



Clichy, le 13 mars 2006

**Résultats annuels 2005**  
**La montée en puissance du modèle « on demand »**  
**Chiffre d'affaires : + 73%**  
**Marge nette : 8%**

Emailvision, premier éditeur de logiciels « on demand\* » pour l'e-mail marketing en Europe, publie ce jour ses résultats arrêtés au 31 décembre 2005.

En M€	31.12.2005	31.12.2004
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6,86</b>	<b>3,96</b>
<b>Résultat d'Exploitation</b>	<b>0,31</b>	<b>(0,63)</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>4,5%</i>	<i>ns</i>
<b>Résultat Net Part du Groupe</b>	<b>0,55</b>	<b>(0,43)</b>
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>8%</i>	

La forte croissance de l'activité en 2005 a permis à Emailvision de générer un chiffre d'affaires de 6,86M€ en hausse de 73% par rapport à 2004.

Le succès du modèle on demand permet d'afficher une évolution positive du résultat d'exploitation qui s'établit à 0,31M€ sur l'exercice. Ce résultat s'accompagne d'une appréciation substantielle de la marge d'exploitation qui s'établit à 5,2% contre 3,6% sur le 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice.

Cette amélioration découle en outre du modèle de chiffre d'affaires embarqué (valeur des contrats d'abonnement signés) qui réduit progressivement le coût marginal de la croissance et génère un développement sécurisé de la société par une forte visibilité. Il est à noter que cette amélioration s'inscrit dans un doublement des investissements en marketing sur le second semestre.

Le résultat net part du groupe bénéficie d'un résultat exceptionnel positif de à 0,39M€ et ressort ainsi à 0,55 M€ contre (0,43) M€ en 2004, soit une marge nette de 8%.

**Une stratégie de croissance rentable ...**

Emailvision, « pure player » des logiciel emailing on demand, et leader en Europe entend consolider ses positions.

Aussi dès 2004, Emailvision a déployé ses forces commerciales à travers l'Europe et a enregistré en 2005 un effectif moyen de 12 commerciaux. Dans le cadre de sa stratégie de développement, la société envisage de doubler ses équipes commerciales en 2006.

L'objectif étant de doubler sa part de marché en Europe en trois ans :

- en renforçant son équipe commerciale,
- en développant de nouveaux services technologiques pour le marketing,
- et en s'implantant dans de nouvelles régions.

# Communiqué de presse

## ... à l'appui d'un marché en forte croissance

Emailvision inscrit sa stratégie sur un marché en forte croissance en Europe. Selon IDC, le marché mondial du software « on demand » devrait augmenter de 41% par an entre 2004 et 2009. D'autre part, une étude réalisée par Forrester Research, a précisé qu'en 2005, seulement 34% des e-mail marketeurs en Europe avaient déjà choisi d'externaliser leur technologies e-mail marketing.

Emailvision publiera son chiffre d'affaire du 1<sup>er</sup> trimestre le mardi 25 avril 2006.

\* Accessible depuis tout navigateur Internet via une interface Web conviviale, l'applicatif Campaign Commander™ « on demand » ne nécessite ni installation, ni mises à jour, ni compétences techniques, ni infrastructure pour l'entreprise qui l'utilise. Il est exploitable dès l'ouverture du compte du client.

## A propos d'Emailvision

Cotée sur Alternext Paris depuis février 2006, Emailvision est le leader européen des applicatifs « on demand » pour la gestion des campagnes d'e-mail marketing. *Campaign Commander*™ est l'outil de gestion 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 France en mai 1999 par Nick Heys, Emailvision compte actuellement un effectif de 55 personnes à travers ses filiales en Angleterre, Allemagne et France. De plus amples informations sont disponibles sur : [www.emailvision.com](http://www.emailvision.com)

**Emailvision est cotée sur Alternext depuis le 14 février 2006. Code ISIN : FR0004168045 / MNEMO : ALEMV**

## CONTACTS

<b>Emailvision</b>	<b>Actifin Communication financière</b>
Nick Heys Président 01 41 27 27 17 <a href="mailto:investor-relations@emailvision.com">investor-relations@emailvision.com</a> <a href="http://www.emailvision.com">www.emailvision.com</a>	Frédéric Gameiro da Conceicao Alexandre Commerot 01 56 88 11 11 <a href="mailto:fgameiro@actifin.fr">fgameiro@actifin.fr</a> <a href="mailto:acommerot@actifin.fr">acommerot@actifin.fr</a>