

Paris, le 31 mars 2008

Résultats annuels 2007

Une année de forte croissance accompagnée d'une amélioration de la rentabilité

Perspectives 2008 : poursuite de la stratégie de conquête et prises de positions sur de nouveaux marchés

Emailvision, l'éditeur leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing, publie ses résultats pour l'exercice 2007.

En millions d'euros	2007	2006	Variation en %
Prises de commandes	24,30	11,00	+ 119%
Carnet de commandes au 31.12	14,50	6,48	+ 124%
Chiffre d'affaires	16,20	9,84	+ 64%*
Taux de marge brute	68%	67%	
Résultat d'exploitation	1,27	0,43	
Taux de marge d'exploitation	7,9%	4,4%	
Résultat courant avant impôt	1,17	0,52	
Résultat net	0,46	0,03	

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

Dynamisme commercial: 24,30 M€ de nouvelles prises de commandes

Emailvision a connu un développement soutenu tout au long de l'année 2007. Ce dynamisme commercial s'est traduit par un doublement de sa base de clientèle (+ de 1 000 clients à fin 2007). Le chiffre d'affaires a progressé de 64% à 16,2 M€ et les nouvelles prises de commandes (bookings) de 119% à 24,30 M€.

La croissance du chiffre d'affaires entraîne une amélioration de la rentabilité

Le résultat d'exploitation 2007 s'élève à 1 274 K€, soit une rentabilité opérationnelle de 7,9% en nette hausse par rapport à 2006. Cette performance valide le modèle de croissance rentable d'Emailvison. La société a désormais atteint une taille critique lui permettant d'absorber les charges liées à sa forte croissance. Les charges de personnel ont progressé proportionnellement à l'activité et une bonne maîtrise des coûts a entraîné une baisse des charges externes en pourcentage du chiffre d'affaires.

Le résultat net atteint 460 K€ et la structure du bilan reste saine, sans dettes, avec une trésorerie positive de plus de 3 M€.

Perspectives 2008 : poursuite de la stratégie de prise de parts de marché

Fort d'un carnet de commandes de 14,50 M€ au 31 déœmbre 2007, dont 8,4 M€ de chiffre d'affaires déjà acquis pour 2008, Emailvision aborde 2008 avec confiance et compte poursuivre ses investissements commerciaux, marketing et R&D afin de conquérir de nouvelles parts de marché.

Dans cette perspective, le Groupe s'est doté d'une organisation internationale qui lui permettra de porter son développement en Europe et au delà. En 2008, Emailvision poursuivra donc une stratégie de forte croissance organique, selon deux axes :

- d'une part en renforçant ses positions au sein des pays où il est déjà présent (France, Royaume Uni, Allemagne et Benelux) ;
- d'autre part, en initiant la couverture de nouveaux marchés tels que les Pays-Bas, la Suisse ou encore les Etats Unis (New York).

Selon les pays, Emailvision adaptera sa stratégie, soit en prospectant directement la clientèle locale, soit en accompagnant le développement international de clients déjà sous contrat.

Prochain rendez-vous : publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008 le 21 avril 2008 (avant Bourse)

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

A propos d'Emailvision

Emailvision est l'éditeur leader européen des logiciels « on demand » pour la gestion et l'optimisation des campagnes d'e-mail marketing. Son logiciel *Campaign Commander*™ est la référence en matière d'automatisation des campagnes d'e-mail marketing pour l'e-commerce et le publishing. Avec plus de 100 collaborateurs, et présent sur les principaux marchés européens (France, Allemagne, Royaume-Uni et Benelux), Emailvision met en œuvre une stratégie commerciale offensive de prise de parts de marché dans un marché à forte croissance.

Contacts

Emailvision

Nick Heys, Président
Olivier Candau, Directeur Financier
Tél.: 01 41 27 27 17
investor-relations@emailvision.com

Global Equities

Listing sponsor Stéphane Lefèvre-Sauli Tél.: 01 44 43 33 00 slefevre-sauli@globalequities.com

ACTIFIN

Communication financière
Jean-Yves Barbara - Emilie Dèbes
Tél.: 01 56 88 11 11
jybarbara ou edebes@actifin.fr