

Communiqué de presse



Paris, le 4 avril 2006

Résultats Annuels 2005 : une marge nette de 19,4 % en très forte hausse Résultat d'Exploitation : x2,2 Résultat Net : x2,9

MAXIMILES publie ses résultats annuels arrêtés au 31 décembre 2005. La croissance du chiffre d'affaires (+31,4 %) s'est assortie d'une progression significative des résultats, soulignant la solidité du modèle de croissance rentable de la société. L'exercice 2005 est aussi marqué par l'affirmation de **Maximiles.com** comme principale source de revenus de la société (env. 51 % du chiffre d'affaires consolidé).

En M€	31 déc. 2005	31 déc. 2004	Δ 2005/2004
Chiffre d'affaires ¹	6,99	5,32	+ 31,4 %
- dont Maximiles.com	3,52	1,97	+ 78,9 %
- dont Maximiles Services	3,32	3,35	- 1,0 %
Charges de personnel	2,36	1,99	+ 18,6 %
Résultat d'Exploitation	0,96	0,44	x 2,2
- en % du chiffre d'affaires	13,7 %	8,2 %	
Impôts sur les résultats ²	0,34	0,04	
Résultat Net Part du Groupe	1,36	0,46	x 2,9
- en % du chiffre d'affaires	19,4 %	8,7 %	

(1) le chiffre d'affaires 2005 comprend des opérations d'échange de marchandises à hauteur de 150 K€.

(2) Un impôt différé sur les déficits fiscaux a été activé à hauteur de 340 K€.

Un profil de croissance solide, dans un marché à très fort potentiel.

Progression soutenue de l'usage d'Internet, transfert important des budgets de communication vers les médias interactifs, croissance du e-commerce : en 2005, **Maximiles** profite d'un environnement très porteur et prouve la robustesse de son modèle par l'affirmation de **Maximiles.com** comme principale source de revenus.

Maximiles.com, programme de fidélisation leader en France avec aujourd'hui 1,37 million de membres sur Internet, totalise un chiffre d'affaires 2005 de 3,52 M€, en croissance de 78,9 %.

Maximiles Services, l'offre de gestion de programmes de fidélité et de marketing interactif pour grands comptes a réalisé un chiffre d'affaires de 3,32 M€ en 2005. Cette activité stratégique (visibilité des revenus, source d'expertise et de synergies) profitera de nouveaux contrats signés fin 2005 et début 2006 (Louvre Hotel, CanalSat, FIAT, e-cartebleue...).

Un développement rentable, un modèle créateur de valeur

Le profil de structure à coûts fixes de **Maximiles** et le développement de **Maximiles.com** se sont traduits par une progression très importante de la rentabilité. Le résultat d'exploitation de 0,96 M€, a plus que doublé par rapport à 2004.

Après la reconnaissance d'un impôt différé² actif, le résultat net s'établit à 1,36 M€, supérieur aux objectifs communiqués par la société lors de son introduction en bourse en juin 2005. Le montant des reports déficitaires encore disponibles à fin 2005 s'élève à environ 17 millions d'euros.

Communiqué de presse

Surtout, **Maximiles** a encore renforcé sa structure financière au cours de l'exercice : avec 7 M€ de Capitaux Propres, aucune dette financière, et une trésorerie nette de plus de 7 M€ à fin 2005, **Maximiles** dispose de tous les leviers financiers pour exercer sa stratégie de développement.

Stratégie : exploiter le très fort potentiel de développement et de rentabilité

Dans un environnement de marché à très fort potentiel (illustré notamment par le décalage entre les faibles investissements en communication sur le web qui ne reflètent pas encore l'usage croissant de ce média), **Maximiles affirme son ambition de devenir un des premiers acteurs de la fidélisation et du marketing interactif en Europe, tant par croissance interne que par croissance externe.**

La croissance interne est mécaniquement favorisée par le développement du marché, et accélérée par le modèle de **Maximiles** :

- **Maximiles.com** progresse au rythme de l'attractivité de son réseau : environ 30 000 nouveaux membres par mois, progression de la circulation des membres chez les différents partenaires (efficacité du cross-selling), et croissance du nombre de partenaires (57 partenaires à fin 2005) ;
- **Maximiles Services** poursuit le développement de produits facilement duplicables à nombre d'entreprises.
- **Avantages C.E** est un nouveau service proposé aux comités d'entreprise leur permettant de proposer aux salariés plus de 450 avantages venant de plus de 60 fournisseurs. Ce marché, représenté par 38 000 C.E. et environ 11 milliards d'euros de flux financiers, recèle un très fort potentiel.

En termes de croissance externe, **Maximiles** dispose des moyens financiers pour saisir les opportunités tant en France qu'à l'international, avec une stratégie double : élargir significativement sa base de membres avec d'autres programmes "affinitaires" ou acquérir une expertise technologique complémentaire, pouvant apporter des synergies et de la croissance.

Marché internet durablement porteur, projets de développement, structure de coûts fixes stables, importants moyens financiers disponibles : Maximiles est en ordre de marche pour ses ambitions et se donne pour objectif 2006 un nouvel exercice de croissance du chiffre d'affaires et d'augmentation de la rentabilité.

A propos de Maximiles

Créé en 1999, MAXIMILES s'est imposé comme le leader français 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'1,37 million de membres inscrits et 57 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 %.

www.maximiles.com/finance

Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX

Contacts

MAXIMILES

ACTIFIN

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

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