



Paris, le 12 septembre 2007

Résultats du 1^{er} semestre 2007

Premiers effets de notre stratégie de croissance rentable

Emailvision, l'éditeur leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing, publie ses résultats pour le 1^{er} semestre 2007.

En millions d'euros	1 ^{er} semestre 2007	1 ^{er} semestre 2006	Variation en %
Prises de commandes au 1 ^{er} semestre	11,71	4,42	+ 165%
Carnet de commandes au 30.06.07	10,81	4,20	+ 157%
Chiffre d'affaires*	7,23	3,99	+ 81%
Taux de marge brute	67%	62%	+ 5 pts
Résultat d'exploitation	0,25	(0,13)	
<i>Taux de marge d'exploitation</i>	3,4%	ns	
Résultat courant avant impôt	0,27	(0,13)	
Résultat net	0,06	(0,23)	

* Intégration de Barnes & Richardson à compter du 1^{er} juin 2006

Depuis 2004, Emailvision a développé un business model de vente de logiciel par abonnement avec des contrats de 12 à 36 mois. Cet abonnement comprend la licence logicielle, le routage, l'exploitation et le support. La société reconnaît le chiffre d'affaires de chaque abonnement mensuellement, au fur et à mesure de la période d'abonnement. Les « prises de commandes » représentent la valeur des contrats signés par la force commerciale sur la période. Le « carnet de commandes » cumule la valeur des contrats restant encore à reconnaître en chiffre d'affaires.

Conformément à l'objectif défini à 3 ans, Emailvision s'est fixé comme priorité de doubler sa part de marché à 10 % au niveau européen. Cette stratégie s'est traduite au cours du 1^{er} semestre 2007 par une **accélération des prises de commandes** (+ 165%) et une forte **croissance du chiffre d'affaires** (+ 81%), toujours rentable malgré une **politique d'investissements soutenue**.

Grâce à cette forte croissance, les résultats progresseront très significativement au 2nd semestre.

Un 1^{er} semestre en forte croissance : 11,7 M€ de prises de commandes

Les efforts commerciaux déployés afin de conquérir de nouveaux clients se déroulent avec succès : + de 200 nouveaux clients en 6 mois et un carnet de commandes en hausse de 157%. L'activité du semestre ressort à 7,23 M€, en hausse de 81% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice précédent (dont 64% de croissance organique).

Poursuite des investissements commerciaux, marketing, R&D et ouverture d'un 2^{ème} Data Center

Afin d'accompagner la croissance des nouveaux clients, Emailvision a procédé à l'ouverture d'une nouvelle plate-forme technique lui permettant de doubler ses capacités en termes de serveurs et a renforcé ses équipes de support et de management.

En matière de R&D, Emailvision travaille depuis un an à l'élaboration d'une nouvelle version de son logiciel Campaign CommanderTM qui devrait être commercialisée dans le courant du mois d'octobre. Dotée de fonctionnalités spécifiques, elle contribuera à accélérer la signature de nouveaux clients.

Emailvision a également intensifié sa participation aux salons professionnels (10 salons au 1^{er} semestre 2007 contre 5 pour la même période en 2006) et renforcé sa force de vente qui est passée de 24 à 33 collaborateurs au cours du 1^{er} semestre, sur un effectif global de 103 personnes au 1^{er} septembre 2007.

Une marge d'exploitation de 3,4% malgré des investissements élevés

Traditionnellement, le premier semestre de la société est marqué par d'importants investissements qui entraînent une saisonnalité de la rentabilité, phénomène accentué par le modèle économique qui repose sur des contrats d'abonnement. En effet, dans un modèle de revenus par abonnement, le CA est reconnu au fur et à mesure de la durée de vie du contrat alors que les charges allouées à l'expansion de la société (salaires, R&D, etc.) sont constatées immédiatement, entraînant une inertie au niveau des effets de levier sur la rentabilité, un phénomène accentué en période d'investissements.

Malgré le dynamisme des investissements et des recrutements, le résultat d'exploitation ressort à 0,25 M€ au 1^{er} semestre 2007 contre une perte de 0,13 M€ au cours de la même période en 2006. **Ce retour dans le vert sur le premier semestre démontre qu'Emailvision a désormais atteint une taille critique qui lui permet d'absorber les charges liées à son dynamisme commercial.**

Le résultat net atteint 0,06 M€ au 1^{er} semestre 2007 contre une perte de 0,23 M€ au 1^{er} semestre 2006.

La différence entre le résultat d'exploitation et le résultat net est constituée principalement par l'impact de l'impôt sur les sociétés pour 166 K€, charge non décaissée grâce aux pertes antérieures, et par l'amortissement du Goodwill relatif à l'acquisition de Barnes & Richardson (aujourd'hui Emailvision Benelux) pour 58 K€.

La structure du bilan reste saine, sans dettes, avec une trésorerie positive de près de 3 M€.

Perspectives 2007 : forte croissance de l'activité et amélioration de la rentabilité

Les résultats enregistrés au cours du 1^{er} semestre 2007 confirment la qualité des fondamentaux de la société et renforcent la confiance du management dans l'atteinte de ses objectifs 2007 : forte croissance et amélioration de la rentabilité. La société a déjà acquis 4,3 M€ de CA pour le second semestre et 4,7 M€ pour 2008 dans son carnet de commandes. Les effets de levier permettront, comme prévu, une croissance de la rentabilité.

**Prochain rendez-vous : publication des résultats commerciaux du 3^{ème} trimestre 2007
le 23 octobre 2007**

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

A propos d'Emailvision

Emailvision est l'éditeur leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. Son logiciel *Campaign Commander*TM est la référence en matière d'automatisation des campagnes d'e-mail marketing pour l'e-commerce et le publishing. Avec plus de 100 collaborateurs, et présent sur les principaux marchés européens (France, Allemagne, Royaume-Uni et Benelux), Emailvision met en œuvre une stratégie commerciale offensive de prise de parts de marché dans un marché à forte croissance.

Contacts

Emailvision	Global Equities	ACTIFIN
Nick Heys, Président Olivier Candau, Directeur Financier Tél. : 01 41 27 27 17 investor-relations@emailvision.com	Listing sponsor Stéphane Lefèvre-Sauli Tél. : 01 44 43 33 00 slefevresauli@global- equities.com	Communication financière Jean-Yves Barbara - Emilie Dèbes Tél. : 01 56 88 11 11 jybarbara ou edebes@actifin.fr