



## CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2017

**Volume d'affaires Payment encaissé : +62% à 607 M€**  
**CA consolidé en recul anticipé de 11% lié au recentrage du pôle Telecom**

Bruxelles, le 28 avril 2017 à 7h00

### Information réglementée

Dalenys (ISIN BE0946620946 -- Mnemo NYS) publie son chiffre d'affaires du premier trimestre 2017 qui s'élève à 14,6 M€, en recul de 11% lié à la baisse de l'activité du pôle Telecom, résultat du recentrage stratégique opéré mi-2016.

### Activité du premier trimestre 2017

en milliers d'euros	T1 2017	T1 2016 (*)	Variation
<b>Dalenys</b>	<b>14 597</b>	<b>16 410</b>	<b>-11%</b>
Payment	5 001	4 515	11%
Marketing	1 326	1 307	1%
Telecom	8 270	10 588	-22%

(\*) Chiffre d'activité proforma excluant Reputa7ation (pôle Marketing) cédée en date d'effet au 30 juin 2016 ; le chiffre d'affaires publié au T1 2016 s'élevant à 150k€ et a été retraité à des fins comparatives

**Thibaut Faurès Fustel de Coulanges, Chief Executive Officer de Dalenys déclare :**  
« L'activité du premier trimestre 2017 est conforme à nos anticipations, avec des pôles Marketing et Telecom désormais recentrés sur leurs fondamentaux et un pôle Payment qui confirme sa dynamique. Be2Bill est désormais la solution privilégiée des principaux e-commerçants en France et prend progressivement position en Europe pour devenir un acteur de référence. L'innovation technologique de Dalenys est au cœur des développements à venir avec la commercialisation d'une solution d'encaissement en magasin dans toute l'Europe et de nouvelles fonctionnalités à forte valeur ajoutée fondées sur l'exploitation des données, notamment l'intelligence artificielle appliquée à la gestion des risques et à la conversion des transactions. »

### Pôle Payment : progression de la proximité et de l'international

Le volume d'affaires du pôle Payment a atteint 607 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2017, soit une hausse de 62% par rapport au 1<sup>er</sup> trimestre 2016. Cette progression est particulièrement forte sur le commerce de proximité dont les flux encaissés sont multipliés par 2,3 en un an et représentent désormais 11% de l'ensemble ; l'activité online en France enregistrant quant à elle une hausse de 38%.

Cette évolution du mix sur le trimestre, combinée à une stratégie plus agressive de prise de parts de marché sur les grands comptes e-commerce, se traduit par un taux de commission moyen sur le trimestre de 0,82%, normatif dans l'industrie, à comparer à 0,98% sur l'année 2016.

Le chiffre d'affaires Payment atteint ainsi 5 M€ sur le trimestre, en hausse de 11%, soit une progression identique à celle enregistrée au 4<sup>e</sup> trimestre 2016.

Le *Run Rate* à fin mars 2017 est de 2,5 milliards d'euros, contre 1,5 milliards un an plus tôt. La dynamique commerciale est forte sur le online en France mais également sur les segments de la proximité et de l'international.

Le Groupe est en effet particulièrement actif sur ce dernier segment, avec des flux hors France qui représentaient 21% du volume d'affaires au 1<sup>er</sup> trimestre et continuent à progresser rapidement, grâce notamment à la montée en charge des contrats signés dans les 6 derniers mois. Tout en poursuivant sa stratégie de prise de part de marché sur les grands comptes de l'e-commerce et de montée en puissance continue sur les clients existants, le Groupe accentue aujourd'hui son empreinte en Europe afin d'avoir un mix produit équilibré et plus contributif en termes de marge.

La dynamique est également confirmée au niveau des encaissements en magasins. Be2bill est aujourd'hui un des rares acteurs européens en mesure de traiter et collecter les flux quel que soit le canal de vente (online et/ou offline), sur l'ensemble de la zone SEPA, en euros ou en devises étrangères, depuis des terminaux légers (mPOS, dongle) ou des terminaux classiques. Aujourd'hui, Be2bill propose ainsi aux enseignes une offre monétique connectée ainsi qu'une offre centralisée et entièrement réconciliée permettant aux commerçants internationaux de développer des stratégies omni et cross canal.

## **Rebond de l'activité Marketing, visible à partir du deuxième semestre**

Après la baisse constatée en 2016, le chiffre d'affaires du pôle Marketing s'est stabilisé au 1<sup>er</sup> trimestre, aussi bien en progression annuelle qu'en séquentiel.

Le chiffre d'affaires de 1,3 M€ sur le trimestre ne traduit pas encore l'impact de la redynamisation du pôle qui effectue un travail commercial porteur sur les grands e-commerçants et a été dimensionné pour absorber efficacement les deals entrants.

Cette dynamique est renforcée notamment par le fait qu'Eperflex constitue une des solutions les plus performantes en France sur l'email retargeting/remarketing auprès du tiers 1 du e-commerce. Elle confirme la pertinence de déployer des solutions de « Payment Marketing » permettant aux marchands de bénéficier à plein des synergies entre les différents produits maximisant la conversion.

Compte-tenu des délais de câblage et de recette, ces développements commenceront à impacter positivement le chiffre d'affaires à partir du 3<sup>e</sup> trimestre de cette année.

## **Pôle Telecom : chiffre d'affaires en recul de 22%, effet attendu du recentrage stratégique**

Le pôle Telecom réalise un chiffre d'affaires de 8,3 M€ au premier trimestre 2017, contre 10,6 M€ au 1<sup>er</sup> trimestre 2016. Le pôle était, au 1<sup>er</sup> trimestre 2016, en recherche de volume et affichait une hausse de 63% par rapport à la même période de 2015. L'effet de base est donc important mais l'évolution est avant tout le résultat du recentrage stratégique sur des activités à plus forte valeur ajoutée, opéré depuis mi-2016.

Les clients du pôle Telecom ont renouvelé leur confiance aux produits et l'activité poursuit son développement sur des bases financièrement saines.

## **Perspectives**

Après une année 2016 de recentrage des activités Marketing et Telecom, les 3 pôles sont désormais alignés dans une même stratégie de croissance synergique et performante financièrement.

Au vu des développements effectués et des contrats signés ces derniers mois, le Groupe Dalenys reste confiant dans sa capacité à atteindre son objectif de 5 milliards d'euros de Run Rate<sup>i</sup> à horizon 2018.

## **Prochaine communication financière :**

Assemblée Générale : 29 mai 2017

Publication des résultats du premier semestre 2017 : 30 août 2017 après Bourse

## **Retrouvez le communiqué sur le site de Dalenys :**

<https://www.dalenys.com/fr/actualites/2017-04-28-chiffre-daffaires-du-1er-trimestre-2017.html>

## **A propos de Dalenys**

Créé en 2002 par Jean-Baptiste Descroix-Vernier, Dalenys -NYS- (ex-Rentabiliweb) propose des solutions de *Payment Marketing* visant à augmenter les revenus des marchands en ligne ou en point de vente. N°1 des Fintech françaises selon Frenchweb en juin 2016, les solutions de Dalenys intègrent des données transactionnelles et marketing pour augmenter la conversion des clients lors d'un achat. Constitué de plus de 200 collaborateurs en France et à l'étranger, coté en bourse sur Euronext Bruxelles et Paris (compartiment C), l'entreprise applique rigoureusement les dix principes établis par l'ONU en tant qu'adhérent au Pacte Mondial et est éligible aux FCPI et aux PEA-PME. Site web de l'entreprise : [www.dalenys.com](http://www.dalenys.com)

## **Relations Investisseurs / Relations Presse**

CALYPTUS

Mathieu Calleux

[mathieu.calleux@calyptus.net](mailto:mathieu.calleux@calyptus.net)

+33 1 53 65 37 91

---

<sup>i</sup> Run rate = volume d'affaires encaissé sur le dernier mois projeté sur une année pleine