

prodware[®]

19 Octobre 2017

RESULTATS SEMESTRIELS 2017

Réunion SFAF

STEPHANE CONRARD
DG Délégué Finance



Gaïa-Index

“

*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

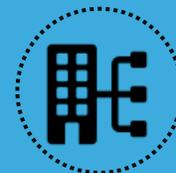
- Manufacturing
- Retail
- Professional Services
- Finance
- Distribution



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

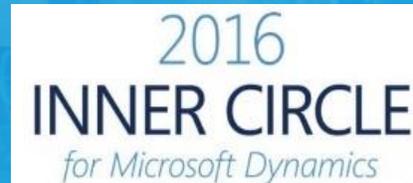
205

BI & Modern Workplace

105

Solutions PME

91



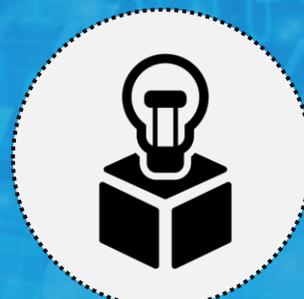
L'intégration de 4 métiers clés pour la transformation digitale

« 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



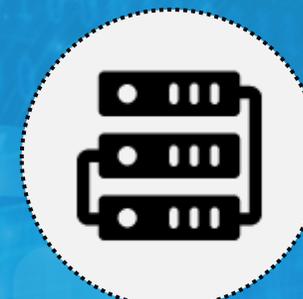
EDITIONS DE SOLUTIONS CLOUD

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



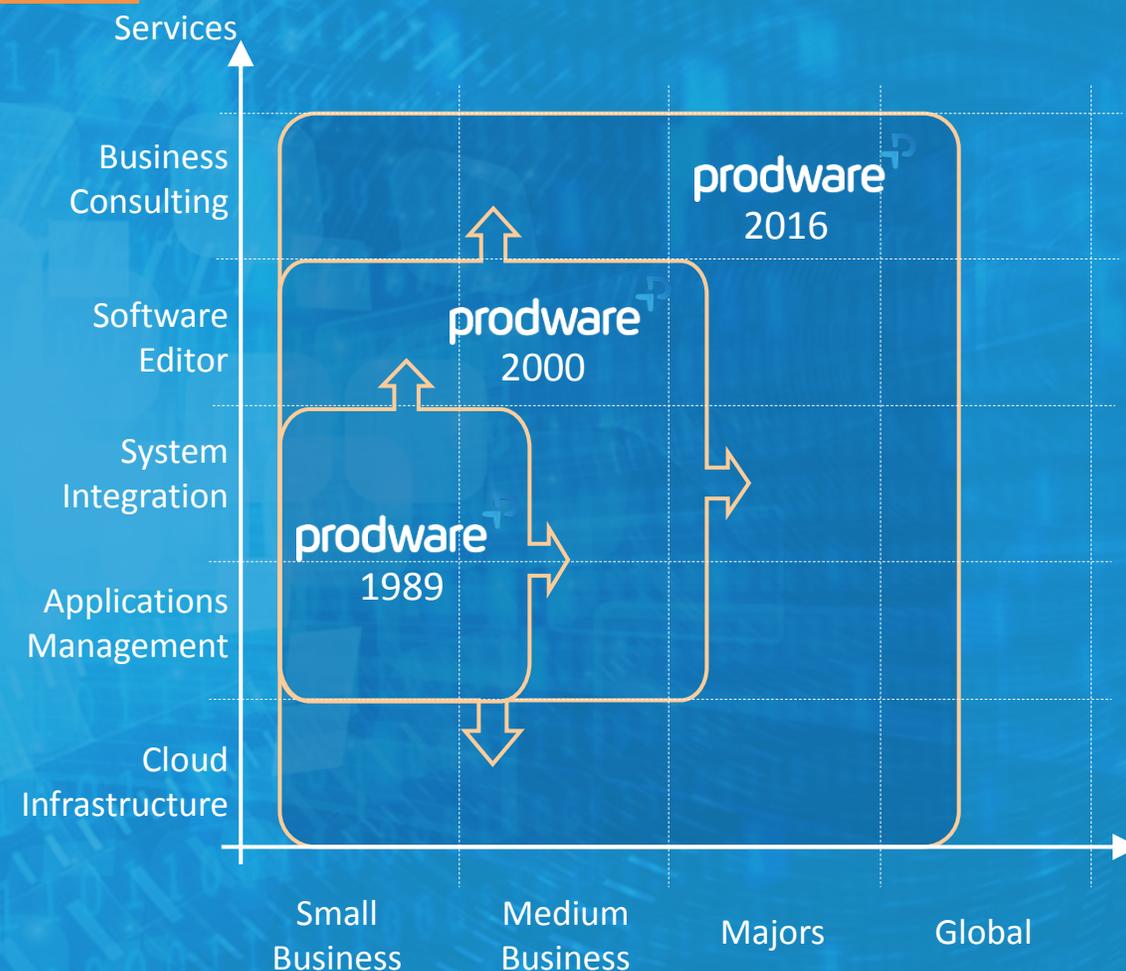
CLOUD & MANAGED SERVICES

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

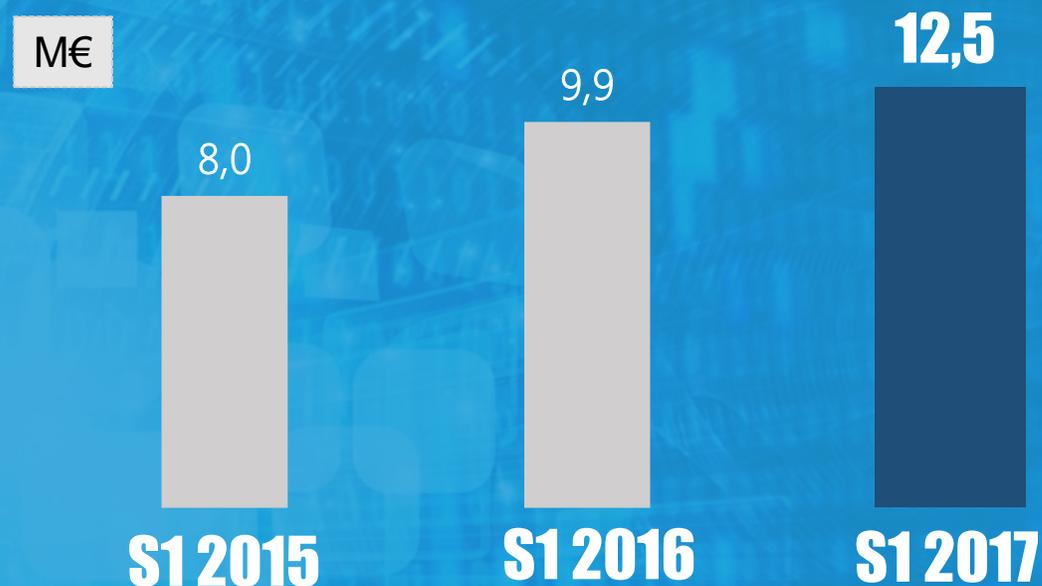


Santé



FAITS MARQUANTS DU 1^{ER} SEMESTRE 2017

Accélération de la mutation du modèle de vente vers le SAAS

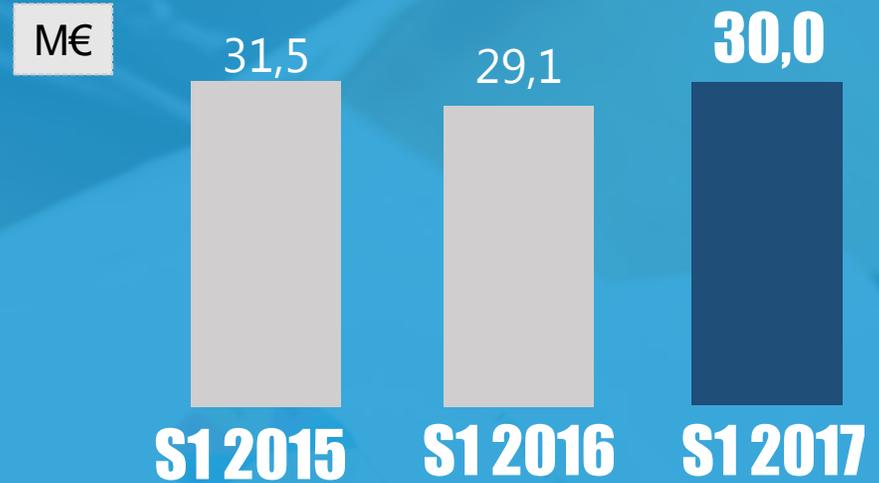


SAAS : une forte croissance de signatures clients

- 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

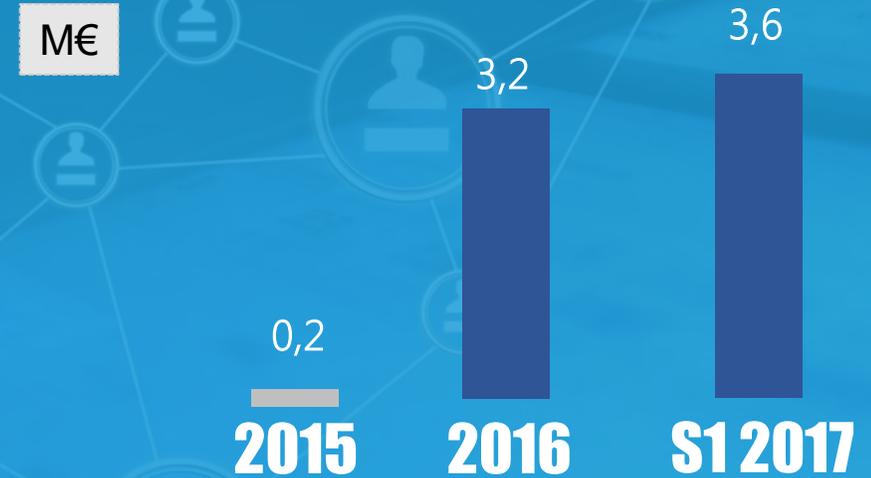
Hausse de la part de l'Édition en propre au S1



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



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 %

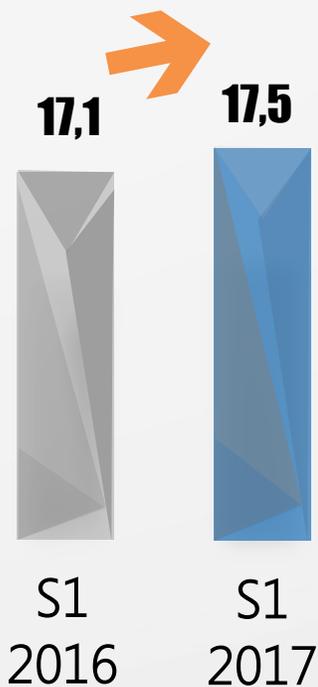
+ 3,2%

**CHIFFRE
D'AFFAIRES**



+ 2,6%

EBITDA



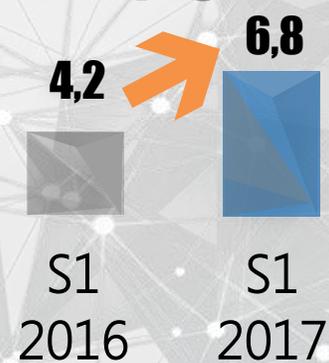
+ 43,6%

**RÉSULTAT
OPERATIONNEL
COURANT**



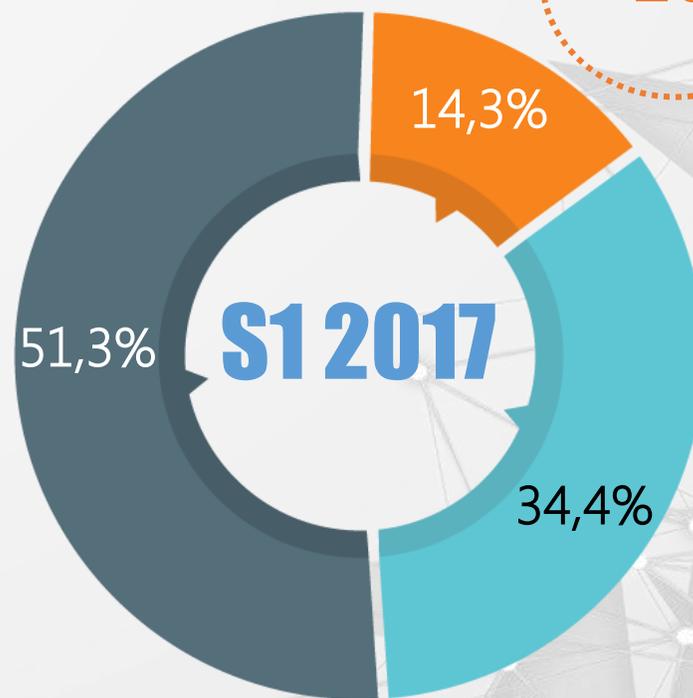
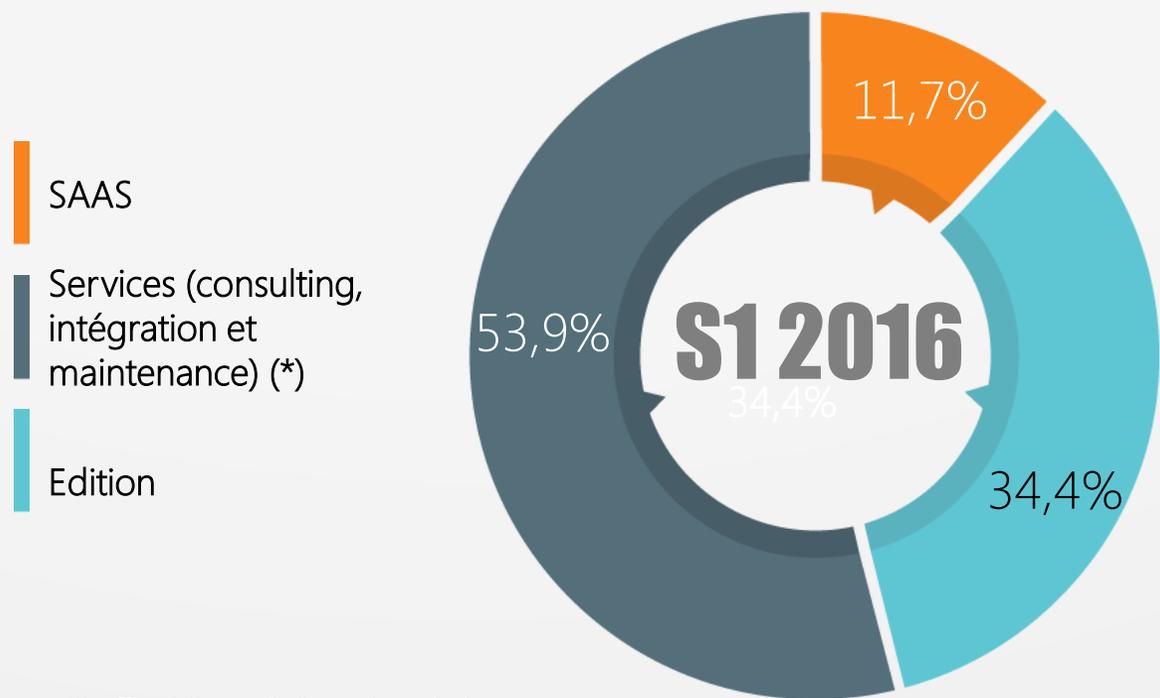
+ 63,3%

**RÉSULTAT NET
pdg**



Chiffre d'affaires par segment d'activité

En % du CA



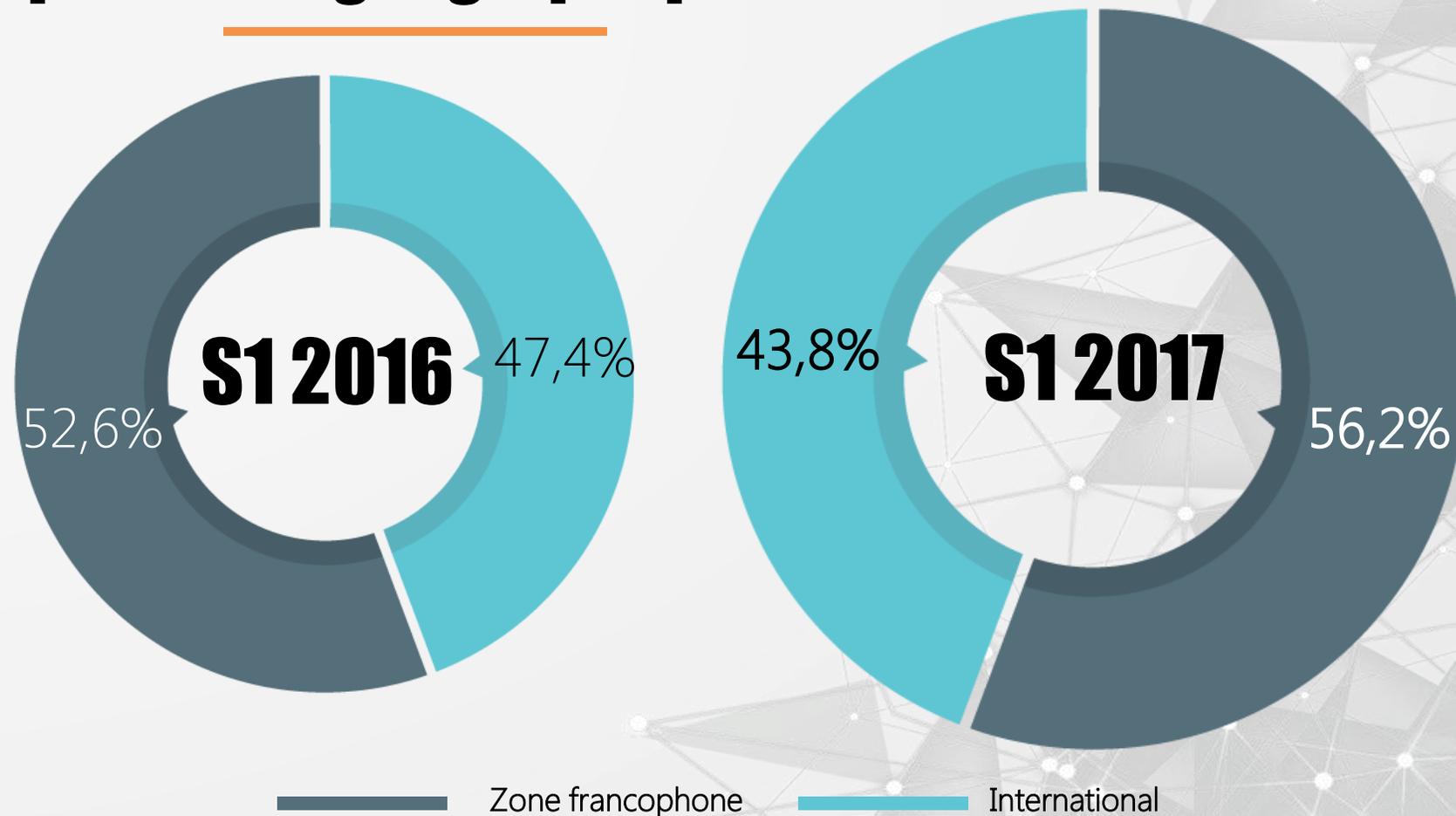
+ 26%

Evolution SAAS

(*) offres Microsoft, Sage, Autodesk

Evolution du CA par zones géographiques

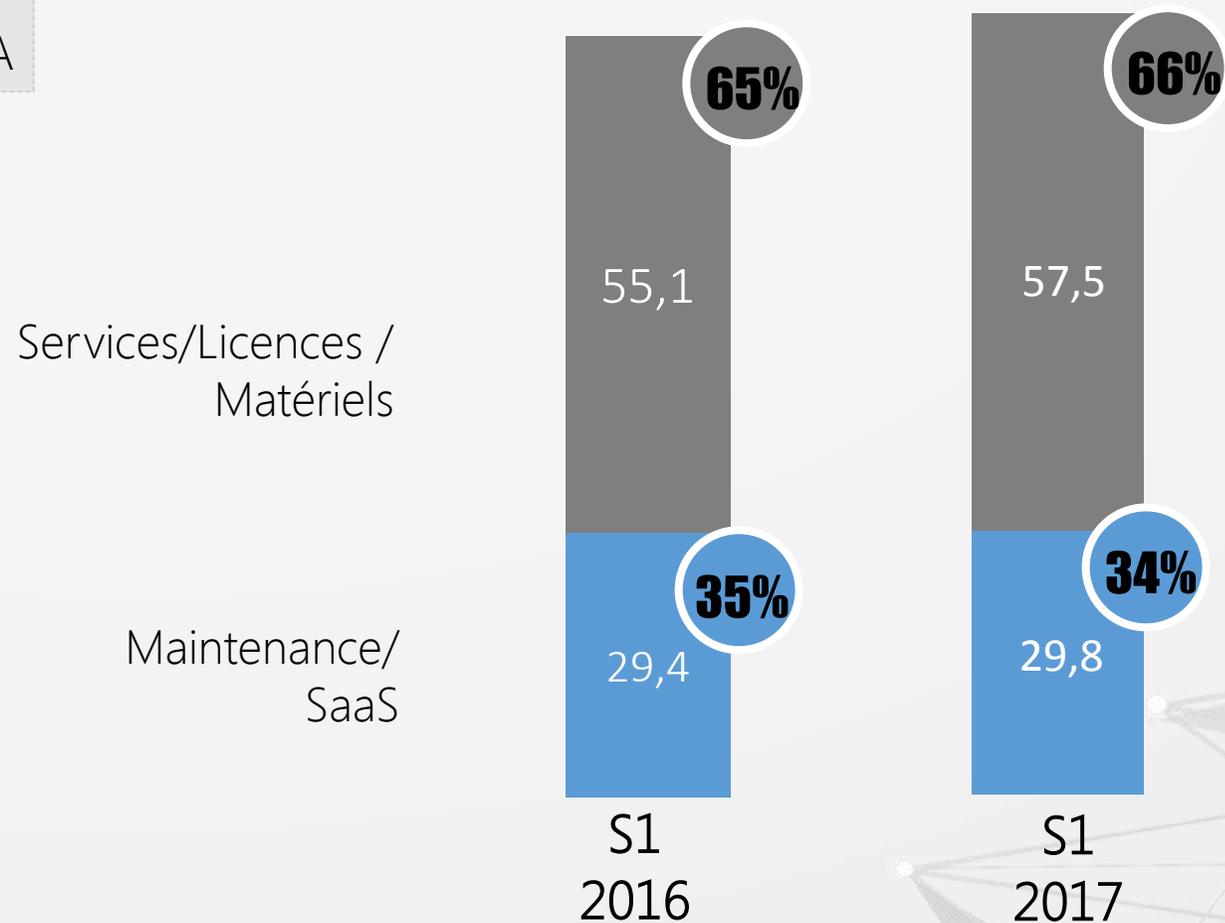
La zone
francophone,
socle du
développement
international au
S1



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

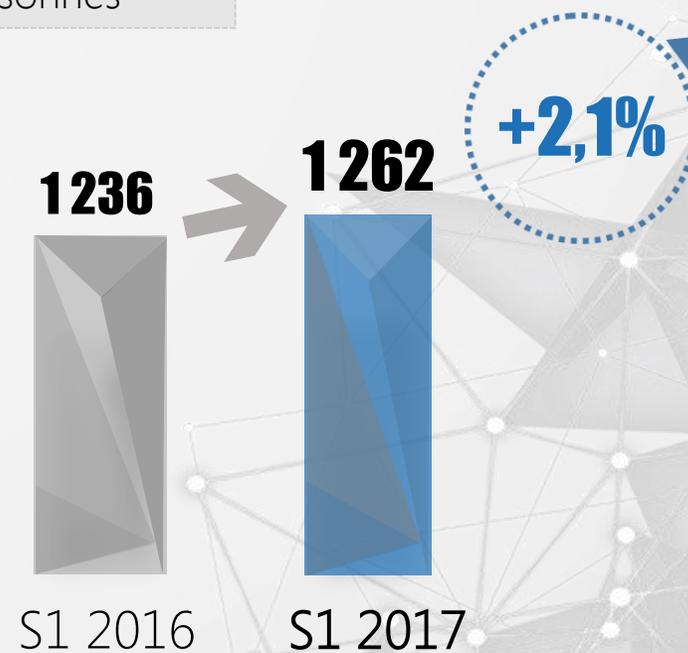
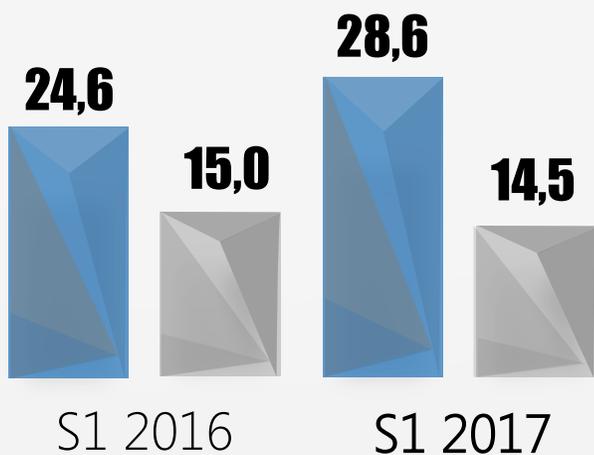


Effectifs

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

Normes IFRS Données non auditées en M€	S1 2017	S1 2016	Var.	2016
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
EBITDA	17,5	17,1	+ 2,6%	31,9
<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

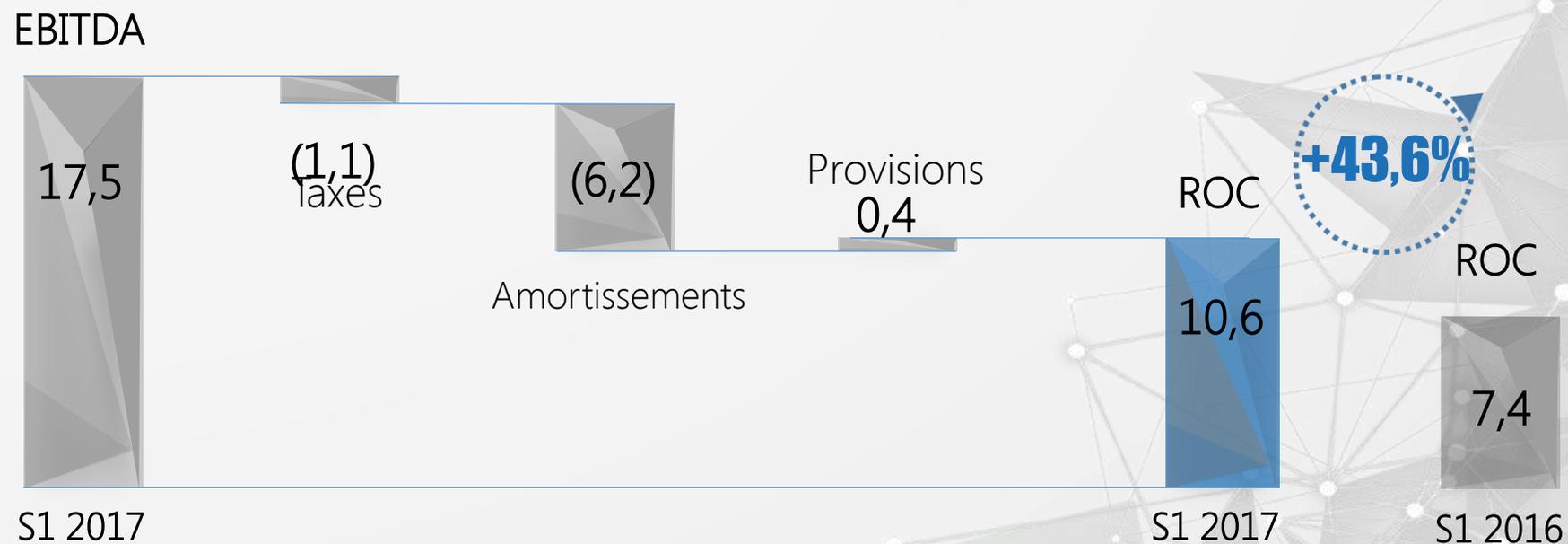
** DONT COÛTS DE RESTRUCTURATION SUR LA ZONE FRANCOPHONE POUR 1M€

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

ACTIF (en M€)	30/06/2017	30/06/2016	31/12/2016
Goodwill	33,8	32,8	32,8
Immobilisations	134,1	101,9	132,9
Impôts Actif	9,5	10,1	10,5
Total actif non-courant	177,4	144,9	176,2
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
Total actif courant	111,2	119,1	95,4
TOTAL ACTIF	288,6	264,0	271,6

PASSIF (en M€)	30/06/2017	30/06/2016	31/12/2016
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
Passif non courant	73,7	74,7	73,5
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
Total passif courant	85,8	75,2	79,2
TOTAL PASSIF	288,6	264,0	271,6

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

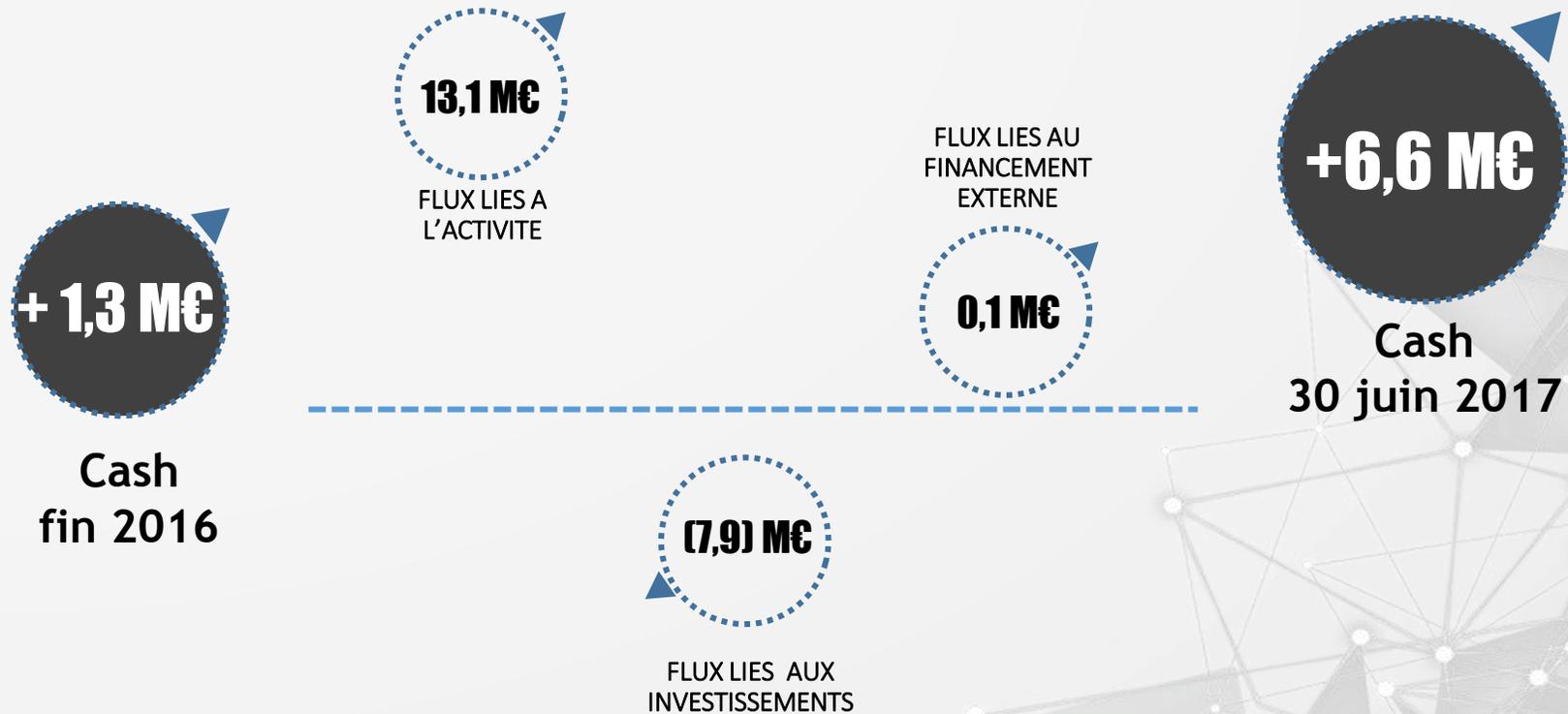
Réduction des encours fournisseurs de près de 3 M€, réduction des délais de paiements suite aux nouveaux modes de commercialisations

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)
Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation	13,1	6,4	29,0
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
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	(7,9)	(9,8)	(42,6)
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	-
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	0,1	31,1	24,2
Incidence des variations de change	-	(0,1)	-
Variation de trésorerie	5,3	27,6	10,7

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 %***

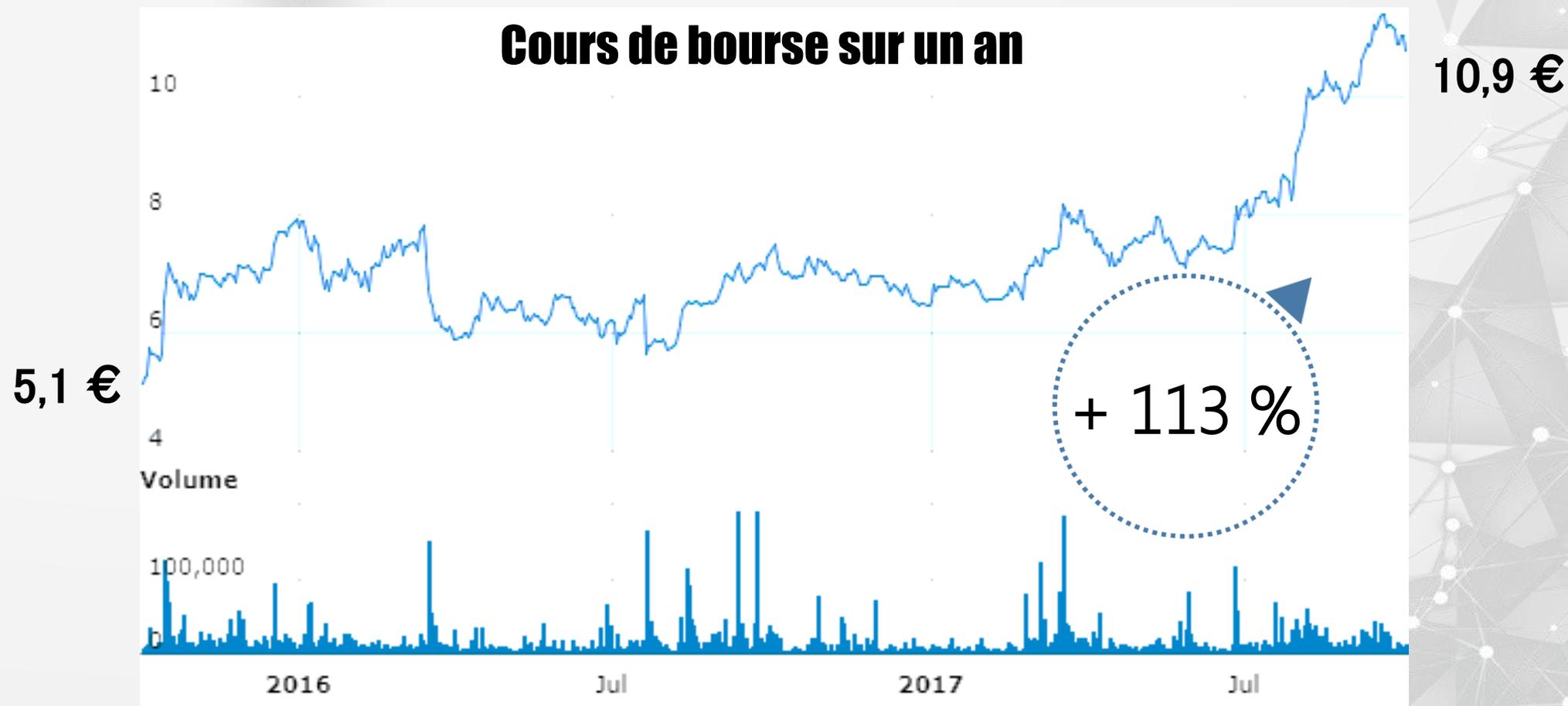
* Exercice de BSA en juillet 2017 pour 1,8 M€ et renforcement des participations pour 4 M€

** 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

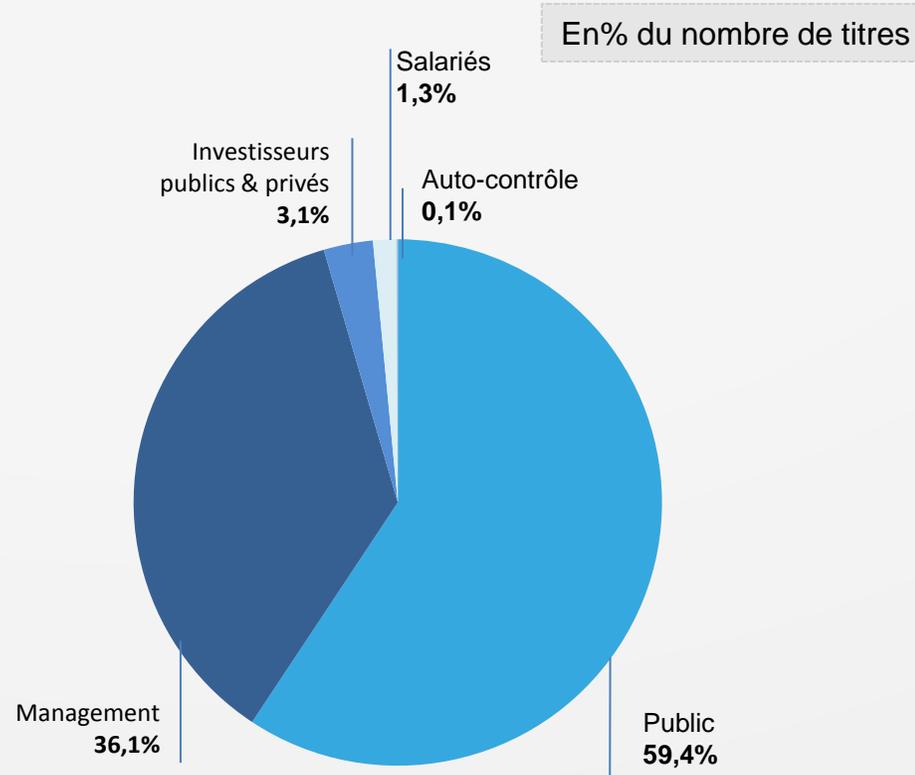
Doublement de la valeur boursière



**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⁺

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