une compensation mensuelle (ci-après, « l'indemnité ») égale à 80 % de sa rémunération mensuelle calculée sur la base de sa rémunération annuelle (la rémunération annuelle étant entendue ici comme étant la somme des rémunérations brutes fixes et variables perçues par M. Stéphane DARRACQ au cours des douze (12) derniers mois ayant précédé la cessation de ses fonctions). Cette indemnité sera versée en vingt-quatre (24) mensualités égales.

Il est entendu que le montant de l'indemnité de non-concurrence s'ajoutera, le cas échéant, à l'Indemnité de Départ visée ci-avant.



**15/ Couverture d'assurance au profit du Président Directeur Général (conseil d'administration du 28 mars 2011)**

Administrateur concerné : M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet : Assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement du mandat social de Président Directeur Général au profit de M. Stéphane DARRACQ

Modalités : M. Stéphane DARRACQ bénéficie d'une assurance couvrant la perte de revenus en cas de révocation ou non-renouvellement de son mandat (de type GSC «Garantie Sociale des Chefs et dirigeants d'entreprise» ou APPI «Association pour la protection des Patrons Indépendants ») et dont le coût est entièrement pris en charge par la Société jusqu'à concurrence de dix (10) % de la rémunération brute et lui garantissant un indemnité pendant un durée de trente-six (36) mois à partir du mois suivant la date de survenance de l'évènement couvert par la garantie.

Cette convention n'a produit aucun effet sur l'exercice 2014.

**16/ Couverture d'assurance au profit du Président Directeur Général (conseil d'administration du 28 mars 2011)**

Administrateur concerné : M. Stéphane DARRACQ

Nature et objet : Assurance invalidité, capital-décès, rente éducation enfants au profit de M. Stéphane DARRACQ

Modalités : M. Stéphane DARRACQ bénéficie d'une assurance invalidité, capital-décès et rente éducation enfants pour un montant de cotisation de 10 000 € par an.

Au cours de l'exercice 2014, il a été comptabilisé un montant de 5 800 € dans les charges.

**17/ Avec la société R SAS**

Nature et objet : Convention de prestations de services

Modalités : Dans le cadre d'une convention d'assistance entre la société R SAS et votre Société en date de janvier 2010, votre société assure les prestations administratives, financières, de gestion, de communication pour le compte de la société R SAS (filiale).

Le produit comptabilisé au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 s'élève à 324 660 €.

**18/ Avec la société ADELANDRE**

Nature et objet : Convention de prestations de services

Modalités : Dans le cadre d'une convention d'assistance entre la société ADELANDRE et votre Société en date de janvier 2010, ADELANDRE assure les prestations notamment en matière financière, gestion de trésorerie, conseil stratégique et fusions acquisition, administrative, gestion de personnel, de communication pour le compte de votre Société.

La charge comptabilisée au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 s'élève à 66 000 €.

Fait à Villeurbanne,

Le 29 avril 2015

Fait à Levallois-Perret,

Le 29 avril 2015

*Les commissaires aux comptes*

**DELOITTE & ASSOCIES**

Dominique VALETTE

**G.C.A.**

Jean-Yves HANS