



Leader Européen de la Fidélisation en Ligne

Résultats annuels 2008

Une forte rentabilité, en phase d'investissement

- Taux de marge opérationnelle : 14,8 %
- Taux de marge nette : 16,3 %

Paris, le 25 mars 2008

MAXIMILES (Alternext, ALMAX) publie ses résultats annuels 2008, arrêtés au 31 décembre 2008. A taux de change constant, la progression du chiffre d'affaires ressort à 16,6 %, entièrement organique. Les investissements annoncés pour le déploiement de la stratégie commerciale pèsent sur la rentabilité. Le résultat opérationnel s'établit toutefois à un bon niveau, à environ 15 % du chiffre d'affaires, permettant à MAXIMILES de générer de solides flux de trésorerie (3 M€). En dépit d'une faible visibilité à court terme, le Groupe aborde ainsi les prochains mois sereinement, confiant dans sa stratégie et ses perspectives à moyen terme.

En M€	2008 Constant ⁽¹⁾	2008 Publié	2007	Δ 2008 / 2007 Constant ⁽¹⁾
C.A. Total consolidé ⁽²⁾	17,24	16,48	14,79	+ 16,6 %
EBITDA	3,66	3,47	4,51	- 18,7 %
Résultat d'exploitation	2,55	2,42	3,12	- 18,3 %
<i>en % du C.A.</i>	14,8 %	14,7 %	21,1 %	
Résultat Financier	0,38	0,38	0,16	ns
Impôts sur les résultats ⁽³⁾	0,71	0,74	0,49	ns
Résultat net avant survaleurs	3,66	3,55	3,78	- 3,1 %
Résultat net part du Groupe ⁽⁴⁾	2,81	2,70	2,93	-4,1%
<i>en % du C.A.</i>	16,3 %	16,4 %	19,8 %	

(1) A taux de change constant

(2) Dont échange de marchandises pour 360 K€ en 2008 et 612 K€ en 2007

(3) Impôts différés sur les déficits fiscaux pour 673 K€ en 2008 et 700 K€ en 2007

(4) Après amortissement des écarts d'acquisition liés à l'acquisition de Ipoints pour 851 K€

2008 : année de croissance et de développements

2008 aura été un exercice de développements commerciaux, conformément à la stratégie de croissance organique annoncée. S'appuyant sur ses bases solides de *leader européen de la fidélité sur Internet*, Maximiles a investi pour renforcer géographiquement ses positions d'une part, et enrichir son modèle d'autre part :

- Lancement des offres en Espagne et en Italie ;
- Développement de l'offre de « coalition email program » ;
- Lancement du site de cashback Fabuleos.com.

Ainsi, à taux de change constant, **le chiffre d'affaires des programmes en nom propre progresse de 26,9 %**, un bon niveau de croissance, malgré une fin d'année difficile. **Les programmes en marque blanche progressent de 3,6 %**, générant plusieurs signatures venant renforcer le récurrent pour 2009.

Une rentabilité solide, génératrice de cash flow

La structure financière s'est renforcée : les flux libres de trésorerie s'établissent à 2,69 M€, légèrement supérieurs à ceux de 2007, notamment grâce à une réduction significative du Besoin en Fond de Roulement. Sur l'exercice, les flux trésorerie se montent à 3,07 M€, portant la trésorerie de clôture à 12,81 M€.

Avec un endettement financier nul, une trésorerie confortable et un bilan solide, MAXIMILES est serein pour traverser le contexte actuel, et dispose surtout des atouts financiers pour en sortir renforcé.

Confiance sur les marchés et la stratégie

Malgré la faible visibilité qui caractérise le marché actuellement, MAXIMILES est confiant sur les vecteurs fondamentalement positifs qui soutiennent son marché et sur la solidité de ses positions :

- Des offres adressées au « nouveaux consommateurs » à la recherche de bons plans, de remises, de cashback et de points de fidélisation ;
- Une envergure européenne ;
- Une structure financière solide ;
- Des opportunités de croissance externe, avec toute la prudence qui s'impose dans un contexte délicat.

« Même s'il est difficile de tirer de grandes tendances sur notre marché actuellement, je suis très confiant dans son évolution à moyen terme. Nous avons réalisé une année 2008 qui renforce notre position d'acteur leader de la fidélité en ligne et plus généralement du marketing affinitaire sur Internet. Nous avons donc tous les atouts, commerciaux et financiers, pour encore nous renforcer dans les prochains mois. » commente Marc Bidou, PDG de Maximiles.

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 5,5 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. En 2008, Maximiles a réalisé un chiffre d'affaires de 16,48 millions d'euros. Le groupe a lancé récemment le programme de cashback sur internet Fabuleos. Le département Maximiles Business opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme 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 cotée 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
Maël LECRUBIER
Tél. : 01 56 88 11 11
nmeunier@actifin.fr
mlecrubier@actifin.fr