



## Activité commerciale du 4<sup>ème</sup> trimestre 2008

### Croissance positive et 2<sup>ème</sup> semestre rentable

Chiffre d'affaires	T4 2008 M€	T4 2007 M€	T4 2008/T4 2007 Croissance**	2008	2008/2007 Croissance**
Dématérialisation*	5,46	4,72	+13%	17,81	+16%
Serveurs de fax	1,57	1,55	-4%	5,79	-2%
Host Access	0,69	0,92	-26%	3,03	-15%
<b>Total</b>	<b>7,72</b>	<b>7,19</b>	<b>+5%</b>	<b>26,63</b>	<b>+7%</b>

\*Comprend DeliveryWare, Esker on Demand et FlyDoc

\*\* Variation à taux de change constant : taux de change 2008 appliqués au chiffre d'affaires 2007

#### Maintien d'une croissance positive

Malgré une conjoncture économique extrêmement difficile qui s'est traduite par le report de nombreux projets, le chiffre d'affaires d'Esker reste en croissance de +5% sur le quatrième trimestre 2008. L'Europe et l'Asie améliorent considérablement leurs performances en affichant une hausse de +19% sur le quatrième trimestre, essentiellement tirée par la France, l'Asie et l'Espagne. Cette remarquable performance permet d'assurer une croissance de +7% sur l'ensemble de l'année 2008.

**Bonne performance des solutions de dématérialisation**  
Les solutions de dématérialisation résistent bien à la conjoncture et affichent une croissance significative de 13% pour le quatrième trimestre 2008, malgré une tendance marquée par des reports de projets. Cette performance est essentiellement tirée par les services à la demande (FlyDoc et Esker on Demand) qui progressent à nouveau fortement (+57%). Contrairement aux solutions logicielles classiques, les services à la demande (SaaS ou Cloud Computing) ne requièrent pas d'investissement initial et mobilisent sensiblement moins de ressources internes pour leur mise en œuvre. Les cycles de décision et de déploiement étant réduits, les entreprises bénéficient donc immédiatement des avantages de leurs projets. Le chiffre d'affaires généré par les offres à la demande d'Esker représente 28% de l'activité globale sur le quatrième trimestre 2008.

#### Un deuxième semestre profitable

Le plan d'économies réalisé au deuxième trimestre porte pleinement ses fruits. Le bon niveau d'activité commerciale du quatrième trimestre permet ainsi à Esker de dégager un résultat positif sur le deuxième semestre 2008. Par conséquent, le résultat opérationnel de l'exercice 2008, bien que demeurant négatif, sera sensiblement meilleur que celui publié pour le premier semestre. Au 31 décembre 2008, la trésorerie du groupe s'établit à 5,6 millions d'euros.

#### Tendances pour l'année 2009

Résultat de plusieurs années d'investissement, le chiffre d'affaires récurrent (maintenance et solutions à la demande) représente aujourd'hui près de 60% des ventes du groupe et est en croissance régulière. Fort de cet atout, Esker aborde l'année 2009 sereinement, en dépit des fortes incertitudes qui affectent l'économie mondiale. Par ailleurs, même si la visibilité sur les nouveaux projets reste limitée, le portefeuille d'opportunités de la société reste à un niveau très élevé. Enfin, le lancement réussi, en 2008, de la version 5.0 du produit DeliveryWare devrait soutenir l'activité jusqu'à la fin de l'année 2009.

Afin de mieux correspondre à la demande du marché, les efforts marketing et commerciaux seront mis en priorité sur les solutions à la demande. Sans nouvelle dégradation des conditions économiques, Esker anticipe donc un premier trimestre en croissance par rapport à la même période de l'année 2008 et continuera d'être extrêmement vigilant sur sa structure de coûts et ses investissements afin de dégager un résultat opérationnel 2009 positif.

Esker est un des leaders mondiaux sur le marché des solutions de dématérialisation des processus documentaires (facturation, prise de commande, recouvrement, vente, marketing,...).  
Esker est présent en Amérique du Nord, en Europe et dans la zone Asie/Pacifique.

Euronext Paris - Compartiment C - «Entreprise innovante» (A0605040V) - Code ISIN : FR0000035818 - Reuters : ESKR.PA - Bloomberg : ESKR NM



Esker - Emmanuel OLIVIER / Tél. : 04 72 83 46 46 / emmanuel.olivier@esker.fr

Actus - Amalia NAVEIRA / Tél. : 04 72 18 04 90 / anaveira@actus.fr