



prodware

RESULTATS SEMESTRIELS 2019

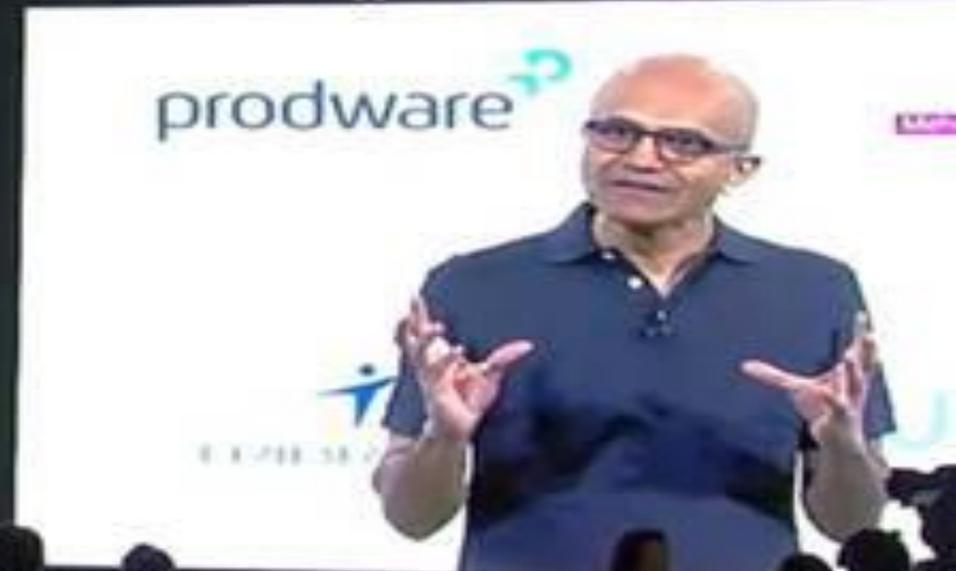
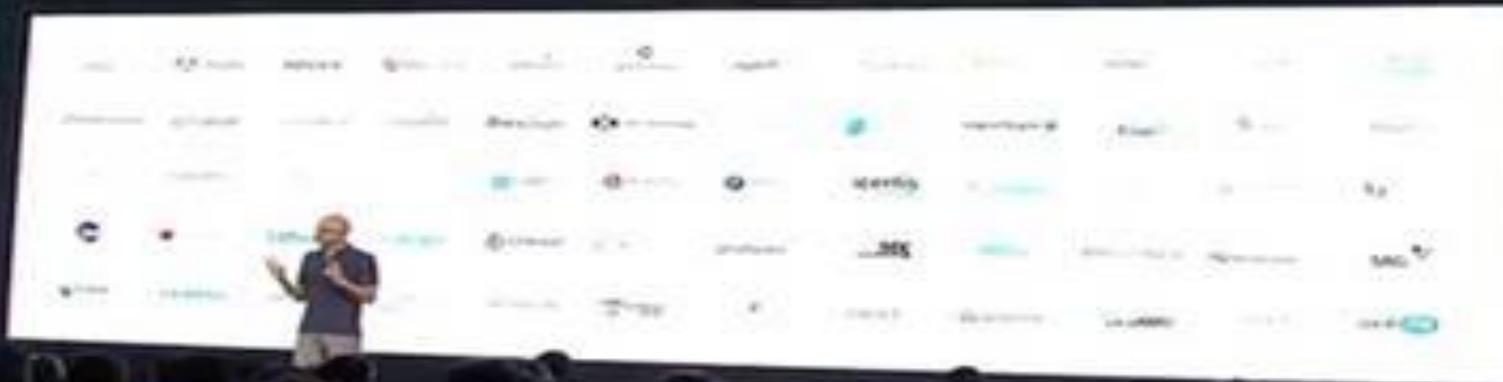
23 octobre 2019

DU MÉTIER D'ÉDITEUR À CELUI D'ÉDITION DE BUSINESS APPLICATIONS

ACCOMPAGNEMENT DE NOS CLIENTS DANS LA TRANSFORMATION DIGITALE
A TRAVERS LES MÉTIERS DU CONSEIL ET DE L'ÉDITION

BUT THE MOST INTERESTING THING
IS THE NUMBER OF ISVs

Microsoft Dynamics 365 and Power Platform ecosystem



30 ANS D'EXPÉRIENCE ET DE SAVOIR-FAIRE DANS LE DOMAINE DE L'INNOVATION IT

SOLUTIONS
VERTICALISÉES &
PERSONNALISÉES

INDUSTRIE
RETAIL
DISTRIBUTION
SERVICES PROFESSIONNELS
FINANCE

UNE R&D FORTE,
AU SERVICE DE
L'INNOVATION
LOGICIELLE

CA 2018
175,9 M€

CA S1 2019
91,0 M€

19 000
CLIENTS
(PME ET ETI)

1 355
COLLABORATEURS

7,3% collaborateurs
NEARSHORE

NOS SAVOIR-FAIRE



14 pays & plus de 50 bureaux
Réseau international réparti sur 75 pays

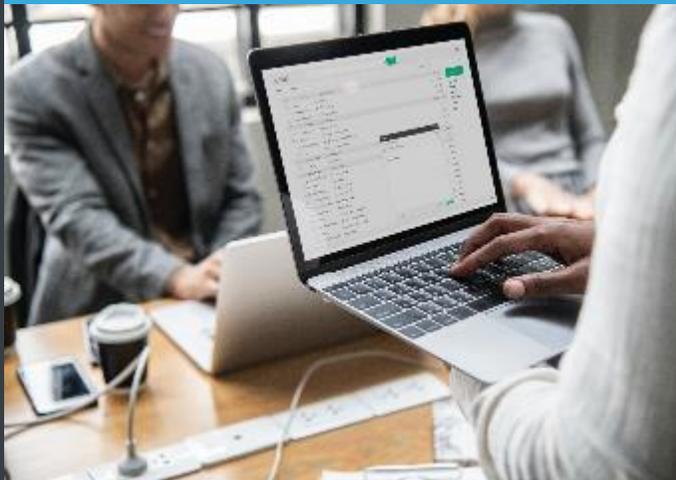
UNE PRESENCE GLOBALE



NOS PARTIS PRIS POUR RÉPONDRE AUX OPPORTUNITÉS DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

PROPOSER UNE OFFRE
CUSTOMISÉE AUX BESOINS DE
CHAQUE CLIENT

En fonction de son secteur
d'activité, de sa taille,
de son offre (B2B, B2C) et de sa stratégie
(notoriété, croissance, profitabilité)



MAÎTRISER TOUTE
LA CHAÎNE DE VALEUR

Au travers d'une offre de services
complète comprenant :
Conseil – Intégration - Cloud



S'APPUYER SUR
LES MEILLEURS EDITEURS

Avec des partenaires stratégiques



A nighttime aerial view of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers illuminated. A large blue rectangular overlay is positioned in the center, containing white text. The text reads "FAITS MARQUANTS S1 2019".

FAITS
MARQUANTS
S1 2019

POURSUITE DU PLAN D' ACTIONS 2016 - 2021

MODELE ECONOMIQUE



ACCROÎTRE LA RECURRENCE
DEVELOPPER LE MODELE SAAS

OPTIMISER LES MARGES

CAPITAL HUMAIN



RENFORCER L'EXPERTISE
MAINTENIR LES EFFORTS DE R&D
LIMITER LE TURNOVER
DEVELOPPER LE NEARSHORE

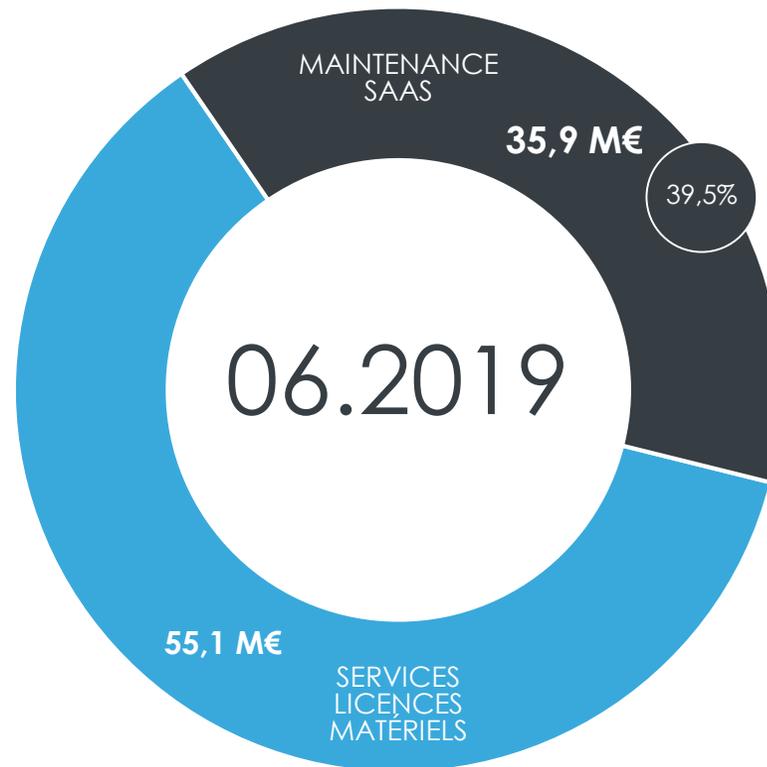
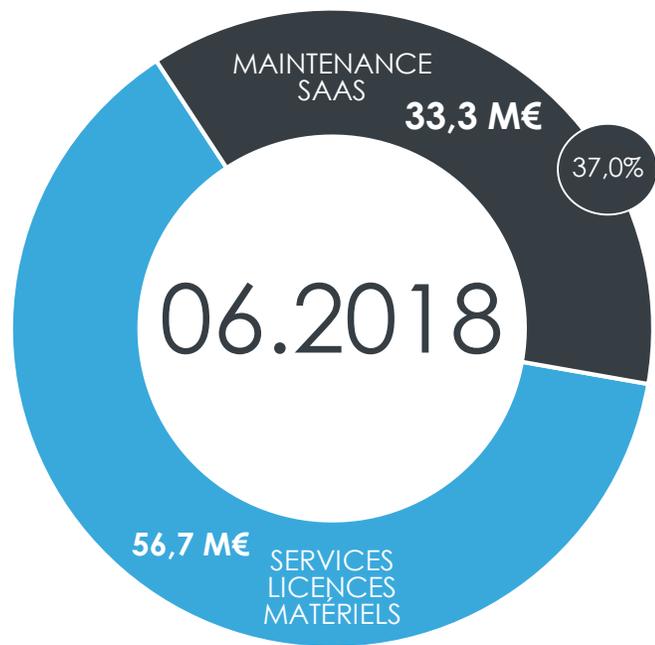
PARTENARIATS



CONFORTER LES LIENS AVEC NOS
3 PARTENAIRES STRATÉGIQUES



PART CROISSANTE DE L'ACTIVITÉ RÉCURRENTE





UNE GESTION DYNAMIQUE DU CAPITAL HUMAIN

4^{ème} place du palmarès des Meilleurs Employeurs 2019 en France dans l'édition de logiciels

- Croissance du nombre de collaborateurs : 1355 collaborateurs au 30/06/2019 contre 1325 au 31/12/2018
- 7,3% des effectifs en zone « nearshore »

UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE CONFORTÉ

Nouvelle distinction de Prodware
par « l'Inner Circle Microsoft » pour l'année
2019/2020

Une distinction réservée à l'élite des partenaires de Microsoft

2019/2020
INNERCIRCLE
for Microsoft Business Applications



NOS SUCCÈS COMMERCIAUX

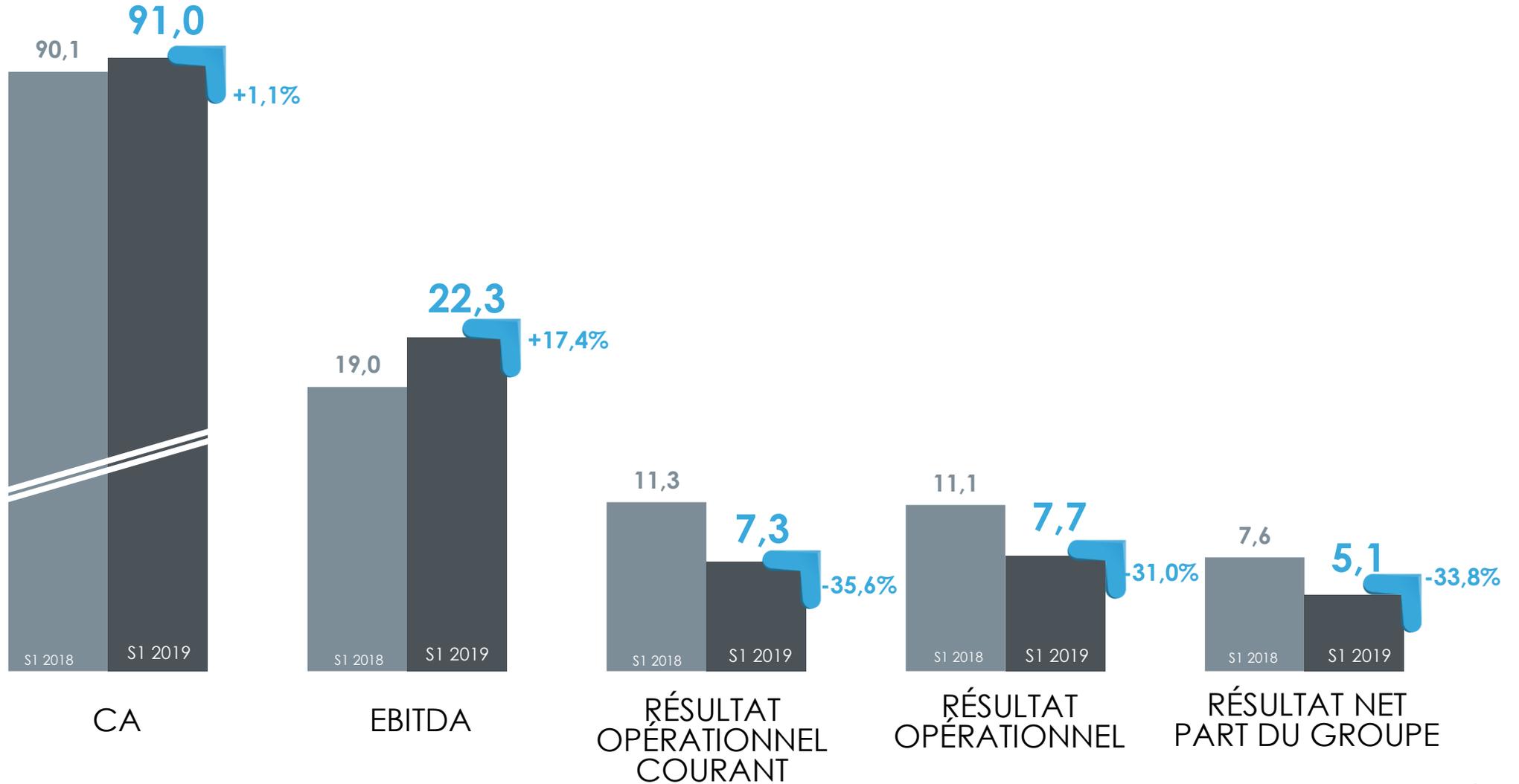




RÉSULTATS
SEMESTRIELS
2019

INDICATEURS CLES

Impact IFRS 16 sur l'EBITDA



FAITS MARQUANTS FINANCIERS



Croissance soutenue du SaaS



CA SAAS
+10,8%

Forte progression de l'international



CA INTERNATIONAL
+11,5%

Augmentation sensible des achats de licences



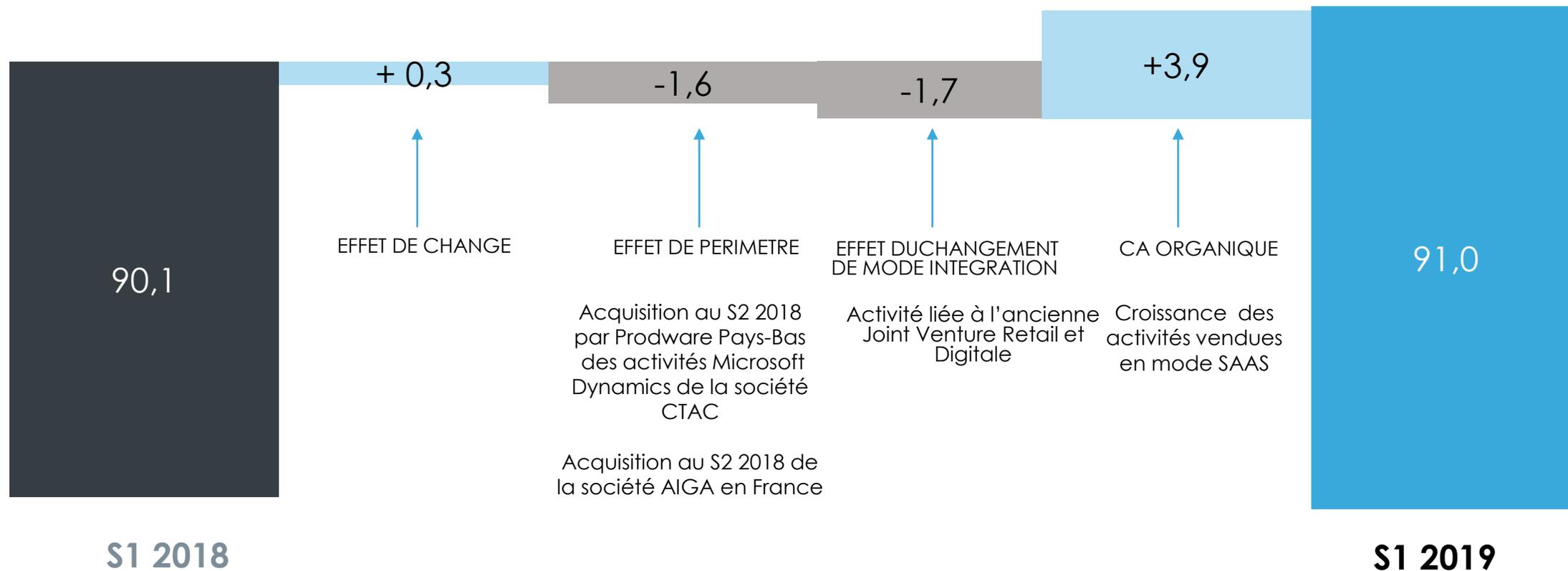
+4,6 M€

Accroissement des dotations aux amortissements, lié à l'adoption d'IFRS 16 et à la réduction des charges de structure



+5,6 M€

LA STRUCTURE DE LA CROISSANCE DU GROUPE



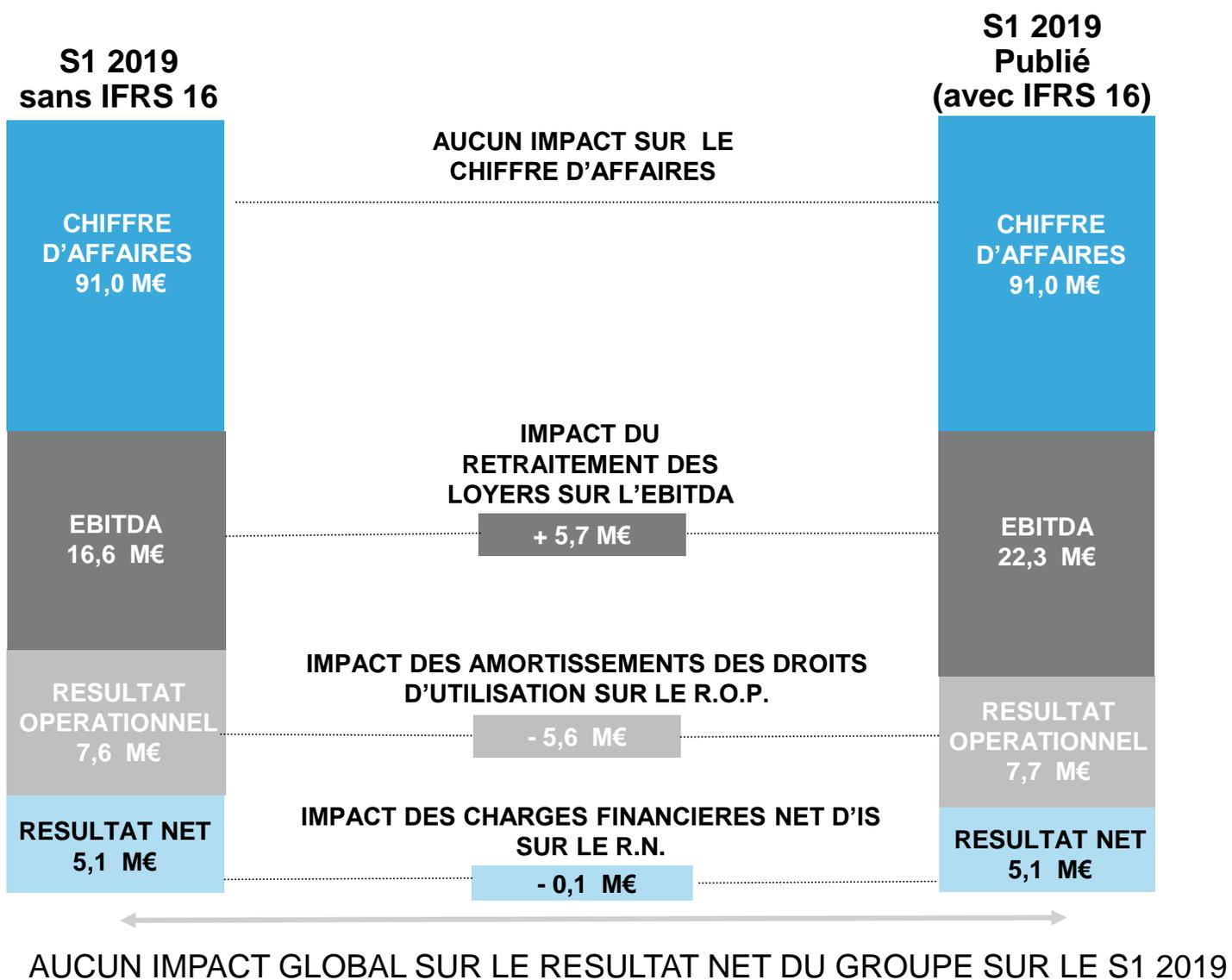
EBITDA

- Forte hausse des achats de licences : +4,6 M€
- Maîtrise des charges de personnel
- Baisse des charges externes IFRS 16 suite à neutralisation du poste Locations: -5,7 M€

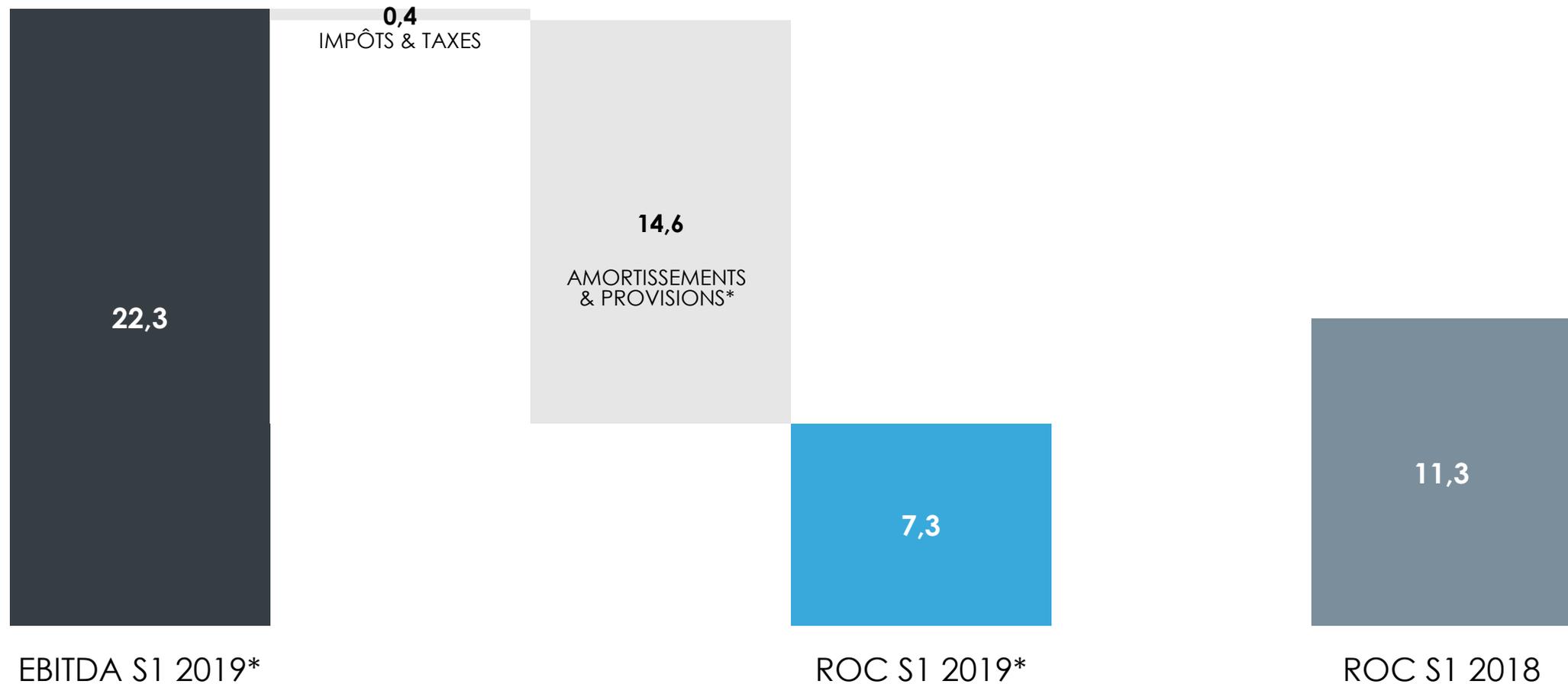
Normes IFRS
Données non auditées en M€

	S1 2018	S1 2019 avec IFRS 16	Variation avec IFRS 16	S1 2019 sans IFRS 16	Variation sans IFRS 16
Chiffre d'affaires	90,1	91,0	+1,1%	91,0	+1,1%
Achats consommés	(24,0)	(28,6)	+18,8%	(28,6)	+18,8%
Charges externes	(14,5)	(9,6)	-33,9%	(15,3)	+5,5%
Charges de personnel	(31,9)	(31,1)	-2,6%	(31,1)	-2,6%
Autres produits et charges opérationnels courants	(0,7)	0,5	ns	0,5	ns
EBITDA En % du CA	19,0 21,1%	22,3 24,5%	+17,4% +3,4 pts	16,6 18,2%	-12,6% -2,9 pts

IMPACTS LIES A LA MISE EN PLACE DES IFRS 16



BRIDGE EBITDA / ROC (M€)

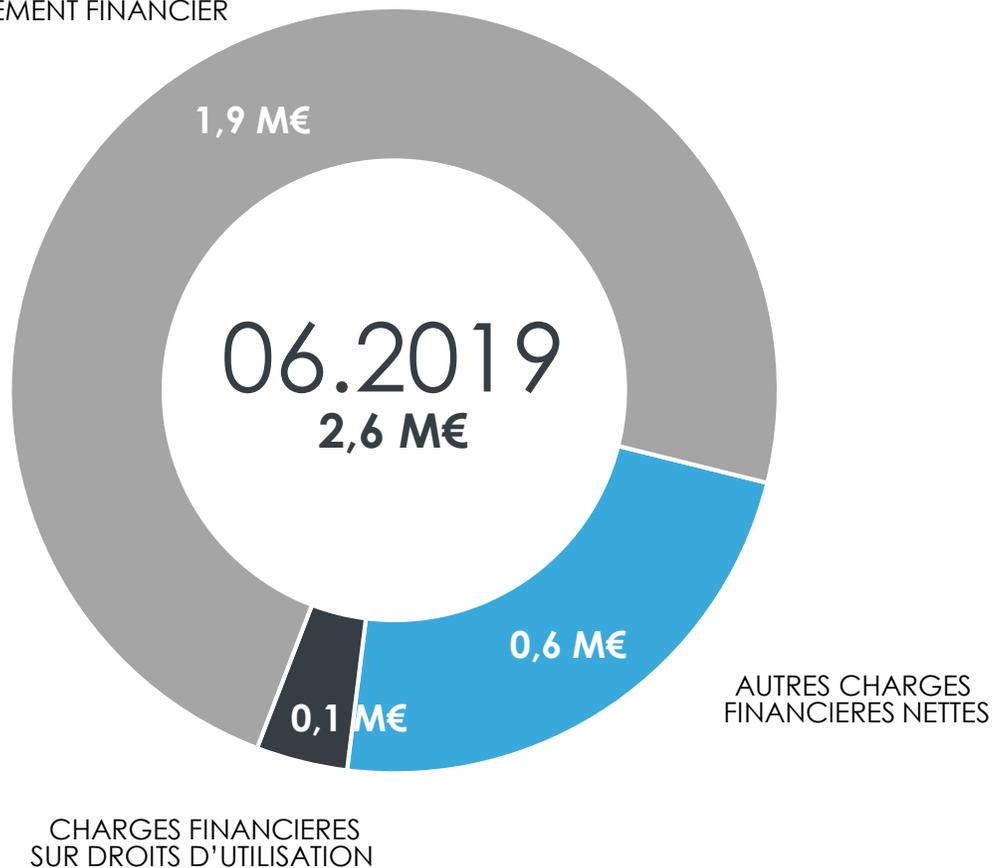


* Incluant l'effet IFRS 16 sur les amortissements de 5,6 M€

RESULTAT FINANCIER

- Baisse des intérêts de la dette: -0,2 M€
- Réduction des provisions financières : -0,3 M€
- Impact du retraitement des IFRS 16 : +0,1 M€ de charges

COÛT DE
L'ENDETTEMENT FINANCIER



COMPTE DE RÉSULTAT

Normes IFRS - Données non auditées en M€

	06.2018	06.2019*	Var.
Chiffre d'affaires	90,1	91,0	+1,1%
EBITDA	19,0	22,3	+17,4%
En % du CA	21,1%	24,5%	+3,4 pt
Impôts et taxes	-0,8	-0,4	
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	-6,9	-14,6	
Résultat opérationnel courant	11,3	7,3	-36,5%
En % du CA	12,5%	8,0%	-4,5 pt
Autres produits et charges opérationnels	-0,2	0,4	
Résultat opérationnel	11,1	7,7	-31,0%
En % du CA	12,3%	8,4%	-3,9 pt
Coût de l'endettement financier net	-2,1	-1,9	
Autres produits et charges financiers	-0,9	-0,7	
Résultat financier	-3,0	-2,6	
Impôts sur les résultats	-0,7	-0,5	
Quote-part dans les entreprises associées	0,4	0,3	
Résultat net des activités poursuivies	7,7	4,9	
Résultat net de l'ensemble consolidé	7,7	4,9	
Résultat net Part de Groupe	7,6	5,1	-33,8%
En % du CA	8,5%	5,6%	-2,9 pts

* Incluant l'effet IFRS 16 sur S1 2019

TABLEAU DES FLUX

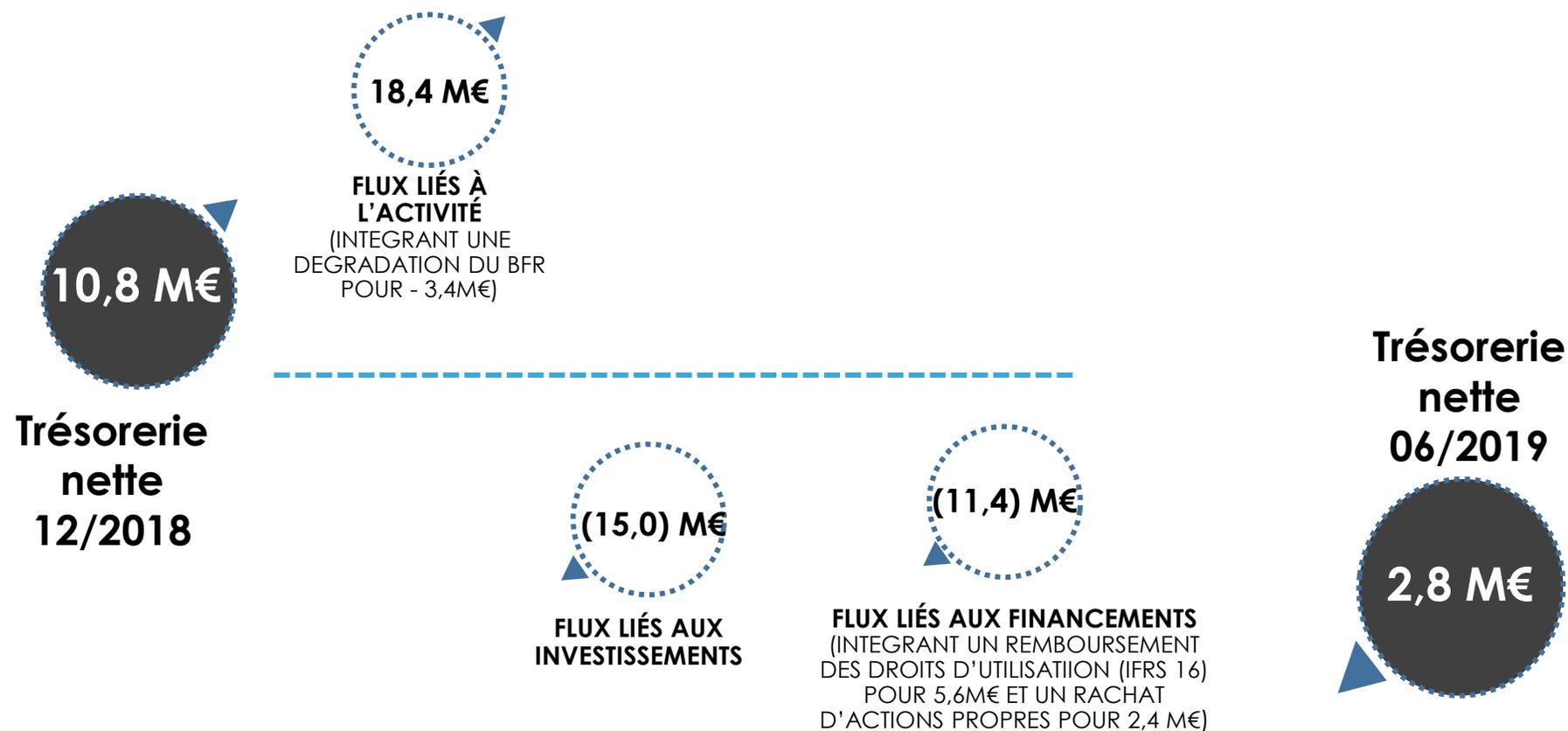
Normes IFRS - Données non auditées en M€

	30/06/2018	31/12/2018	30/06/2019*
Capacité d'autofinancement avant coût d'endettement et impôt	17,6	27,7	21,7
Variation BFR	0,9	-3,0	-3,4
Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation	18,5	24,7	18,4
Acquisitions nettes d'immobilisations	-17,7	-36,1	-15,0
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	-17,7	-36,1	-15,0
Variation nette d'emprunt y compris concours bancaires	-	15,7	-8,7
Dividendes reçus/versés de la société mère	-0,5	-0,5	-0,3
Augmentations/Réductions de capital	-	0,3	-
Opérations sur le capital y compris actions propres	-	-0,3	-2,4
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	-0,5	15,2	-11,4 ⁽¹⁾
Variation nette de change sur la trésorerie	-0,1	-	-
Variation de trésorerie	0,2	3,7	-8,0

* Incluant l'effet IFRS 16 sur S1 2019

⁽¹⁾incluant les remboursements de droits d'utilisation (IFRS16) à hauteur de 5,6 M€

ANALYSE DU FREE CASH FLOW



FREE CASH FLOW NET S1 2019 = -8,0 M€

BILAN

ACTIF

PASSIF

Normes IFRS
Données non auditées

31/12/2018 **30/06/2019***

Normes IFRS
Données non auditées

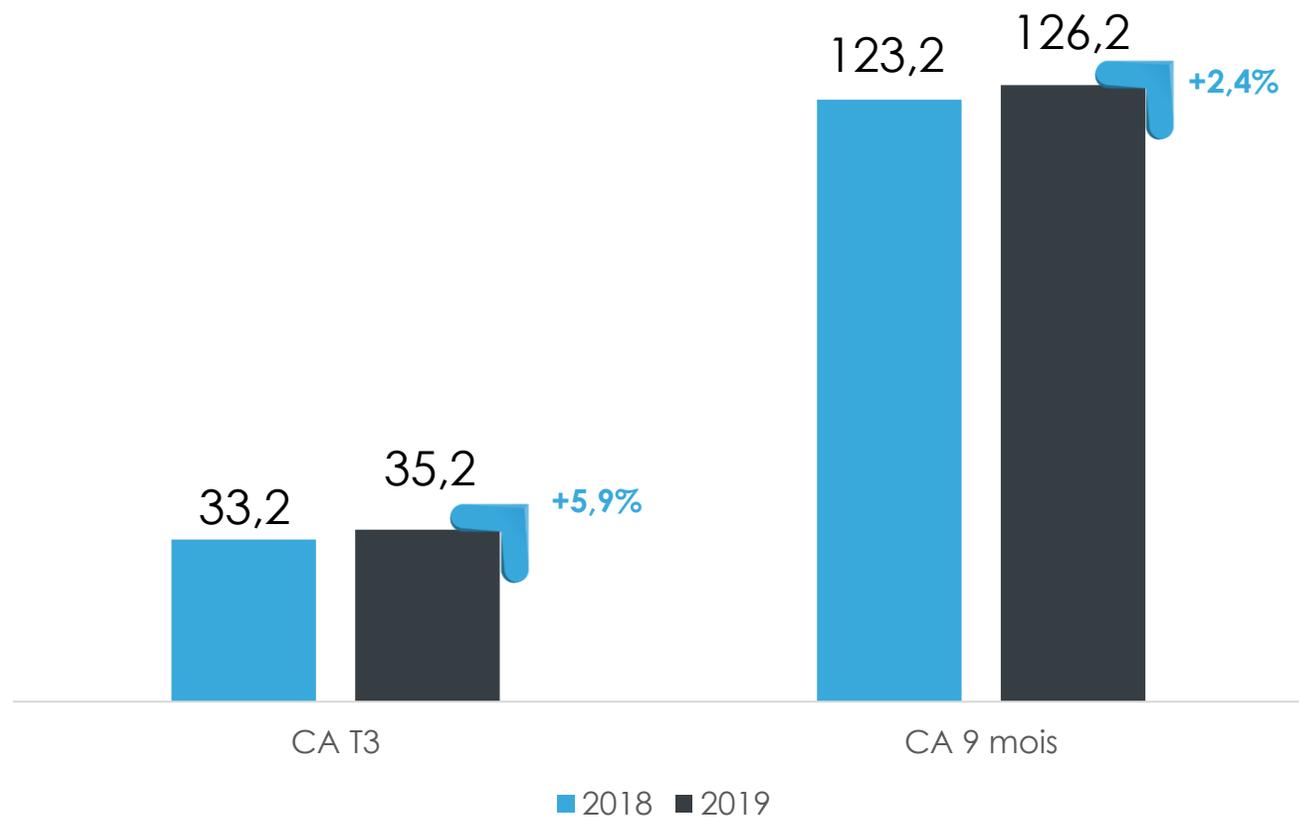
31/12/2018 **30/06/2019***

Goodwill	34,6	34,6	Capitaux Propres	138,2	140,5
Autres immobilisations	160,6	166,6	Endettement non courant	87,4	86,6
Droits d'utilisation		31,4	Dettes de location non courantes		31,4
Impôts Actif	11,0	11,0	Autres Passifs non courants	4,3	4,6
Total actif non-courant	206,2	243,6	Passif non courant	91,8	122,6
Clients et comptes rattachés	58,0	52,6	Provisions courantes	0,7	0,5
Autres actifs courants	18,5	20,8	Endettement courant	22,7	27,0
Trésorerie et équivalents	33,5	29,7	Fournisseurs et comptes rattachés	20,7	18,2
Total actif courant	110,0	103,1	Autres passifs courants	42,1	37,9
TOTAL ACTIF	316,2	346,7	Total passif courant	86,3	83,6
			TOTAL PASSIF	316,2	346,7

La dette nette (hors prise en compte des passifs locatifs nés d'IFRS 16) ressort à 83,9 M€ soit 0,6 fois les fonds propres.

* Incluant l'effet IFRS 16 sur S1 2019

CA T3 (M€)



Variation à données comparables ⁽¹⁾

CA T3 : -1,4%

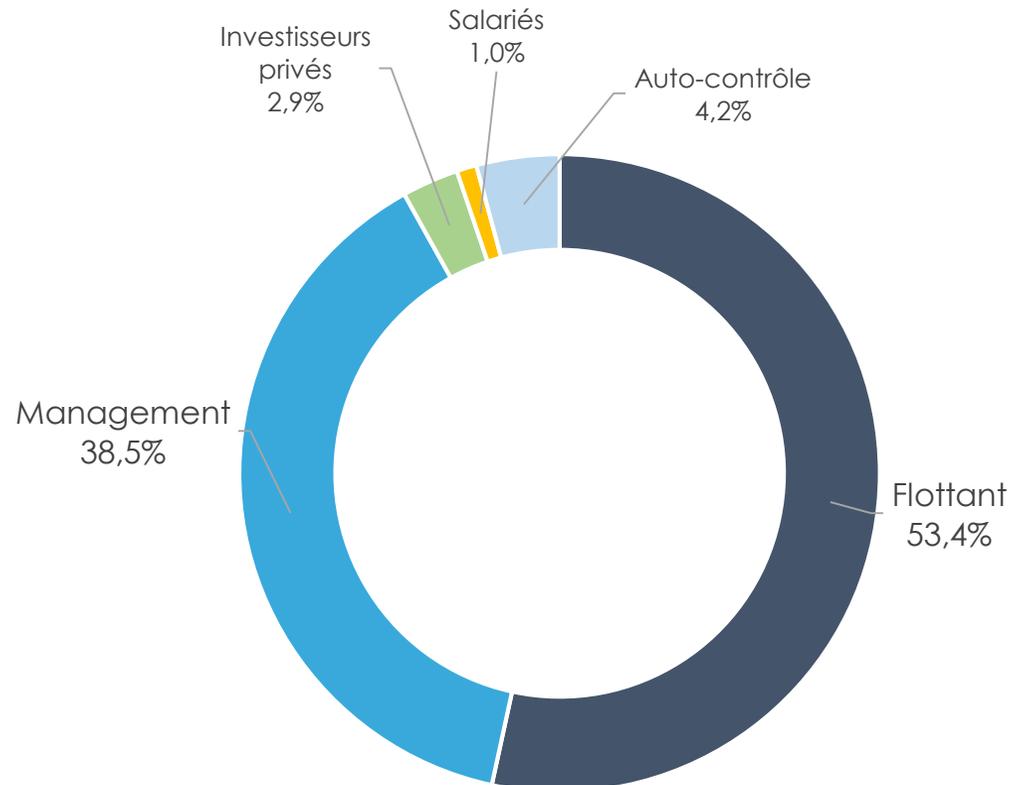
CA 9 mois : -2,2%

⁽¹⁾ Hors acquisition AIGA-CTAC et retraité de « l'activité « retail et digital »

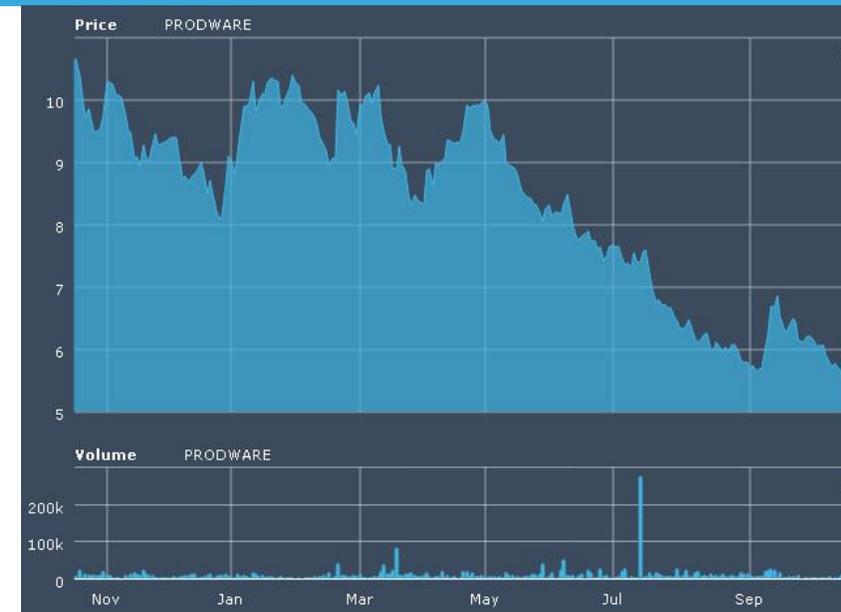
FICHE BOURSIÈRE

RÉPARTITION DU CAPITAL AU 30/06/2019

En % du nombre de titres



COURS DE BOURSE SUR UN AN



Mnemo
ALPRO

Capitalisation
boursière au
16/10/2019 :
47 M€

Nombre de
titres :
7 748 042

Euronext
Growth

An aerial night view of a city skyline, likely New York City, with a blue overlay in the center containing the text 'STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT'. The city lights are visible in the background and foreground, with a prominent highway interchange in the lower left.

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

POURSUITE DU PLAN 2016 - 2021

Recentrage du Groupe sur ses activités phares, à améliorer sa rentabilité et accroître sa génération de cash.



PÉRENNITE

Accélération de la stratégie SaaS avec renforcement du poids de ce business model.



RÉCURRENCE

Mise en place d'une ligne de refinancement efficiente pour permettre des acquisitions ciblées.



CROISSANCE



prodware 

Stéphane CONRARD
+ 33 979 999 000
sconrard@prodware.fr

capvalue

Gilles BROQUELET
+33 1 80 81 50 01
gbroquelet@capvalue.fr