

# prodware<sup>®</sup>

19 Octobre 2017

# RESULTATS SEMESTRIELS 2017

Réunion SFAF

STEPHANE CONRARD  
DG Délégué Finance



“

*Prodware aide les entreprises à devenir plus compétitives et à accroître de manière significative leur **performance** à travers la transformation digitale*

Depuis plusieurs années, nous accompagnons nos clients en développant des solutions innovantes par taille de marché et par secteur.

Nous délivrons plus que des solutions IT, nous conduisons la transformation digitale à travers trois notions : Vision, Roadmap et Execution.

”

# Editeur-Intégrateur-Hébergeur de logiciels de gestion au cœur de la transformation digitale



## EDITION DE LOGICIELS SECTORIELS ET SOLUTIONS MÉTIERS

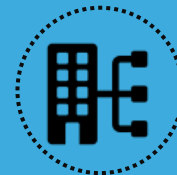
- Manufacturing
- Retail
- Professional Services
- Finance
- Distribution



**CA 2016 : 175,8 M€**



**1 262 COLLABORATEURS  
DONT 10% AFFECTÉS AU NEAR SHORE**



**19 000 CLIENTS (PME, ETI ET FILIALES DE GROUPES  
INTERNATIONAUX)**

## 15 pays & 44 bureaux

- |                 |              |                      |
|-----------------|--------------|----------------------|
| ▪ Allemagne     | ▪ France     | ▪ Pays-Bas           |
| ▪ UK            | ▪ Géorgie    | ▪ République Tchèque |
| ▪ Belgique      | ▪ Israël     | ▪ Roumaine           |
| ▪ Côte d'Ivoire | ▪ Luxembourg | ▪ Tunisie            |
| ▪ Espagne       | ▪ Maroc      | ▪ Etats-Unis         |

Avec notre réseau international & nos sous-traitants  
Prodware est présent dans plus de 75 pays

# 44 IMPLANTATIONS DANS 15 PAYS



# Prodware : un partenaire clé et une expertise globale

*"Nous sommes au coeur de la stratégie de nos partenaires"*

## Nos experts

Microsoft Dynamics ERP

675

Microsoft Dynamics CRM

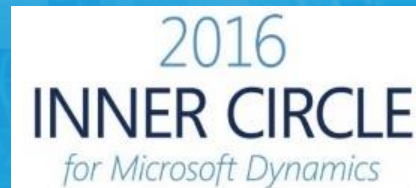
205

BI & Modern Workplace

105

Solutions PME

91





# L'intégration de 4 métiers clés pour la transformation digitale

« Nous délivrons des services de bout en bout pour la transformation digitale »



## **BUSINESS CONSULTING**

Analyse critique des processus métier pour optimiser le système d'information avec la technologie Cloud



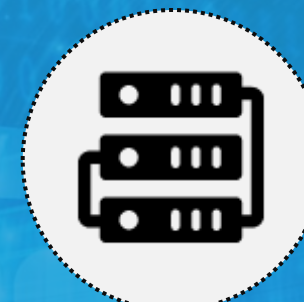
## **EDITIONS DE SOLUTIONS CLOUD**

Création de nouvelles activités Solutions verticales et horizontales prépackagées  
Création de l'application Cloud



## **INTÉGRATION DES SOLUTIONS CLOUD**

Définition de l'infrastructure Cloud  
Analyse business et intelligence artificielle



## **CLOUD & MANAGED SERVICES**

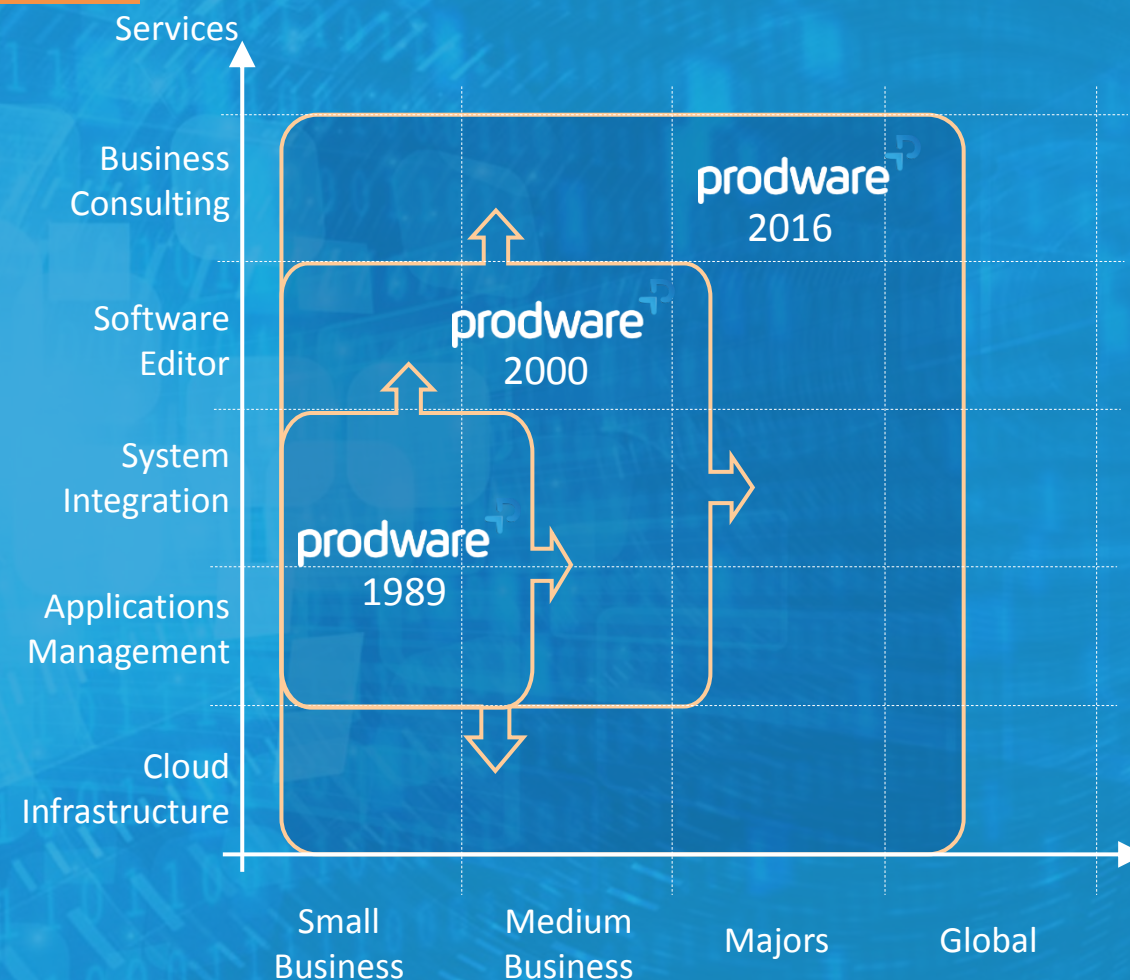
Gestion et optimisation des applications business, de l'infrastructure Cloud  
Mise à jour des application business  
Hébergement des solutions

**UN POSITIONNEMENT UNIQUE SUR LE MARCHÉ**



## Un développement continu pour capter de nouveaux marchés à fort potentiel

- Capacité d'anticipation du marché et des besoins des clients depuis 25 ans
- Une vision qui a toujours tiré la croissance.
- Notre développement à l'international et la rapide évolution de notre offre démontrent notre capacité à comprendre les nouvelles tendances de marché



**OBJECTIF : DEVENIR LEADER DANS LA TRANSFORMATION DIGITALE RAPIDE  
POUR LES MOYENNES ET GRANDES ENTREPRISES**



# Nos 4 leviers de création de valeur

## CONSULTING

Capteur de projets

## ÉDITION EN PROPRE

Métier à forte valeur ajoutée

## SAAS

Récurrence de chiffre d'affaires

## INTERNATIONAL

Services managés auprès des GME internationales

**DES ATOUTS CLÉS POUR ASSURER UNE CROISSANCE DE LA RENTABILITÉ**



# Plus de 19 000 clients

## Services professionnels



## Industries



## Distribution



## Services



## Finance / Telco



## Santé

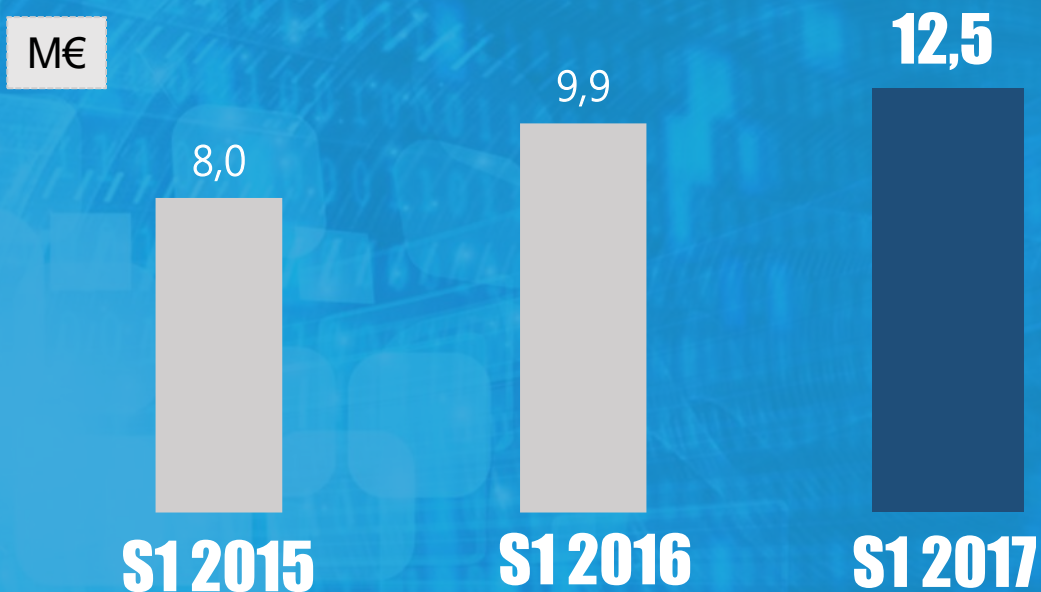




# **FAITS MARQUANTS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017**



## Accélération de la mutation du modèle de vente vers le SAAS



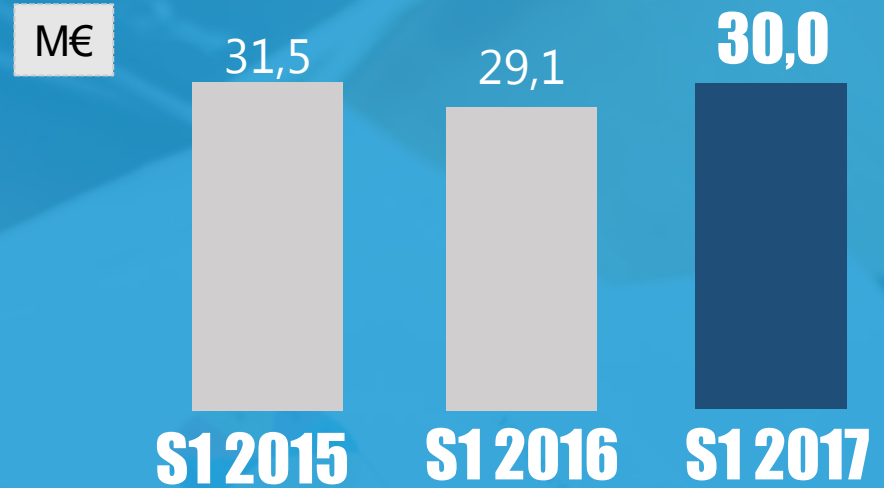
SAAS : une forte croissance de signatures clients

- Une forte prise de commandes avec une perspective de croissance organique soutenue
- Une récurrence du chiffre d'affaires signé sur une période de 3 ans
- Un effort commercial réduit et, à terme, d'importants gains de productivité

**PROGRESSION DE 26 % DU SAAS AU S1 2017**



# Hausse de la part de l'Édition en propre au S1



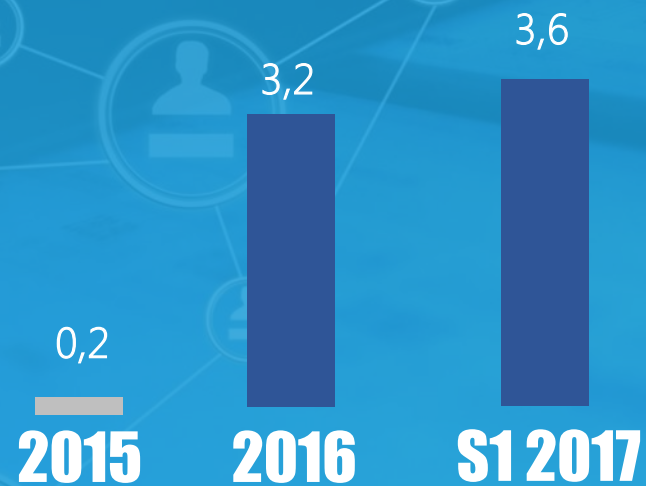
Segments les plus dynamiques en 2017 :  
Professional Services , Distribution  
& Wine and spirit

## HAUSSE DE L'ÉDITION EN PROPRE AU S1 2017



# Développement de l'offre Consulting

M€



Activité stratégique : Etre présent en amont des projets, suivre et conseiller au mieux les clients dans un secteur informatique en constante évolution et mutation

Fort investissement des recrutements sur l'année 2017 et les années à venir

## UN MÉTIER À FORTE VALEUR AJOUTÉE EN PLEIN ESSOR



# Parmi nos nouvelles références clients



Professional Services

SMOVENGO



GRONINGEN SEAPORTS

Services



Industrie



SCHENK  
LES EXPERTS DU VIN

Agroalimentaire

WILL PHARMA

Santé

## DÉVELOPPEMENT AUPRÈS DES ENTREPRISES INTERNATIONALES

# **RÉSULTATS SEMESTRIELS 2017**



# Indicateurs clés

En M€  
ou %

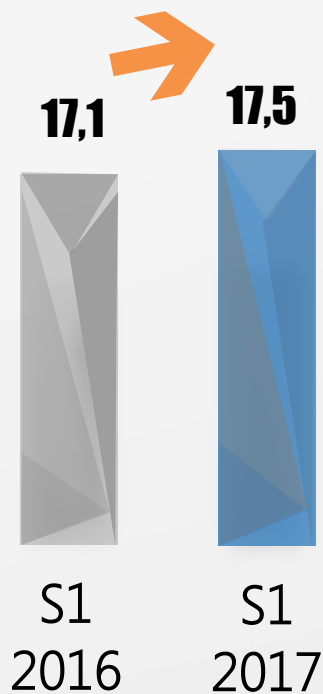
+ 3,2%

CHIFFRE  
D'AFFAIRES



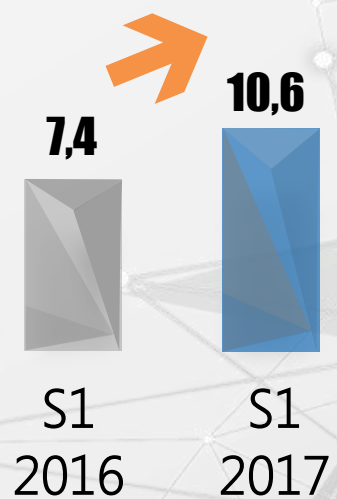
+ 2,6%

EBITDA



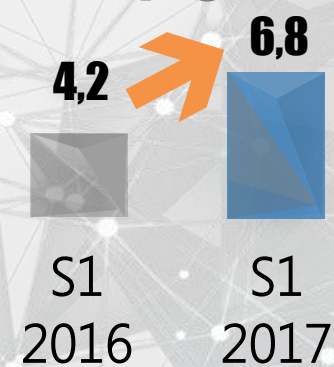
+ 43,6%

RÉSULTAT  
OPERATIONNEL  
COURANT



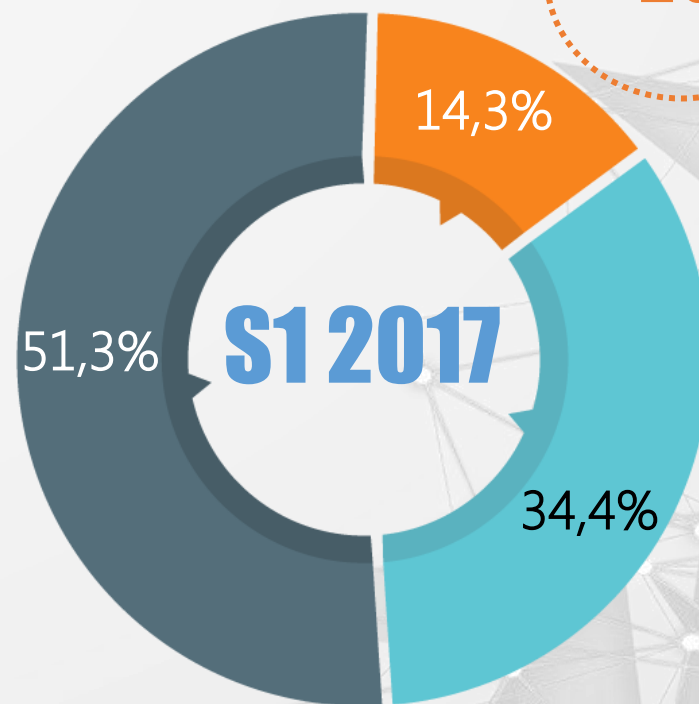
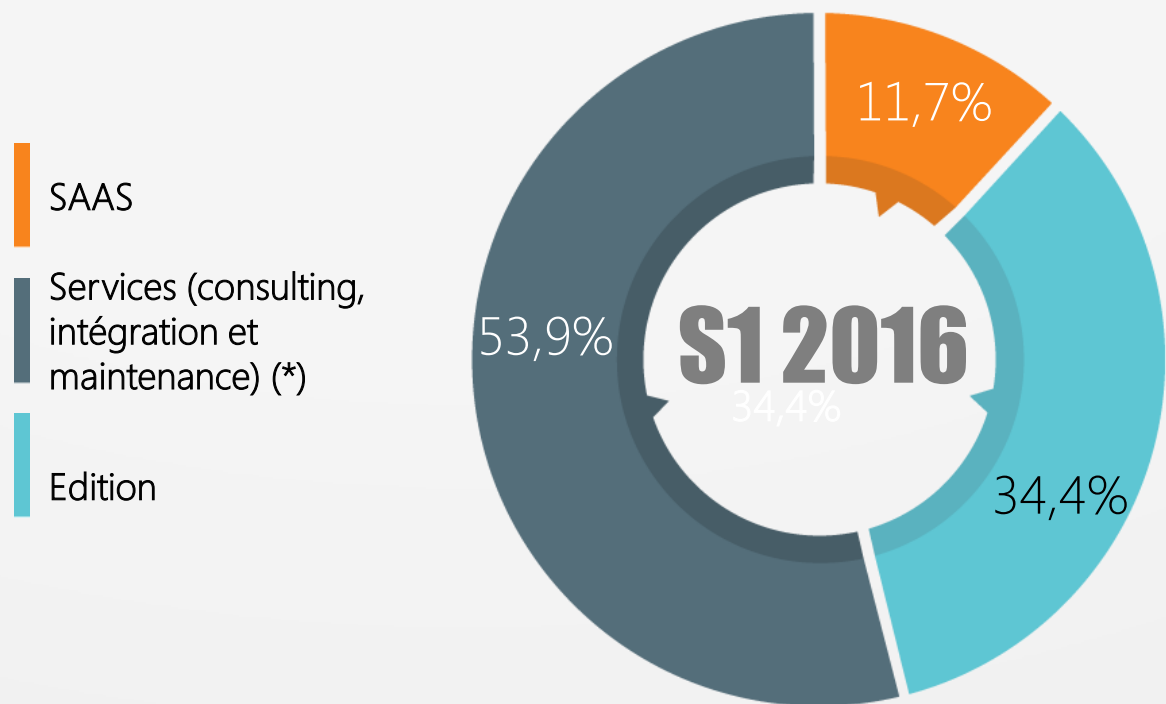
+ 63,3%

RÉSULTAT NET  
pdg



# Chiffre d'affaires par segment d'activité

En % du CA



+ 26%

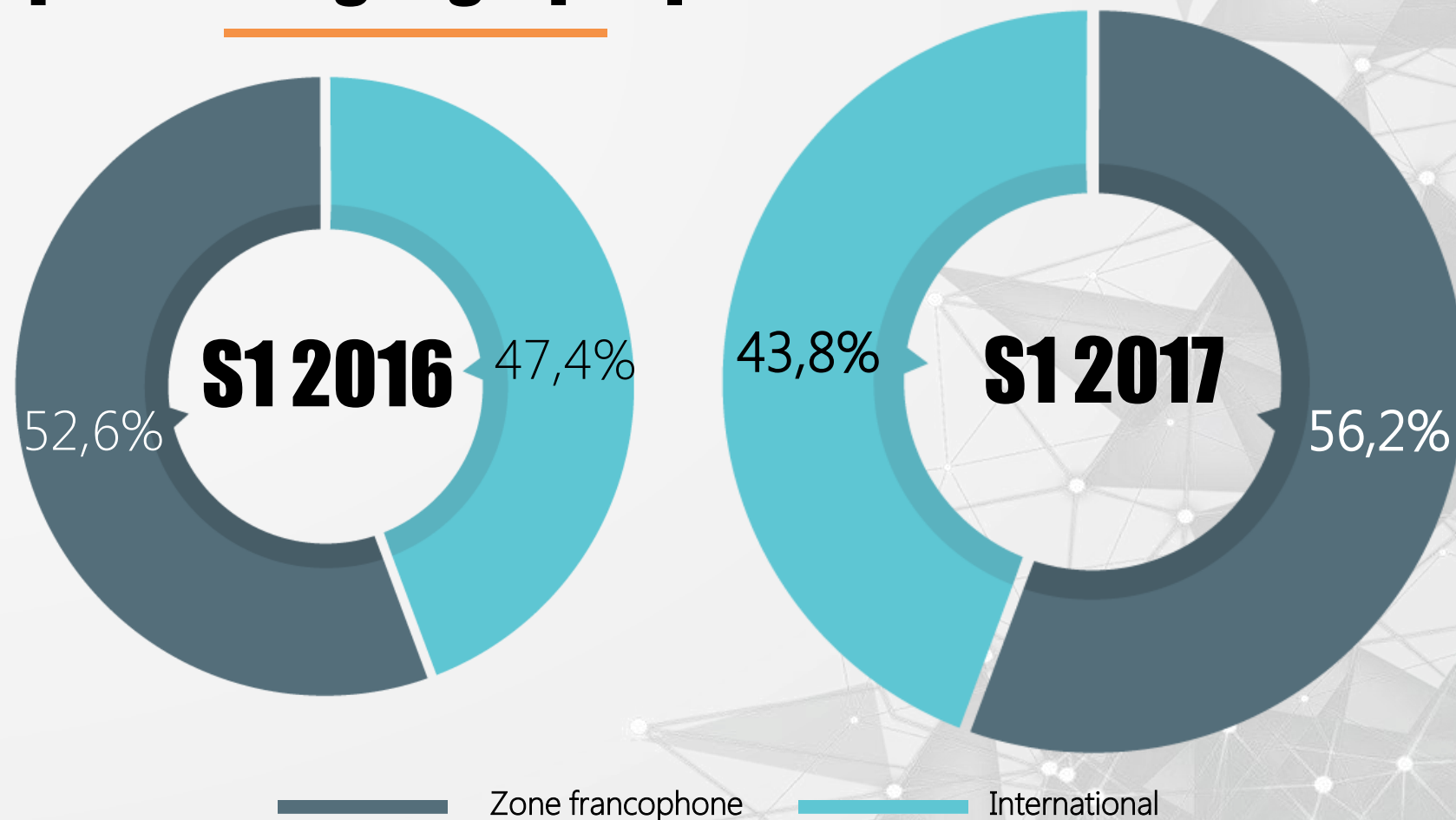
Evolution SAAS

(\*) offres Microsoft, Sage, Autodesk



## Evolution du CA par zones géographiques

La zone  
francophone,  
socle du  
développement  
international au  
S1

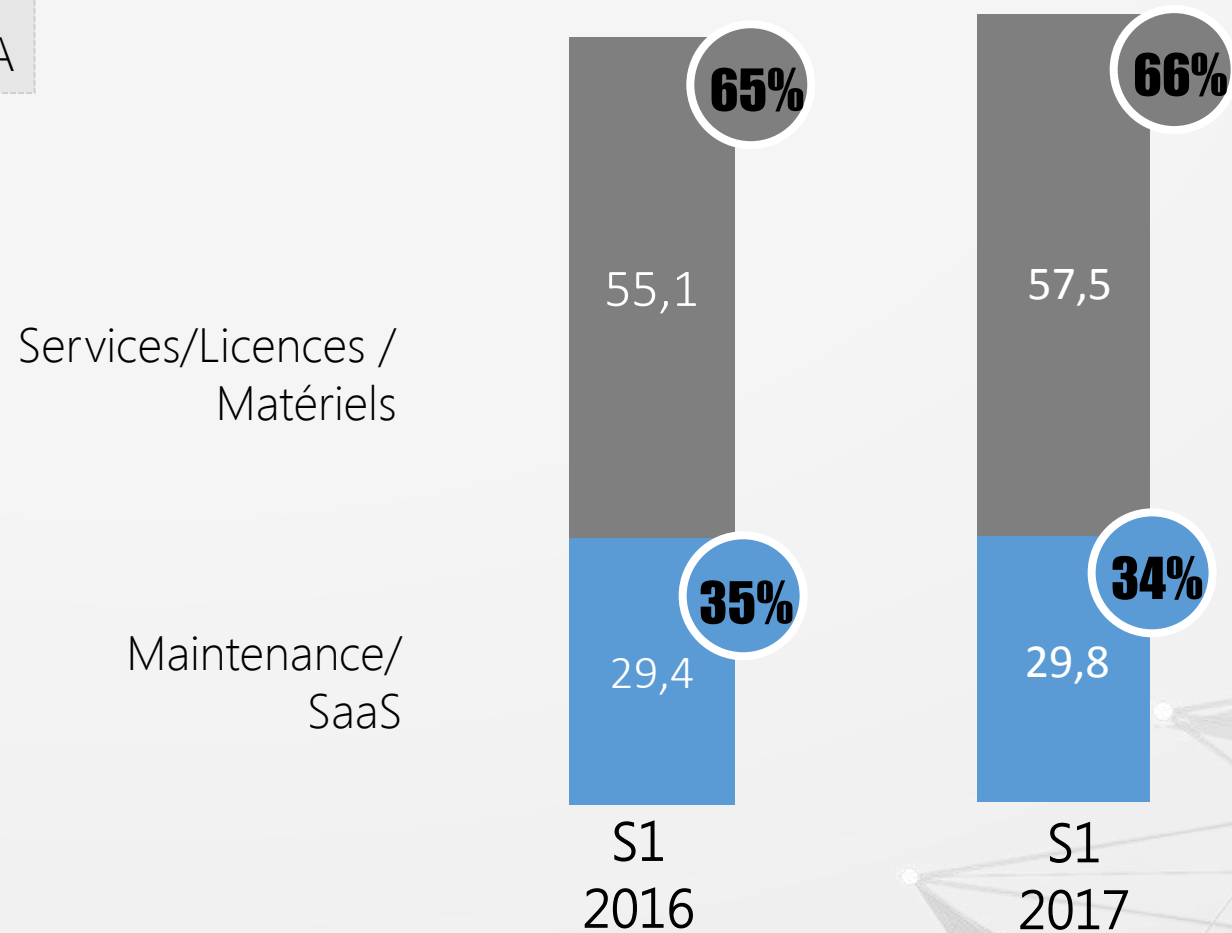


DES SIGNATURES DE CONTRATS ET UNE RECONNAISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES  
EN ZONE FRANCOPHONE MAIS UN DÉPLOIEMENT INTERNATIONAL



# Récurrance de l'activité


En M€  
En% du CA



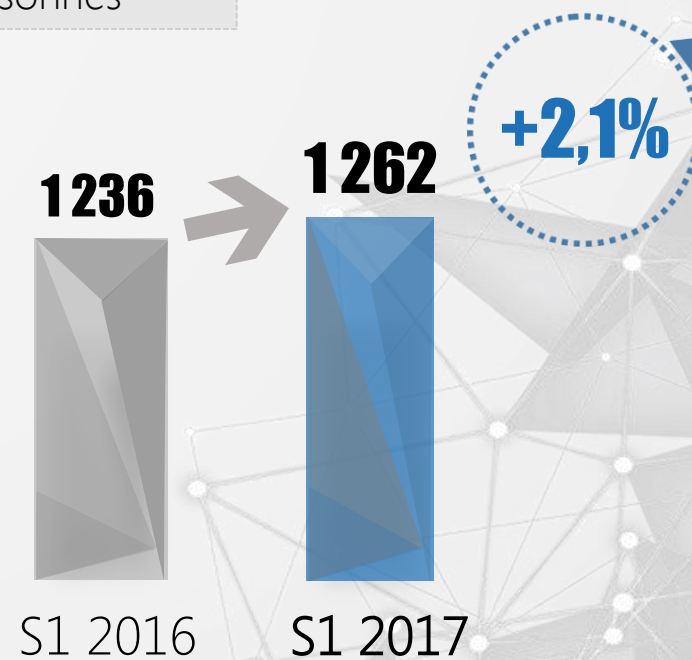
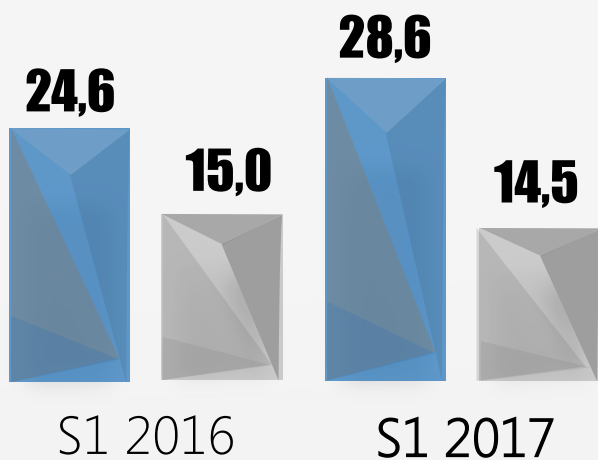


# Effectifs

En M€

Charges de personnel Charges externes 

En nombre de personnes



- HAUSSE DES CHARGES DE PERSONNEL LIÉE AUX INVESTISSEMENTS EN TERME DE RECRUTEMENT DANS LE MÉTIER CONSULTING ET LES SOLUTIONS INNOVANTES
- MAITRISE ET RÉDUCTION DES CHARGES DE STRUCTURES DE PLUS DE 3% SUR LA PÉRIODE

## Ebitda

<b>Normes IFRS Données non auditées en M€</b>	<b>S1 2017</b>	<b>S1 2016</b>	<b>Var.</b>	<b>2016</b>
Chiffre d'affaires	87,2	84,5	+ 3,2%	175,8
Achats consommés*	(25,2)	(28,2)		(57,1)
Charges externes	(14,5)	(15,0)		(32,8)
Charges de personnel	(28,6)	(24,6)		(54,8)
Autres prdts. et ch. opérationnels courants**	(1,3)	0,2		0,8
<b>EBITDA</b>	<b>17,5</b>	<b>17,1</b>	<b>+ 2,6%</b>	<b>31,9</b>
<i>En % du CA</i>	<i>20,1%</i>	<i>20,2%</i>	<i>- 0,1pt</i>	<i>18,2%</i>

\* BAISSÉ DE PRÈS DE 3 M€ DES ACHATS CONSOMMÉS AVEC LE RECU DES ACHATS DE LICENCES LIÉ AU NOUVEAU MODE DE VENTE SAAS

\*\* DONT COÛTS DE RESTRUCTURATION SUR LA ZONE FRANCOPHONE POUR 1M€

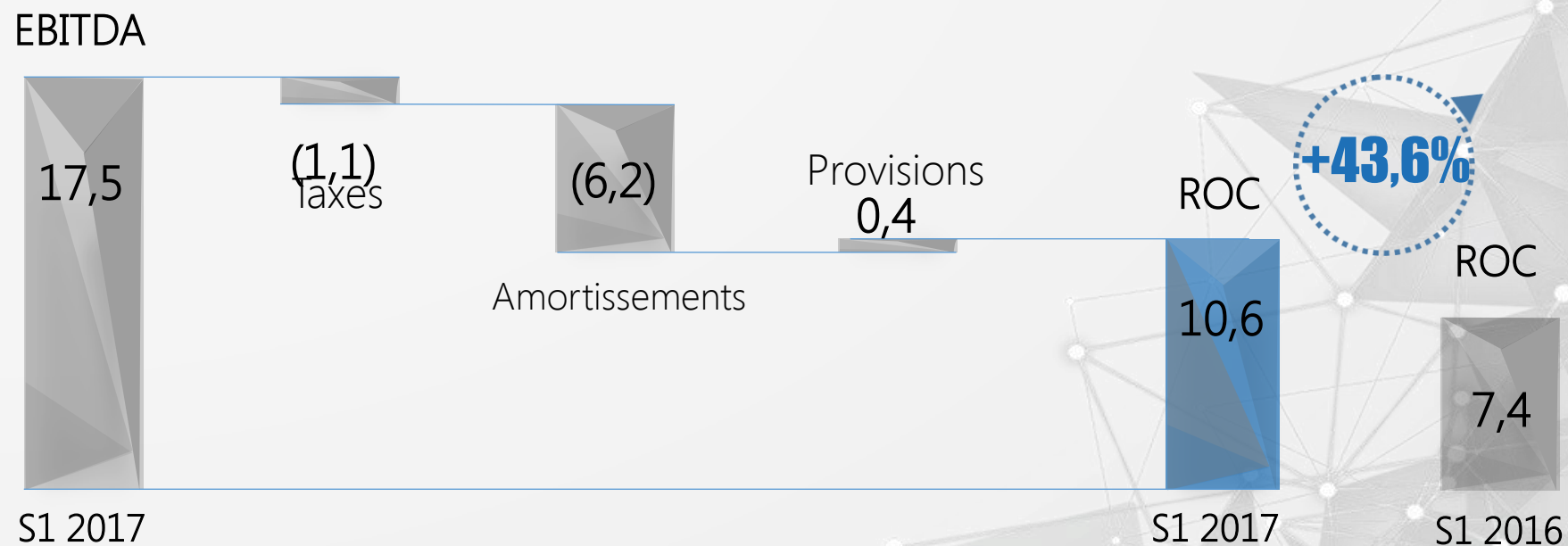


## Marge Ebitda par segment d'activité

En M€	S1 2017	S1 2016	Var.
Edition en propre & Intégration des solutions de Gestion	12,8	15,0	- 14,9%
<i>En % du CA</i>	<i>14,6%</i>	<i>17,7%</i>	<i>- 3,1pt</i>
Infrastructures et Saas	4,7	2,1	+ 128,3%
<i>En % du CA</i>	<i>5,4%</i>	<i>2,5%</i>	<i>+ 2,9pt</i>
Total	17,5	17,1	+ 2,6%
<i>En % du CA</i>	<i>20,1%</i>	<i>20,2%</i>	<i>- 0,1pt</i>

- IMPACT DE LA MUTATION DU MODE DE VENTE : CONTRIBUTION CROISSANTE À L'EBITDA DU MODE DE VENTE SAAS (+ 128,3%) VS. UNE CONTRIBUTION EN BAISSSE DES VENTES DE LICENCES STANDARDS ET ÉDITIONS EN PROPRE (- 14,9%)

## Bridge EBITDA / ROC



- Edition en propre : des produits arrivés à maturité
  - Une baisse des dotations aux amortissements de plus de 2,5 M€
  - Une réduction de l'effort d'investissement de plus de 2,4M€



# Compte de résultat

Normes IFRS Données auditées en M€	S1 2017	S1 2016	Var.	2016
Chiffre d'affaires	87,2	84,5	+ 3,2%	175,8
EBITDA	17,5	17,1	+ 2,6%	31,9
<i>En % du CA</i>	20,1 %	20,2 %	- 0,1pt	18,2 %
Impôts et taxes	(1,1)	(0,9)		(1,7)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(5,9)	(8,8)		(14,4)
Résultat opérationnel courant	10,6	7,4	+ 43,6%	15,8
<i>En % du CA</i>	12,1 %	8,7 %	+ 3,4 pts	9,0%
Autres produits et charges opérationnels	(0,8)*	(0,1)		(1,0)
Résultat opérationnel	9,8	7,3	+ 34,2%	14,8
<i>En % du CA</i>	11,2 %	8,6 %	+ 2,6 pts	8,4%
Résultat financier	(2,0)	(2,5)		(5,6)
Impôts sur les résultats	(1,6)	(0,3)		(0,1)
Quote-part dans les entreprises associées	0,1	0		0,1
Résultat net des activités poursuivies	6,3	4,4	+ 42,4%	9,1
Résultat net des activités cédées	0,4	(0,1)		0,3
Résultat net de l'ensemble consolidé	6,8	4,3	+ 59,1 %	9,5
<i>En % du CA</i>	7,8%	5,1%	+ 2,7 pts	5,4%
Résultat net Part de Groupe	6,8	4,2	+ 63,3 %	9,4
<i>En % du CA</i>	7,8%	4,9%	+ 2,9 pts	5,4%

\* Dont 770 K€ de provisions pour charges (50% de la somme annuelle) relatives au plan d'émission d'actions gratuites mis en place fin 2016, destiné à fidéliser les mandataires et collaborateurs clés du groupe (et dont l'attribution définitive est soumise à la réalisation d'objectifs de rentabilité et de croissance sur les 3 prochaines années).

# Bilan

<b>ACTIF (en M€)</b>	<b>30/06/2017</b>	<b>30/06/2016</b>	<b>31/12/2016</b>
Goodwill	33,8	32,8	32,8
Immobilisations	134,1	101,9	132,9
Impôts Actif	9,5	10,1	10,5
<b>Total actif non-courant</b>	<b>177,4</b>	<b>144,9</b>	<b>176,2</b>
Stocks et encours	0,1	0,1	0,1
Clients et comptes rattachés	57,7	58,7	50,3
Autres actifs courants	19,9	19,1	20,5
Trésorerie et équivalents	33,5	41,2	24,5
<b>Total actif courant</b>	<b>111,2</b>	<b>119,1</b>	<b>95,4</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>288,6</b>	<b>264,0</b>	<b>271,6</b>

<b>PASSIF (en M€)</b>	<b>30/06/2017</b>	<b>30/06/2016</b>	<b>31/12/2016</b>
Capitaux Propres	129,1	114,1	118,9
Endettement non courant	69,3	70,8	69,2
Autres Passifs non courants	4,4	3,9	4,3
<b>Passif non courant</b>	<b>73,7</b>	<b>74,7</b>	<b>73,5</b>
Provisions courantes	2,8	3,8	3,3
Endettement courant	27,5	23,6	23,7
Fournisseurs et comptes rattachés	16,6	19,6	21,4
Autres passifs courants	38,8	28,2	30,9
<b>Total passif courant</b>	<b>85,8</b>	<b>75,2</b>	<b>79,2</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>288,6</b>	<b>264,0</b>	<b>271,6</b>

Fonds propres en hausse de 15 M€ par rapport au 30/06/2016, + 13,2%

Réduction des encours fournisseurs de près de 3 M€, réduction des délais de paiements suite aux nouveaux modes de commercialisations

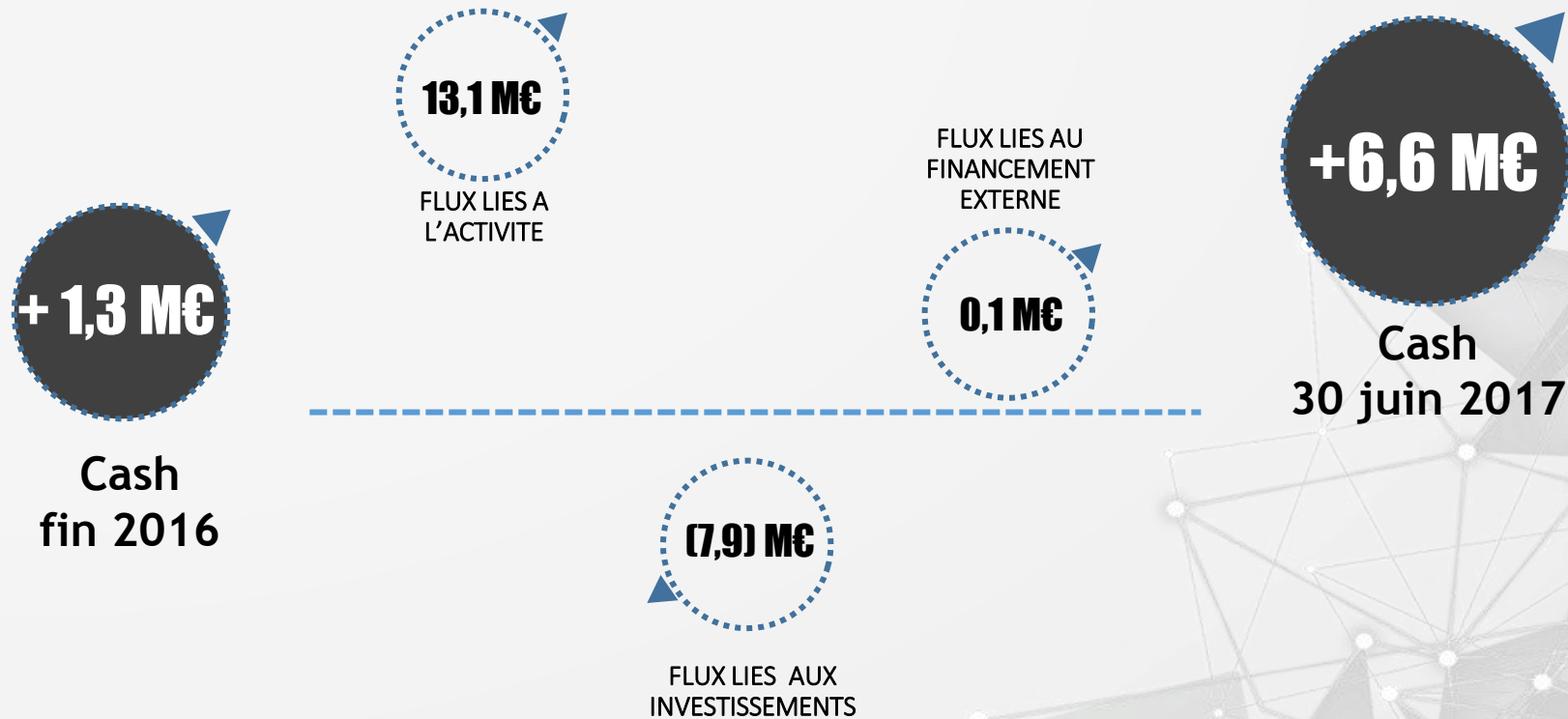
Un endettement net qui passe de 68,4 M€ (gearing de 57,8%) à 63,3 M€ (gearing de 49,1%), soit une baisse de l'endettement de 8,6 points depuis le 31/12/2016



# Tableau des flux

En M€	30 juin 2017	30 juin 2016	31 décembre 2016
Capacité d'autofinancement avant coût d'endettement et impôt	16,7	17,2	29,6
Variation BFR	(3,6)	(10,8)	(0,6)
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation</b>	<b>13,1</b>	<b>6,4</b>	<b>29,0</b>
Acquisitions d'immobilisations	(8,2)	(9,8)	(44,5)
Cessions d'immobilisations	0,5	-	0,2
Incidences des variations de périmètre	(0,2)	-	-
Flux trésor. actifs non courants à céder et actifs aband.	-	-	1,8
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(42,6)</b>
Variation nette d'emprunt	(1,7)	31,7	29,0
Dividendes reçus/versés de la société mère	(0,3)	(0,2)	(0,2)
Augmentations / réductions de capital	(1,6)	0,1	0,3
Cessions (acq.) nettes d'actions propres	3,6	(0,6)	(4,8)
Variation nette des concours bancaires	0,1	0,1	-
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>0,1</b>	<b>31,1</b>	<b>24,2</b>
<b>Incidence des variations de change</b>	<b>-</b>	<b>(0,1)</b>	<b>-</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>5,3</b>	<b>27,6</b>	<b>10,7</b>

# Evolution du cash disponible



**FREE CASH FLOW NETS S1 2017 = +5,3 M€**



# Indicateurs boursiers en progression

Résultat opérationnel  
par action

S1 2016 : 0,90 €  
S1 2017 : 1,23 €

Résultat Net  
par action

S1 2016 : 0,55 €  
S1 2017 : 0,80 €

# L'actionnaire au cœur de la stratégie financière

Hausse de 64%  
du BNA/actions

Renforcement des  
fonds propres par  
les dirigeants et  
certains  
collaborateurs clés\*

Relution pour 9,55%  
du capital\*\* :  
annulation au 18  
septembre 2017 d'un  
total de 776 000 titres  
pour environ 6 M€

Continuité de la  
politique de  
distribution de  
dividende + 33 %\*\*\*

\* Exercice de BSA en juillet 2017 pour 1,8 M€ et renforcement des participations pour 4 M€

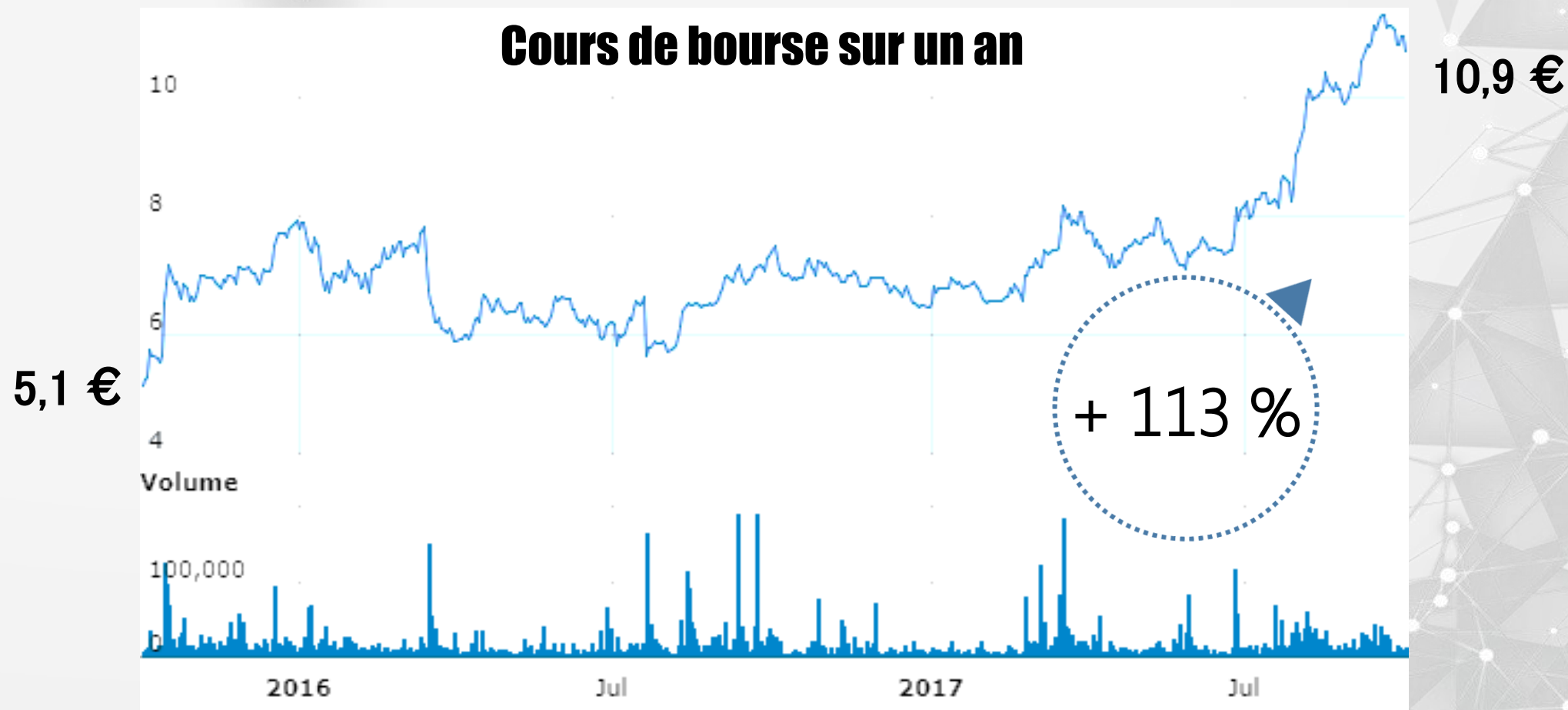
\*\* Actions acquises dans le cadre du programme de rachat d'actions

\*\*\* Progression du dividende 2016 par rapport au dividende 2015

## DEVENIR UNE VALEUR BOURSIÈRE DE RÉFÉRENCE



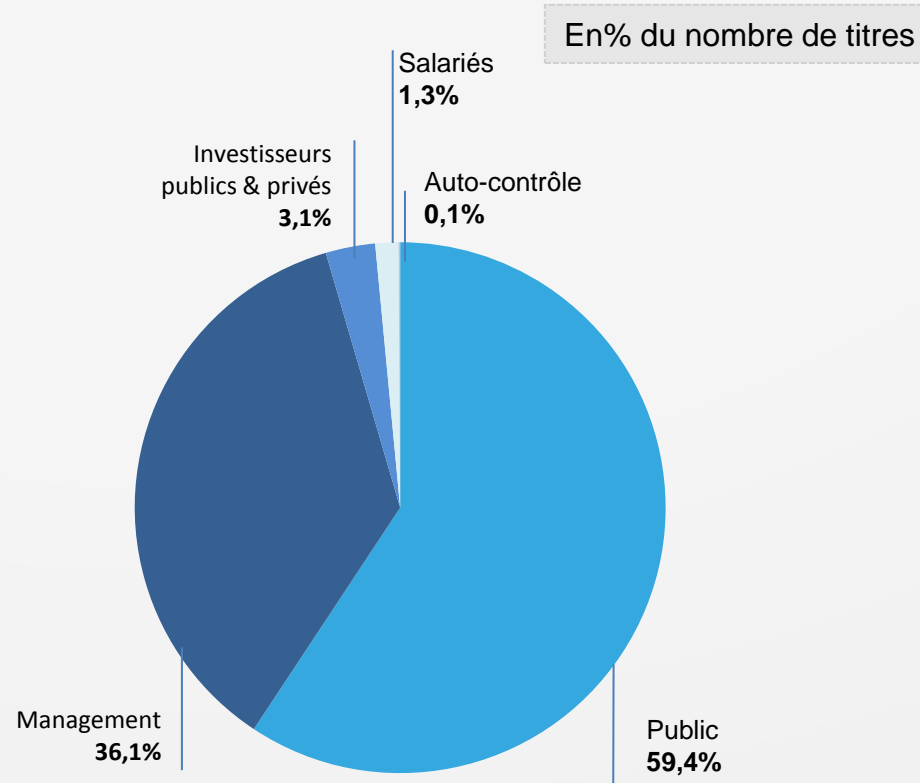
# Doublément de la valeur boursière



**UNE DYNAMIQUE PORTÉE PAR LES DÉVELOPPEMENTS ET  
L'OPTIMISATION DE LA RENTABILITÉ**

# Une valeur liquide et entourée

## Répartition du capital au 30 septembre 2017



COTÉ EN BOURSE  
SUR NYSE/EURONEXT  
(ALTERNEXT PARIS)

Mnemo  
ALPRO

Nombre de  
titres :  
7 741 000

Capitalisation  
boursière au  
16/10/2017 :  
87,3 M€

Volume moyen  
sur 1 an :  
16 000 titres



Gaïa-Index



# GUIDELINES

# Joint-venture stratégique aux USA

Création d'une JV (Retail et Digital Venture) avec une société américaine ILOVEMOBILE Group (Développeur de solutions pour le retail)

Prodware détient 45% des parts sans investissement financier



**Objectif** : déploiement des solutions retail aux US (New-York, Floride, Texas)



**Marché aux USA** :

- 4 500 milliards \$ pour la transformation digitale
- 70% du marché retail mondial (hors Asie)



**Opportunités** liées à la sortie de MS Dynamics 365 dans un marché estimé à 30 millions d'entreprises et 40 000 entreprises aux US déjà équipées de technologies MS vieillissantes (great plane et solomon).

**UNE VISIBILITÉ MONDIALE ACCRUE POUR LE GROUPE PRODWARE**  
**UNE STRATÉGIE PRUDENTE SANS CAPEX**



# Stratégie de développement



Focus sur les segments les plus rentables : le consulting et nos segments d'éditions en propres



En contre partie : Recentrage sur les métiers core-business du Groupe...



...conjuguée à une baisse de l'édition dans le Groupe.

## Un focus sur l'optimisation de la rentabilité



# Perspectives 2017

Poursuite de l'accélération de la part de chiffre d'affaires réalisée en Services  
Notamment par le développement des offres consulting et des services managés

Accélération des ventes récurrentes SAAS sur les offres les plus rentables

Intégration des nouvelles offres Microsoft, avec MS 365, créatrices d'importantes opportunités de croissance

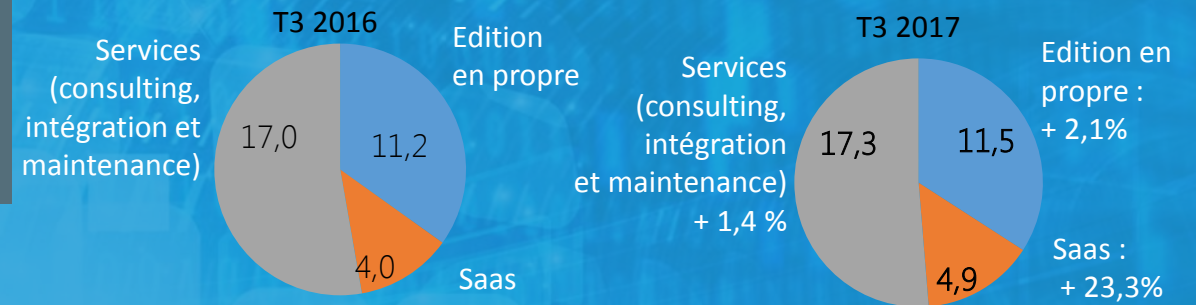
**POURSUITE DE L'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ**



# Chiffre d'affaires T3 : +4,4%

Chiffre d'affaires T3 2017 : 33,7 M€ Vs. 32,2 M€, +4,4%  
(+3,0% à périmètre comparable)

En M€



Chiffre d'affaires 9 mois : 120,9 M€ Vs. 116,8 M€, soit +3,5%  
(2,5% à périmètre comparable)



Zone Francophone : 64,3 M€ Vs. 59,6 M€ au 30/09/16, soit + 8,0 % (53,2% du CA Groupe)

## POURSUITE DE LA DYNAMIQUE AU T3



Chiffre d'affaires  
annuel 2017

Jeudi 22 février 2018  
Après Bourse

## CONTACTS

prodware<sup>+</sup>

cap value  
COMMUNICATION POUR VALEURS DE CROISSANCE

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

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