



Levallois-Perret, 16 juin 2008

Forte amélioration de la marge d'exploitation, supérieure à 12% : Le REX du S1 représente déjà 85% du REX de l'exercice précédent

1) Ce qu'il faut retenir :

- les savoir-faire intégrés grâce aux dernières acquisitions correspondent parfaitement aux objectifs en termes de synergies et sont générateurs d'un fort potentiel de croissance.
- Bénéficiant d'une organisation nouvelle et d'une offre intégrée sans équivalent sur le marché de « marketing de fidélisation à valeur ajoutée », le Groupe multiplie aujourd'hui les signatures de nouveaux contrats (conseil, droits d'accès et abonnements) avec les plus grands comptes européens
- Pour l'ensemble de l'exercice en cours, la marge d'exploitation sera supérieure à 12%, au-delà des prévisions annoncées lors de la dernière réunion de présentation des comptes, favorisée notamment par un volume de contrats signés / en cours supérieur à 50 M€ au 31 mars, en progression de +127% sur 6 mois.

2) L'activité du 1^{er} semestre :

(en K€) (exercice clos au 30/09)	S1 2007/08 consolidé (6 mois)	2006/07 Proforma (12 mois)
Chiffre d'affaires	41 573	84 197
Résultat d'exploitation	5 100	6 001
Marge d'exploitation	12,3%	7,1%
Volume de contrats signés / en cours	50 M€	22 M€

Plusieurs facteurs font de ces 6 premiers mois de l'exercice 2007/08 un 1^{er} semestre à la fois très satisfaisant et générateur d'une croissance à venir très soutenue.

En premier lieu, la rentabilité d'exploitation dégagée est conforme au plan de marche du Groupe. Le niveau atteint de 12,3% démontre que les synergies annoncées après les dernières acquisitions, à la fin de l'exercice précédent, sont effectivement immédiates et porteuses de haut niveau de rentabilité. Aujourd'hui, le Groupe dispose d'une organisation bien en place et d'une offre complète, qui lui permet de gagner chaque jour des contrats de taille très significative et courant sur plusieurs années. La mise en place de ces contrats correspond à une montée en puissance progressive, dont le plein impact ne sera visible qu'après une période pouvant aller jusqu'à 18 mois suivant la signature initiale. En second lieu, l'organisation nouvelle mise en place est génératrice d'une croissance à venir très soutenue, dans la mesure où la très forte progression du volume de contrats signés / en cours permet d'anticiper un niveau de chiffre d'affaires au second semestre très supérieur à celui des 6 premiers mois. Il convient à cet égard de souligner que ce volume de contrats ne correspond évidemment qu'à la partie « conseil » du chiffre d'affaires, les ventes de e-commerce induites ne pouvant être quant à elle quantifiées a priori.

Les 41,6 M€ de chiffre d'affaires se répartissent entre conseil (46% du total) et e-commerce (54%), traduisant la très forte proportion désormais représentée par la partie hautement profitable du business. A cet égard, la partie e-commerce de l'activité du Groupe apparaît comme une composante nécessaire au succès des contrats signés / en cours.

Au plan de la structure financière, la trésorerie nette disponible de 26 M€ dote le Groupe des moyens de continuer à être un acteur actif dans le processus de consolidation du secteur de la fidélisation. En outre, la mise en bourse récente de ITSS contribue également à accroître la marge de manœuvre financière du Groupe et permet à cette filiale d'accélérer de manière autonome son développement, tout en devenant au sein du Groupe un pôle expertise technique, de sourcing de services pour tous les produits technologiques.

Enfin, il convient de rappeler que les chiffres consolidés n'intègrent pas l'activité du franchisé européen, dont I&D détient à ce jour 19% du capital. Ce dernier a réalisé, pour les 6 premiers mois de l'exercice en cours, un CA de 60 M€ et dégagé une marge d'exploitation de 12%.

3) Les perspectives

Conformément à ses objectifs, et dans son périmètre actuel, le Groupe devrait réaliser un chiffre d'affaires annuel en forte progression, avec une forte visibilité sur la partie « conseil ». En tout état de cause, la rentabilité devrait être supérieure à celle du 1^{er} semestre.

En parallèle, le Groupe continue de mener une démarche très active pour devenir un acteur leader de son secteur à l'échelle européenne, et ainsi mieux accompagner la stratégie internationale des grands comptes.

Il est précisé « que la mise d'instruments financiers sur le marché dans le cadre d'un placement réservé à des investisseurs qualifiés ne prive pas les autres investisseurs du droit d'acquies de tels instruments financiers » et ce conformément au communiqué de presse de l'AMF datant du 15 octobre 2007 relatif aux règles du placement privé sur Alternext et traitant de la transposition (1) de la directive « prospectus (2) » dans le code monétaire et financier relatif à l'appel public à l'épargne. En conséquence, les investisseurs qualifiés ne sont plus les seuls autorisés à passer des ordres sur les titres INITIATIVES ET DEVELOPPEMENTS admis aux négociations sur le marché Alternext de NYSE Euronext. Les investisseurs particuliers ont désormais eux aussi la possibilité d'acheter des actions INTIATIVES ET DEVELOPPEMENTS au travers de leur intermédiaire financier habituel sous réserve, comme le précise l'AMF, que celui-ci ait « fait toute diligence pour s'assurer que l'investisseur est bien au fait des risques particuliers que comporte ledit instrument financier. »

Initiatives et Développements, « créateur d'espaces affinitaires » : Acteur majeur de la fidélisation, le Groupe Initiatives & Développements a pour vocation de créer pour les entreprises et leurs clients des espaces « privilégiés » afin de rapprocher les marques de leurs communautés d'acheteurs, de distributeurs, de partenaires et de salariés.

Initiatives & Développements est coté depuis juillet 2006 sur Alternext – FR0010354407 - ALIDA

Contact : Christian Quérou, PDG – Tel. 01 47 59 51 63

Listing sponsor : Euroland Finance – Julia Temin – Tel. 01 44 70 20 84