



Leader Européen de la Fidélisation en Ligne

Résultats annuels 2009
Marge d'exploitation de 12,2%
Poursuite de la stratégie offensive de développement

Paris, le 7 avril 2010

MAXIMILES (Alternext, ALMAX) publie ses résultats annuels 2009, arrêtés au 31 décembre 2009. Dans un contexte économique perturbé, le groupe a enregistré une croissance de 13% à taux de change constant de son cœur d'activité, la fidélisation, ce qui lui a permis de maintenir un niveau d'activité du groupe stable par rapport à 2008. Conformément à sa stratégie offensive, MAXIMILES a continué à autofinancer ses développements dans Fabuleos et son déploiement en Espagne et en Italie, tout en réalisant comme annoncé une marge d'exploitation de 12,2%. Le Groupe a par ailleurs dégagé des flux d'exploitation de 2,67 M€ au cours de l'exercice et est bien positionné pour profiter de la future reprise économique.

En M€	2009 Constant ⁽¹⁾	2009 Publié	2008
C.A. Total consolidé ⁽²⁾	16,04	15,58	16,48
EBITDA	3,01	2,94	3,47
Résultat d'exploitation <i>en % du C.A.</i>	1,95 12,2 %	1,90 12,2 %	2,42 14,7 %
Résultat Financier	0,10	0,10	0,38
Résultat courant avant impôt	2,05	2,00	2,80
Impôts sur les résultats ⁽³⁾	-0,52	-0,52	0,74
Résultat net avant survaleurs ⁽⁴⁾	1,53	1,48	3,55
Résultat net part du Groupe	0,67	0,62	2,70

(1) A taux de change constant

(2) Dont échange de marchandises pour 609 K€ en 2009 et 360 K€ en 2008

(3) Impôt différé sur les déficits fiscaux pour 100 K€ sur Dateos Sarl

(4) Après amortissement des écarts d'acquisition de Ipoints Ltd (851 K€) et 2WLS SA (8,4 K€)

2009 : Poursuite de la stratégie offensive de développement malgré un contexte de marché difficile

Dans un contexte de marché difficile, le groupe a fait le choix de poursuivre sa stratégie offensive de développement afin d'être bien positionné au moment de la reprise de l'activité, et ce en investissant notamment dans :

- Fabuleos, le programme de cash-back lancé fin 2008 et qui se développe rapidement en France,
- La poursuite de l'internationalisation du groupe à travers son déploiement en Espagne et en Italie.

Malgré ces charges de développement, MAXIMILES dégage un résultat d'exploitation de 1,90 M€, soit une marge d'exploitation très significative de 12,2%. Le résultat net part du Groupe s'élève à 0,62 M€, après

une charge d'impôt de 0,52 M€ contre un produit d'impôt de 0,74 M€ en 2008 qui était dû à une activation de déficits fiscaux.

Une situation financière particulièrement solide

L'activité est génératrice de cash flow : les flux de trésorerie générés par l'exploitation s'élèvent ainsi à 2,67 M€, notamment grâce à une très bonne maîtrise du BFR. Le total des flux de trésorerie de l'exercice se monte à 2,75 M€, portant la trésorerie de clôture à 15,56 M€.

Avec ce niveau élevé de trésorerie couplé à un endettement financier quasi nul et 21,62 M€ de capitaux propres, MAXIMILES bénéficie d'une situation financière très solide qui lui permet de poursuivre sereinement son ambitieux programme de développement.

Perspectives et stratégie

« Même si nous ne disposons pas aujourd'hui d'une visibilité suffisante pour pouvoir prédire l'évolution à court terme du marché, nous sommes très confiants dans son évolution à moyen terme et, grâce notre stratégie offensive, nous pensons être très bien positionnés pour tirer partie de la future reprise économique. » commente Marc Bidou, PDG de Maximiles.

Dans cette optique, le groupe entend poursuivre en 2010 sa stratégie de développement de ses 3 lignes d'activité, en s'appuyant sur ses équipes expérimentées et en étudiant des opportunités de croissance externe.

- **Fidélisation** : Sur cette activité qui a enregistré une croissance de 13% sur l'exercice grâce au dynamisme des programmes en nom propre Maximiles.com/iPoints.co.uk comme des programmes en marque blanche, MAXIMILES entend renforcer son leadership et étendre sa couverture géographique. Dans l'activité récente du cash-back, le groupe a pour objectif de devenir un acteur majeur en prévision d'un développement fort de ce marché aujourd'hui en démarrage.
- **Marketing direct** : MAXIMILES souhaite continuer à s'imposer comme un acteur de référence grâce à sa capacité à répondre à une demande de marketing direct de plus en plus qualifié, notamment en adaptant son offre à l'évolution du marché à travers le développement de services de « lead generation ».
- **Panels en ligne** : Dans un marché porté par la migration du off-line vers le on-line, MAXIMILES entend devenir un acteur européen en capitalisant sur la richesse de ses panels et sur l'extension de sa couverture géographique.

A propos de MAXIMILES

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

La société opère les programmes de fidélité multi-enseignes sur Internet Maximiles.com en France, Espagne, Italie, et Ipoints.co.uk en Angleterre. Ces programmes représentent 7,1 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. En 2009, Maximiles a réalisé un chiffre d'affaires de 15,58 millions d'euros. Le groupe a lancé récemment le programme de cashback sur internet Fabuleos. Le groupe opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme MasterCard, U.G.C., Bred, Hôtels B&B, Groupe Banque Populaire, Actual Interim, Onmedica... La société a développé et breveté la technologie Dateos Membership System qui est la plateforme des programmes affinitaires gérés en nom propre et pour compte de tiers. MAXIMILES est coté sur Alternext d'Euronext Paris, et a reçu le label OSEO-ANVAR d'entreprise innovante.

Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX

www.maximiles.com/finance

Contacts

MAXIMILES

Marc BIDOU - Président Directeur Général

Tél. : 01 44 88 60 30

m.bidou@maximiles.com

ACTIFIN

Nicolas MEUNIER

Anais de SCITIVAUX

Tél. : 01 56 88 11 11

nmeunier@actifin.fr
adescitivaux@actifin.fr