



## 2007, une année d'investissement pour Weborama

(en milliers d'euros)	2007	2006	var
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>4 770</b>	<b>3 808</b>	<b>+25,3%</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>963</b>	<b>1 448</b>	<b>-33,5%</b>
<b>Résultat net avt amort goodwill et QP de rés des ent mises en équivalence</b>	<b>929</b>	<b>1 119</b>	<b>-17,0%</b>
<b>Résultat net Part du groupe</b>	<b>907</b>	<b>1 143</b>	<b>-20,6 %</b>
Capitaux propres	7 873	6 516	
Trésorerie	3 186	4 823	
Dettes financières	0	29	

Le chiffre d'affaires consolidé progresse de 25,3%. La croissance bénéficie partiellement de l'acquisition de C-Marketing dont les comptes sont intégrés depuis le 15 octobre.

Le résultat d'exploitation est en retrait de 33,5% à 963 k€. La marge d'exploitation est de 20,2%.

Cette baisse de la rentabilité d'exploitation traduit principalement les efforts consentis en matière d'investissements au cours de 2007 afin de dynamiser le business model de la Société.

Au sein de Weborama Solution, la croissance provenait essentiellement des Web-Analytics (analyse et mesure de l'audience des sites, mesure de campagnes en ligne), activité aujourd'hui très concurrentielle. Weborama a lancé début 2007 un AdServer à forte valeur ajoutée : Adperf, qui intègre les fonctionnalités de diffusion aux fonctionnalités de tracking des campagnes. Avec ce positionnement innovant, Weborama Solution peut désormais compter sur une croissance des revenus portée par ce nouveau produit à très fort potentiel. Les agences et les grands annonceurs ont déjà adopté Adperf en France et à l'international. Une version d'Adperf pour les éditeurs sera lancée en 2008. L'intensification de la concurrence entre les grands acteurs (groupes technologiques, média et de communication) rend notre position de fournisseur de technologie indépendant très opportune.

Au sein de Weborama Connection (Pôle ciblage comportemental), les investissements ont visé à faire évoluer le business model « Ad-Network » de la Société en maximisant la part de la technologie dans notre valeur ajoutée :

- Sur le plan de la R&D, Weborama augmente la capacité de ciblage issue de sa base de 25 millions de profils, à l'aide d'un nouveau modèle d'analyse lexicale
- Weborama a effectué l'acquisition de C-Marketing, régie publicitaire spécialisée dans la commercialisation de profils sur Internet.

Weborama Connection est devenue une plateforme de ciblage comportemental qui intègre la R&D, le marketing et la distribution. L'objectif est de valoriser au mieux la base de données et d'en capter 100% des revenus.

Ces investissements consentis au sein des 2 pôles de Weborama ont pesé sur la rentabilité de la Société mais permettent d'aborder 2008 avec confiance. Adperf a déjà trouvé son marché et les premiers partenariats sur le ciblage comportemental valident notre approche. A l'international, la dynamique est bonne, notamment en Espagne et au Pays-Bas. Weborama réalise près de 10% de son CA à l'international.

#### **Information sur la société**

Pionnier de l'Internet depuis 1998, Weborama a développé une offre exclusive pour les annonceurs et les agences, fondée sur :

- la capacité, unique en Europe, de diffuser des campagnes publicitaires de manière ciblée grâce à sa base de données de 25 millions de profils d'internautes qualifiés ;
- des technologies de pointe, propriétaires et brevetées, pour diffuser et mesurer efficacement l'audience et la performance de l'ensemble de leurs actions de communication en ligne.

Weborama a plus de 300 clients grands comptes, en France et en Europe. Elle a reçu le label « société innovante » par Oseo ANVAR, et figure aux palmarès français et européen du Deloitte Technology Fast.

Weborama est cotée sur Alternext depuis juin 2006 (codes : FR0010337444 – ALWEB)

[www.weborama.com](http://www.weborama.com)

#### **Contacts :**

**Weborama**  
Alice Lamotte  
[alice@weborama.com](mailto:alice@weborama.com)  
tel : 01 53 19 21 40

**Calyptus**  
Mathieu Calleux  
[mathieu.calleux@calyptus.net](mailto:mathieu.calleux@calyptus.net)  
tel : 01 53 65 37 91