

Clichy, le 24 octobre 2006

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre : + 40%
Carnet de commandes à fin septembre : + 84 %
Bonne visibilité pour l'exercice 2007

| En M€ | 2006 | 2005 | variation |
|---------------------|------|------|-----------|
| Premier trimestre | 1,9 | 1,3 | + 40% |
| Deuxième trimestre | 2,1* | 1,6 | + 31% |
| Troisième trimestre | 2,5* | 1,8 | + 40% |

*Intégration de Barnes & Richardson à compter du 1^{er} juin 2006

Fort développement des prises de commandes

Le chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre de l'exercice 2006 ressort à 2,52 M€ contre 1,80 M€ sur la même période de l'exercice précédent, soit une progression de 40%.

A périmètre constant, le chiffre d'affaires progresse de 20% sur le trimestre, avec une croissance de 30% pour le seul mois de septembre.

La mise en place de la stratégie de développement se poursuit avec un effectif commercial à ce jour de 22 commerciaux à fin septembre 2006 contre 12 à fin 2005. Ce renforcement commercial commence à porter ses fruits avec des commandes en forte progression en août (+151%) et en septembre (+86%). Le carnet de commandes s'élevant à 4,74 M€ à fin septembre, en croissance de 84% par rapport à l'exercice précédent.

Au-delà de ces prises de commandes, la performance réalisée s'accompagne d'une appréciation substantielle de différents indicateurs commerciaux. Aussi, à la fin du trimestre :

- Emailvision compte 64 nouveaux clients, soit une base totale de plus de 400 clients avec de nouvelles références comme Ann Summers, Emap, Recordstore.co.uk, Les Pages Jaunes, Galeries Lafayette, Pioneer France ou encore Citroën Deutschland.
- Et la durée moyenne des contrats d'abonnements continue d'augmenter pour atteindre 21 mois contre 15 mois fin décembre 2005,

(*) 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.

Communiqué de presse

Ces éléments confirment la stratégie offensive de prise de parts de marché axée sur les contrats d'abonnement long terme afin d'accroître la visibilité de l'activité et la fidélité des clients.

Succès de la nouvelle version de Campaign Commander

La nouvelle version du logiciel Campaign Commander™ V5.0 lancée en septembre connaît un véritable succès. 100% des clients ont opté pour cette nouvelle version.

Ce dynamisme et ce succès commercial permettent à Emailvision d'augmenter ses parts de marché et de conforter sa position de leader sur le marché des services technologiques de l'e-mail marketing en Europe, marché qui reste en forte croissance (+ 29% en 2006 – Source Forrester Research Oct 2005).

Emailvision est présente, pour la première fois, dans le classement 2006 Europe's 500-Entrepreneurs for Growth, récompensant les entreprises européennes à forte croissance (www.europes500.com/results).

Perspectives 2007 : forte croissance et amélioration de la rentabilité

Au vu de l'accélération de son plan de marche, de la structuration désormais effective de la société pour gérer cette croissance et des impacts positifs liés au plan de réorganisation, Emailvision bénéficiera pleinement de la croissance en 2007 tout en améliorant son niveau de rentabilité opérationnelle.

Emailvision publiera le chiffre d'affaires de l'exercice 2006 le mardi 23 janvier 2007.

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 plus de 85 personnes à travers ses filiales en Angleterre, Allemagne, France et Belgique.

Emailvision est cotée sur Alternext – Code ISIN : FR0004168045 / MNEMO : ALEMV

Contacts

Emailvision

Nick Heys
Président
01 41 27 27 17

investor-relations@emailvision.com

Actifin

Communication financière

Christophe de Lylle
Stéphanie Roul
01 56 88 11 11

cdelylle@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.