



Paris, le 9 mars 2010

## Résultats Annuels 2009

### Dynamisme de l'activité et progression de la marge brute

### Impact des investissements sur le résultat opérationnel

### Passage aux normes IFRS

Emailvision, 1<sup>er</sup> éditeur international des logiciels Software as a Service «SaaS» pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing, publie ses résultats 2009.

En millions d'euros	2009 normes IFRS	2008 normes IFRS	Variation	2008 publié normes françaises
Carnet de commandes au 31/12	39,3	25,4	+ 55%	25,4
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>29,3</b>	<b>21,8</b>	<b>+ 35%</b>	<b>21,8</b>
<b>Taux de marge brute</b>	<b>73%</b>	<b>71%</b>		<b>71%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>0,73</b>	<b>1,90</b>	<b>-62%</b>	<b>2,22**</b>
Taux de marge opérationnelle	2,5%	8,7%		10,2%
<b>Résultat opérationnel retraité*</b>	<b>1,52</b>	<b>2,08</b>	<b>-27%</b>	<b>2,22**</b>
Taux de marge opérationnelle ajusté	5,2%	9,5%		10,2%
Résultat net	0,45	0,87	-48%	0,93
Résultat net retraité*	1,24	1,05	+18%	0,93

\* Retraité des ajustements IFRS des instruments dilutifs (BSA, BSPCE, stock-options)

\*\* Publié sous l'intitulé Résultat d'exploitation

### Progression de la marge brute qui atteint 73% en 2009

L'exercice 2009 a été marqué par une croissance très soutenue de l'activité avec une progression de 35% du chiffre d'affaires (38% à taux de change constant), à 29,3 M€, conformément à la stratégie de la société.

Le dynamisme de l'activité a permis une poursuite de l'amélioration du taux de marge brute qui atteint 73% du chiffre d'affaires annuel (contre 71% en 2008), soutenue par des effets de mutualisation et des économies d'échelle au niveau de la plate-forme logicielle SaaS. Le taux de marge brute s'améliore ainsi significativement pour la quatrième année de suite.

La croissance de l'activité a été accompagnée d'une augmentation de 55% du carnet de commandes, à 39,3 M€, contre 25,4 M€ en 2008, confirmant la forte visibilité de la société sur ses futurs revenus, avec 17,9 M€ reconnaissables en chiffre d'affaires au titre de 2010 et 11,1 M€ au titre de 2011.

## **L'accélération de la croissance a, comme prévu, pesé sur la rentabilité**

Au cours de l'année 2009, Emailvision a intensifié sa stratégie de prise de parts de marché en Europe et aux Etats-Unis avec la création de 2 nouvelles filiales (Italie et Suède) et l'augmentation de ses effectifs (+67 collaborateurs soit une augmentation de 45%). Au 31/12/09, le groupe Emailvision a des filiales dans 10 pays. La Société a gagné plus de 900 nouveaux clients en 2009.

Comme annoncé, ces investissements, qui ont été principalement axés sur le renforcement des équipes commerciales (56 présents au 31/12/09 contre 36 au 31/12/08) et de la R&D, ont pesé temporairement sur la rentabilité opérationnelle.

## **Passage aux normes IFRS**

A compter de l'exercice 2009, et dans le cadre de son projet de transfert sur Euronext, Emailvision a décidé d'adopter les normes comptables IAS/IFRS.

L'incidence du changement de référentiel comptable sur le compte de résultat est principalement liée à la comptabilisation en charges des stock-options, BSA et BSPCE attribués aux salariés et managers. Ces derniers ont pesé à hauteur de 0,79 M€ sur le résultat opérationnel et n'ont pas d'impact sur la trésorerie opérationnelle générée par l'entreprise.

Le résultat opérationnel ressort donc à 0,73 M€ (soit 2,5% du chiffre d'affaires) contre 1,90 M€ en 2008 (normes IFRS). Retraité de l'ensemble de l'impact des stock-options, BSA et BSPCE, le résultat opérationnel s'élève à 1,52 M€ (soit 5,2% du chiffre d'affaires), en recul de 27% par rapport à 2008.

Le résultat net retraité s'établit à 1,24 M€, en hausse de 18% par rapport à 2008, en raison de faibles charges d'impôts. En effet, les très bonnes perspectives de résultats à court et moyen termes ont permis au groupe d'activer les impôts sur les déficits reportables résiduels non reconnus précédemment.

La structure financière reste très saine et équilibrée avec une trésorerie de plus de 3,1 M€ et un endettement faible (Gearing de 17%).

## **Objectifs 2010**

Dans un contexte de réduction générale des budgets marketing, l'e-mail marketing de fidélisation a bénéficié des arbitrages budgétaires en raison de son ROI très élevé, accélérant son taux de pénétration au sein des entreprises et en faisant l'un des outils les plus privilégiés par les directions marketing.

Afin de répondre à la hausse de la demande pour son service logiciel *Campaign Commander*<sup>TM</sup>, Emailvision entend donc poursuivre en 2010 sa stratégie offensive de développement en accélérant ses recrutements et son expansion internationale.

L'objectif de la société est une croissance du chiffre d'affaires supérieure à 30%.

La phase de prise de parts de marché dans laquelle le groupe est engagé induira des investissements importants au niveau commercial, infrastructure technique et R&D.

Compte tenu de ses objectifs de développement, la société devrait dégager des pertes au 1<sup>er</sup> semestre 2010. Sur l'ensemble de l'exercice, le groupe anticipe de rester profitable.

Le groupe Emailvision est profitable depuis son exercice 2005.

# Communiqué de presse

**Prochain rendez-vous : publication du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre le 20 avril 2010**

**Emailvision est cotée sur NYSE Alternext - Code ISIN : FR0004168045 / MNEMO: ALEMV**

## A propos d'Emailvision

Emailvision est le 1<sup>er</sup> éditeur international des logiciels Software as a Service « SaaS » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. Son logiciel *Campaign Commander™* est la référence en matière d'automatisation des campagnes d'e-mail marketing pour l'e-commerce et le publishing. Avec plus de 250 collaborateurs, le groupe est présent sur les principaux marchés dont les Etats-Unis, la France, l'Allemagne (Hambourg et Munich), le Royaume-Uni, la Suisse (Genève et Zurich), la Belgique, les Pays-Bas, l'Espagne, la Suède et l'Italie. Emailvision met en œuvre une stratégie commerciale offensive de prise de parts de marché dans un marché en forte croissance.

## Contacts

---

### Emailvision

Nick Heys, Président  
Olivier Candau, Directeur Financier  
Tél. : 01 41 27 27 17  
investor-relations@emailvision.com

### Global Equities

**Listing Sponsor**  
Stéphane Lefèvre-Sauli  
Tél. : 01 44 43 33 00  
slefevre-sauli@global-equities.com

### ACTIFIN

**Communication financière**  
Jean-Yves Barbara - Emilie Dèbes  
Tél. : 01 56 88 11 11  
jybarbara ou edebes@actifin.fr