

## ACTIVITÉ 2016 : UNE FIN D'ANNÉE CONTRASTÉE ACQUISITION DE NOUVEAUX BUSINESS POUR 2017

**MAKHEIA GROUP** a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires consolidé de 19,5M€, en retrait de 11% par rapport à 2015 et un revenu brut de l'ordre de 16 M€, contre 18,2 M€ sur 2015, sur la base de comptes non arrêtés et non audités au 31.12.2016.

La principale érosion de chiffre d'affaires constatée en 2016 est directement imputable à la mutation des activités historiques, notamment les métiers d'édition d'entreprise, et à des réorganisations structurelles et juridiques chez certains grands donneurs d'ordre, se traduisant par la perte de contrats pluriannuels.

**MAKHEIA GROUP** constate ainsi que la baisse du marché enregistrée dès le troisième trimestre 2016, alors même que l'exercice 2016 devait enregistrer une certaine stabilité selon les prévisions de l'IREP, et la confirmation du report des décisions clients sur l'exercice 2017, ne permet pas au Groupe d'atteindre l'équilibre 2016 comme annoncé le 9 novembre dernier.

**MAKHEIA GROUP** précise, en outre, que son résultat déficitaire anticipé pour 2016 est pour partie imputable à la croissance externe réalisée en 2016, engendré, à la fois par les coûts d'intégration et les efforts de relance commerciale de certaines de ces activités. Pour autant, ces acquisitions ciblées dans le digital lui assurent des leviers de croissance indispensables pour assurer son développement futur, notamment la société Mademoiselle Scarlett positionnée sur le marché de l'e-pub, marché qui a connu une croissance de 7% en 2016 (selon l'Observatoire de l'e-pub édité par le SRI et UDECAM début 2017).

Paradoxalement, **MAKHEIA GROUP** enregistre une année 2016 très soutenue en termes d'acquisition de nouveaux business, avec un niveau de marge brute gagnée supérieur de 20% à celui de 2015 et un pourcentage de réussite supérieur à 40% contre 36% en 2015, regrettant toutefois que certaines affaires gagnées au premier semestre n'aient pu démarrer qu'au début de l'exercice 2017.

Par ailleurs, **MAKHEIA GROUP** a participé fin 2016 à l'étude annuelle BVA-Limelight. Il résulte de cette étude une satisfaction client de 85% toutes entités confondues, et la confirmation d'une mutation réussie du Groupe **MAKHEIA** vers le digital. Il est intéressant de constater que les développements innovants menés par le Groupe depuis 2 ans corroborent avec les expertises sur lesquelles les clients entendent positionner leurs futurs budgets publicitaires.

### PERSPECTIVES 2017

**MAKHEIA GROUP** confirme les objectifs de son plan stratégique à 3 ans, à savoir :

- Faire partie du « top 5 » des agences de communication françaises, indépendantes.
- Poursuivre les acquisitions dans le secteur digital. Plusieurs dossiers sont à l'étude. C'est dans ce cadre que **MAKHEIA** a opéré en fin d'année une augmentation de capital particulièrement réussie.
- Compléter la palette de ses expertises notamment sur des savoir-faire indispensables pour les activités de demain comme la data, la production de contenu en langage naturel ou encore l'Intelligence artificielle.



La priorité 2017 pour **MAKHEIA GROUP** est le retour à la rentabilité. La mise en œuvre du plan de réduction des coûts, initié dès novembre 2016, va permettre de baisser significativement le point mort du groupe.

**A PROPOS DE MAKHEIA GROUP :**

Groupe de communication indépendant, coté sur ALTERNEXT, MAKHEIA, se revendique comme le premier groupe de communication « post-publicitaire » et a été élu, fin 2015 Meilleur Groupe de Communication Indépendant. Son modèle inédit, singulier, fait le lien entre stratégies de communication et écosystèmes digitaux, entre innovation digitale et production de contenus à valeur ajoutée, entre plateformes sociales et stratégie relationnelles multicanales.

Le Groupe est organisé autour de trois pôles stratégiques : l'innovation et les stratégies digitales (avec les agences BIG YOUTH, MEGALO ET LES ARGONAUTES), le brand content et les stratégies éditoriales (avec l'agence SEQUOIA), l'activation business et relationnelle (avec les agences AFFINITY ET MADEMOISELLE SCARLETT) et intervient sur 4 secteurs d'expertises privilégiés : l'automobile, le luxe, la banque assurance et l'industrie. Sa méthode d'analyse spécifique, *la Makheia Value Transformer*, permet de relier la marque et ses multiples prises de paroles aux publics dans toute leur segmentation via des stratégies de contenus multicanal, des médias-sociaux au mobile en passant par le consumer Magazine. Notre credo est de faire rimer efficacement prise de parole et digitalisation dans un objectif ROIste mesurable. Notre positionnement va de l'idée à sa mise en oeuvre technique sur tous ses supports Et notre organisation, saluée par de nombreux baromètres de satisfaction\* permet de faire rimer créativité, efficacité et compréhension stratégique. MAKHEIA accompagne ainsi les entreprises dans leurs mutations autant technologiques, économiques que symboliques.

MAKHEIA est certifié ISO 9001 et bénéficie de la qualification Entreprise innovante d'OSEO,

\* Etude BVA Limelight 2016

A découvrir sur [www.makheia.com](http://www.makheia.com)

**ALMAK** ISIN FR0000072993 - ALMAK - REUTERS : ALMAK.PA - BLOOMBERG : ALMAK:FP

**POUR TOUTE INFORMATION :**

**MAKHEIA GROUP** : Isabelle Moneyron : imoneyron@makheia.com

Les informations financières de **MAKHEIA GROUP** sont accessibles sur : <http://www.makheia.com/finances/>