

## Communiqué de Presse

Paris, Mardi 24 juillet 2018  
17:45 CEST

### Accélération de la croissance au 2<sup>nd</sup> trimestre 2018 Marge brute proforma : +22% (+ 57% en publié)

#### La relance de la dynamique de croissance se confirme

Artefact (FR0000079683 – ALNBT – éligible PEA-PME) publie aujourd'hui sa marge brute du 1<sup>er</sup> semestre 2018. Après un premier trimestre en hausse de 43%, la marge brute du second trimestre affiche une progression de 57% à 16,5 M€. En proforma\*, la hausse ressort à 22% (contre 14% sur le premier trimestre de l'exercice).

Marge brute en M€	Publié			Proforma	
	T2 2018	T2 2017	Variation	T2 2017	Variation
France	6,7	1,6	318%	3,8	73%
Reste de l'Europe	8,3	8,3	0%	8,3	0%
Asie Pacifique-MENA	1,5	0,6	150%	1,4	11%
<b>TOTAL</b>	<b>16,5</b>	<b>10,5</b>	<b>57%</b>	<b>13,6</b>	<b>22%</b>

*Données non auditées*

#### Premier semestre en hausse de 50% +18% en proforma

Grâce à cette excellente performance, la marge brute du semestre ressort à plus de 31,5 M€, en hausse de 50% par rapport à la même période de 2017. En proforma, la progression s'établit à 18%.

Marge brute en M€	Publié			Proforma	
	S1 2018	S1 2017	Variation	S1 2017	Variation
France	12,1	3,8	217%	8,0	50%
Reste de l'Europe	16,4	16,0	3%	16,0	3%
Asie Pacifique-MENA	3,0	1,3	141%	2,7	14%
<b>TOTAL</b>	<b>31,5</b>	<b>21,0</b>	<b>50%</b>	<b>26,7</b>	<b>18%</b>

*Données non auditées*

Comme attendu, la transformation en profondeur engagée par le Groupe prend sa mesure au fil des mois.

**La France, solide moteur**  
**Marge brute multipliée par plus de 4 au second trimestre**

En France, la marge brute du second trimestre est multipliée par 4,2 à 6,7 M€. Cette croissance est notamment portée par la réussite commerciale de l'activité Conseil. En proforma, la performance est également soutenue avec une croissance de 73%. Grâce à ces évolutions très favorables, la marge brute du semestre est multipliée par 3,2 à 12,1 M€ (+50% en proforma).

**Premiers succès de la nouvelle offre à l'International**

Sur le Reste de l'Europe, la marge brute ressort globalement stable au second trimestre à 8,3 M€. Sur le semestre, la croissance s'établit à 3% à 16,4 M€. Cette évolution est en ligne avec les attentes du Groupe, alors que le déploiement de la nouvelle offre intégrée se poursuit.

Les pays où le déploiement de cette offre est désormais effectif rencontrent un succès très prometteur, comme en témoignent les bonnes performances du Royaume-Uni (+10% par rapport au premier semestre 2017) et de l'Espagne (+30% par rapport au premier semestre 2017).

En Allemagne, la marge brute affiche une hausse de 8% sur le semestre. Au cours des prochains mois, la priorité ira à l'intensification des efforts commerciaux sur ce marché stratégique afin de retrouver une dynamique de croissance solide et pérenne.

Ces performances prometteuses ont permis de compenser la situation toujours difficile en Europe du Nord.

La zone Asie Moyen Orient, enfin, confirme tout son potentiel. Sur l'ensemble du premier semestre la marge brute réalisée sur la zone progresse de 141% à 3,0 M€, intégrant l'acquisition d'8 Matic et de ses affiliés réalisée en mars et intégrée depuis le 1<sup>er</sup> janvier. En proforma, la progression s'établit à 14%.

Globalement, les bonnes performances internationales sont le reflet de la montée en puissance du Conseil, avec le recrutement récent de partners au Royaume-Uni, en Espagne et à Dubaï. Artefact continue à se structurer avec l'arrivée programmée de nouveaux profils qualifiés pour développer sur toutes les implantations l'offre intégrée Conseil / Data / Media.

**Montée en puissance de la dynamique commerciale**

Depuis le début 2018, Artefact confirme la montée puissance de sa dynamique commerciale avec plus de 25 nouveaux clients de taille significative gagnés, représentant près de 5% de la marge brute du semestre. Ces nouveaux comptes traduisent l'extension du champ d'expertise du Groupe au Conseil et à la Data avec notamment la signature de GrandVision aux Pays-Bas, Michelin en France ou Nissan au Royaume-Uni.

Le décollage des activités de Création est également au rendez-vous avec le gain de clients comme Fisher-Price, Total Spring ou Kenzo. Enfin, la redynamisation du pôle Activation s'est également illustrée par plusieurs succès commerciaux comme Hugo Boss en Allemagne, DFS en Asie ou BlaBlaCar en France.

**Objectifs de croissance et de rentabilité 2018 et 2020 confirmés**

Au regard de ce début d'année réussi, Artefact se veut très confiant dans l'atteinte de son objectif de croissance de la marge brute proforma sensiblement supérieure à 10% pour l'ensemble de l'exercice 2018. Comme annoncé, cette progression devrait s'accompagner d'une amélioration sensible des résultats.

L'ambition 2020 d'Artefact est également réaffirmée : franchir le cap des 100 M€ de marge brute avec une marge d'EBITDA comprise entre 10% et 15%.

**Guillaume de Roquemaurel, Directeur Général du Groupe Artefact, déclare :**

« Nous affichons un très bon démarrage de l'exercice : la croissance se confirme et s'accélère par la montée en puissance de notre nouvelle offre et le succès de son déploiement sur nos implantations. Nous demeurons donc confiants pour réaffirmer nos perspectives de croissance et de rentabilité 2018 et 2020. »

\* Intégration d'Artefact, d'8 Matic et de ses affiliés sur six mois en 2017 et six mois en 2018

**Nos prochains rendez-vous (après bourse) :**

23 octobre 2018

Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2018 et Marge brute du 3<sup>ème</sup> trimestre 2018

FIN

**A propos d'Artefact | [artefact.com](http://artefact.com)**

Artefact est l'agence digitale élue agence innovante de l'année 2017. Incarnant aujourd'hui l'alliance parfaite entre marketeurs et ingénieurs, l'agence accompagne les plus grands annonceurs à inventer les nouvelles expériences client de demain s'appuyant sur les nouvelles technologies. La société compte aujourd'hui près de 1000 collaborateurs à travers le monde, dans 17 pays et repose sur trois offres complémentaires : Conseil data, Expertise en marketing digital et Déploiement de technologies (Big Data et Intelligence Artificielle). Parmi ses 600 clients actifs, plus de 100 grands comptes intéressés par les expertises poussées de l'agence tels que AccorHotels, Orange, Carrefour, Emirates, Deutsche Telekom, Monoprix... Artefact, fondée par trois anciens de l'Ecole Polytechnique : Vincent Luciani, Philippe Rolet et Guillaume de Roquemaurel, a connu un taux de croissance très soutenu depuis sa création en 2015 avec un triplement de son chiffre d'affaires en 2016. L'agence a opéré un rapprochement en septembre 2017 avec le groupe Français côté NetBooster, réseau international d'agences digitales animé par des experts data et médias.

Artefact s'est par ailleurs vue également récompensée cette année par un prix d'honneur Grand Prix au Data Festival et par la FrenchTech avec la remise d'un diplôme officiel des sociétés Française en hypercroissance par Mounir MAHJOUBI, Secrétaire d'État auprès du Premier ministre, chargé du Numérique.

**Pour plus d'informations :**

**Communication Financière**

ARTEFACT

Benjamin Hartmann

Tel. 00 33 (0)1 40 40 27 00

[investor-relations@artefact.com](mailto:investor-relations@artefact.com)

**Contact Presse**

ACTIFIN

Stéphane Ruiz / Victoire Demeestere

Tel. 00 33 (0)1 56 88 11 11

[vdemeestere@actifin.fr](mailto:vdemeestere@actifin.fr)