

Optimus dépasse ses prévisions de résultat courant avant impôt pour l'exercice 2007

Vendredi, 15 février, 16H00.

Une hausse de 14 % du résultat courant avant impôt dans un contexte de fort investissement et d'évolution du business model

PARIS, France. Le 15 février 2008, Optimus (Euronext Paris: MLOPT, ISIN : FR0010312181), acteur majeur de la communication de mobilisation® et de la collecte de fonds pour les organisations caritatives, annonce aujourd'hui des résultats en hausse pour l'exercice 2007.

Projet de Compte de résultat simplifié d'Optimus SA en K € soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale

Chiffres en Ke	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	N/N-1
CA	5 536	5 780	6 905	19%
Marge Brute *	2 668	3 360	3 820	14%
Résultat courant avant impôt	249	591	671	14%
%Résultat courant/marge brute	<u>9,3%</u>	<u>17,6%</u>	<u>17,6%</u>	
Résultat net	284	424	463	9%
%Résultat net/marge brute	<u>10,6%</u>	<u>12,6%</u>	<u>12,1%</u>	
Résultat net par action ajusté	0,44	0,66	0,70	6%
Trésorerie nette	565	1 295	1 564	
Capitaux propres	577	1 748	2 086	

Le résultat net par action exprimé en euro est ajusté au nombre d'actions actuel

*La marge brute est l'indicateur clef, le chiffre d'affaires, pouvant être affecté pour 2 raisons :

- Le choix par le client du mode de contrat de la relation avec Optimus (contrat de mandat ou contrat de prestations de services induisant ou non facturation des productions externes par Optimus ou par les fournisseurs extérieurs directement au client).
- La structure des comptes clients issus du new business selon la prestation réalisée :
 - o Comptes à forte dimension conseil (marge brute proche de 100%).

Comptes intégrant la mise en oeuvre opérationnelle (production) des campagnes (taux de marge brute inférieure mais chiffre d'affaires supérieur).

Faits majeurs 2007 :

- L'exercice 2007 marqué par des investissements permettant à la fois d'élargir l'offre et de toucher de nouveaux marchés
- Le résultat courant avant impôt en progression. Il atteint 671 k€ contre 591 k€ en 2006 et est supérieur de 18% à la prévision de 546 k€ annoncée lors de l'inscription de la société au Marché Libre. (Ce résultat intègre une charge de 60 K€ liée à l'embauche de personnels dans le cadre de l'élargissement de l'offre commerciale en 2008.)
- L'accélération en fin d'exercice du programme de développement de l'applicatif de gestion de bases de données fullweb en mode ASP afin de maintenir l'offre à un niveau technique en phase avec les demandes évolutives des clients et prospects. (Ces développements évolutifs ont généré un coût exceptionnel de l'ordre de 150 K€ sur l'exercice.)
- La trésorerie nette de dettes financières s'élevant à 1 564 k€ et les fonds propres augmentant pour s'établir à 2 086 K€. (Cette trésorerie concourra aux développements internes et opportunités de croissance externe.)

- L'augmentation du capital par incorporation de réserve, décidée en fin 2007 et mise en œuvre en janvier 2008, permettant l'attribution gratuite d'une action pour douze actions détenues.
- L'emménagement dans de nouveaux locaux à Puteaux plus fonctionnels et mieux adaptés à l'activité et à la croissance des prochains exercices.

Distribution d'un dividende à 0.305 euro par action

Le Conseil d'Administration a décidé la distribution d'un dividende de 0.305 euro par action, soit un montant total de 199 824 €.

Augmentation de capital par incorporation de réserve de Janvier 2008

Le Conseil rappelle l'augmentation du capital par incorporation de réserve permettant l'attribution gratuite d'une action pour douze actions détenues** mise en œuvre en janvier 2008.

Perspectives :

Optimus a posé les bases de l'évolution de son business model par l'élargissement des offres, services et produits de la société, le développement sur de nouveaux marchés et une stratégie de croissance externe raisonnable.

Dès le début 2007, forte de l'inscription réalisée en 2006, la société s'est engagée, grâce à une politique de recrutements ciblée, dans l'élargissement de son offre et le développement de nouveaux marchés au travers de 3 leviers de croissance :

1. Une solution full web en mode ASP pour la gestion de la relation donateurs destinée prioritairement aux organisations faisant appel à la générosité du public
2. Une offre en fund raising grands donateurs/mécènes
3. Une offre en fund raising et mobilisation online

Ces dernières s'inscrivent dans une perspective de développement européen tirant à la fois parti de la croissance mondiale de la philanthropie, du désengagement croissant de l'Etat Français et des nouvelles dispositions fiscales relatives aux dons (dispositions ISF).

Dans ce contexte, Optimus, par son offre dédiée aux programmes grands donateurs et mécènes répond parfaitement au marché de la collecte de fonds des Universités et des Ecoles qui s'ouvre aujourd'hui. La loi d'août 2007 dite loi LRU ou loi Péresse sur l'autonomie des Universités leur donne en effet plus d'autonomie et établit un nouveau cadre juridique et fiscal leur permettant de faire appel aux dons, legs et donations.

- Fin 2007, Optimus a signé son premier dossier dans ce domaine avec Sciences Po afin de lancer un vaste programme pérenne de collecte de fonds auprès de grands mécènes et des anciens de l'institution.

Parallèlement, Optimus a continué à nourrir son offre de mobilisation et fund raising online, répondant ainsi à une préoccupation et un besoin grandissant des organisations caritatives.

- Près de 7 dossiers sont en cours de signature sur ce média.

(**) Nombre arrondi

Optimus va finaliser en 2008 la mise en place et la promotion de ces 3 nouvelles offres tout en poursuivant sa politique de partenariats techniques et commerciaux permettant de démultiplier sa force commerciale.

Optimus confirme sa stratégie de croissance externe raisonnable tournée vers des cibles en parfaite synergie avec le cœur d'activité collecte de fonds de la société et/ou le secteur du « non profit ».

À propos d'Optimus :

Optimus est un acteur majeur et indépendant en communication de mobilisation® et marketing relationnel au service des associations de solidarité, des fondations, des institutions publiques et des entreprises citoyennes. L'activité de la société consiste à développer la collecte de fonds des organisations caritatives, à promouvoir des projets d'intérêt général, à sensibiliser le public.

Du conseil stratégique à la mise en oeuvre opérationnelle, Optimus maîtrise l'ensemble de la chaîne des métiers de la relation et de la fidélisation notamment : marketing direct, marketing on-line, campagnes de sensibilisation, événements, création analyse et gestion de bases de données donateurs. Le modèle Optimus s'appuie sur l'utilisation de solutions intégrées telles que QualiData 2.0® (applicatif dédié de gestion full web de Bases de données donateurs) et FideliTest® (outil d'analyse et de prévision comportementale).

Optimus accompagne les grands comptes du secteur caritatif comme la Fondation Prince Albert II de Monaco, la Fondation de l'Armée du Salut, la Fondation 30 millions d'amis, la Fondation Nicolas HULOT, WWF, mais également des Ecoles comme Sciences Po, des entreprises ou des organismes publics comme le laboratoire GSK, Veolia, l'Agence de la Biomédecine...

Contact :

4, rue Bernard Palissy – 92817 PUTEAUX Cedex
Alexandre Basdereff, Président et Directeur Général
e-mail : abasdereff@optimus.fr

☎ : 01 78 99 46 46

Fax : 01 47 44 90 26

Source : OPTIMUS

Ce document et l'information qu'il contient ne constituent pas une offre d'acquérir ou de céder des titres de la société. Ce document et l'information qu'il contient sont exclusivement destinés à des investisseurs qualifiés.