

Nouvelle année de forte croissance : 124,4 M€ de chiffre d'affaires en 2024, en progression de +50% (proforma : 126 M€)

- Développement soutenu des deux activités du groupe, avec plus de 43 programmes relationnels et affinitaires remportés sur l'année (vs. 35 visés)
- Confirmation de l'objectif de rentabilité 2024 : EBITDA supérieur à 3,5 M€ soit a minima +59% de progression par rapport à 2023

Nouvelles ambitions à horizon 2027

- une feuille de route stratégique baptisée **Equinoxe 2027**, axée sur l'amélioration de la rentabilité et la génération de cash-flow
- **Doublement de l'EBITDA à périmètre constant visé à horizon 2027**

Lyon, le 29 janvier 2025 – 18hoo – **Obiz (Euronext Growth® - FR0014003711 - ALBIZ)**, plateforme digitale de marketing relationnel responsable et première GoodTech® sur le marché d'Euronext Growth® à Paris, publie son chiffre d'affaires consolidé au titre de l'exercice 2024, clos le 31 décembre 2024.

En M€ - Données non auditées	2023	2024	Variation
Chiffre d'affaires annuel	83,1	124,4	+50%
dont Programmes relationnels et affinitaires	6,4	7,9	+24%
dont Boutiques e-commerce	76,7	116,5	+52%

La société Ski Loisir Diffusion est consolidée dans les comptes d'Obiz® depuis le 1^{er} juillet 2023 et la société HA PLUS PME depuis le 1^{er} juillet 2024.

Activité dynamique en 2024, en croissance de +50%

À l'issue de l'exercice 2024, Obiz® a réalisé un **chiffre d'affaires annuel consolidé de 124,4 M€, en forte croissance de +50%** par rapport à l'exercice 2023.

Sur une base proforma, en intégrant la société HA PLUS PME depuis le 1^{er} janvier 2024, le chiffre d'affaires 2024 s'élève à 126 M€.

Cette dynamique de l'activité est le fruit du **développement très soutenu** à la fois de l'activité **Programmes relationnels et affinitaires**, mais également de l'activité **Boutiques e-commerce**.

Avec **plus de 43 nouveaux programmes pluriannuels remportés** au cours de l'exercice (dont Decathlon, Macif Avantages, Air France Industries, Shiva, etc.), vs. un objectif annuel de 35 nouveaux programmes, l'activité Programmes relationnels et affinitaires, a affiché un **chiffre d'affaires annuel en croissance de +24%** par rapport à l'exercice 2023. Cette activité historique d'Obiz®, qui s'appuie sur une forte récurrence avec un modèle d'abonnements pluriannuels, est la principale contributrice à la marge brute du groupe.

L'activité de Boutiques e-commerce, dont la marge brute est comparable à celle d'un revendeur, a quant à elle marqué un **accroissement de +52% sur l'exercice**, tout en bénéficiant d'une **force de frappe en matière d'achats plus importante** en 2024 sur le marché des loisirs et de la culture à prix réduits.

Au sein de l'activité de Boutiques e-commerce, il convient de mentionner une évolution du mix activités en 2024, avec une part moins importante de reventes de cartes cadeaux et une part plus importante de commissions liées à la distribution de cartes cadeaux. Cette évolution n'a aucun impact sur le niveau de marge brute générée par les Boutiques e-commerce.

Confirmation de l'objectif d'EBITDA 2024

L'année 2024 a été marquée par une activité soutenue, avec un volume d'affaires en ligne avec l'objectif fixé par la société en début d'année, et par une nouvelle opération de croissance externe stratégique à travers l'acquisition de HA PLUS PME depuis le 1^{er} juillet 2024.

Obiz[®] confirme son objectif de rentabilité 2024, à savoir un **EBITDA consolidé supérieur à 3,5 M€**, soit a minima +59% de progression par rapport à l'exercice 2023.

Equinoxe 2027 : une feuille de route stratégique axée sur l'amélioration de la rentabilité et la génération de cash-flow

Le Groupe Obiz[®] dévoile également ce jour ses nouvelles ambitions à horizon 2027, à travers son nouveau plan stratégique baptisé Equinoxe 2027.

Ce nouveau plan stratégique intervient consécutivement au changement de dimension opéré par Obiz[®], avec des acquisitions stratégiques réalisées au cours des trois dernières années (Adelya[®] en 2022, Ski Loisirs Diffusion en 2023 et HA PLUS PME en 2024), permettant au groupe de passer d'environ 37 M€ de chiffre d'affaires en 2021 à près de 125 M€ à l'issue de l'exercice 2024, soit une multiplication par plus de 3,3x du chiffre d'affaires en trois exercices.

Après cette phase d'investissements intensifs, et consécutivement à la mise en place de la nouvelle organisation opérationnelle centrée sur le développement des activités et la performance¹, Obiz[®] se focalise dès à présent sur :

- **l'accroissement des synergies entre les entités du Groupe** : en continuant de placer l'innovation au cœur de la stratégie du Groupe pour proposer des solutions de fidélisation sur mesure qui répondent aux besoins des clients en France et à l'international.
À ce titre, le Groupe ambitionne, à horizon 2027, de remporter plus de 150 programmes, auprès de grandes entreprises, d'enseignes de distribution, d'aéroports, de villes et collectivités, d'offices de tourisme, de commerces de proximité, etc. ;
- **l'amélioration de la rentabilité** : en optimisant la performance opérationnelle et en renforçant l'efficacité de chaque activité du Groupe pour améliorer les marges.
Obiz[®] ambitionne ainsi de multiplier par plus de deux son EBITDA² à périmètre constant, pour viser, **a minima, 7 M€ en 2027** ;
- **la génération de cash-flow** : en mettant un accent particulier sur la bonne gestion du cycle d'exploitation des activités et l'optimisation de la gestion de trésorerie du Groupe.
À travers Equinoxe 2027, Obiz[®] se fixe de réduire son endettement financier, sans exclure d'explorer de nouvelles opportunités d'investissement en matière de croissance externe.

Brice Chambard, Président-Directeur général du Groupe Obiz[®], commente :

« Depuis sa création en 2010, le Groupe a franchi plusieurs étapes majeures, dont notamment son introduction en Bourse en mai 2021. Ce parcours fructueux nous a permis d'accélérer considérablement notre croissance, passant **de 15 M€ de chiffre d'affaires en 2020 à quasiment 125 M€ en 2024**. En outre,

¹ Lire le communiqué de presse du 19 novembre 2024 : [Obiz[®] : une nouvelle organisation pour optimiser la performance opérationnelle et accompagner le changement de dimension](#)

² L'EBITDA est défini par le résultat d'exploitation, excluant les dotations aux amortissements des immobilisations et incluant le crédit d'impôt innovation (CII).

la création de la Fondation Obiz® a marqué un tournant important dans notre engagement sociétal, et nous sommes fiers de remplir pleinement nos objectifs liés à notre statut d'entreprise à mission.

Après cette phase d'hypercroissance, **notre priorité est aujourd'hui de recueillir les fruits de ce changement de dimension en se focalisant désormais sur l'amélioration de la rentabilité.**

Le plan Equinoxe 2027, dont le nom suggère une transition maîtrisée vers un nouveau palier de maturité et de performance, s'inscrit dans cette volonté. Nous sommes déterminés à concrétiser cette vision qui met en avant notre capacité à conjuguer plusieurs dimensions (locale et globale, bien-être et performance, fidélisation et innovation) de manière équilibrée.

À travers ce nouveau plan stratégique, **nous souhaitons consolider notre position de leader sur le marché et nous affirmer plus que jamais comme LA référence incontournable en matière de fidélisation clients et collaborateurs, au service de leur bien-être et de leur pouvoir d'achat !** »

Agenda financier

- Résultats annuels 2024 **22 avril 2025** (21 avril 2025 initialement)

Cette date est donnée à titre indicatif, elle est susceptible d'être modifiée si nécessaire. La publication aura lieu après la clôture des marchés d'Euronext.

À propos d'Obiz®

Obiz® est une entreprise à mission leader sur son marché, créée en 2010, spécialisée dans le développement de solutions de marketing relationnel innovantes et responsables pour renforcer l'attractivité et la compétitivité des organisations de ses clients (grandes entreprises, associations, fédérations) et booster leur écosystème.

Grâce à sa plateforme digitale propriétaire et son équipe d'experts, le Groupe conçoit, déploie et pilote des programmes relationnels et affinitaires et des plateformes e-commerce pour le compte de ses clients. Obiz® bénéficie de trois avantages concurrentiels forts : des références clients majeurs et ambitieux, une largeur d'offres unique sur le marché du marketing relationnel, et une forte capacité de déploiement à l'international.

Son modèle économique, unique et co-créateur de valeurs pour ses clients comme pour son réseau de partenaires exclusif, permet à Obiz® de poursuivre son ambition : améliorer le pouvoir d'achat au service du bien-être de tous et soutenir l'économie locale. Le Groupe renforce son positionnement stratégique en intensifiant d'une part le développement de relations fortes et durables avec toutes les parties prenantes et d'autre part une capacité d'innovation significative et continue.

Aujourd'hui, le Groupe est présent dans 65 pays et opère plus de 150 programmes relationnels et affinitaires à destination de 35 millions de bénéficiaires ayant accès à plus de 120 000 offres promotionnelles négociées auprès de son large réseau de plus de 55 000 partenaires commerciaux, nationaux et locaux. Obiz® compte plus de 5 000 clients CSE en direct, dont plusieurs grands comptes du CAC 40 et du SBF 120. Obiz® opère 1,5 Md€ de flux financiers chaque année.

En 2024, Obiz® a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de près de 125 M€ M€ en croissance soutenue de +50%.

Obiz® est qualifiée Entreprise Innovante par Bpifrance et a obtenu une notation extra-financière, au titre de l'exercice 2023, de 73/100 de la part d'EthiFinance (+10 pts. vs 2022).

Obiz® est cotée sur le marché Euronext Growth® à Paris (FR0014003711 - ALBIZ).

Plus d'informations sur : www.obiz-concept.fr



Contacts

Relations Investisseurs

Zineb Essafi
+33 (0)1 53 67 36 90
obiz@actus.fr

Relations Presse

Amaury Dugast
+33(0)1 53 67 36 74
adugast@actus.fr

**Rejoignez le Club des actionnaires d'Obiz® !
et bénéficiez de milliers d'offres exceptionnelles
pour vous et votre famille !**

Gratuit et ouvert à tous les actionnaires dès la première action

