



Paris, le 25 juillet 2006

Activité du 1^{er} semestre 2006
Chiffre d'affaires : 4 M€ (+ 34%)
Carnet de commandes(*) : 4,2M€ (+ 68%)

En M€	1 ^{er} semestre 2006	1 ^{er} semestre 2005	Variation
Chiffre d'affaires	4,0	2,9	+34%
Carnet de commandes(*)	4,2	2,5	+68%

Une croissance simultanée du chiffre d'affaires et du carnet de commandes

Le chiffre d'affaires consolidé du 1^{er} semestre de l'exercice 2006 s'établit à 4 M€ en croissance de 34% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice précédent. A périmètre constant, le chiffre d'affaires ressort à 3,9M€ en croissance de 31%. La contribution sur le semestre au chiffre d'affaires de Barnes & Richardson, acquisition réalisée le 24 mai 2006, s'élève à 0,1M€.

Le carnet de commandes ressort en forte progression à +68% par rapport au 1^{er} semestre 2005. Il s'élève au 30 juin à 4,2 M€ contre 2,5 M€ au 30 juin de l'exercice précédent dont près de la moitié sera reconnu en chiffre d'affaires d'ici fin 2006 et 1,7M€ à fin 2007. Sur le semestre, 32% des contrats signés ont une durée supérieure ou égale à 24 mois. Ces derniers ont progressé de 23%, ce qui valide le choix stratégique d'Emailvision de privilégier une forte visibilité de l'activité à moyen terme. La durée moyenne des contrats s'établit quant à elle, à 20 mois à comparer à 13,5 mois initialement prévus dans le business plan.

Par ailleurs, la récurrence du chiffre d'affaires des clients acquis montre le fort taux de fidélité de ceux-ci. La croissance du chiffre d'affaires par le gain de 125 nouveaux clients (sur un total de 340 clients au 1^{er} semestre 2006) confirme quant à elle, le dynamisme commercial d'Emailvision et valide la position de leader sur l'ensemble de ses marchés en Europe. A ce titre, le logiciel d'optimisation et d'automatisation de campagnes e-mailing, *Campaign Commander™* a séduit, sur le semestre, des nouveaux clients tels que Seloger.com, Lapeyre, La Croix Rouge, Auchan Voyages, Handbag.com et Orange UK. Le nombre de nouveaux clients a connu une accélération sur la fin du 2^{ème} trimestre de l'exercice avec près de 40% de ces derniers acquis sur les mois de mai et juin.

La progression de l'activité sur la fin du semestre est liée principalement aux 1^{ères} contributions des commerciaux recrutés dès le mois de mars. Sur le 1^{er} semestre, Emailvision comptait 18 commerciaux en moyenne contre 12 à fin 2005. La société a néanmoins connu un décalage dans l'embauche de ses nouveaux commerciaux particulièrement en Allemagne. Cette situation aura probablement un impact sur le chiffre d'affaires annuel organique et pèsera temporairement sur la rentabilité opérationnelle du groupe. Des mesures correctives ont d'ores et déjà été prises en accélérant d'une part les efforts de recrutement des commerciaux et en mettant en place d'autre part une nouvelle organisation commerciale. Au mois de septembre 2006, l'effectif commercial sera porté à 23 commerciaux (total prévu initialement en fin d'année). La forte montée en puissance de l'équipe commerciale portera réellement ses effets à la fin du second semestre de l'exercice, et surtout au premier semestre 2007.

(*) Emailvision définit le carnet de commandes (Backlog) comme l'état des contrats signés, non annulables en cours d'exécution à date, c'est-à-dire la photographie du chiffre d'affaires futur sur les contrats signés par les clients et non annulables, que la société ne peut comptabiliser puisqu'ils n'ont pas encore été exécutés.

Communiqué de presse

Il est à noter que les années 2007 et 2008 ne connaîtront pas le même rythme actuel d'investissements en commerciaux (+100% entre 2005 et 2006). Emailvision envisage en effet d'accroître l'équipe commerciale de 25%/an jusqu'en 2008.

Dans ce contexte, le résultat d'exploitation 2006 devrait ressortir en dessous de la fourchette basse prévue lors de l'introduction en bourse.

Des investissements au service d'une stratégie de prise de parts de marché en Europe

Au-delà des efforts de renforcement des équipes commerciales, des investissements importants ont été réalisés au cours du 1^{er} semestre de l'exercice 2006 afin de conforter la position d'acteur leader européen d'Emailvision. Ainsi, les fonds levés lors de l'introduction en bourse en février ont permis la structuration des équipes de management et techniques et l'expansion de ses positions géographiques. Au niveau du management, la société s'est dotée de quatre nouveaux managers : un Directeur Administratif et Financier, un Directeur Technique, un Directeur Service Clients, et un Chef de Produit. De plus, le renforcement du département de recherche et développement permet à Emailvision d'annoncer le lancement d'une nouvelle version majeure de son logiciel *Campaign Commander™* V5.0 prévu début septembre.

Enfin, en termes de croissance externe et conformément à ce qui avait été annoncé lors de l'introduction en bourse, Emailvision a réalisé en mai 2006 l'acquisition de la société Barnes & Richardson au Bénélux. Cette 1^{ère} acquisition relative constitue une étape stratégique importante pour le groupe et répond à trois principaux objectifs :

- le renforcement de la position d'Emailvision en Europe,
- la consolidation de son offre technologique,
- l'enrichissement des services complémentaires.

Perspectives

Le renforcement engagé de l'équipe commerciale au second semestre et la forte récurrence de la base de clientèle installée sont autant d'éléments qui devraient avoir un impact positif sur la croissance rentable du groupe. Deux leviers opérationnels liés au modèle économique d'Emailvision permettront d'accroître la rentabilité opérationnelle dès 2007 :

- le faible coût marginal d'exploitation des nouveaux clients, dû à la mutualisation de coûts d'exploitation relativement fixes (data center & équipes administratives et techniques),
- forte progression du chiffre d'affaires embarqué (chiffre d'affaires et carnet de commandes^(*)).

A propos d'Emailvision

Emailvision est le leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. *Campaign Commander™* est l'outil d'automatisation et de routage des campagnes d'e-mail marketing de référence pour l'e-commerce. Emailvision dispose d'une plate-forme technique hautement robuste et sécurisée à même d'assurer l'envoi de plus de 300 millions de messages par mois et propose également à ses clients des services professionnels de formation, intégration, support et conseil. Les clients d'Emailvision bénéficient d'un taux de livraison des messages e-mail parmi les plus élevés en Europe (> 95 %). Fondé en mai 1999, Emailvision compte actuellement un effectif de 70 personnes à travers ses filiales au Royaume Uni, Allemagne, Belgique et France.

Emailvision est cotée sur Alternext – Code ISIN : FR0004168045 / MNEMO : ALEMV

Contacts

Emailvision	Actifin
Nick Heys Président 01 41 27 27 17 investor-relations@emailvision.com	Communication financière Frédéric Gameiro Stéphanie Roul 01 56 88 11 11 fgameiro@actifin.fr

(*) *Emailvision définit le carnet de commandes (Backlog) comme l'état des contrats signés, non annulables en cours d'exécution à date, c'est-à-dire la photographie du chiffre d'affaires futur sur les contrats signés par les clients et non annulables, que la société ne peut comptabiliser puisqu'ils n'ont pas encore été exécutés.*