

OFFRE PUBLIQUE DE RETRAIT SUIVIE D'UN RETRAIT OBLIGATOIRE

VISANT LES ACTIONS DE



INITIEE PAR

EMV HOLDCO SAS

présentée par



CORPORATE FINANCE

INFORMATIONS RELATIVES AUX CARACTERISTIQUES JURIDIQUES, FINANCIERES ET COMPTABLES DE LA SOCIETE EMAILVISION



AUTORITÉ
DES MARCHÉS FINANCIERS

Le présent document relatif aux autres informations de la société Emailvision a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») le 2 mars 2011, conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF et de l'instruction 2006-07 du 25 juillet 2006 de l'AMF. Ce document a été établi sous la responsabilité d'Emailvision.

Le présent document est disponible sur le site Internet de l'AMF (www.amf-france.org) et peut être obtenu sans frais auprès de :

Emailvision SA
42-46, rue Médéric
92110 Clichy

Le présent document est établi conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF.

Le présent document d'information complète la note d'information conjointe aux sociétés EMV Holdco SAS et Emailvision SA visée par l'AMF le 1^{er} mars 2011 sous le numéro 11-057. Il est constitué essentiellement par l'information réglementée relative à l'exercice en cours, complétée par une mise à jour des éléments significatifs.

SOMMAIRE

1	ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT.....	3
2	RAPPEL DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE.....	3
2.1	PRESENTATION GENERALE	3
2.2	HISTORIQUE DE CROISSANCE ET DE RENTABILITE.....	4
2.3	RAPPEL DE L'INFORMATION PERMANENTE DIFFUSEE PAR LA SOCIETE AU TITRE DE L'EXERCICE EN COURS	5
3	INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE 2010.....	7
4	ELEMENTS D'ACTUALISATION DEPUIS L'ETABLISSEMENT DU DOCUMENT AUTRES INFORMATIONS LE 22 SEPTEMBRE 2010.....	7
4.1	EVOLUTION DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE DEPUIS LE 22 SEPTEMBRE 2010	7
4.2	CALENDRIER DE LA COMMUNICATION FINANCIERE	7
5	PERSPECTIVES D'AVENIR.....	7

1 ATTESTATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que le présent document qui a été déposé le 2 mars 2011 et qui sera diffusé le 2 mars 2011, comporte l'ensemble des informations requises par l'article 231-28 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers et par l'instruction 2006-07 du 25 juillet 2006 de l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de l'offre publique de retrait suivie d'un retrait obligatoire initiée par EMV Holdco S.A.S. et visant les actions de la société Emailvision. Ces informations sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée.

Clichy, le 2 mars 2011
Nicholas Peter Heys
Président Directeur Général

2 RAPPEL DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

2.1 PRESENTATION GENERALE

Ce document présente les mises à jour parues depuis la mise à disposition du document Autres Informations le 22 septembre 2010.

Fondée en 1999, Emailvision est une société spécialisée dans l'édition de logiciels d'email marketing de fidélisation en mode SaaS (*software as a service*). Les choix stratégiques du management en matière technologique et commerciale ont permis à la Société de devenir rapidement l'un des leaders mondiaux de son secteur, avec près de 3 000 clients au 31 décembre 2010.

L'équipe de management d'Emailvision possède une forte expérience dans le domaine de l'*emailing*, du marketing direct et de l'édition de logiciels en mode SaaS. Pionnier dans le développement de logiciels en mode SaaS, la Société a su adapter son modèle afin d'anticiper les évolutions du marché. Elle a également démontré sa capacité à gérer une forte croissance en France comme à l'international.

Le groupe Emailvision employait 358 salariés au 31 décembre 2010, répartis dans 15 pays (France, Allemagne, Royaume-Uni, Belgique, Etats-Unis, Suisse, Pays-Bas, Espagne, Suède, Italie, Brésil, Chine, Autriche, Portugal et Israël). La Société est un acteur de référence sur les trois principaux marchés européens que sont la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

Le logiciel Campaign Commander™ est aujourd'hui l'une des références du secteur.

Campaign Commander™ est une solution logicielle d'email marketing de fidélisation en mode SaaS qui cible les professionnels du marketing. Elle permet de concevoir, gérer et analyser des campagnes d'email de type *opt-in* (inscription et acceptation explicite pour recevoir des messages), de SMS, de MMS, d'email vers des flux RSS ou des réseaux sociaux de manière simple et rapide, mais également puissante grâce à des fonctionnalités avancées (Split Testing, automatisation du cycle de vie des clients). L'appliquatif Campaign Commander™ est vendu sous forme d'abonnement.

Cette solution se positionne principalement sur le marché de l'*emailing* B2C de fidélisation. Cette dernière a été dimensionnée pour séduire une large gamme de clients, allant des PME jusqu'aux grands comptes. Si les principaux clients du groupe sont les e-commerçants (47% des clients totaux), la démocratisation de l'email marketing permet à la Société d'avoir un portefeuille clients de plus en plus équilibré.

La Société se développe dans le cadre d'une stratégie de prise de parts de marché. Consciente de l'importance de maîtriser son réseau commercial, Emailvision a fait le choix d'investir dans une force de vente directe.

2.2 HISTORIQUE DE CROISSANCE ET DE RENTABILITE

Présentation des informations financières sélectionnées pour les exercices 2010 (semestriel) et 2009 (annuel) : bilan et comptes de résultat (aux normes IFRS)

Compte de résultat :

K€	30/06/2010	31/12/2009
Chiffre d'affaires	19 244	29 357
Var. %	+ 46%	+ 35%
Résultat opérationnel courant	(87)	1 266
% du CA	(0.5)%	4.3%
Résultat opérationnel	(1 755)	730
Résultat net	(1 320)	448

Bilan :

K€	30/06/2010	31/12/2009
Immobilisations	7 391	5 712
IDA	3 854	3 596
Capitaux propres	13 042	14 242
Trésorerie	3 055	3 153
Total actif et passif	28 479	23 778

Tableaux de flux :

K€	30/06/2010	31/12/2009
Flux générés par l'activité	1 175	1 671
Flux net d'investissement	(1 561)	(3 146)
Flux net financier	212	968
Variation de trésorerie	(105)	(463)

La société Emailvision est cotée sur le marché Alternext Paris depuis le 14 février 2006.

Dates	Cours en euros	Variation en pourcentage par rapport au cours d'introduction
Introduction le 14/02/2006	2,55	-
Fin décembre 2007	1,81	-29,02%
Fin décembre 2008	1,44	-43,53%
Fin décembre 2009	2,20	-13,73%
Fin décembre 2010	3,58	+40,39%
Dernier cours connu avant l'annonce de l'opération (11 février 2011)	3,58	+40,39%

2.3 RAPPEL DE L'INFORMATION PERMANENTE DIFFUSEE PAR LA SOCIETE AU TITRE DE L'EXERCICE EN COURS

Les communiqués de presse figurant au présent paragraphe 2.3 peuvent être consultés sur le site internet de la Société (www.emailvision.fr) sous la rubrique « documents financiers ».

Communiqué de presse du 11 octobre 2010 :

EMV Holdco SAS dépasse le seuil des 98% - Clôture de la garantie de cours le 14 octobre 2010

EMV Holdco SAS dépasse le seuil des 98%

Le 11 octobre, EMV Holdco SAS (véhicule d'acquisition du fonds américain Francisco Partners) déclare avoir franchi en hausse les seuils de 98% du capital et des droits de vote d'Emailvision.

Clôture de la Garantie de Cours le 14 octobre 2010

Les actionnaires d'Emailvision n'ont plus que 3 jours, soit jusqu'au 14 octobre (inclus) pour apporter leurs actions Emailvision à la garantie de cours, et bénéficier ainsi des mêmes conditions que celles qui ont été proposées aux actionnaires de référence du Groupe.

Rappel du prix de l'offre : 3,95 € par action

+ 35% par rapport au cours du 29 juillet 2010 (veille de la suspension de cours)

+ 42% par rapport à la moyenne pondérée des 40 derniers jours de bourse

+ 63% par rapport à la moyenne pondérée des 250 derniers jours de bourse

Communiqué de presse du 19 octobre 2010 :

Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2010 : + 39%, carnet de commandes : + 47%

En millions d'euros	2010	2009	Variation
Chiffre d'affaires du 1 ^{er} trimestre	9,0	6,2	+ 45%
Chiffre d'affaires du 2 ^e trimestre	10,3	7,0	+ 47%
Chiffre d'affaires du 3 ^e trimestre	10,6	7,6	+ 39%
Chiffre d'affaires des 9 premiers mois	29,9	20,8	+ 44%
Carnet de commandes au 30/09	51,1	34,8	+ 47%

Poursuite de la croissance de l'activité et du carnet de commandes

Le chiffre d'affaires réalisé par Emailvision au 3^e trimestre 2010 s'élève à 10,6 M€, en croissance de 39% par rapport au 3^e trimestre 2009.

Sur neuf mois, l'activité progresse de 44% par rapport à la même période de l'exercice précédent, à 29,9 M€.

Avec un carnet de commandes de 51,1 M€ au 30 septembre 2010, en hausse de 47% par rapport au 30 septembre 2009, Emailvision dispose d'une visibilité renforcée et poursuivra sa stratégie de développement.

Emailvision se classe à la 264^e place du palmarès mondial *Software 500* et s'affiche dans le Top 10 des sociétés ayant la plus forte croissance

Pour la première fois, Emailvision fait son entrée dans le classement mondial annuel de *Software Magazine*, réunissant les 500 plus grandes entreprises logicielles au monde.

Classé à la 264^{ème} place, l'éditeur international de logiciel *Software as a Service « SaaS »* pour l'email marketing, poursuit son parcours exemplaire et se distingue notamment par une

croissance exceptionnelle de son activité au cours des 18 derniers mois. Le rang occupé par Emailvision se base sur un chiffre d'affaires de 40,9 millions de dollars pour un taux de croissance annuel de 27,4%, lui permettant ainsi d'entrer dans le Top 10 des sociétés ayant la plus forte croissance (catégorie « 30 / 50 millions de dollars de chiffre d'affaires »).

Le palmarès Software 500 est fondé sur le chiffre d'affaires mondial 2009 tiré de la vente de services et de logiciels. Il inclut les produits tirés des licences d'utilisation de logiciels, de la maintenance, du soutien, de la formation ainsi que des services et des services-conseils relatifs aux logiciels

Succès de la Garantie de cours initiée par EMV Holdco

Pendant la durée de la garantie de cours visant les actions Emailvision, soit du 24 septembre au 14 octobre 2010 inclus, EMV Holdco SAS a acquis sur le marché un peu plus de 3,2 millions d'actions au prix unitaire de 3,95 euros.

A la clôture de la garantie de cours, EMV Holdco SAS détenait directement 17 millions d'actions Emailvision, représentant autant de droits de vote, soit 82,64% du capital et des droits de vote.

De concert avec Sophrosyne Capital et Conversion Capital Partners, elle contrôle 20,4 millions d'actions, représentant autant de droits de vote, soit 98,94% du capital et des droits de vote.

Selon Nick Heys, « Le succès de cette opération marque une nouvelle étape dans le développement d'Emailvision. Le rapprochement avec Francisco Partners donnera au Groupe des moyens accrus pour poursuivre sa stratégie d'expansion internationale. »

Communiqué de presse du 17 janvier 2011 :

Emailvision fait l'acquisition d'ObjectiveMarketer, un pionnier de la gestion du social media marketing

Emailvision, leader international du logiciel SaaS (Software-as-a-Service) pour l'email marketing, annonce aujourd'hui l'acquisition d'ObjectiveMarketer, un pionnier du logiciel pour le social marketing. Cette acquisition permettra aux marketeurs de sociétés de toutes tailles de planifier, automatiser et mesurer efficacement leurs programmes de social marketing.

Les médias sociaux deviennent un canal de communication primordial pour la plupart des marques ; de ce fait, ils bouleversent complètement le marketing en ligne. Emailvision a réalisé cette acquisition afin de fournir aux professionnels de l'email marketing une solution leur permettant d'intégrer les médias sociaux de manière transparente dans leurs campagnes marketing et mesurer leur retour sur investissement

Nick Heys, PDG d'Emailvision, déclare : "L'acquisition d'ObjectiveMarketer est enthousiasmante, car elle représente une nouvelle étape dans l'évolution d'Emailvision et du marketing de fidélisation online. Les médias sociaux ont évolué très rapidement. D'un simple passe-temps individuel, ils sont devenus une forme essentielle de communication et générateur de revenus pour les marques. Les web-marketeurs doivent gérer leurs programmes marketing sur l'ensemble des réseaux sociaux. Il est également évident que de nombreux professionnels de l'email marketing sont de plus en plus souvent amenés à devenir community managers. Ils ont donc besoin d'outils leur permettant de s'adapter rapidement à ce nouveau rôle. Travaillant de concert, Emailvision et ObjectiveMarketer réaliseront une première dans l'industrie en offrant à ces professionnels des solutions qui automatisent la gestion des campagnes et fournissent des résultats mesurables pour ces nouveaux canaux de marketing en ligne."

ObjectiveMarketer est aujourd'hui une société pionnière dans le domaine du social marketing. Le logiciel ObjectiveMarketer est utilisé par des marques mondiales parmi les plus innovantes, notamment Cisco WebEx, Answers.com, BMW Motorrad, and MINI Colombia. Ses capacités

dans le domaine des médias sociaux viendront parfaitement compléter Campaign Commander, le logiciel phare d'Emailvision, qui est utilisé par des milliers de marketeurs online au niveau mondial pour gérer leurs campagnes email et mobile.

En s'associant, Emailvision et ObjectiveMarketer s'imposent en leaders de l'industrie qui créent les tendances et établissent les meilleures pratiques de gestion des campagnes sur les principaux canaux : email, médias sociaux, et mobile. Selon un rapport récent de Mashable, ObjectiveMarketer a été identifiée comme l'une des entreprises représentant le mieux l'avenir du secteur des réseaux sociaux – *“Des outils et des systèmes de très haut niveau proposés par des sociétés comme ObjectiveMarketer peuvent contribuer à faire avancer l'ensemble du secteur”*¹. Emailvision s'est engagé à investir immédiatement dans la recherche et le développement au sein d'ObjectiveMarketer, afin de conserver un très haut niveau d'innovation car le social marketing est un monde en perpétuelle évolution.

Amita Paul, fondatrice et PDG d'ObjectiveMarketer déclare : “Nous sommes ravis de devenir membres de la famille Emailvision et nous nous réjouissons de pouvoir conserver le haut niveau d'innovation que nous avons mis en place au sein d'ObjectiveMarketer. Nous pensons que notre produit est parfaitement complémentaire à Campaign Commander développé par Emailvision et que nous pourrions maintenant accélérer et développer considérablement les technologies de pointe et l'assistance que nous fournissons à nos clients existants et potentiels”.

3 INFORMATION FINANCIERE SEMESTRIELLE 2010

Les comptes consolidés au 30 juin 2010 peuvent être consulté sur le site internet de la Société (www.emailvision.fr) sous la rubrique « documents financiers ».

4 ELEMENTS D'ACTUALISATION DEPUIS L'ETABLISSEMENT DU DOCUMENT AUTRES INFORMATIONS LE 22 SEPTEMBRE 2010

4.1 EVOLUTION DE L'ACTIVITE DE LA SOCIETE DEPUIS LE 22 SEPTEMBRE 2010

Emailvision a clôturé son exercice 2010 avec un chiffre d'affaires de 41,6 M€ en croissance de 42% par rapport à l'exercice 2009.

Le groupe a continué son développement international en ouvrant des filiales au Brésil, à Hong-Kong, au Portugal, en Autriche et en Israël.

4.2 CALENDRIER DE LA COMMUNICATION FINANCIERE

Le calendrier de la communication financière de la Société peut être consulté sur le site internet de la Société (www.emailvision.fr) sous la rubrique « documents financiers ».

5 PERSPECTIVES D'AVENIR

Emailvision a pour objectif de croître de manière significative en renforçant sa position de leader sur le marché européen et en se développant sur de nouvelles zones géographiques, comme les Etats-Unis, le Brésil ou l'Asie.

La Société est confiante dans ses perspectives et sa stratégie de prise de parts de marché. Elle a profité de la publication de son chiffre d'affaires du 1er semestre 2010 pour réviser en hausse ses perspectives

¹ *Involver Simplifies Social Media Management for Brands with AMP, Mashable, 13 July 2010*

de croissance de son activité de plus de 35% à plus de 40%. Ces chiffres ont même été dépassés puisque la croissance des revenus de 2010 a atteint 42%.

Emailvision confirme la forte visibilité de ses activités avec un carnet de commandes au 31 décembre 2010 en hausse de 41% à 55,5 millions d'euros. Cette bonne visibilité repose principalement sur la croissance de l'équipe commerciale et la progression de la durée moyenne des contrats.

La phase de prise de parts de marché dans laquelle le groupe est engagé induira des investissements importants au niveau commercial, infrastructure technique et R&D. C'est la raison pour laquelle la Société a fait le choix de s'adosser à un partenaire tel que Francisco Partners, qui est capable de lui fournir les moyens financiers et l'appui nécessaires à sa croissance.