

Paris, le 20 avril 2015

**2014 : MAKHEIA AVEC DEUX ACQUISITIONS ET UN CA EN AUGMENTATION  
DE 12,7% TERMINE SA MIGRATION DIGITALE ET PRÉPARE  
UN PLAN DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT 2015-2020**

**MAKHEIA GROUP, premier groupe de communication « post-publicitaire » affiche clairement sa stratégie de mutation vers la communication digitale en reprenant BIG YOUTH et MEGALO & COMPANY. Le digital représente dorénavant et déjà 48% du Revenu Brut du groupe et portera plus de 50% en 2015.**

MAKHEIA GROUP a réalisé en 2014 un Chiffre d'Affaires consolidé de 21,9 M€ en augmentation de 12.7%. La croissance est principalement générée par les activités digitales du Groupe et l'intégration de l'agence digitale **BIG YOUTH** en janvier 2014 (l'activité de **MEGALO & COMPANY**, acquise fin décembre ne contribue pas aux résultats 2014). Le taux de marge brute du Groupe (à savoir Revenu Brut/Chiffre d'Affaires) progresse significativement de 18%, passant de 76% à 80% pour une marge brute 2014 de 17,5 M€ en progression de 18%.

Le Résultat Opérationnel Courant s'établit à 642 K€ en 2014 pour 795 K€ en 2013 en raison d'éléments non récurrents liés à la croissance externe (le coût de deux entités à intégrer ainsi que l'arrivée de plus de 60 nouveaux collaborateurs) et à la nécessité d'intégrer de nouveaux talents pour accompagner la mutation du Groupe.

Globalement, le résultat net après impôts ressort à 320 K€, en retrait de 120 K€ par rapport au résultat net 2013, mais la capacité d'autofinancement qui en découle est, quant à elle, supérieure de 220 K€ à celle de 2013, traduisant ainsi les efforts continus de **MAKHEIA GROUP** pour améliorer sa rentabilité et financer sa croissance.

Les capitaux propres ont été significativement renforcés pour accompagner le développement du Groupe et s'élèvent au 31 décembre 2014 à 10 808 K€ (contre 8 474 K€ en 2013), soit une augmentation de 2,3 M€ sur l'exercice (Communiqué du 26 Novembre 2014).

Grace à une stratégie et à un positionnement clairement affichés d'agence de communication non-publicitaire, dédiée essentiellement à l'accompagnement des transformations de ses grands clients via le digital, **MAKHEIA GROUP** a su convaincre de nouveaux actionnaires pour lui donner les moyens financiers de ses ambitions stratégiques vers des activités à plus forte valeur ajoutée.

**LE SECOND SEMESTRE A PERMIS DE DÉVELOPPER UNE DYNAMIQUE SPÉCIFIQUE SUR LE DIGITAL**

Le Groupe a mis à profit le second semestre pour accélérer le déploiement de sa stratégie dans le digital. Ainsi, on peut noter la reprise du fonds de commerce **MEGALO & COMPANY** en décembre 2014 (l'agence digitale du Groupe **CRM COMPANY**), qui vient renforcer l'expertise de l'agence en innovation digitale **BIG YOUTH** sur des écosystèmes digitaux complets, auprès de grands acteurs industriels français et internationaux. Avec ces deux acquisitions successives, l'activité digitale du Groupe **MAKHEIA** représente 48% du Revenu Brut 2014 et pourrait représenter environ 55% en 2015 contre moins de 10%, quatre ans auparavant.



## DES PERSPECTIVES ENCOURAGEANTES POUR 2015

L'activité du 1er trimestre 2015 s'inscrit dans une tendance comparable à celle du premier trimestre 2014 en nombre d'appels d'offre avec, pour particularité, l'orientation des demandes client à 55% sur des développements à caractère digital. Ce constat valide pleinement le positionnement de **MAKHEIA GROUP** et lui offre un avantage concurrentiel certain.

Par ailleurs, le Groupe anticipe une augmentation significative de sa rentabilité pour l'année 2015 avec le bénéfice en année pleine de l'intégration de ses dernières acquisitions.

Au titre de ses priorités 2015, le groupe se concentrera sur deux objectifs majeurs :

- Optimiser sa rentabilité en développant son programme de synergies entre les différentes entités nouvellement intégrées et en déployant son programme de maîtrise des coûts.
- Assurer la bonne gestion de son capital client ; maintenir la qualité des compétitions par sa différenciation de proposition. Avec 89% de clients satisfaits selon le dernier baromètre **LIMELIGHT** 2014, le Groupe fait partie des acteurs de la communication les mieux notés par ses clients. L'objectif de 2015 est de maintenir ce taux de satisfaction.

Avec 43 % de réussite en 2014, le taux de succès du Groupe sur les appels d'offres reste exceptionnel et très supérieur à la moyenne du marché (de l'ordre de 30 %). L'enjeu pour 2015 est, par ailleurs, d'augmenter le montant moyen des budgets gagnés.

## UNE NOUVEAU PLAN DE DÉVELOPPEMENT 2015-2020

Enfin, **MAKHEIA** ayant mené à bien le plan de développement qu'il s'était fixé en 2010 (désengagement des métiers à faible valeur ajoutée, fermeture des filiales déficitaires et migration volontaire vers le digital...), le Groupe présentera son plan stratégique 2015-2020 lors de l'Assemblée Générale qui se tiendra le 19 juin prochain. Celui-ci prévoit notamment un développement continu dans le digital avec l'acquisition ou le déploiement d'expertises sur la data, la génération de contenus en langage naturel ou encore l'optimisation des performances digitales.

### A PROPOS DE MAKHEIA GROUP :

Groupe de communication indépendant coté sur ALTERNEXT, **MAKHEIA GROUP**, avec plus de 220 collaborateurs et une attractivité saluée par le marché\*, se revendique comme le premier groupe de communication post-publicitaire.

Son modèle inédit, singulier, fait le lien entre les cabinets de conseils en transformation et la communication, entre l'innovation digitale et l'indispensable médiation, entre réflexion digitale et stratégie de contenus multicanal.

Son crédo : 80 % des économies contemporaines sont désormais immatérielles. L'art du signe devient un enjeu majeur. De plus, la transformation de notre société impose aux entreprises un nouveau modèle. Les sources de valeur se déplacent vers de nouveaux enjeux : innovation, mobilité, singularité et contenus. Les maîtriser devient décisif pour les entreprises et les marques du XXI<sup>ème</sup> siècle.

**MAKHEIA** propose un modèle dédié à la transformation des entreprises pour une économie en mutation.

**MAKHEIA** est organisé autour de trois pôles stratégiques : l'innovation et les stratégies digitales (avec l'agence **BIG YOUTH**), la médiation corporate et les stratégies éditoriales (avec l'agence **SEQUOIA**), l'activation business et relationnelle (avec l'agence **AFFINITY**).

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

\* Etude Limelight 2014

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

**ALMAK**

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

**POUR TOUTE INFORMATION :**

**MAKHEIA GROUP** - Isabelle Moneyron : [imoneyron@makheia.com](mailto:imoneyron@makheia.com)