



Leader Européen de la Fidélisation en Ligne

Un Chiffre d'affaires 2008 en forte croissance à + 16,6 % (à taux de change constant, purement organique)

Paris, le 25 février 2008

MAXIMILES (Alternext, ALMAX) annonce un chiffre d'affaires consolidé de 17,2 M€ en 2008 (à taux de change constant), contre 14,8 M€ en 2007. Reflétant la bonne progression du chiffre d'affaires, tant au deuxième semestre qu'au premier, la croissance globale ressort à 16,6 %. Cependant, la faiblesse de la Livre Sterling a impacté la croissance qui ressort à 11,4 % à taux de change courant.

En M€ (chiffres non audités)	2008 Constant ⁽¹⁾	2008 Publié	2007	Δ 2008 / 2007 (constant)
Programmes en nom propre ⁽²⁾	11,95	11,25	9,42	+ 26,9 %
<i>France</i>	6,91	6,91	5,61	+ 23,2 %
<i>International</i>	5,04	4,34	3,81	+ 32,3 %
Programmes en marque blanche ⁽³⁾	4,93	4,86	4,75	+ 3,6 %
<i>France</i>	4,46	4,46	4,13	+ 7,9 %
<i>International</i>	0,47	0,40	0,62	- 25,1 %
Echange de marchandises	0,36	0,36	0,61	- 41,0 %
Chiffre d'affaires total HT	17,24	16,48	14,79	+ 16,6 %

(1) A taux de change constant

(2) maximiles.com, ipoints.co.uk, maximiles.it, maximiles.es, Papelio et Fabuleos

(3) Activité de Maximiles Services

Programmes en nom propre : +26,9 % (+ 19,4 % à taux de change courant)

A taux de change constant, **le chiffre d'affaires des programmes en nom propre progresse de 26,9 %**, un bon niveau de croissance, malgré une fin d'année difficile. Cette activité s'est développée en 2008 avec les lancements de **Papelio** (offres promotionnelles via un service par email) et **Fabuleos**, le nouveau programme de cashback sur Internet en France. Fabuleos n'a pas contribué au chiffre d'affaires en 2008.

> **En France**, l'activité progresse de 23,2 %, grâce notamment aux signatures de nouveaux partenariats, qui sont venus enrichir le programme Maximiles. Depuis septembre 2008, les nouveaux partenaires en France sont : 118008 (renseignements téléphoniques), Simpleo (abonnement opérateur mobile alternatif), ma-papeterie.com (papèterie et loisirs créatifs), avenue des jeux (boutique en ligne de jeux et jouets pour enfants), pleex (services pour téléphonie mobile), Guest Club de Natixis Intertitres (chèque de table et Cesu domalin : club privilège et avantages réservé aux porteurs de chèques de table et Cesu).

> A **l'international**, l'activité est en croissance de 32,3 % (+ 14,0 % à taux de change courant), ponctuée par plusieurs signatures de partenaires clés :

- Twinner : extension du partenariat français, sur la location de matériel de sports d'hiver
- Banque Halifax (Bank of Scotland): lancement d'une carte MasterCard co-brandée ipoints.co.uk
- Extension du partenariat WonderBox en Espagne et en Italie.

Programme phare du Groupe, **maximiles.com** compte, au 31 décembre 2008, 5,5 millions de membres en Europe, soit une hausse de 39 % du nombre de membres en un an: **maximiles.com** s'impose comme le seul programme de fidélité en ligne de dimension paneuropéenne.

> Lancé en septembre 2008, **Fabuleos** connaît un démarrage très encourageant sur un secteur particulièrement prometteur dans le contexte actuel.

Programmes en marque blanche : + 3,6 % (+ 2,3 % à taux de change courant), de nombreux contrats pour 2009

> L'activité **France** de Maximiles Services est en croissance de près de 8%, une bonne performance compte tenu notamment du non renouvellement de deux contrats arrivés à échéance.

Depuis septembre 2008, de nombreux nouveaux programmes ont été lancés, et contribueront au développement de l'activité en 2009 :

- lancement du programme de fidélisation UGC : programme de fidélisation à points destiné aux clients des cinémas UGC (carte magnétique personnelle + site internet dédié).
- Natixis Intertitres : Programme avantages et cash back destiné aux 400.000 porteurs des chèques de table et des Cesu Domalin « Guest club »
- Inmac Wstore : Programme de fidélisation à points destiné aux clients de ce leader de la distribution de Hardware et de Software
- Direct Laboratoires : Programme « DLMiles » de fidélisation des officines de ce groupement pharmaceutique.
- Cléor : Programme de fidélisation destiné aux clients de ce réseau de distribution de bijouteries.

Projection de rentabilité pour l'exercice 2008

La structure de charges embarquée liée au lancement de Maximiles Espagne, de Maximiles Italie, et de Fabuleos, et la moindre croissance du chiffre d'affaires constatée au 4^{ème} trimestre, pèseront sur la rentabilité opérationnelle du second semestre. Sur l'ensemble de l'exercice, la société anticipe un résultat d'exploitation entre 2,50 et 2,60 millions d'euros à taux de change constant, et entre 2,35 et 2,45 millions d'euros à taux de change courant, soit environ 15% du C.A.

Cette évolution transitoire est le résultat de la stratégie de croissance organique mise en place, afin de maximiser la création de valeur pour l'actionnaire.

Innovacom, de nouveau actionnaire de MAXIMILES

MAXIMILES annonce le retour dans son capital de Innovacom, à hauteur de 9,7%. MAXIMILES précise qu'Innovacom avait été actionnaire lors des premières étapes de son développement en 1999, avant de sortir du capital après l'introduction en Bourse, en 2005. Innovacom se verra proposé un mandat d'administrateur, lors de la prochaine Assemblée Générale.

« Innovacom est confiant dans la robustesse du modèle économique de Maximiles et dans le potentiel de croissance de l'entreprise généré par les offres de diversification telles le cash back et le développement international. Innovacom accompagnera l'entreprise dans son plan de développement à moyen terme et n'exclut pas de se renforcer dans le capital. » déclare Monsieur Denis Barrier, General Partner de Innovacom.

« 2008 a été une année très dense, avec l'enrichissement de notre offre et les nombreuses signatures de contrats. Nous avons également continué à investir pour renforcer nos positions et dessiner les contours du Groupe à l'échelle européenne. Cela pèsera certes sur notre taux de rentabilité à court terme, mais je suis convaincu de la validité de notre stratégie à moyen terme. Le retour de Innovacom dans notre capital me conforte dans cette direction. » commente Marc Bidou, PDG de Maximiles.

Prochaine communication : résultats annuels 2008

Maximiles annoncera les chiffres définitifs 2008 (audités) le 25 mars 2009 (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 5,5 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. Le groupe a lancé récemment le programme de cashback sur internet Fabuleos. Le département Maximiles Business 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.... 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 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

Contacts

MAXIMILES

ACTIFIN

Marc BIDOU
Président Directeur Général
Tél. : 01 44 88 60 30
m.bidou@maximiles.com

Nicolas MEUNIER
Maël LECRUBIER
Tél. : 01 56 88 11 11
nmeunier@actifin.fr
mlecrubier@actifin.fr