



Bon premier semestre 2008  
**Chiffre d'affaires : + 17,2 %<sup>1</sup>**  
**Résultat net : + 18,2 %<sup>1</sup>**  
**Lancement de PAPELIO et FABULEOS**

Paris, le 11 septembre 2008

**MAXIMILES, leader européen de la fidélisation en ligne, publie au 1<sup>er</sup> semestre 2008 un chiffre d'affaires de 8,56 M€ et un résultat d'exploitation de 1,58 M€. A taux de change constant, l'activité progresse de +17,2%, pour une marge d'exploitation de 18,5% du chiffre d'affaires.**

Avec une croissance de +29,3%<sup>1</sup> de l'activité Programmes en nom propre (Maximiles.com, Papelio), et la signature de plusieurs contrats importants pour les Programmes en marque blanche (Maximiles Services), MAXIMILES a bénéficié d'une bonne dynamique commerciale. Cette performance a néanmoins été impactée par un effet de change défavorable sur la Livre Sterling et les dépenses annoncées, investies dans le développement international. Le 1<sup>er</sup> semestre a par ailleurs été marqué par des avancées significatives dans la stratégie d'enrichissement du modèle, avec le lancement de deux programmes en noms propres : Papelio et Fabuleos.

En M€, au 30 juin	S1 2008 Publié	S1 2008 <sup>(1)</sup> Constant	S1 2007	Variation 08/ 07
Programmes en nom propre <sup>(2)</sup>	5,80	6,15	4,75	+29,3 %
Programmes en marque blanche <sup>(3)</sup>	2,48	2,52	2,57	-1,9 %
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>8,56</b>	<b>8,94</b>	<b>7,63</b>	<b>+17,2 %</b>
EBITDA	2,18	2,29	2,41	-5,1 %
Résultat d'exploitation	1,58	1,65	1,63	+1,4 %
<i>en % du C.A</i>	<i>18,5 %</i>	<i>18,5 %</i>	<i>21,3 %</i>	<i>- 2,8 pdb</i>
Résultat financier	0,19	0,19	0,04	ns
Impôts sur les résultats <sup>(4)</sup>	0,36	0,35	0,25	ns
<b>Résultat Net avant Survaleurs</b>	<b>2,13</b>	<b>2,19</b>	<b>1,92</b>	<b>+ 14,1 %</b>
Résultat Net Part du Groupe <sup>(5)</sup>	1,71	1,76	1,49	+ 18,2 %
<i>en du C.A.</i>	<i>19,9 %</i>	<i>19,7 %</i>	<i>19,6 %</i>	<i>+ 0,1 pdb</i>

**Une bonne progression du chiffre d'affaires, impactée par un fort effet de change**

Pour le 1<sup>er</sup> semestre 2008, MAXIMILES publie un chiffre d'affaires de 8,56 M€ contre 7,63 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2007. La croissance de l'activité a été impactée par une évolution défavorable du taux de change GBP/EUR, pénalisant les chiffres de la filiale anglaise (26% du C.A.). Ainsi à taux de change constant la croissance s'établit à +17,2 %, contre une progression de + 12,0 % à taux de change courant.

L'activité a été portée par la très bonne performance réalisée sur les programmes en nom propre, qui affichent une progression de +29,3 % à taux de change constant. Au 30 juin 2008, le programme Maximiles comptait 4,7 millions de membres, soit 710 000 membres recrutés au 1<sup>er</sup> semestre. Maximiles.com poursuit ainsi sa progression rapide et s'affirme plus que jamais comme le programme de fidélisation leader en Europe.

(1) A taux de change constant

(2) Maximiles.com, Papelio

(3) Maximiles Services

(4) Impôt différé sur les déficits fiscaux pour 502 K€

(5) Après amortissement des écarts d'acquisition liés à l'acquisition de Ipoints en 2006 (425 K€)

L'activité Maximiles Services profite d'une bonne dynamique commerciale avec la signature de plusieurs contrats récurrents au cours du premier semestre, mais subit les effets de l'arrivée à échéance de deux contrats non récurrents.

## **Une rentabilité forte, dans un contexte d'investissements stratégiques**

Au 30 juin 2008, MAXIMILES affiche des résultats en croissance, intégrant les investissements marketing et humains annoncés en début d'année pour le développement international.

Le groupe affiche une rentabilité forte, avec un EBITDA qui s'établit à 2,18 M€ et un résultat d'exploitation de 1,58 M€, soit une marge opérationnelle de 18,5 % du chiffre d'affaires. Le résultat net progresse de +14,3 % à 1,71 M€ au 1er semestre 2008, contre 1,49 M€ au 1er semestre 2007.

Au 30 juin 2008, MAXIMILES bénéficie d'une excellente situation financière affichant une trésorerie disponible de 11,2 M€, un endettement nul, et 5,3 M€ de reports déficitaires encore disponibles et non activés.

## **Perspectives**

### **PAPELIO : programme d'offres promotionnelles par email**

Ce nouveau programme indépendant vient compléter l'offre du groupe tout en présentant d'importantes synergies avec le process de recrutement de Maximiles.com. Il constitue par ailleurs une nouvelle offre de services pour les sociétés désirant améliorer la qualification de leur base de données et générer des revenus additionnels.

Basé sur un modèle de commercialisation à la performance, Papelio offre aux annonceurs l'accès à l'une des plus importantes bases d'adresses électroniques, soit environ 4 millions à ce jour, véritable atout dans la conquête de nouveaux clients. Cette nouvelle offre renforce la position de référence de MAXIMILES dans le domaine de l'affinitaire et vient enrichir les perspectives de croissance du groupe.

### **Avec FABULEOS, MAXIMILES prend position sur le marché du « cashback » sur internet**

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre, MAXIMILES a décidé de faire partie des premiers acteurs à prendre position sur le marché en pleine expansion du cashback, en préparant le lancement de son programme Fabuleos.

Le cashback, programme affinitaire qui rétribue financièrement l'internaute lors de ses achats en ligne, représente aujourd'hui en France un marché à fort potentiel et encore peu structuré. Comme pour la fidélisation à points, le groupe vise une position de leader.

Le programme Fabuleos, fondé sur un modèle d'abonnement, présente des avantages pour les membres significativement plus attractifs que ceux proposés par les offres traditionnelles du marché.

MAXIMILES bénéficie de son savoir faire en matière de recrutement et d'animation de programmes affinitaires, de la complémentarité du cashback avec les activités de MAXIMILES, source d'importantes synergies technologiques et commerciales.

**Ainsi, dans un contexte de marché porteur, MAXIMILES reste confiant dans sa capacité à générer une croissance forte et rentable en 2008 et au-delà. A ce titre, le groupe devrait bénéficier de la montée en puissance des nouveaux programmes PAPELIO et FABULEOS en France et des nouvelles activités en Espagne et en Italie, ainsi que de la croissance du marché en France et au Royaume-Uni.**

*Marc Bidou, Président - Directeur Général de Maximiles, déclare : "MAXIMILES a encore une fois démontré sa capacité à créer de la croissance conjuguée à une bonne rentabilité. Les investissements consentis témoignent de notre confiance dans l'avenir des programmes affinitaires, et de notre volonté de maximiser la création de valeur pour les actionnaires en privilégiant la croissance organique. Notre leadership européen, notre modèle de rentabilité et les importants développements de ce 1<sup>er</sup> semestre, en particulier les lancements de PAPELIO et FABULEOS, nous confèrent une position idéale pour profiter de la croissance de ce marché."*

---

## 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 4,7 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. Le département Maximiles Services opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme U.G.C., Bred, Hôtels B&B, Groupe Banque Populaire, Actual Interim, Onmedica.... Le groupe a lancé récemment le programme de cashback sur internet Fabuleos. 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.

La société est cotée 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](http://www.maximiles.com/finance)**

---

## Contacts

**MAXIMILES**

**ACTIFIN**

**Marc BIDOU**  
Président Directeur Général  
Tél. : 01 44 88 60 30  
[m.bidou@maximiles.com](mailto:m.bidou@maximiles.com)

**Maëli LECRUBIER**  
**Nicolas MEUNIER**  
Tél. : 01 56 88 11 11  
[mlecrubier@actifin.fr](mailto:mlecrubier@actifin.fr)  
[nmeunier@actifin.fr](mailto:nmeunier@actifin.fr)