



Leader Européen de la Fidélisation en Ligne

ALMAX
LISTED
NYSE
ALTERNEXT

Résultats de l'exercice 2011

Une priorité à la croissance (+19%) avec une marge d'exploitation de 8,5%

Un développement à fort potentiel dans le mobile

Paris, le 4 avril 2012

En ligne avec sa stratégie, Maximiles (ALMAX) a donné en 2011 la priorité à la croissance, avec un chiffre d'affaires en forte progression de 19% (12% à périmètre constant). Cette croissance s'est faite avec une marge d'exploitation de 8,5%. Par ailleurs, l'exercice a également été marqué par un développement sur le marché à fort potentiel du mobile, notamment à travers l'acquisition de Badtech SAS, opérateur des services Dismoioù en France et Tellmewhere à l'international. Ce positionnement sur le mobile ouvre des perspectives considérables pour Maximiles qui ambitionne d'être un acteur majeur du marché à horizon 5 ans.

En M€ (chiffres audités)	2011 publié ⁽¹⁾	2010 publié ⁽²⁾	2011 Pro-forma ⁽³⁾
C.A. Total consolidé	20,45	17,15	20,54
Résultat d'exploitation <i>en % du C.A.</i>	1,74 <i>8,5%</i>	2,18 <i>12,7%</i>	1,30 <i>6,3%</i>
Résultat financier	0,08	0,08	0,07
Résultat exceptionnel	(0,10)	(0,04)	(0,09)
Impôts sur les résultats	(0,38)	(0,43)	(0,27)
Résultat net avant survaleurs	1,34	1,79	1,00
Amortissement linéaire des écarts d'acquisition	(1,53)	(1,12)	(1,72)
Résultat net part du Groupe	(0,19)	0,77	(0,72)

(1) Intégration de BadTech sur 2 mois en 2011

(2) Intégration de Panelbiz GmbH sur le second semestre 2010

(3) Intégration de Badtech sur 12 mois en 2011

Une activité en croissance de 19%

La croissance a été portée par le dynamisme des deux activités stratégiques du groupe, fidélisation et panels en ligne. Pour l'activité de fidélisation et CRM qui représente 52% du chiffre d'affaires du groupe, l'exercice a été marqué par la reprise d'une forte croissance organique (32%).

L'activité de panels en ligne, qui représente 36% du chiffre d'affaires du groupe, a poursuivi sa montée en puissance avec une progression du chiffre d'affaires de 30%, grâce à une croissance interne de 12% et à la contribution de Panelbiz GmbH sur 12 mois contre 6 mois en 2010.

Enfin, l'activité de marketing direct est en recul. Dans un marché difficile marqué par la baisse générale des prix, Maximiles a adopté une approche prudente, sans investissement majeur, pour cette activité de monétisation des bases qui ne représente plus que 12% du chiffre d'affaires du groupe contre 30% en 2009.

Une marge d'exploitation de 8,5%

Le résultat d'exploitation 2011 ressort à 1,74 M€, en recul de 0,44 M€. Cette évolution s'analyse au regard :

- du recul de l'activité de marketing direct, contributive en marge,
- de l'effort porté sur la croissance avec certains contrats offrant des marges brutes plus faibles,
- des investissements dans les bases de membres et en technologie pour l'activité de panels.

Le groupe dégage néanmoins une marge d'exploitation de 8,5%.

Après 0,38 M€ d'impôts sur les résultats, le résultat net avant survaleurs s'élève à 1,34 M€. Maximiles publiant en normes françaises, les amortissements des écarts d'acquisition liés aux acquisitions de Ipoints, 2WLS, Panelbiz et Badtech qui représentent 1,53 M€, sont intégrés dans le résultat net part du groupe qui ressort négatif de 0,19 M€.

En pro-forma 2011, sur la base d'une intégration de Badtech SAS sur 12 mois, le résultat d'exploitation s'élève à 1,30 M€, reflétant les investissements liés au développement de Badtech SAS pour un chiffre d'affaires encore non significatif.

Une situation financière très solide avec une trésorerie de 13,06 M€

Avec une trésorerie disponible de 13,06 M€ au 31 décembre 2011, 22,36 M€ de capitaux propres et un endettement financier limité à 0,32 M€, Maximiles bénéficie d'une situation financière très solide.

Un développement sur le marché à fort potentiel du mobile

Maximiles s'est positionné en 2011 sur le marché à fort potentiel du mobile, notamment à travers l'acquisition de Dismoioù qui compte déjà plus d'un million d'utilisateurs. Depuis l'acquisition, Maximiles a déjà enregistré des premiers succès. Le groupe a ainsi signé un contrat avec Coca Cola Entreprise pour des opérations marketing géolocalisées destinées à générer du trafic dans les points de vente de restauration. Le groupe a également signé un partenariat avec PSA Peugeot Citroën qui met en avant et précharge l'application Dismoioù dans son service Peugeot Connect Apps inauguré courant 2012 à l'occasion du lancement de la Peugeot 208. Ce partenariat offre une visibilité européenne à l'application.

Perspectives

« *Nous prévoyons de réaliser en 2012 un nouvel exercice de croissance sur nos deux activités stratégiques que sont la fidélisation et CRM et les panels en ligne. Cette croissance organique pourrait être complétée par des opérations de croissance externe en fonction des opportunités. Nous entendons également capitaliser sur notre expertise pour monter en puissance sur le marché du mobile qui représente une activité complémentaire offrant à moyen terme des perspectives considérables.* », commente Marc Bidou, Président Directeur Général de Maximiles.

A propos de MAXIMILES

Créé en 1999, MAXIMILES, leader européen de la fidélisation sur internet, s'est imposé comme un acteur majeur de la fidélisation, connaissance clients et datamining, autour de 3 business units : la fidélisation, le marketing direct et les panels en ligne. Présent en France, Royaume Uni, Allemagne et Maroc, le groupe a également des activités en Espagne, Italie, Pays-Bas, Suisse et Autriche. Il opère le programme de fidélité multi-enseignes Maximiles sur Internet (plus de 8 millions de membres) ainsi que la gestion de près de 40 programmes de fidélité ou de relation client en marque blanche (U.G.C., Bred, Hôtels B&B...). Il travaille par ailleurs avec la plupart des grands instituts de sondages en Europe. En 2011, MAXIMILES a réalisé un chiffre d'affaires de 20,4 M€.

En octobre 2011 Maximiles s'est positionné dans l'univers du mobile grâce notamment à l'acquisition de la société Badtech SAS, opérateur des services Dismoioù en France et Tellmewhere à l'international. Le groupe, labellisé « Entreprise innovante » par OSEO-ANVAR, est coté sur Alternext d'Euronext Paris.

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
Anaïs de SCITIVAUX
Tél. : 01 56 88 11 11
nmeunier@actifin.fr
adescitivaux@actifin.fr