



RESULTATS DU 2ND SEMESTRE 2008/2009 (CLOS AU 30/06/2009)

Cortix, leader français de la création de sites Internet, annonce ses résultats pour le 2nd semestre de l'exercice fiscal 2008/2009⁽¹⁾. Le chiffre d'affaires de la période s'établit à 14,5 M€ d'euros, en progression de 8% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice. Sur 12 mois, le chiffre d'affaires est stable tandis que les résultats sont profondément affectés par la conjoncture économique et une sinistralité exceptionnellement élevée.

Compte* de résultats résumé <i>En milliers d'euros</i>	08/09 au 30/06/2009 (12 mois)	S2 08/09 au 30/06/2009 (6mois)	S1 08/09 au 31/12/2008 (6mois)	FY 08/07 au 30/06/2008 (12 mois)
Chiffre d'affaires	27 865	14 493	13 372	28 267
Autres produits d'exploitation	2 032	946	1 086	1 227
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	29 897	15 439	14 458	29 494
Achats consommés	908	175	733	1 221
Autres achats et charges externes	10 838	5 459	5 379	6 437
Impôts et taxes	481	202	279	660
Charges de personnel	17 519	8 442	9 077	15 470
Dotation aux amortissements et provisions	4 578	3 095	1 483	1 544
Autres charges	4 316	2 959	1 357	1 467
RESULTAT D'EXPLOITATION	-8 743	-4 893	-3 850	2 694
Charges et produits financiers	-207	-224	17	-142
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	-8 950	-5 117	-3 833	2 551
Charges et produits exceptionnels	-461	-499	38	-218
Impôts sur les résultats et participation	115	-111	226	-640
RESULTAT NET DE L'ENSEMBLE CONSOLIDE	-9 296	-5 727	-3 569	1 693

*Les comptes combinés incluent Cortix et ses filiales ainsi que les sociétés « Gold Référencement », « Proxitel Communication », « Proxitel Tunisie ».

Au cours du 2nd semestre 2008/2009, Cortix a signé 4 400 nouveaux contrats (-10% par rapport à S1 08/09 et -22% par rapport au S2 07/08). L'augmentation du parc client est principalement portée par les performances du Groupe à l'international (47% des contrats signés contre 36% au S1, soit une hausse de 15% en volume) alors qu'en France (53% des contrats signés) l'activité est en recul (-30% en volume).

Afin de modérer l'impact des baisses de volumes sur le chiffre d'affaires, Cortix a révisé la structure des nouveaux contrats. Ces mesures incluent notamment la hausse des mensualités moyennes au 1^{er} janvier 2009 (+10%), et à partir de mai 2009 l'allongement de la durée des contrats de 48 à 60 mois, incluant des services additionnels. L'ensemble des ajustements ont permis d'augmenter le chiffre d'affaires moyen par contrat de l'ordre de 600€ sur le semestre (soit l'équivalent d'une hausse de 14%). Parallèlement, l'augmentation continue du parc client accroît les revenus récurrents (maintenance) et contribue à la croissance du chiffre d'affaires.

Toutefois, le ralentissement brutal de l'activité et en particulier l'impact de la conjoncture économique pèse lourdement sur les résultats.

Les charges liées à la sinistralité économique (dotation aux amortissements et provisions et créances irrécouvrables comptabilisées en « autres charges ») ont connu une forte augmentation sur le 2nd semestre (+113% par rapport au 1^{er} semestre 2008/2009). L'environnement conjoncturel défavorable a ainsi conduit Cortix à adopter une approche plus conservatrice des provisionnements⁽²⁾. De plus, la politique en matière de pré-scoring a été renforcée à partir de mars 2009. L'évaluation financière préalable stricte des dossiers commerciaux dans chaque pays permet de sélectionner des dossiers de meilleure qualité et de minorer le risque de défaut de paiement en amont même des rendez-vous. Les effets positifs n'ont pas d'impact sur le semestre car les dossiers dotés sur la période trouvent principalement leur origine dans des périodes antérieures à la mise en place de ces mesures.

¹ A la suite de l'Assemblée Générale extraordinaire du 30 juin 2009, les dates d'ouverture et de clôture de l'exercice social ont été fixées respectivement au 1er janvier et 31 décembre de chaque année au lieu des 1er juillet et 30 juin de chaque année. En conséquence, l'exercice en cours a été prolongé de six mois et aura exceptionnellement une durée de dix-huit mois pour se clôturer le 31 décembre 2009.

² De ce fait si des méthodes analogues avaient été utilisées pour la clôture au 31 décembre 2008, environ 1,2M€ de charges comptabilisées sur le semestre auraient été comptabilisées sur le semestre précédent et l'augmentation des charges liées à la sinistralité aurait été d'environ 20%.

En matière de charges de structure, le plan d'économies déployé au 1^{er} trimestre 2009, notamment la réduction des effectifs et des frais de structure, commence à porter ses fruits. Les charges d'exploitation hors dotation et autres charges affichent un recul séquentiel de 1,2M€ (-8%) au 2nd semestre.

La hausse des charges financières est imputable aux crédits bancaires souscrits par le Groupe. Le recours à l'endettement répond à un double objectif. D'une part de permettre la poursuite du développement commercial sur des marchés porteurs pour lesquels des solutions de financement au travers de leasers n'avaient pas été identifiées (Suisse, Italie), en donnant à Cortix les ressources nécessaires au financement de ses contrats clients. D'autre part une volonté de disposer sur les autres pays d'une alternative aux conditions des leasers dans une période de durcissement des conditions de crédit.

Bilan*	30/06/2009	31/12/2008	30/06/2008
<i>En Euros</i>	<i>12 mois</i>	<i>6 mois</i>	<i>12 mois</i>
Actifs immobilisé	2 762	3 661	3 390
Actif circulant	12 152	12 682	9 367
Disponibilités	1 726	994	3 519
TOTAL ACTIF	16 640	17 337	16 276
Capitaux propres	- 2 756	3 123	7 304
Provisions pour risques	1 015	720	426
Dettes financières	7 450	4 658	240
Dettes d'exploitation et autres dettes	10 931	8 836	8 307
TOTAL PASSIF	16 640	17 337	16 277

Au 30 juin 2009, les capitaux propres du Groupe sont négatifs de 2,8 M€. L'endettement du Groupe est de 7,5 M€ et la trésorerie de 1,7 M€. A cet endettement inscrit au bilan s'ajoute une opération de cession bail sur un lot de 500 contrats initialement financés par Cortix que la Société a choisi de comptabiliser en hors bilan selon la méthode non préférentielle des règles de consolidation françaises (French GAAP). Si cette opération avait été traitée en méthode préférentielle, l'endettement ressortirait à 9,3M€ et l'actif circulant à 14,3M€. Parallèlement, le résultat net du semestre aurait été supérieur de 272K€.

AVANCEMENT DES MESURES DE REDRESSEMENT

Afin de s'adapter à cet environnement économique détérioré peu favorable à la croissance des volumes de contrats signés, Cortix a poursuivi sur le semestre en cours l'analyse de son modèle économique et pris des **mesures structurantes destinées à restaurer la profitabilité** :

- **Pré-scoring** des rendez-vous pris par Proxitel (filiale de téléprospection) afin de minorer en amont les risques de défaut de paiement. Mise en place initialement sur la France en mars 2009, cette mesure a été étendue à tous les marchés au cours du 2nd trimestre 2009 et a pour effet de filtrer environ 15% des rendez-vous pris par les téléacteurs.
- **Extension du contrat de 48 à 60 mois** : testée sur la France en avril 2009, cette mesure a été déployée progressivement sur tous les marchés à l'exception de l'Italie. Trois mois après son d'introduction, les taux d'adoption sont supérieurs à 90%.
- **Renforcement des services clients basés à Tunis : Mise en place d'une cellule litiges** dont la vocation est de diagnostiquer et de résoudre les impayés pouvant survenir sur les contrats cédés aux leasers, une compétence étendue depuis cet été aux contrats portés par Cortix. **Recrutement d'un Directeur de Production pour piloter les équipes** de graphistes à Tunis avec pour mission d'optimiser la qualité des sites produits et d'épauler le Directeur des Opérations en Tunisie.
- **Restructuration du réseau français** : la baisse des performances observée sur la première partie de l'année 2009 trouve son origine dans une structure de rémunération des forces commerciales inadaptée à l'environnement économique actuel, un diagnostic d'insuffisance au niveau de l'encadrement du réseau français et de la formation post embauche. Ceci a occasionné notamment une très forte augmentation du turnover mensuel qui est passé de 14% pré-crise à plus de 24% sur le 1^{er} semestre 2009 (à comparer à 12% en moyenne dans le réseau Europe). Afin d'inverser cette tendance, le management de l'entreprise a revu la grille de rémunération des forces de vente en septembre 2009 en introduisant dans le calcul de la part variable des indicateurs plus qualitatifs. Parallèlement, un module

d'intégration a été mis en place afin d'assurer une formation homogène et plus qualitative des forces de vente au siège social de Mérignac. De plus, sur la base des potentiels économiques historiques et des bassins d'emploi, 4 agences ont été mises en sommeil au mois de septembre (Clermont-Ferrand, Tours, Caen, Lyon) afin de concentrer les ressources en matière de recrutement, de formation et de téléprospection sur les agences ayant démontré leur capacité à résister à la crise et/ou de pouvoir se redéployer. De même, les 2 agences parisiennes ont été fusionnées afin de dégager des économies d'échelle. A l'issue du plan de restructuration du réseau français, Cortix dispose à présent de 9 agences nationales (au lieu de 14) reportant directement au Directeur Commercial du Groupe.

- Fort de l'expertise de son centre d'appel tunisien (Proxitel), Cortix a entamé une démarche volontariste de prospection de grands comptes travaillant aujourd'hui sur une cible de TPE/PME identique à celle de Cortix. De premiers contrats ont été remportés et participent **au développement de sources de revenu additionnel pour le Groupe.**

Parallèlement **des mesures pour préserver la trésorerie** ont été prises cet été afin de faire face au ralentissement saisonnier (juillet et août) :

- Des négociations sont actuellement en cours avec le pool bancaire afin de rééchelonner les plannings de remboursement et laisser ainsi à Cortix le temps de parfaire son redressement. A ce jour, les discussions progressent favorablement avec pour objectif la conclusion d'un accord d'ici à la fin de l'année 2009.
- Cortix envisage les différentes solutions permettant de reconstituer les capitaux propres de la Société notamment avec l'appui de Deloitte Conseil Finance.

PERSPECTIVES

Hors éléments non-récurrents liés à la saisonnalité et aux charges de restructuration, les premiers signes tangibles du redressement combinés aux effets positifs des mesures prises par Cortix se font sentir :

- le mois de juin était à l'équilibre ;
- sur la France, les résultats commerciaux de septembre ont été bons alors même que tous les mesures de restructuration ont été annoncées en début de mois : le turnover sur le mois s'est amélioré (12%) et le nombre moyen de contrats signés par les agences maintenues a retrouvé un niveau comparable à celui de septembre 2008 ;
- sur les mois de juillet et août, 2 contrats significatifs ont été signés par Proxitel (170 positions au total) et les opérations ont commencé en septembre avec une montée en charge prévue d'ici la fin de l'exercice. En rythme de croisière, ces opérations devraient contribuer à baisser significativement le point mort de Cortix, qui jusqu'ici absorbait seul les frais fixes de Proxitel.

Le 3^{ème} semestre de l'exercice ressortira encore en perte. **Toutefois le management du Groupe vise un retour à l'équilibre durant le dernier trimestre de l'exercice fiscal en cours et s'est fixé comme objectif de retrouver un niveau de marge d'exploitation supérieure à 5% pour l'exercice 2010.**

Pour Hassane Hamza, Président et Fondateur de Cortix : « Avec une moyenne de 750 nouveaux contrats par mois contre 1 000 avant la crise, Cortix n'est plus, à court terme, dans une logique de croissance à deux chiffres mais de rentabilisation de son modèle économique. La période que nous traversons est difficile. Je suis confiant dans notre capacité à la dépasser car nos équipes restent très mobilisées. Depuis 6 mois, nous mettons en place des mesures correctrices. Nous sortirons de cette crise plus forts et le pire est désormais derrière nous. »



Depuis 1999, Cortix aide les entreprises à disposer en toute simplicité d'un site Internet convivial, fiable et performant, avec une offre simple et packagée qui permet à ses clients de disposer d'un outil complet de marketing online.

Le succès de Cortix repose sur une solution complète, destinée à faciliter l'ouverture des très petites entreprises vers l'Internet : ■ simplifier l'accès : en proposant financement, hébergement et référencement ■ simplifier la création : process performant de conception des sites Internet personnalisés ■ simplifier les relations : contrat de maintenance et de mise à jour reposant sur une interface ergonomique. Cortix est coté sur Alternext et est qualifié « Entreprise innovante » par Oséo Anvar. FR0010459081-ALCTX

Contacts

CALYPTUS
Marie EIN
Communication financière
T : +33.1.53.65.68.68
cortix@calyptus.net

CORTIX
Gilles PORTAIL
Directeur financier
T : +33 892 700 655

ARKEON FINANCE
Stéphane DERAMAUX
Listing sponsor
T : +33 1 53 70 50 00