



Paris, le 06 septembre 2006

Résultats du 1^{er} semestre 2006

En K€	1 ^{er} semestre 2006	1 ^{er} semestre 2005
Chiffre d'affaires	3 987	2 982
Marge brute	2 492	1 705
Résultat d'exploitation	(129,8)	108,7
Résultat courant avant impôts	(135,5)	208,3
Résultat net	(225,8)	414,5

Un 1^{er} semestre impacté par le décalage du recrutement des commerciaux et l'augmentation de la durée moyenne des contrats d'abonnement clients

Le chiffre d'affaires consolidé clos au 30 juin 2006 ressort à 4M€ en croissance de 34% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires réalisé comprend la contribution de l'acquisition de Barnes & Richardson réalisée le 24 mai 2006 à hauteur de 0,09M€.

Le carnet de commandes, garant du modèle à forte visibilité de l'activité, s'établit quant à lui à 4,2M€ en progression de 68% grâce à l'évolution de l'ordre de 40% des bookings (montant total des commandes de la période). Toutefois, malgré cette bonne performance, Emailvision annonce que compte tenu du décalage dans le recrutement des commerciaux, d'un turnover plus important que prévu sur les nouveaux commerciaux et de l'augmentation substantielle de la durée moyenne des contrats, la société n'atteindra pas les objectifs annuels prévus lors de l'introduction en bourse.

En effet, les 1^{ères} contributions des recrutements des commerciaux devraient prendre effet dès le second semestre 2006 et porter pleinement ses fruits sur le 1^{er} semestre de l'exercice 2007. Par ailleurs, dans le cadre de sa stratégie de croissance à forte visibilité, la société a privilégié l'allongement de la durée des contrats, qui passe à 20 mois en moyenne sur le 1^{er} semestre 2006 contre une durée de 13,5 mois prévue dans les hypothèses du business plan. Ce phénomène a un impact à court terme sur la croissance de l'activité, mais correspond toutefois à une volonté de la société de sécuriser l'activité du groupe.

Dans ce contexte, la marge brute ressort toutefois en progression de 46% générant une appréciation du taux de marge brute qui s'élève à 62% du chiffre d'affaires contre 57% sur la même période de l'exercice précédent. Cette bonne orientation démontre que les fondamentaux et le modèle de l'entreprise ne sont pas remis en cause. Par ailleurs, malgré le renforcement des équipes et la structuration managériale opérés sur le semestre, la part des charges de personnel représente toujours 51% du chiffre d'affaires. Les charges externes quant à elles augmentent de 44,4%; cette augmentation étant principalement due aux investissements réalisés sur la période (accroissement des dépenses de Recherche et Développement, importantes dépenses de recrutement, frais liés à l'introduction en bourse). Ainsi, le résultat d'exploitation s'établit à (0,13) M€ contre 0,11 M€ sur le même semestre de l'exercice précédent. Le résultat net ressort en recul à (0,2) M€.

La structure bilantielle d'Emailvision reste solide avec des disponibilités qui s'élèvent à 4,1M€ et un endettement net rapporté aux Capitaux propres négatif.

() Emailvision définit le carnet de commandes (Backlog) comme l'état des contrats signés, non annulables en cours d'exécution à date, c'est-à-dire la photographie du chiffre d'affaires futur sur les contrats signés par les clients et non annulables, que la société ne peut comptabiliser puisqu'ils n'ont pas encore été exécutés.*

Perspectives : Maintien du cap de croissance dans la rentabilité

L'exercice 2006 est une année charnière dans le développement fort du groupe :

- la structuration des équipes
- la montée en puissance des nouveaux commerciaux (23 présents au 1^{er} septembre 2006)
- le lancement de la nouvelle version de Campaign Commander™ V5.0 le 5 septembre 2006
- un second semestre historiquement plus fort
- l'appréciation de la marge brute
- la récurrence du chiffre d'affaires liée au modèle de contrats d'abonnement

sont autant de leviers permettant une croissance sécurisée du groupe et un accroissement de la rentabilité opérationnelle dès le 2^{ème} semestre 2006.

A propos d'Emailvision

Emailvision est le leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. Campaign Commander™ est l'outil d'automatisation et de routage des campagnes d'e-mail marketing de référence pour l'e-commerce. Emailvision dispose d'une plate-forme technique hautement robuste et sécurisée à même d'assurer l'envoi de plus de 10 milliards de messages par an et propose également à ses clients des services professionnels de formation, intégration, support et conseil. Les clients d'Emailvision bénéficient d'un taux de livraison des messages e-mail parmi les plus élevés en Europe (> 95 %).

Emailvision compte actuellement un effectif de 80 personnes à travers ses filiales en Angleterre, Allemagne, France et Belgique.

Emailvision est cotée sur le marché Alternext d'Euronext Paris - ISIN code : FR0004168045/MNEMO : ALEMV

Contacts

Emailvision	Actifin
Nick Heys	Communication financière
Président	Frédéric Gameiro
01 41 27 27 17	Stéphanie Roul
investor-relations@emailvision.com	01 56 88 11 11
	fgameiro@actifin.fr

(*) Emailvision définit le carnet de commandes (Backlog) comme l'état des contrats signés, non annulables en cours d'exécution à date, c'est-à-dire la photographie du chiffre d'affaires futur sur les contrats signés par les clients et non annulables, que la société ne peut comptabiliser puisqu'ils n'ont pas encore été exécutés.