



17 octobre 2018

# RESULTATS SEMESTRIELS 2018

Réunion SFAF

STEPHANE CONRARD  
Directeur Général Délégué Finance



# NOTRE SAVOIR-FAIRE

---

Accompagner la **transformation digitale** des entreprises  
sur l'ensemble de la chaîne de valeur  
en concevant et développant des **solutions innovantes et agiles**,  
basées sur les **technologies Microsoft** et en mode **SaaS**.

**PRODWARE, EXPERT DES RUPTURES TECHNOLOGIQUES**

# NOTRE VISION DU MARCHÉ

PROPOSER UNE OFFRE  
CUSTOMISÉE AUX BESOINS  
DE CHAQUE CLIENT

MAÎTRISER TOUTE LA CHAÎNE  
DE VALEUR

S'APPUYER SUR LES  
MEILLEURS EDITEURS

UN ENVIRONNEMENT  
EN PLEINE MUTATION

**TRANSFORMATION  
DIGITALE**

UNE OFFRE  
DE SERVICES COMPLETE

**CONSEIL  
INTEGRATION  
CLOUD**

3 PARTENAIRES  
STRATÉGIQUES

Microsoft Dynamics  **AUTODESK.**  
Platinum Partner

sage

# L'INTERNET DES OBJETS et L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE au coeur de la transformation digitale de nos clients

**Des technologies portées par les offres Prodware et Microsoft**

**PRODWARE : UNE APPROCHE INNOVANTE**

# NOTRE PROPOSITION DE VALEUR



# DES PARTENARIATS DE PREMIER PLAN, SOLIDES ET PÉRENNES

 Microsoft  
Gold Partner



**sage**

Business  
Partner

Sage  
d'Or



 **AUTODESK**  
Platinum Partner

**PRODWARE, LA RECONNAISSANCE D'UN SAVOIR-FAIRE  
DANS LE DOMAINE DE L'INNOVATION IT**

# 30 ANS D'EXPERIENCE ET DE SAVOIR-FAIRE dans le domaine de l'innovation IT

---



## SOLUTIONS VERTICALISÉES ET PERSONNALISÉES

- Industrie
- Retail
- Distribution
- Services Professionnels
- Finance



**19 000** CLIENTS (PME ET ETI)



**1 290** COLLABORATEURS  
**12%** COLLABORATEURS NEARSHORE



**CHIFFRE D'AFFAIRES 2017**  
**167,7 M€**

# UNE PRÉSENCE INTERNATIONALE



**INTERNATIONAL : 55,2% DU CHIFFRE D'AFFAIRES**



# **FAITS MARQUANTS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2018**

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

M€

12,5

S1 2017

15,7

S1 2018

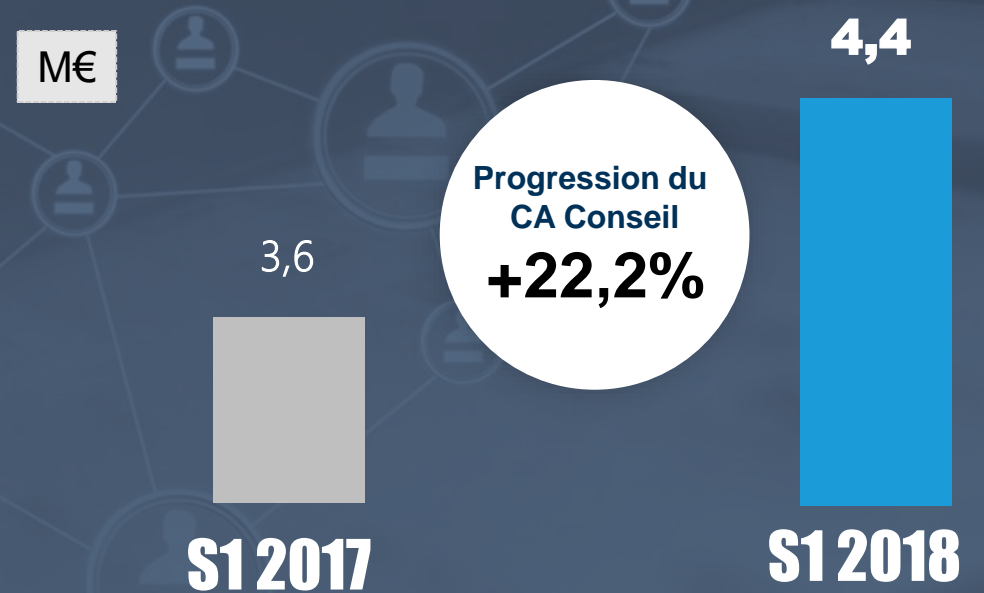
Progression du  
CA SAAS  
**+25,7%**

### SAAS : un business model à fort développement

- Visibilité renforcée par la récurrence des revenus
- Baisse des coûts commerciaux avec des renouvellements tacites
- Mutualisation des coûts d'exploitation

**PROGRESSION ANNUELLE DE 37% DU SAAS DEPUIS 2016**

# Développement de l'offre Conseil



## Le Conseil : un vecteur indispensable pour le développement

- Renforce l'expertise de Prodware sur toute la chaîne de valeurs
- Un élément différenciateur pour attirer les talents
- Une activité à plus forte marge

**UN MÉTIER À FORTE VALEUR AJOUTÉE EN PLEIN ESSOR**

# De nouvelles références clients



Quaron

**Internet des objets  
Environnement réglementaire  
complexe**



LIASA  
LACEOS INDUSTRIALES AGROPADOS, S.A

**Développement en Espagne  
Offre Prodware EDI**



ONATERA.com  
Ma boutique au naturel

**Accompagnement de la  
croissance  
Interconnexion avec le site  
e-commerce**

**DÉVELOPPEMENT AUPRÈS DES ENTREPRISES INTERNATIONALES**

# **RÉSULTATS SEMESTRIELS 2018**

# FAITS MARQUANTS FINANCIERS

---

**Hausse du chiffre  
d'affaires dans les  
vecteurs stratégiques  
de croissance**

**SaaS  
International**

**Réduction des coûts  
externes**

**Baisse de la sous-traitance  
Réductions des achats  
consommés**

**Investissements dans  
le capital humain**

**Hausse des frais de personnel  
dans des compétences  
ciblées**

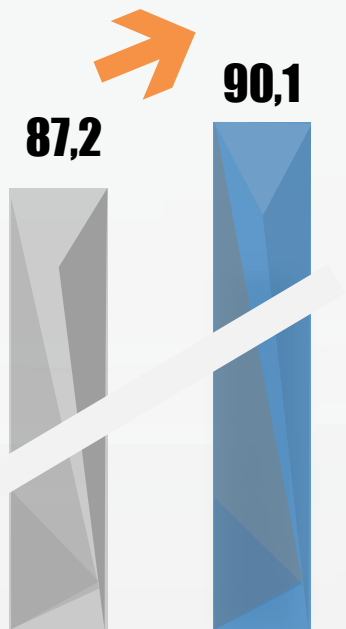
**CROISSANCE VERTUEUSE DE L'ACTIVITÉ**

# Indicateurs clés

En M€

**+ 3,3%\***

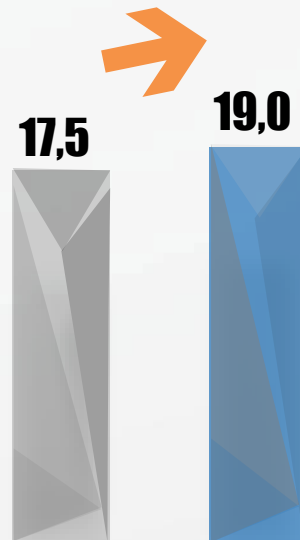
**CHIFFRE  
D'AFFAIRES**



S1 2017 S1 2018

**+ 8,4%**

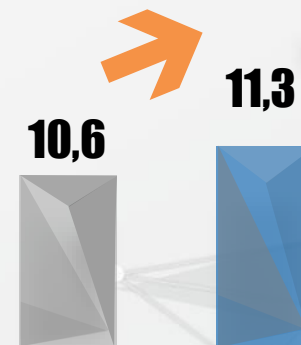
**EBITDA**



S1 2017 S1 2018

**+ 6,7%**

**RÉSULTAT  
OPÉRATIONNEL  
COURANT**



S1 2017 S1 2018

**+ 12,5%**

**RÉSULTAT NET  
part du groupe**



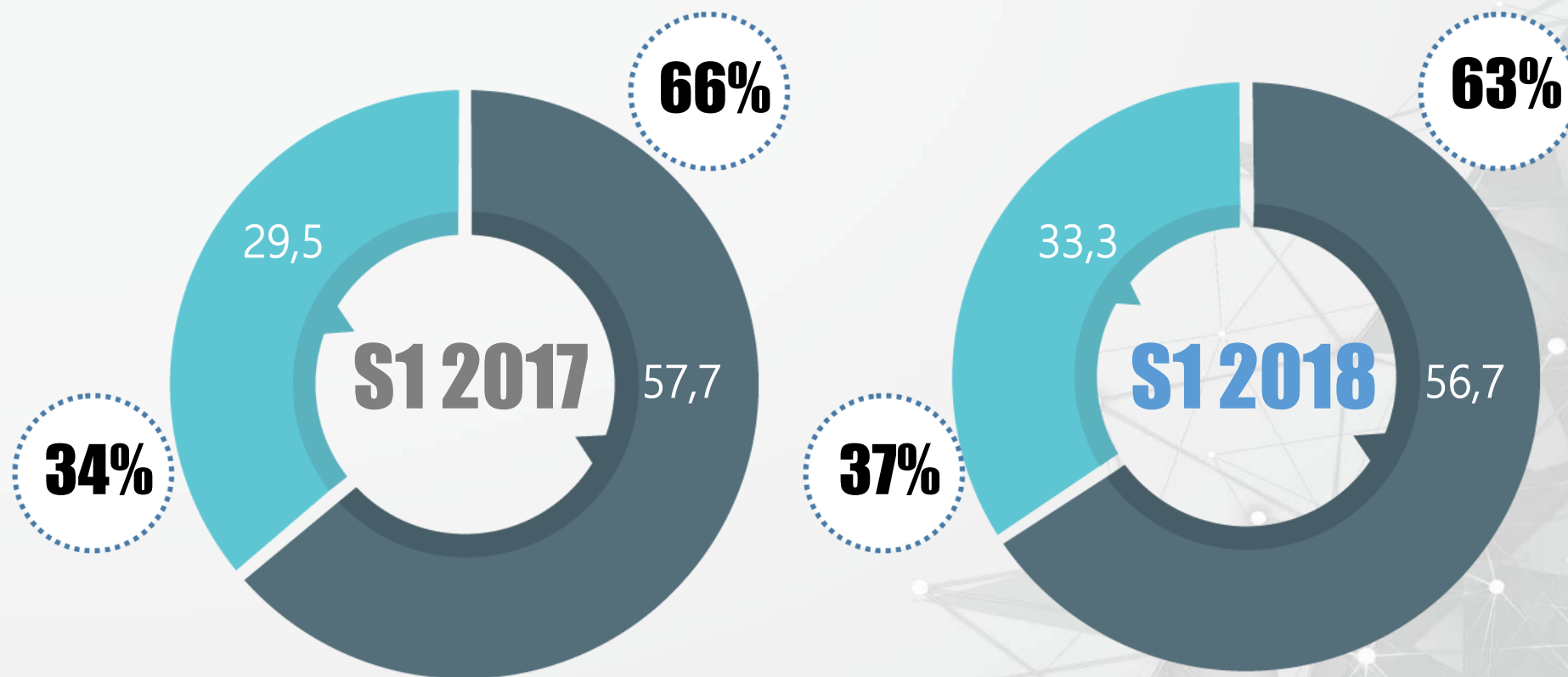
S1 2017 S1 2018

# Augmentation de l'activité récurrente

En M€  
En% du CA

Services / Licences /  
Matériels

Maintenance / SAAS



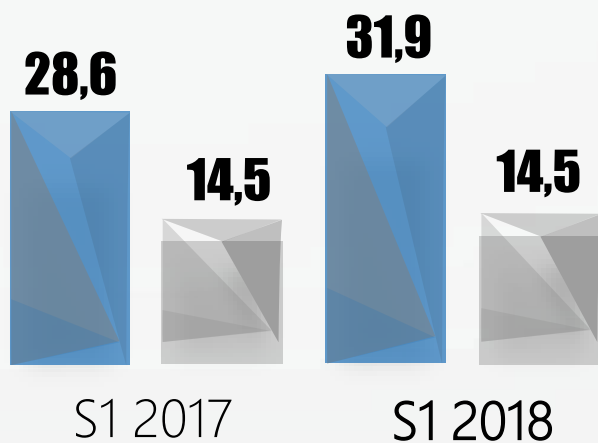


# Effectifs

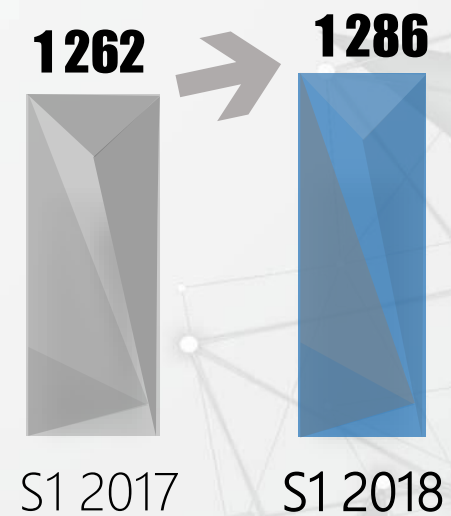
En M€

Charges de personnel

Charges externes



En nombre  
de personnes



+1,9%

- ACCÉLÉRATION DES RECRUTEMENTS SUR LES MÉTIERS ET TECHNOLOGIES CLÉS

## Ebitda

<b>Normes IFRS</b> <b>Données non auditées en M€</b>	<b>S1 2017</b>	<b>S1 2018</b>	<b>Var.</b>
Chiffre d'affaires	87,2	90,1	+3,3%
Achats consommés*	(25,2)	(24,0)	-4,6%
Charges externes	(14,5)	(14,5)	-0,6%
Charges de personnel	(28,6)	(31,9)	+11,5%
Autres éléments opérationnels courants	(1,3)	(0,7)	
<b>EBITDA</b>	<b>17,6</b>	<b>19,0</b>	<b>+8,4%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>20,1%</i>	<i>21,1%</i>	<i>+1,0pt</i>

\* BAISSÉ DES ACHATS CONSOMMÉS (LICENCES) LIÉE À L'ESSOR DE LA VENTE PAR ABONNEMENT SAAS

## Marge Ebitda par segment d'activité

En M€ Données non auditées	S1 2017	S1 2018	Var.
Edition en propre & Intégration des solutions de Gestion	12,8	14,2	+11,7%
<i>En % du CA</i>	<i>19,1%</i>	<i>20,6%</i>	<i>+1,5pt</i>
Infrastructures et Saas	4,8	4,8	-0,5%
<i>En % du CA</i>	<i>23,1%</i>	<i>22,5%</i>	<i>-0,6pt</i>
<b>Total</b>	<b>17,6</b>	<b>19,0</b>	<b>+8,4%</b>
<i>En % du CA</i>	<i>20,1%</i>	<i>21,1%</i>	<i>+1,0pt</i>

## Bridge EBITDA / ROC (M€)

EBITDA



**+6,7%**

ROC

11,3

S1 2018

ROC

10,6

S1 2017

# Compte de résultat

<b>Normes IFRS - Données non auditées en M€</b>	<b>S1 2017</b>	<b>S1 2018</b>	<b>Var.</b>
Chiffre d'affaires	87,2	90,1	+3,3%*
EBITDA	17,5	19,0	+8,4%
<i>En % du CA</i>	20,1%	21,1 %	+1,0pt
Résultat opérationnel courant	10,6	11,3	+6,7%
<i>En % du CA</i>	12,1%	12,5 %	+0,4pt
Autres produits et charges opérationnels	-0,8	-0,2	
Résultat opérationnel	9,8	11,1	+13,1%
<i>En % du CA</i>	11,2%	12,3 %	+1,1pt
Coût de l'endettement financier net	-1,8	-2,1	
Autres produits et charges financiers	-0,2	-0,9	
Résultat financier	-2,0	-3,0	
Impôts sur les résultats	-1,6	-0,7	
Quote-part dans les entreprises associées	0,1	0,4	
Résultat net des activités poursuivies	6,3	7,7	+21,0%
Résultat net des activités cédées	0,4	0	
Résultat net de l'ensemble consolidé	6,8	7,6	+13,1%
<i>En % du CA</i>	7,8%	8,5%	+0,7pt
Résultat net Part de Groupe	6,8	7,6	+12,5%
<i>En % du CA</i>	7,8%	8,5%	+0,7pt

\* +4,2% à périmètre comparable

# Bilan

<b>ACTIF (en M€)</b> Normes IFRS - Données non auditées	<b>31/12/ 2017</b>	<b>30/06/ 2018</b>	<b>PASSIF (en M€)</b> Normes IFRS - Données non auditées	<b>31/12/ 2017</b>	<b>30/06/ 2018</b>
Goodwill	34,2	34,2	Capitaux Propres	130,4	136,0
Autres immobilisations	139,7	149,2	Endettement non courant	67,7	69,8
Impôts Actif	10,3	9,8	Autres Passifs non courants	4,3	4,5
<b>Total actif non-courant</b>	<b>184,3</b>	<b>193,2</b>	<b>Passif non courant</b>	<b>72,0</b>	<b>74,2</b>
Clients et comptes rattachés	55,1	60,4	Provisions courantes	0,6	0,8
Autres actifs courants	23,3	15,2	Endettement courant	25,7	27,2
Trésorerie et équivalents	32,8	34,5	Fournisseurs et comptes rattachés	21,4	15,1
<b>Total actif courant</b>	<b>111,1</b>	<b>110,0</b>	Autres passifs courants	45,3	50,0
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>295,4</b>	<b>303,2</b>	<b>Total passif courant</b>	<b>93,0</b>	<b>92,9</b>
			<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>295,4</b>	<b>303,2</b>

- Hausse de fonds propres : +5,6 M€
- Endettement net : 62,5 M€ soit moins de 2,0x EBITDA 12 mois glissants
- Baisse du gearing : 46,1% (vs. 46,6% fin 2017 et 49,1% mi-2017)
- Hausse de la trésorerie disponible à 34,5 M€ contre 32,8 M€ fin 2017

# Refinancement de la dette à moyen terme en juillet-août 2018

## Optimisation de structure financière

**Rallongement  
de la maturité  
sur 6 et 7 ans**

**Meilleures  
conditions de taux**

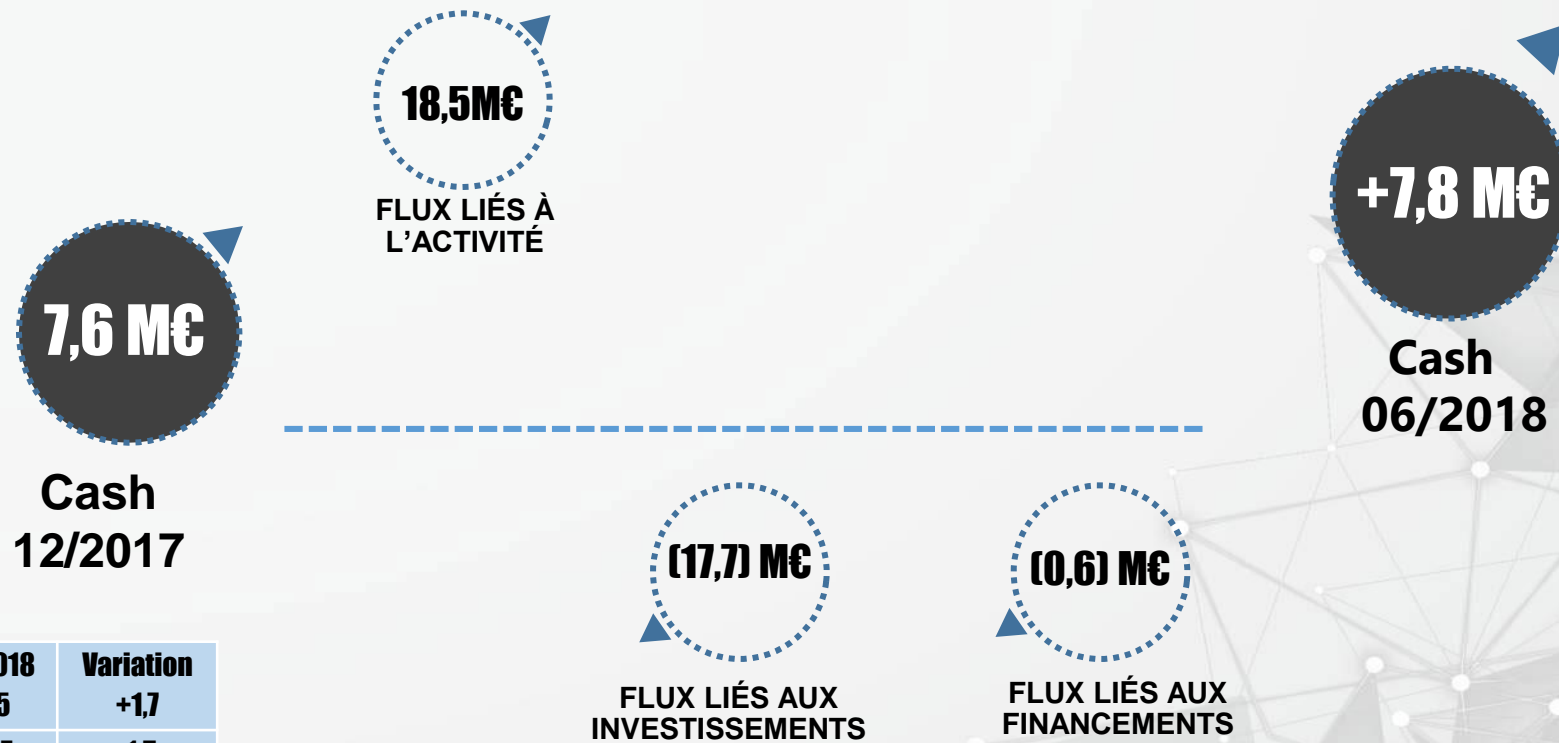
**Augmentation  
du nominal  
à 92,5 M€**

# Tableau des flux

<b>Normes IFRS - Données non auditées en M€</b>	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>30/06/2018</b>
Capacité d'autofinancement avant coût d'endettement et impôt	16,7	26,9	17,6
Variation BFR	-3,6	7,0	0,9
<b>Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation</b>	<b>13,1</b>	<b>33,8</b>	<b>18,5</b>
Acquisitions nettes d'immobilisations	-7,7	-24,8	-17,7
Flux sur actifs non courants à céder, activités abandonnées & périmètre	-0,2	2,4	-
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement</b>	<b>-7,9</b>	<b>-22,4</b>	<b>-17,7</b>
Variation nette d'emprunt y compris concours bancaires	-1,6	-6,1	
Dividendes reçus/versés de la société mère	-0,3	-0,3	-0,5
Augmentations/Réductions de capital	-1,6	2,1	
Opérations sur le capital y compris actions propres	3,6	-0,7	
<b>Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement</b>	<b>0,1</b>	<b>-5,0</b>	<b>-0,5</b>
Variation de change sur la trésorerie		-0,1	-0,1
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>5,3</b>	<b>6,3</b>	<b>0,2</b>



# Analyse du free cash flow



**7,6 M€**  
Cash  
12/2017

**18,5 M€**  
FLUX LIÉS À  
L'ACTIVITÉ

**+7,8 M€**  
Cash  
06/2018

**(17,7) M€**  
FLUX LIÉS AUX  
INVESTISSEMENTS

**(0,6) M€**  
FLUX LIÉS AUX  
FINANCEMENTS

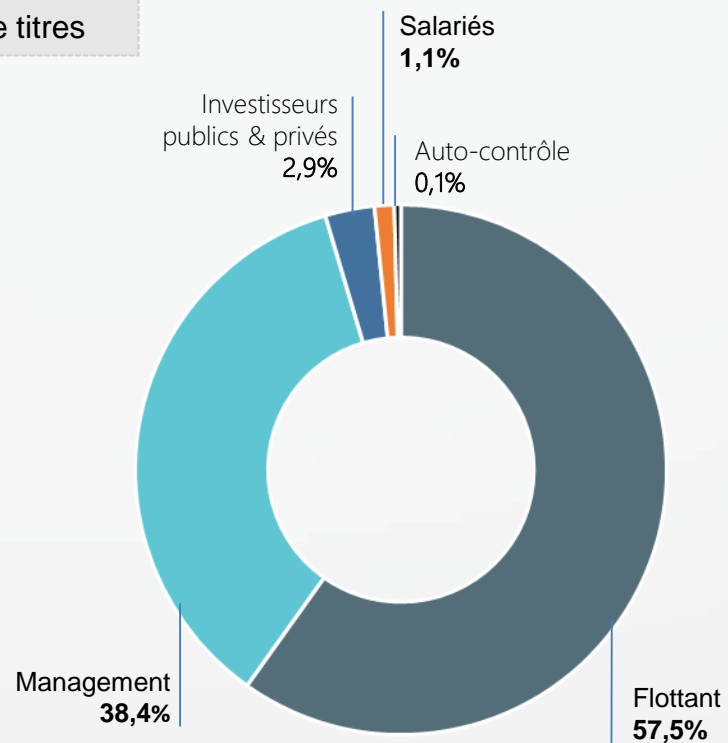
	12/2017	06/2018	Variation
Trésorerie Active	32,8	34,5	+1,7
Trésorerie Passive	-25,1	-26,7	-1,5
Trésorerie Nette	7,6	7,8	+0,2

**FREE CASH FLOW NETS S1 2018 = +0,2 M€**

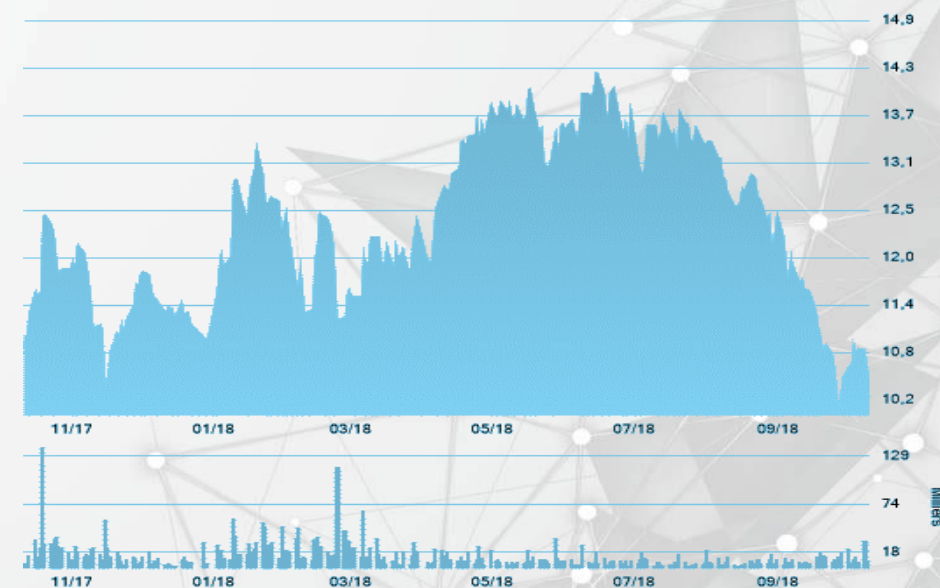
# Fiche boursière

## Répartition du capital au 30/06/2018

En % du nombre de titres



## Cours de bourse sur un an



Mnemo  
ALPRO

Capitalisation  
boursière au  
16/10/2018 :  
75,9 M€

Nombre de  
titres :  
7 748 042

Euronext  
Growth

# PERSPECTIVES

## Stratégie de développement



Focus sur les segments les plus rentables (« Conseil », « Edition »)



Accompagnement des clients dans la transformation digitale



Renforcement de l'expertise Microsoft Dynamics 365 avec les solutions de moderne Workplace et Intelligence Artificielle



Poursuite des acquisitions ciblées par pays et métiers

**Priorité à l'optimisation de la rentabilité**

# RENFORCEMENT DE L'EXPERTISE MICROSOFT DYNAMICS

---

## Acquisition des activités Microsoft Dynamics de la société CTAC en septembre 2018

Renforcement aux Pays-Bas des solutions Microsoft Dynamics

- Consulting & mise en œuvre
- 30 collaborateurs
- CA : 2 M€

**CONTINUITÉ DE NOTRE POLITIQUE D'ACQUISITIONS CIBLÉES**

Chiffre d'affaires  
T3 2018

Mardi 13 novembre 2018  
Après Bourse

## CONTACTS

prodware<sup>+</sup>

cap value

COMMUNICATION POUR VALEURS DE CROISSANCE

Stéphane CONRARD

+ 33 979 999 000

sconrard@prodware.fr

Laura HIJNEN

+ 33 988 814 001

Gilles BROQUELET

+33 1 80 81 50 01

gbroquelet@capvalue.fr

# ANNEXES

# Plus de 19 000 clients

## Service Professionnel



## Industries



## Distribution



## Services



## Finance / Telco



## Santé

