

**RAPPORT DE GESTION  
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION**

**AUDIENCE LABS SA**

Société par actions simplifiée  
Au capital de 3.485.820 euros  
Siège social : 2 place Louis Pradel  
69001 LYON

R.C.S. 533.030.698

**EXERCICE CLOS LE 31/12/2018**

Monsieur,

Conformément aux dispositions de la Loi et des statuts de notre Société, nous avons l'honneur de vous rendre compte de notre gestion et de soumettre à votre approbation les comptes de l'exercice clos le 31/12/2018.

Tous les documents et pièces prévus par la réglementation en vigueur vous ont été adressés avec le présent rapport afin de vous permettre de vous prononcer dans les formes et délais statutaires.

### **Situation et Activité de la Société au cours de l'exercice écoulé :**

L'exercice 2018 a permis la réalisation d'un chiffre d'affaires hors taxes de 324 357€ se décomposant comme suit :

-VENTE DE MARCHANDISES : 8 182€ ;

-PRODUCTION VENDUE : 316 175€.

La marge commerciale générée s'élève à 3 558€.

La marge brute de production s'élève à 156 429€.

La marge brute globale s'élève donc à 159 986€.

Compte tenu du fait que nous avons engagé un certain nombre de dépenses en recherche et développement, nous avons déclaré un crédit d'impôt recherche (CIR).

Le bilan fait ressortir un résultat net de 18 113€.

Les différents organes en charge de la comptabilité de notre société nous ont signifié une forte dépréciation de la valeur de l'entreprise liée à la non commercialisation des logiciels de ciblage comportemental développés en interne. Ceux-ci ont été dépréciés faute de ventes et de leur utilisation au quotidien. Le fait de les déprécier implique un ajustement d'envergure sur le bilan. A cela s'ajoute des dépréciations pour créances non recouvrables suite à des défaillances débiteurs.

La société n'a pas de dette, et une trésorerie positive proche des 74,000 euros.

### **Evénements importants survenus au cours de l'exercice écoulé et depuis la clôture de celui-ci**

Les défis techniques relatifs à la délivrabilité des campagnes que nous routons via des solutions de routage tierces sont toujours d'actualité. Cela s'est logiquement traduit par une diminution de chiffre d'affaires.

Dans un souci de rationalisation et d'optimisation nous nous sommes séparés de deux collaborateurs sans remplacement.

Depuis peu, au défi technique, s'ajoute un défi juridique matérialisé par l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation relative à la protection des données (RGPD).

L'ensemble de l'industrie a dû se réorganiser autour de cette loi. S'en est suivi des dépôts de bilan de la part de certains de nos partenaires qui n'ont pu ajuster leur fonctionnement vis à vis de cette réglementation.

La tendance du marché est fortement baissière depuis plus de 2 ans, car les coûts d'adaptation à cette norme sont importants et provoquent un chamboulement organisationnel dans la gestion des bases de données.

Dans ce contexte, la société a également décidé de mettre un terme à ses activités de R&D dans le domaine du e-marketing.

Fin 2018, la société Audience Labs a obtenu son numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation auprès de la DIRRECTE. Début 2019, elle a obtenu son enregistrement auprès de l'Agence Nationale du Développement Professionnel Continu afin de pouvoir dispenser des formations auprès de professionnels de santé.

### **Conventions Réglementées**

Nous vous demandons également d'approuver les conventions visées à l'article L. 227-10 du Code de commerce conclues au cours de l'exercice écoulé. Votre Commissaire aux Comptes a été informé de ces conventions qu'il vous relate dans son rapport spécial.

### **Evolution prévisible et perspective d'avenir**

Le management a décidé de continuer son opération de pivot initiée dès la fin du dernier exercice. L'activité de gestion de campagnes de marketing digital a été supplanté par la vente de formation en ligne. Ce pivot est radical et définitif. Il correspond à la décision de l'équipe de saisir une opportunité de marché de niche.

Cette volonté de réorienter l'activité de la société est liée aux problèmes rencontrés par la société au niveau technique, juridique et commercial faisant suite à l'apparition de la régulation de la gestion des données (RGPD), aux différentes lois anti cookies ainsi qu'à l'omniprésence d'Amazon en tant que plateforme de ventes de produits et de service. A ce jour, ces problématiques qui sont insolubles à l'échelle de la société pèsent lourdement sur l'activité de marketing digital en général et sur le marché de l'affiliation en particulier.

Dans la continuité de la stratégie évoquée lors du rapport précédent, le management a mobilisé ses compétences et son énergie dans la mise en place de modules de formation sur différents secteurs de niche. Après plusieurs campagnes de tests et de mise en avant de modules de formation sur la sécurité, l'hygiène alimentaire entre autres, l'équipe a isolé une opportunité de marché dans le secteur du médical, plus précisément dans le développement des compétences des professionnels de santé exerçant en statut libéral. Ce marché, en plein essor, est boosté par un besoin grandissant dans le secteur et une obligation de formation gérée conjointement par la HAS et l'ANDPC. L'attrait ludique, les aspects pratiques, les gains en terme financier et en gestion de planning font de l'e-learning un outil incontournable pour le personnel soignant.

La société s'est approchée de plusieurs formateurs spécialistes de leur activité qui ont pour la plupart rédigés des thèses ou des écrits sur thèmes de formation précis. C'est ainsi que l'entreprise a pu constituer un catalogue de formation pour les kinésithérapeutes. Parmi les thèmes de formation présents au catalogue, on retrouve : la rééducation pelvi-périnéale, le traitement des pathologies de l'épaule,

des cervicalgies et de la lombalgie. Le lancement de l'activité s'est fait en douceur et le chiffre d'affaires croît de mois en mois.

Afin de prendre des parts de marché supplémentaires sur les années à venir, la société a décidé de faire appel à un centre d'appel situé à l'étranger et de multiplier les positions de télévente. Compte tenu de la nécessité de financer les opérations de marketing, cette montée en puissance de la force commerciale se fait au gré des encaissements et des versements perçus par l'organisme payeur. Il s'agira également dès les prochaines semaines de faire développer d'autres thèmes de formation souhaités par les kinésithérapeutes tels que la gestion des pathologies des chevilles et des genoux. Afin d'assurer la gestion administrative, nous prévoyons de recruter un(e) employé(e) sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2019, puis un second recrutement se fera au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2020.

Pour 2020, la société prévoit de s'attaquer au sous segment des infirmiers. Des manœuvres de testing nous ont permis d'isoler des foyers de demande plus dense que ceux des kinésithérapeutes. Ceci s'expliquant par le nombre plus élevé de professionnels infirmiers comparativement à celui des kinésithérapeutes en France. Cela va demander au management, la mise en place d'un catalogue spécialisé et la formation de télévendeur sur les thèmes spécialisés au regard du métier d'infirmier.

Pour 2020, la stratégie de développement envisagée sera de renforcer les positions sur les secteurs des infirmiers et des kinésithérapeutes désireux de se former en ligne, tout en ouvrant un sous segment complémentaire comme celui des pharmaciens et/ou des laboratoires d'analyses médicales.

### **Résultats – Affectation**

L'exercice écoulé se traduit par un bénéfice de 18 113€ que nous vous proposons d'affecter au poste de report à nouveau.

**Total égal aux bénéfices de l'exercice : 18 113€**

### **Présentation des comptes**

Nous vous présentons les comptes annuels que nous soumettons à votre approbation.

Les règles de présentation et les méthodes d'évaluation retenues pour l'établissement de ces documents sont conformes à la réglementation en vigueur et identiques à celles adoptées pour les exercices précédents.

Nous vous invitons à adopter les résolutions que nous soumettons à votre vote.

Fait à Lyon, le 15 mai 2019.

**LE PRESIDENT**

