

Leader Européen de la **Fidélisation en Ligne**

Chiffre d'affaires 2009 : 15,6M€ Maximiles renforce sa position de leader dans la fidélisation en ligne

Paris, le 24 février 2010

MAXIMILES (Alternext, ALMAX) annonce un chiffre d'affaires consolidé de 15,6 M€ en 2009, 16,0 M€ à taux de change constant, contre 16,5 M€ en 2008. La fidélisation, cœur de l'activité de Maximiles, est en croissance de 13% sur l'exercice mais la baisse du marché du marketing direct a impacté négativement la croissance du groupe.

Afin de prendre en compte la structuration de son offre et de donner la grille de lecture la plus pertinente possible, Maximiles communique désormais la répartition de son chiffre d'affaires selon 3 lignes d'activités principales : fidélisation et CRM, marketing direct et panels en ligne.

En M€ (chiffres non audités)	2009 Constant ⁽¹⁾	2009 publié	2008 publié	Δ 2009 / 2008 (constant)
Fidélisation et CRM	8,52	8,39	7,55	+ 12,9%
Marketing direct	4,69	4,45	6,35	-26,1%
Panels en ligne	2,22	2,13	2,21	+0,1%
<i>Echange de marchandises</i>	<i>0,61</i>	<i>0,61</i>	<i>0,36</i>	<i>+68,6%</i>
Chiffre d'affaires total HT	16,04	15,58	16,48	-2,6%
France	10,67	10,67	11,51	-7,3%
International	5,37	4,91	4,97	+7,9%

(1) A taux de change constant

Fidélisation et CRM (Maximiles.com, ipoints.co.uk, Maximiles Services et Fabuleos) : +13%

Le cœur d'activité de Maximiles, la gestion de programmes de fidélisation et de CRM, représente 56% du chiffre d'affaires 2009 hors échange de marchandises et a progressé de 13% sur l'exercice. Cette croissance a concerné aussi bien le programme en nom propre Maximiles.com/iPoints.co.uk que les programmes en marque blanche.

Les programmes Maximiles et Ipoints comptent en décembre 2009 7,1 millions de membres, dont 3,2 millions en France, 3,4 millions au Royaume-Uni, 260 000 en Espagne et 230 000 en Italie, contre 5,5 millions en décembre 2008, soit une croissance de 1,6 million de membres en 12 mois. Ils ont continué à se développer grâce à la signature de 17 nouveaux partenariats au cours de l'exercice, 11 en France et 6 au Royaume-Uni.

L'activité en marque blanche a continué sa progression et regroupe désormais la gestion de 47 programmes dans de nombreux pays.

Le développement plus récent dans le cash-back, secteur que Maximiles considère comme particulièrement prometteur, se confirme. Ainsi, en novembre, Maximiles a signé avec MasterCard Europe un ambitieux programme de cash-back aux Pays-Bas et **Fabuleos**, lancé fin 2008, se développe rapidement dans un marché français encore limité.

Marketing direct (Maximail et Emailsquare) : -26%

Dans un marché profondément bouleversé et en mutation, Maximiles est parvenu à maintenir ses prix en faisant progresser ses ventes en direct avec les annonceurs. Si cela s'est traduit par une baisse des volumes, et donc du chiffre d'affaires, Maximiles reste confiant, pour 2010, dans sa capacité à répondre à une demande de marketing direct ultra-qualifié : « lead generation », en capitalisant sur la qualité des bases de la société et son expertise en datamining.

Panels en ligne (Maximiles Etudes): +0,1%

Si le marché des études a globalement été affecté par l'environnement économique, le segment des panels en ligne a bien résisté. S'appuyant sur cette migration du off vers le on-line, Maximiles a pu maintenir un chiffre d'affaires stable en 2009, à 2,2M€.

Poursuite de l'internationalisation

Le chiffre d'affaires réalisé à l'international s'élève à 5,4 millions d'euros, en croissance de 8% sur l'exercice. Cette évolution est en ligne avec la stratégie de Maximiles qui consiste à conforter sa position de leader pan-européen de la fidélisation en ligne, notamment à travers le déploiement de son offre en Espagne et Italie.

La prise de participation en juillet 2009 dans 2WLS, leader marocain de la fidélité, reflète également cette stratégie de déploiement de l'offre de Maximiles à l'international et de renforcement de la présence du groupe en Europe du Sud.

Projection de rentabilité pour l'exercice 2009

Malgré les charges de développement liées à la poursuite des investissements dans Fabuleos et dans le déploiement en Espagne et en Italie, Maximiles prévoit une marge d'exploitation 2009 de l'ordre de 12%.

« En 2009, dans une économie perturbée, nous avons consolidé notre position de leader européen de la fidélisation en ligne avec une croissance de 13% de notre cœur d'activité. Convaincus d'opérer sur des marchés fondamentalement porteurs, nous avons choisi de maintenir notre stratégie offensive de développement de nos activités et de déploiement international. Nous serons ainsi bien armés pour maximiser le potentiel de croissance du groupe au moment où l'économie redémarrera. » commente Marc Bidou, PDG de Maximiles.

Prochaine communication : résultats annuels 2009

Maximiles annoncera les chiffres définitifs 2009 (audités) le 7 avril 2010 (après Bourse)

A propos de MAXIMILES

Créé en 1999, MAXIMILES s'est imposé comme le leader européen de la fidélisation sur internet.

La société opère les programmes de fidélité multi-enseignes sur Internet Maximiles.com en France, Espagne, Italie, et Ipoints.co.uk en Angleterre. Ces programmes représentent 7,1 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. En 2009, Maximiles a réalisé un chiffre d'affaires de 15,58 millions d'euros. Le groupe a lancé récemment le programme de cashback sur internet Fabuleos. Le groupe opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme MasterCard, U.G.C., Bred, Hôtels B&B, Groupe Banque Populaire, Actual Interim, Onmedica... La société a développé et breveté la technologie Dateos Membership System qui est la plateforme des programmes affinitaires gérés en nom propre et pour compte de tiers. MAXIMILES est coté sur Alternext d'Euronext Paris, et a reçu le label OSEO-ANVAR d'entreprise innovante.

Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX

www.maximiles.com/finance

Contacts

MAXIMILES

ACTIFIN

Marc BIDOU - Président Directeur Général

Tél. : 01 44 88 60 30

m.bidou@maximiles.com

Nicolas MEUNIER

Anaïs de SCITIVAUX

Tél. : 01 56 88 11 11

**nmeunier@actifin.fr
adescitivaux@actifin.fr**