



Paris, le 8 septembre 2006

Très bon premier semestre 2006 : forte progression de l'activité et des résultats, croissance externe au Royaume-Uni.

MAXIMILES publie ses comptes semestriels au 30 juin 2006 ayant fait l'objet d'une revue limitée. Dans un contexte de forte croissance, les résultats ont progressé plus rapidement que l'activité, validant la robustesse du modèle de croissance rentable de MAXIMILES.

En M€	30 juin 2006	30 juin 2005	12 mois 2005	S1.06/S1.05
Chiffre d'affaires¹	4,51	3,51	6,99	+ 28,5 %
- dont Maximiles.com	2,39	1,67	3,52	+ 42,8 %
- dont Maximiles Services	1,88	1,84	3,32	+ 2,5 %
Résultat d'Exploitation	0,86	0,55	0,96	+ 56,5 %
En % du chiffre d'affaires	19,0 %	15,6 %	13,7 %	
Impôt sur les résultats ²	0,30	0,00	0,34	ns
Résultat Net Part du Groupe	1,22	0,55	1,36	ns
En % du chiffre d'affaires	27,1 %	15,6 %	19,4 %	

(1) Le chiffre d'affaires comprend des opérations d'échange de marchandises à hauteur de 243 K€ pour le 1^{er} semestre 2006, 0 K€ pour le 1^{er} semestre 2005 et 151 K€ pour les 12 mois 2005.

(2) Un impôt différé sur les déficits fiscaux a été activé à hauteur de 305 K€ au 1^{er} semestre 2006. Pour l'ensemble de l'année 2005, 340 K€ de reports sur les déficits fiscaux avaient été activés.

Forte progression de l'activité et des résultats

Au 30 juin 2006, le chiffre d'affaires consolidé s'est établi à 4,51 M€, en croissance de près de 29 % par rapport à la même période 2005. Ce bon niveau d'activité s'appuie sur la forte croissance de **Maximiles.com** (+42,8 %) et sur le retour à la croissance de **Maximiles Services** (+2,5 %) :

- **Maximiles.com**, 1^{er} programme de fidélité sur Internet en France, connaît une activité toujours très dynamique avec 1 525 000 membres au 30 juin 2006 (+39.9% par rapport au 30 juin 2005) et 62 partenaires (+ 47,6 % vs 30 juin 2005, soit 20 partenaires supplémentaires depuis l'introduction en Bourse).

- **Maximiles Services** renoue avec la croissance notamment grâce à l'activité générée par de nouveaux contrats comme Insert Centre Ville, CanalSat, NRJ Mobile, 2WLS, Maximiles Services s'est également positionné sur le marché des programmes affinitaires associés aux cartes de paiement : le Groupe Banque Populaire a en effet choisi Maximiles Services pour concevoir et opérer le programme affinitaire associé à la "Carte Football", la première carte de débit (MasterCard) thématique sur le football, lancée à l'occasion de la Coupe du Monde.

Dans ce contexte de croissance très dynamique, la rentabilité de **MAXIMILES** a fortement progressé au cours du 1^{er} semestre. Avec un résultat d'exploitation en progression de 56,5 %, le taux de marge d'exploitation passe ainsi de 15,6 % à 19,0 % du chiffre d'affaires, entre le 1^{er} semestre 2005 et le 1^{er} semestre 2006.

Après la reconnaissance d'un impôt différé² actif, le résultat net s'établit à 1,22 M€, soit 27,1 % du chiffre d'affaires. Le montant des reports déficitaires encore disponibles à fin juin 2006 s'élève à environ 17 M€.

Entre le 31 décembre 2005 et le 30 juin 2006, les fonds propres de **MAXIMILES** ont augmenté de 1,2 M€, passant de 7,0 M€ à 8,2 M€. La société n'apas de dettes financières. La trésorerie disponible au 30 Juin 2006 s'élève à 7,6 M€ (avant acquisition de la société Ipoints Ltd).

Communiqué de presse

Maximiles devient le leader de la fidélité sur Internet en Europe après l'acquisition de Ipoints Ltd.

Suite à l'acquisition d'Ipoints Ltd en juillet 2006, le groupe est maintenant leader sur deux des trois principaux marchés européens de la fidélisation sur Internet : la France et l'Angleterre.

Créé en 1999 et basé à Londres, **Ipoints.com** fonctionne sur le même modèle économique que **Maximiles.com** : vente de points aux sites marchands partenaires et exploitation des adresses e-mails et postales des membres opt'in. Ipoints compte 1,05 million de membres qui ont la possibilité de gagner des points cadeaux, des ipoints, en faisant leurs achats en ligne auprès de 20 sites marchands partenaires. Les ipoints peuvent être convertis en cadeaux à partir d'un catalogue totalement en ligne, de plusieurs centaines de références.

Ipoints.com compte des sites partenaires ou affiliés dans toutes les grandes catégories marchandes de l'internet : voyages, livres, fleurs, dvd, cd, dont 101cd.com, moonpig.com, bunches.com, le moteur de recherche webfetch.com (du groupe Infospace), **Maximiles** et **Ipoints** ont déjà un certain nombre de partenaires communs comme promod.com et mypixmania.com.

L'acquisition a été réalisée courant juillet 2006 sur fonds propres, et sera intégrée comptablement à partir du 1^{er} juillet 2006.

En M€	30 juin 2006 Pro-forma* (Non audité)	30 juin 2005	12 mois 2005
Chiffre d'affaires¹	6,02	3,51	6,99
- dont activité type Maximiles.com	3,76	1,67	3,52
- dont activité Services	2,01	1,83	3,32
Résultat d'Exploitation	1,15	0,55	0,96
En % du chiffre d'affaires	19,2 %	15,6 %	13,7 %
Impôt sur les résultats ²	0,25	0,00	0,34
Résultat Net Part du Groupe	1,46	0,55	1,36
En % du chiffre d'affaires	24,2 %	15,6 %	19,4 %

* Correspond à l'agrégation des chiffres de Maximiles France et d'Ipoints sur le 1^{er} semestre 2006.
Taux de change GBP/EUR = 1,44.

Au 30 juin 2006, en pro-forma, le Groupe **MAXIMILES** représenterait un chiffre d'affaires de 6,02 M€ pour un résultat d'exploitation de 1,15 M€ et un résultat net de 1,46 M€, soit un taux de marge nette de 24,2 %.

Le groupe compte désormais 58 salariés, avec des activités de programmes multi-enseignes en ligne qui représentent 66 % du chiffre d'affaires consolidé, pour 2,58 millions de membres et 82 partenaires. L'activité se serait répartie en 75% France et 25% Angleterre.

L'acquisition de Ipoints Ltd permet à MAXIMILES d'offrir aux e-marchands des solutions de fidélisation sur deux des trois principaux marchés en Europe, base d'un développement pan-européen. MAXIMILES et Ipoints Ltd vont pouvoir échanger leurs "meilleures pratiques" tant commerciales que technologiques, afin de tirer le maximum de cette alliance. Ainsi, le groupe ambitionne la position de leader européen de la fidélisation sur Internet.

Marc Bidou, Président - Directeur Général de MAXIMILES, commente : "Nous avançons conformément à notre plan de marche. L'activité en France, en forte croissance, a délivré d'excellents résultats au 1^{er} semestre et le rachat d'Ipoints nous positionne pour devenir le leader européen de la fidélisation sur Internet."

Communiqué de presse

A propos de Maximiles

Créé en 1999, **MAXIMILES** s'est imposé comme le leader européen de la fidélisation sur internet.

Le programme de fidélité multi-enseignes sur Internet Maximiles.com devient rapidement un succès, avec à ce jour plus d'1,5 million de membres inscrits et 62 sites marchands partenaires. Maximiles Services opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme U.G.C., Bred, Loxam, Groupe Banque Populaire, Actual Interim, C.I.C., ... En 2005, MAXIMILES a réalisé un chiffre d'affaires de 7,0 M€, en croissance de 31,4 %, pour une marge nette de 19,4 %. En juillet 2006, Maximiles a racheté Ipoints Ltd, le leader britannique de la fidélisation en ligne.

www.maximiles.com/finance

Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX

Contacts

MAXIMILES

Marc BIDOU
Président Directeur Général
Tél. : 01 44 88 60 30
m.bidou@maximiles.com

ACTIFIN

Nicolas MEUNIER
Marie GAVERIAUX
Tél. : 01 56 88 11 11
nmeunier@actifin.fr
mgaveriaux@actifin.fr