

Lyon, le 10 Juillet 2009

Activité commerciale du deuxième trimestre 2009

Chiffre d'affaires non audité	T2 2009 M€	T2 2008 M€	T2 2009/T2 2008 Croissance**	S1 2009 M€	S1 2009/S1 2008 Croissance**
Dématérialisation*	4,52	4,55	-4%	9,29	+9%
Serveurs de fax	1,42	1,53	-14%	2,71	-14%
Host Access	0,54	0,88	-39%	1,14	-29%
Total	6,48	6,98	-10%	13,14	-1%

*Comprend DeliveryWare, Esker on Demand et FlyDoc

** Variation à taux de change constant : Taux de change 2009 appliqués au chiffre d'affaires 2008

Un effet de base défavorable

Dans une conjoncture économique qui s'est encore aggravée, le chiffre d'affaires d'Esker pour le deuxième trimestre 2009 décroît de 10 % à taux de change constant et de 7 % à taux de change courant par rapport au même trimestre de l'année 2008. Il reste cependant constant par rapport au premier trimestre 2009. Cette décroissance s'explique principalement par un effet de base défavorable. En effet, le deuxième trimestre 2008 avait été très dynamique grâce à la signature de plusieurs projets importants. Pour 2009, la société constate un rallongement des cycles de décisions des entreprises qui impacte donc le chiffre d'affaires du deuxième trimestre, mais ne remet pas en cause la réalisation des objectifs de la société pour l'exercice 2009 dans son ensemble.

Forte croissance des solutions de dématérialisation « à la demande »

Les solutions de dématérialisation affichent des résultats contrastés. Les solutions « à la demande » (FlyDoc et Esker on Demand) continuent de progresser à un rythme très soutenu (+44 %) alors que les solutions traditionnelles (DeliveryWare) chutent sensiblement (-29 %). Contrairement aux solutions logicielles classiques, les services « à la demande » (SaaS ou Cloud Computing) ne requièrent pas d'investissements importants et ne pâtissent donc pas du ralentissement ou du report des projets informatiques dans les entreprises. Même si le nombre moyen de transactions par client est en baisse sur ce trimestre, en raison de la chute de l'activité générale, les nouveaux contrats mis en production font plus que compenser cette tendance. Par ailleurs, les solutions « à la demande » commencent à connaître un très vif succès hors de France et particulièrement aux Etats-Unis qui ont signé sur ce trimestre un nombre record de contrats importants. Le chiffre d'affaires généré par les offres « à la demande » d'Esker représente 35 % de l'activité globale sur le deuxième trimestre 2009.

Un premier semestre proche de l'équilibre

Le niveau des ventes du premier semestre 2009, associé à une légère baisse continue des coûts fixes, permettra à Esker de dégager un résultat opérationnel très proche de l'équilibre sur cette période.

Au 30 juin 2009, la trésorerie du groupe s'établit à 6,6 millions d'Euros (contre 5,7 millions d'Euros au 31 décembre 2008).

Tendances pour le reste de l'année 2009

Au cours du deuxième trimestre 2009, le chiffre d'affaires strictement récurrent (maintenance et solutions « à la demande ») a représenté plus des deux tiers des ventes du groupe et a continué de progresser en valeur (+20% sur un an à taux de change constant). En conséquence, Esker aborde la deuxième partie de l'année 2009 sereinement car même si les cycles de décisions se sont encore allongés, la demande pour nos solutions de dématérialisation reste soutenue et le portefeuille d'opportunités de la société reste à un niveau très élevé. La société est extrêmement bien positionnée pour profiter d'une reprise de l'activité économique.

Même si Esker n'anticipe pas des taux de croissance élevés pour les deux trimestres à venir, la rentabilité du groupe

continuera de s'améliorer au cours de l'exercice 2009.

A propos d'Esker ■ www.esker.fr – www.quitpaper.fr

Créé en 1985, Esker est un des principaux éditeurs de solutions et services de dématérialisation à la demande et un des acteurs majeurs du SaaS en France (Software as a Service).

Dédiés à tous les acteurs de l'entreprise (Direction Financière, Comptabilité, Ressources Humaines, Marketing...), ses solutions et services à la demande, Esker DeliveryWare, Esker on Demand et FlyDoc permettent aux entreprises d'automatiser et de dématérialiser la réception et l'envoi de leurs documents (factures fournisseurs, bons de commandes, factures clients, lettres de relances, courriers commerciaux et marketing, bulletins de paie...) par courrier, fax, e-mail ou SMS. Esker aide ainsi les entreprises à éliminer le papier et sa manipulation de leurs processus de gestion tout en améliorant leur productivité, leurs cycles de gestion et leur impact environnemental.

Les solutions d'Esker sont utilisées par plus de 80 000 organisations dans le monde telles que Adecco, AGF, Aldes, EDF, Flammarion, Lafarge, Manpower, Microsoft Corp., Whirlpool, Samsung... ainsi que par des PME, TPE, associations, professions libérales et particuliers.

Avec un chiffre d'affaires de 26,6 millions d'euros en 2008, Esker se positionne comme le 22^{ème} éditeur de logiciels français et 3^{ème} en région Rhône-Alpes.

Présent en Amérique du Nord, en Europe et en Asie/Pacifique, Esker est un des éditeurs de logiciels français le plus présent à l'international avec 72 % de son chiffre d'affaires réalisé hors de France, dont 43% aux Etats-Unis.

Esker est également 3ème éditeur mondial de solutions de serveurs de fax (Source IDC) avec ses solutions Esker FaxTM, VSI FAX® for Unix et Esker FaxTM for Notes, et 6ème éditeur mondial de logiciels Host Access avec ses solutions Tun@ Plus et SmarTerm.

Esker est cotée sur Euronext Paris Compartiment C (Code ISIN FR0000035818) et bénéficie du label d'entreprise innovante décerné par Oséo (N° A0605040V).

© 2009 Esker S.A. Tous droits réservés. Esker, le logo Esker, Esker Fax, VSI-FAX, SmarTerm, Persona et Tun sont des marques commerciales ou déposées d'Esker S.A. Tous les autres noms de marque appartiennent à leurs propriétaires respectifs.



Esker SA • 10 rue des Émeraudes • 69006 Lyon • France
Tél. : +33 (0) 4 72 83 46 46 • Fax : +33 (0) 4 72 83 46 40 • info@esker.fr • www.esker.fr

