

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

**EXERCICE CLOS LE 31/12/2015**

**AUDIENCE LABS SAS**

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

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 31/12/2015.

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 2015 a permis la réalisation d'un chiffre d'affaires hors taxes de 759.161 euros.

Les charges d'exploitation se décomposent de la manière suivante :

Autres achats et charges externes :	522.256
Impôts, taxe et versements assimilés :	4.255
Salaires et traitements :	136.572
Charges sociales :	41.149
Dotations aux Amortissements et Dépréciations :	227.461
Autres charges :	70

Le résultat d'exploitation ressort à 36.507 euros permettant de dégager un résultat courant avant impôt de 37.041 euros.

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).

L'exonération partielle d'impôt sur les sociétés ainsi que l'affectation du CIR ont eu pour effet sur l'activité de l'exercice la génération d'un résultat net bénéficiaire de 189.526 euros.

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

L'exercice écoulé a été marqué par divers événements ci-après relatés :

En plus des partenariats acquis en 2014, nous avons développé notre activité avec de nouvelles régies publicitaires tout au long de l'exercice 2015.

Un certain nombre de problèmes de délivrabilité dus à des défaillances techniques de notre principal sous-traitant en 2015 a directement impacté notre CA. Cela s'est logiquement traduit par une diminution de chiffre d'affaire mais le fait de travailler de manière continue sur une diminution des coûts nous a permis de rester bénéficiaire.

Comme prévu dans le cadre de notre développement, une filiale se nommant AUDIENCE LABS USA a été créée aux Etats Unis fin 2015. Dans le cadre de la stratégie de développement du groupe, et afin de renforcer les fonds propres de cette filiale américaine, le capital social de cette dernière a été augmenté de 200 000 euros le 20 avril 2016.

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

Dans une industrie en perpétuelle évolution, continue d'établir des bases solides qui lui permettent d'imaginer ce que sera la publicité en ligne de demain.

Face à ces exigences du marché, l'agence a fait le choix de se concentrer sur 2 axes stratégiques distincts : commercial et technologique.

La mise en oeuvre de la nouvelle stratégie commerciale est liée à la volonté des dirigeants d'augmenter ses marges d'exploitation. Elle s'est traduite par la création d'un pôle affiliation ayant pour but de nouer des relations de confiance avec des éditeurs et des marques en direct. Cette relation frontale entre notre agence et les clients permet une meilleure maîtrise du cycle de vente et une étude de la demande approfondie. Les résultats sont très prometteurs et le management ne doute pas du niveau de progression à moyen terme de ce pôle. Des engagements probants ont donné lieu à des conclusions d'affaires avec des services communication de marques importantes, notamment dans le secteur de l'immobilier et celui du loisir.

Fort de ce tissu relationnel, le pôle affiliation sollicite également des sous-traitants qui font office de relais. Cela permet de densifier les volumes d'acquisition et impacte directement les résultats des campagnes. Plus de 25 agences diffusent actuellement les campagnes de la société.

Le volume d'affaires a un fort potentiel de croissance, au cours de l'exercice suivant, le management pense augmenter sa force commerciale, en vue de profiter de l'expérience engrangée par le pôle affiliation.

L'environnement économique actuel du marché offre de nombreux défis mais également de nombreuses opportunités liées à des évolutions technologiques. Il est donc essentiel pour la société d'investir dans la recherche et la mise en place de solutions logicielles nouvelles.

A ce titre, Audience Labs s'est attachée les services d'un second chercheur doctorant toujours dans le cadre de son contrat de partenariat avec le CNRS. Le pôle recherche élabore une solution de rappel publicitaire.

Cet outil vise à permettre aux marques de contacter de manière personnalisée les internautes juste après leur interaction avec un visuel en ligne. Que ce soit via un emailing ou l'affichage d'une bannière, chaque réaction sera observée. En fonction de la volonté de l'annonceur, un second message personnalisé sera envoyé selon une périodicité définie par avance.

Parmi les champs d'application, on retrouve l'abandon de panier. 25% des internautes ne procèdent pas à la conclusion de leur achat en ligne pour de multiples raisons: problème technique, défaut de paiement, distraction, changement d'avis etc..La solution consistera à relancer les internautes par email après un temps donné. Les études montrent que 33% des clients relancés après abandon de panier procèdent finalement à leurs achats.

Les travaux de recherche qui ont permis de mettre en place les solutions complémentaires que ce sont INBOXMAN et LEADMINUTE lors des exercices précédents ont donné lieu à des versions complètes.

Avec ce nouvel outil, la société se dote d'une suite logicielle complète à proposer aux annonceurs, pour les différentes phases de séductions des internautes, que ce soit en avant, pendant et après les campagnes.

Ce processus d'évolution de la société vers un pôle commercial fort et un pôle recherche dense, vise à renforcer la société dans ses chiffres en vue d'une introduction sur Alternext prochainement. Cela suppose une veille concurrentielle importante et l'acquisition de nouveaux marchés, tâche qui incombe aux membres de l'équipe basée aux USA.

### **Résultats – Affectation**

L'exercice écoulé se traduit par un bénéfice de 189.526 euros que nous vous proposons d'affecter de la façon suivante :

— 5 % à la réserve légale : 9.476€

— le solde en Report à nouveau, soit : 180.050 €

**Total égal au bénéfice de l'exercice : 189.526 €**

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.

**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 28 juin 2016.

**LE PRESIDENT**

A handwritten signature in blue ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end, positioned below the text 'LE PRESIDENT'.