



6 mars 2017

RESULTATS ANNUELS 2017

Réunion SFAF

STEPHANE CONRARD
Directeur Général Délégué Finance



Gaïa-Index

Conseil-Edition-Intégration-Support

Acteur de la transformation digitale



SOLUTIONS VERTICALISÉES ET PERSONNALISÉES

- Industrie
- Retail
- Distribution
- Services Professionnels
- Finance



CHIFFRE D'AFFAIRES 2017 : 167,7 M€



1 277 COLLABORATEURS
12% COLLABORATEURS NEARSHORE



19 000 CLIENTS (PME ET ETI)

15 pays & 42 bureaux

Réseau international réparti sur 75 pays

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

L'INTERNATIONAL
REPRÉSENTE 54,3% DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Une proposition de valeur unique à la carte

AGILITÉ & INNOVATION

1



Vue à 360°

Consulting &
Projet de Gouvernance

Transformation digitale

2



Innovation Métier

Solution innovante
par secteur

Utilisation stratégique de la technologie
(IoT, Intelligence Artificielle)

3



Implementation

Integration - Cloud

Service d'excellence

4



Support

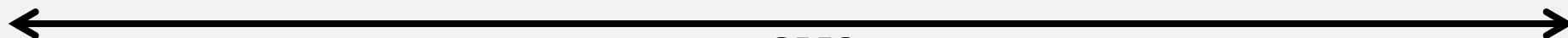
Managed Services - Cloud

Stratégie collaborative



Run

Build



SAAS

Les nouveaux enjeux des entreprises

La digitalisation génère des bouleversements majeurs dans les organisations des entreprises et dans leur modèle économique.

LEURS OBJECTIFS :

- 1 faire évoluer leur pratique avec la montée en puissance du Cloud et du modèle SaaS
- 2 ré-inventer leur façon de travailler avec les nouvelles technologies telles que l'Internet of Things (IoT) et l'Intelligence Artificielle (AI)

PRODWARE, EXPERT DE CES RUPTURES TECHNOLOGIQUES

Modèle Cloud et SaaS un accélérateur de business récurrent

Créer de la
valeur et de
la simplicité

Faire grossir
la taille des
opportunités

Augmenter
le nombre
d'utilisateurs

BOOSTER LES REVENUS
GÉNÉRER UN REVENU RÉCURRENT
AUGMENTER LA FIDÉLITÉ CLIENT

PRODWARE : UNE RÉFÉRENCE DANS LE CLOUD

L'Internet of Things et Intelligence Artificielle

“

Les dirigeants d'entreprise considèrent que les plus gros changements à venir seront apportés par l'Internet of Things et l'Intelligence Artificielle

”

73% d'entre eux ont déclaré déjà investir dans l'IoT et 54% dans l'Intelligence Artificielle*



Des technologies portées par les offres Prodware et Microsoft

*Source : PwC's Digital IQ research 2017 / 2,216 répondants dans 53 pays

“En tant que facilitateur de la transformation digitale, Prodware conçoit et développe des solutions innovantes et agiles, de “bout en bout”, basées sur la technologie Microsoft Business Solutions.”

Prodware dans l'équipe des "Top 5" des constructeurs tendance

Google



Apple



Facebook



Amazon



Microsoft



prodware^{TP}



**PRODWARE, UNE SOCIÉTÉ INTERNATIONALE BASÉE
SUR LA TECHNOLOGIE INNOVANTE DE MICROSOFT**

Un acteur de la transformation digitale alimenté par la technologie Microsoft



✓ Microsoft Dynamics 365
✓ Office 365

✓ Cloud avec Azure
✓ BI, IoT, Business Analytics, Intelligence Artificielle

Plus de 19 000 clients

Service Professionnel



Industries



Distribution



Services



Finance / Telco



Santé



PRODWARE lance la technologie Hololens chez SIEMENS



SIEMENS

Ingenuity for life

Chiffre d'affaires 2017 : 83 milliards €

Activité : Industrie

Nombre d'employés : > 372 000

DESCRIPTION PROJET: eHighway System

- Le camion eHighway est alimenté par des câbles électriques comme un tramway sur de longues distances
- Une technologie sécurisée et écologique qui va révolutionner le transport des marchandises

BENEFICES

- Nouveau modèle digital simple et efficace pour plus de productivité
- Hololens – Utilisation de l'IoT pour améliorer, contrôler la performance et optimiser les processus
- Solution écologique

POURQUOI PRODWARE ?

- Prodware a fait la différence avec sa capacité à proposer une solution innovante *Hololens* de réalité augmentée directement embarquée dans Microsoft Dynamics 365.
- Le développement de cette solution a été possible grâce à l'expérience de Prodware et à son approche client unique.

FAITS MARQUANTS 2017

Évolution du périmètre



Acquisition de NEREA le en février 2017

Leader en Belgique et Luxembourg des solutions Microsoft Dynamics CRM

- Consulting & mise en œuvre
- 27 collaborateurs
- CA 2017 : 2,8 M€

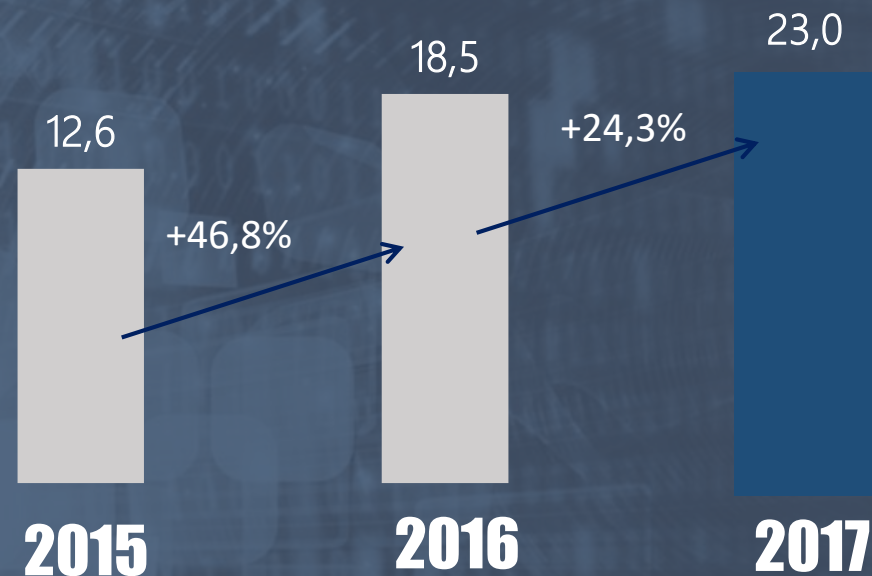
Cession d'activités non core business en 2017

- CA 2016 : 4,7 M€

CONCENTRATION SUR LES MARCHÉS LES PLUS RENTABLES

Accélération de la mutation du modèle de vente vers le SAAS

M€

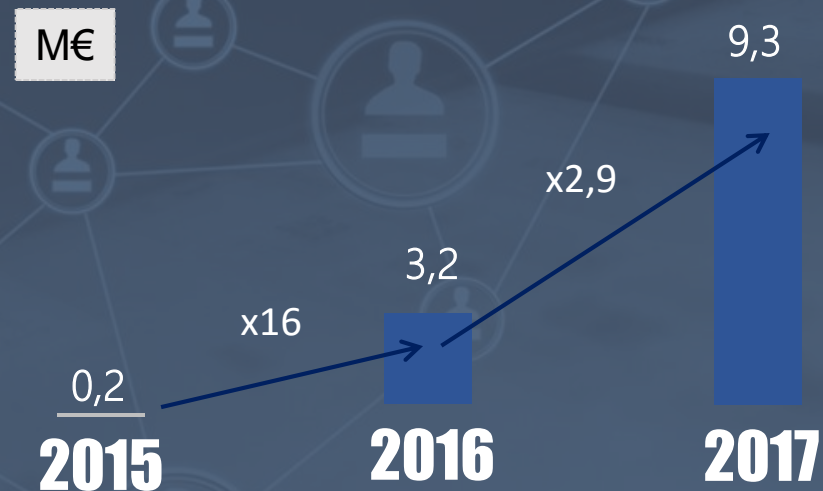


SAAS : une forte croissance de signatures clients

- 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 24,3% DU SAAS EN 2017

Développement de l'offre Conseil



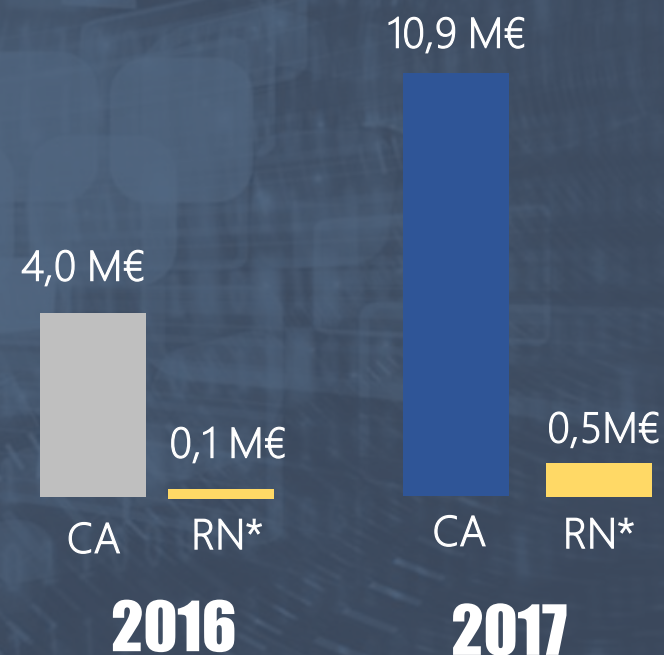
Activité stratégique : Etre présent en amont des projets, suivre et conseiller au mieux les clients dans un secteur informatique en constante évolution

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

UN MÉTIER À FORTE VALEUR AJOUTÉE EN PLEIN ESSOR

International : des premiers pas prometteurs aux USA

Démarrage prometteur des activités US grâce aux expertises Microsoft Dynamics 365 du Groupe et grâce à son implémentation mondiale



* Résultat mis en équivalence

UNE CONTRIBUTION EN CROISSANCE

Parmi nos nouvelles références clients



Loisirs



Industrie



Services

Professional Services



Agroalimentaire

Santé



Institutionnels

DÉVELOPPEMENT AUPRÈS DES ENTREPRISES INTERNATIONALES

RÉSULTATS ANNUELS 2017

Faits marquants financiers

Optimisation de la rentabilité

Hausse de la valeur ajoutée de l'activité

- Développement du consulting : **x 2,9**
- Cession des activités non core business : **-4,7 M€**
- Meilleur taux de prestation : **+ 1,9%**

Optimisation des charges

- Réduction des frais de fonctionnement : **-8,5%**
- Baisse des charges financières : **-20,2%**

Indicateurs clés

En M€
ou %

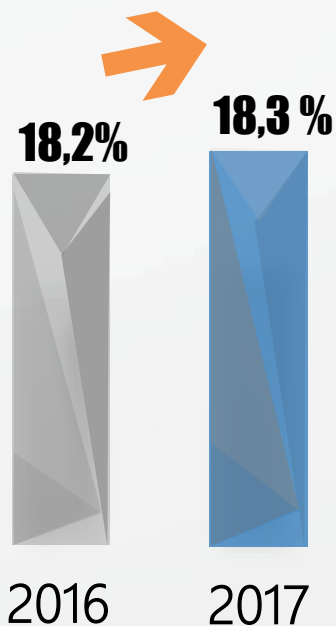
-4,6%*

**CHIFFRE
D'AFFAIRES**



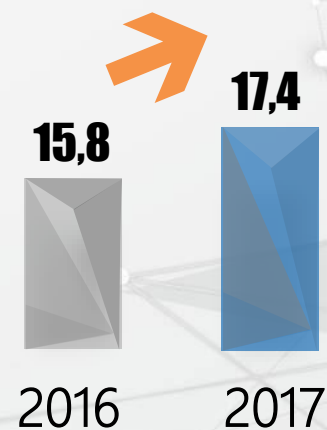
+0,2 pt

TAUX EBITDA



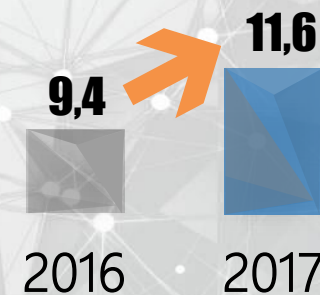
+10,5%

**RÉSULTAT
OPÉRATIONNEL
COURANT**



+22,4%

**RÉSULTAT NET
pdg**

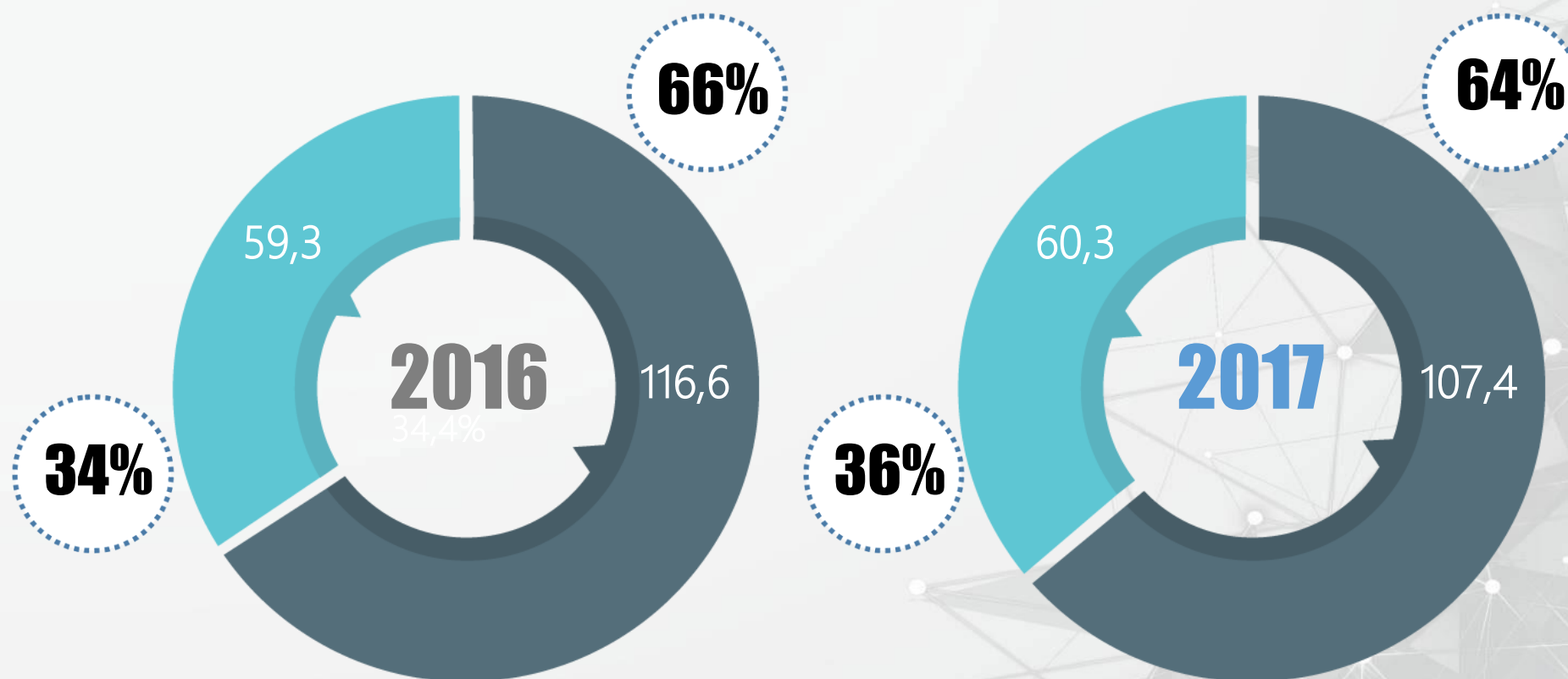


Récurrance de l'activité

En M€
En% du CA

Services / Licences /
Matériels

Maintenance / SAAS

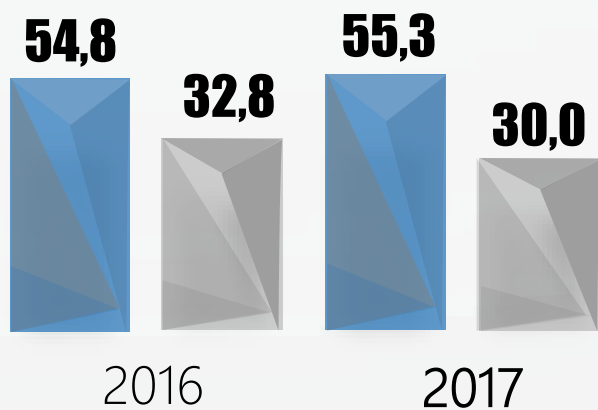


Effectifs

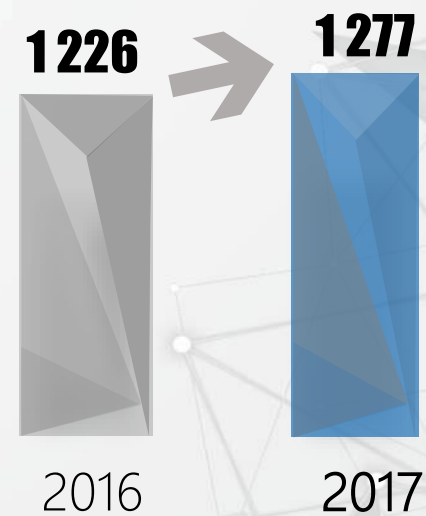
En M€

Charges de personnel ■

Charges externes ■



En nombre
de personnes



- OPTIMISATION DU TAUX D'OCCUPATION -> BAISSSE DE LA SOUS-TRAITANCE
- CESSIONS D'ACTIVITÉS NON CORE BUSINESS -> RÉDUCTION DES FRAIS DE STRUCTURE

Ebitda

Normes IFRS Données non auditées en M€	2017	2016	Var.
Chiffre d'affaires	167,7	175,8	-4,6%
Achats consommés*	(47,6)	(57,1)	
Charges externes	(30,0)	(32,8)	
Charges de personnel	(55,3)	(54,8)	
Autres prdts. et ch. opérationnels courants**	(4,0)	0,8	
EBITDA	30,7	31,9	- 3,8%
<i>En % du CA</i>	<i>18,3%</i>	<i>18,2%</i>	<i>+0,2pt</i>

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

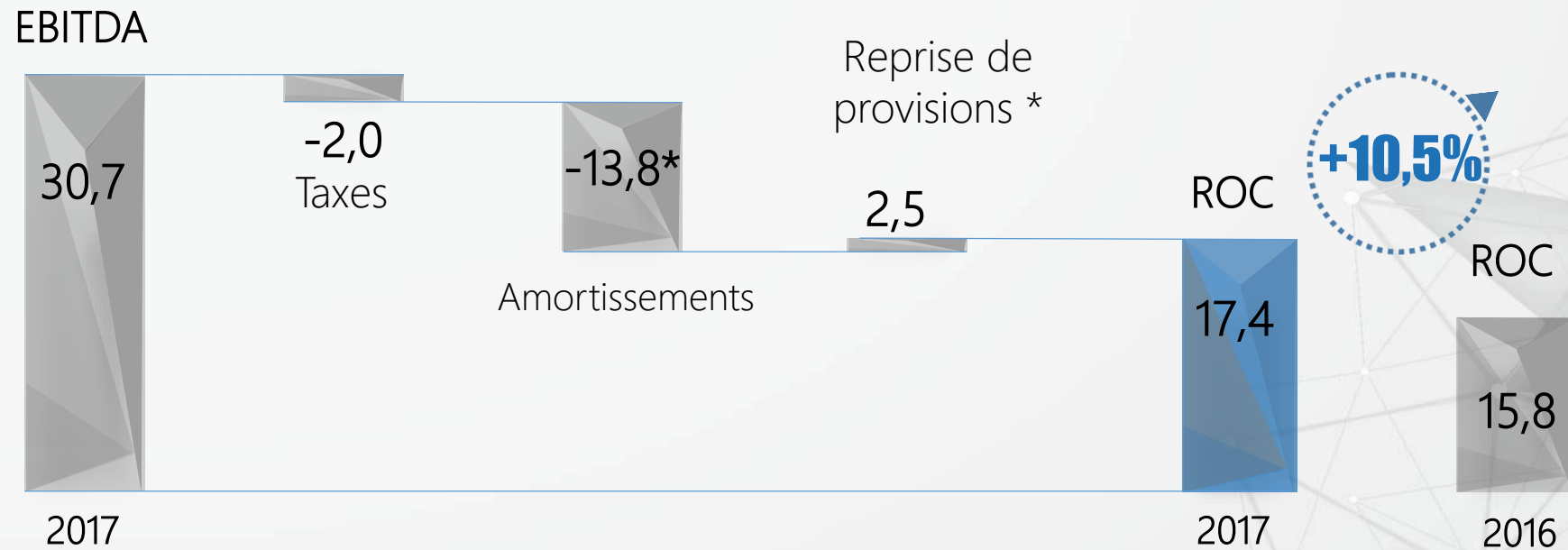
** DONT 2,5 M€ DE LITIGES CLIENTS NEUTRALISÉS PAR UNE REPRISE DE PROVISION DE MÊME MONTANT

Marge Ebitda par segment d'activité

En M€	2017	2016	Var.
Edition en propre & Intégration des solutions de Gestion	25,1	26,9	- 6,7%
<i>En % du CA</i>	<i>15,0%</i>	<i>15,3%</i>	<i>- 0,3pt</i>
Infrastructures et Saas	5,5	5,0	+ 11,5%
<i>En % du CA</i>	<i>3,3%</i>	<i>2,8%</i>	<i>+ 0,5pt</i>
Total	30,7	31,9	-3,8%
<i>En % du CA</i>	<i>18,3%</i>	<i>18,2%</i>	<i>+0,2pt</i>

- Le SAAS contribue à l'augmentation du taux d'EBITDA

Bridge EBITDA / ROC



*Reprise de provisions sur litiges clients avec en contrepartie une charge de 2,5 M€ dans les autres charges opérationnelles courantes

Compte de résultat

Normes IFRS - Données auditées en M€	2017	2016	Var.
Chiffre d'affaires	167,7	175,8	-4,6%*
EBITDA	30,7	31,9	-3,8%
<i>En % du CA</i>	18,3%	18,2 %	+0,2pt
Impôts et taxes	-2,0	-1,7	-15%
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	-11,3	-14,4	+27%
Résultat opérationnel courant	17,4	15,8	+10,5%
<i>En % du CA</i>	10,3%	9,0 %	+1,3pt
Autres produits et charges opérationnels **	-2,0	-1,0	
Résultat opérationnel	15,4	14,8	+4,2%
<i>En % du CA</i>	9,2%	8,4 %	+0,8pt
Coût de l'endettement financier net	-3,5	-3,5	
Autres produits et charges financiers	-1,0	-2,1	
Résultat financier	-4,5	-5,6	
Impôts sur les résultats	-0,4	-0,1	
Quote-part dans les entreprises associées	0,6	0,1	
Résultat net des activités poursuivies	11,1	9,1	+22,0%
Résultat net de l'ensemble consolidé	11,6	9,5	+22,2%
<i>En % du CA</i>	6,9%	5,4%	+1,5pt
Résultat net Part de Groupe	11,6	9,4	+22,4%
<i>En % du CA</i>	6,9%	5,4%	+1,5pt

*À périmètre comparable : -3,6%

** Dont 1,5 M€ de charges IFRS liées au plan d'attribution d'actions gratuites en 2016, charges non récurrentes.

Bilan

ACTIF (en M€)	31/12/ 2017	31/12/ 2016
Goodwill	34,2	32,8
Autres immobilisations	139,7	132,9
Impôts Actif	10,3	10,5
Total actif non-courant	184,3	176,2
Clients et comptes rattachés	55,1	50,3
Autres actifs courants	23,3	20,6
Trésorerie et équivalents	32,8	24,5
Total actif courant	111,1	95,4
TOTAL ACTIF	295,4	271,6

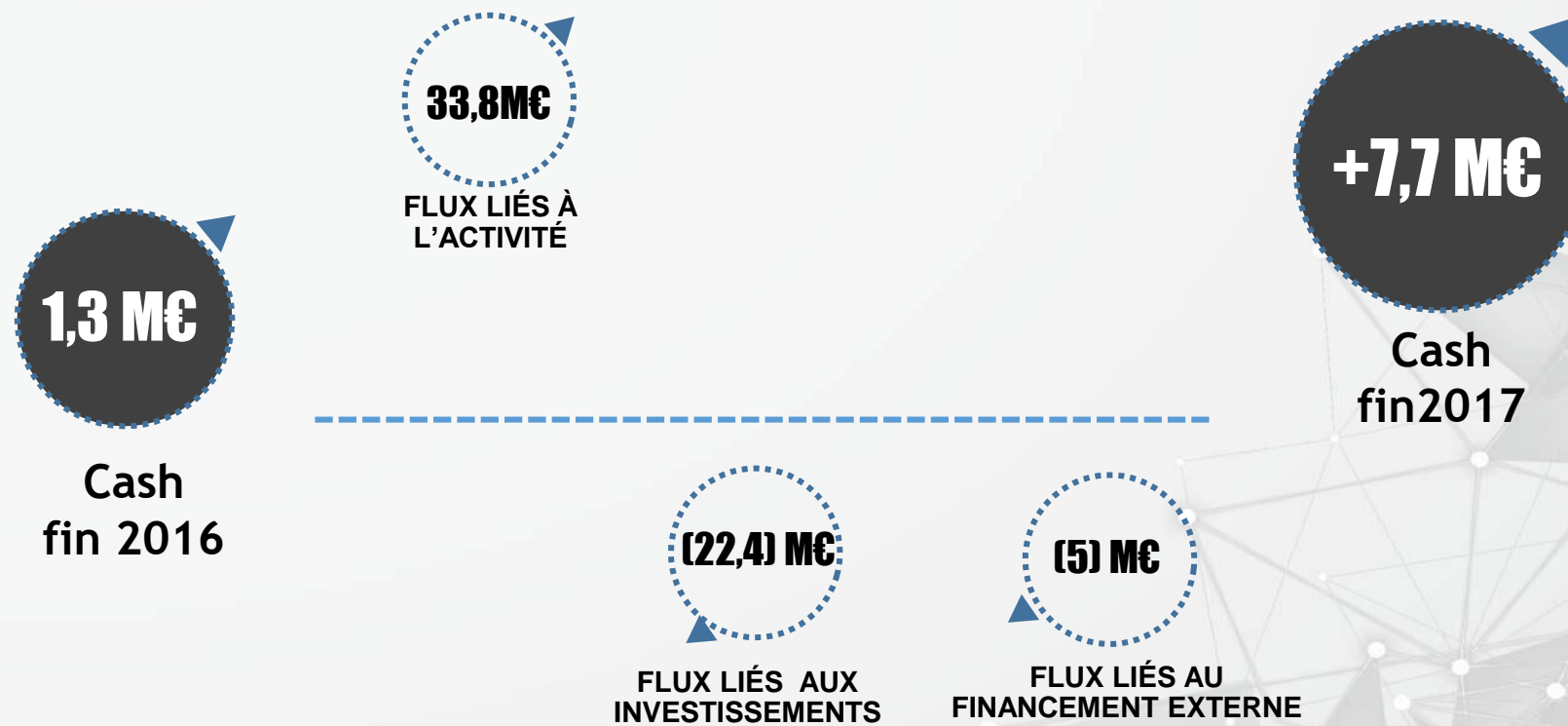
PASSIF (en M€)	31/12/ 2017	31/12/ 2016
Capitaux Propres	130,4	118,9
Endettement non courant	67,7	69,2
Autres Passifs non courants	4,3	4,3
Passif non courant	72,0	73,5
Provisions courantes	0,6	3,3
Endettement courant	25,7	23,7
Fournisseurs et comptes rattachés	21,4	21,4
Autres passifs courants	45,3	30,9
Total passif courant	93,0	79,2
TOTAL PASSIF	295,4	271,6

- Hausse de fonds propres : +11,5 M€
- Endettement net : 60,6 M€
- Baisse de 11,1 points du gearing : 46,5% (VS 57,6% en 2016)
- Hausse de la trésorerie disponible à 32,8 M€ contre 24,5 M€ fin 2016

Tableau des flux

En M€	31 décembre 2017	31 décembre 2016
Capacité d'autofinancement avant coût d'endettement et impôt	26,9	29,6
Variation BFR	7,0	-0,6
Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation	33,8	29,0
Acquisitions d'immobilisations	-25,5	-44,5
Cessions d'immobilisations	0,8	0,2
Incidences des variations de périmètre	0,1	-
Flux trésor. actifs non courants à céder et actifs aband.	2,4	1,8
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	-22,4	-42,6
Variation nette d'emprunt	-6,1	29,0
Dividendes reçus/versés de la société mère	-0,3	-0,2
Augmentations / réductions de capital	2,1	0,3
Cessions (acq.) nettes d'actions propres	-0,7	-4,8
Variation nette des concours bancaires	-	-
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	-5,0	24,2
Variation de trésorerie	6,3	10,7

Création de free cash flow



FREE CASH FLOW NETS 2017 = +6,3 M€

Indicateurs boursiers en progression

Résultat opérationnel
par action *

2016 : 2,11 €
2017 : 2,19 €

Résultat Net
par action *

2016 : 1,26 €
2017 : 1,45 €

*Nombre moyen d'actions sur l'exercice

L'actionnaire au cœur de la stratégie financière

Hausse de 23%
du
BNA/action****

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

Relution pour
9,55% du capital** :
annulation d'un total
de 776 460 titres
pour environ 6 M€

Continuité de la
politique de
distribution de
dividende + 50%***

* 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 au titre de 2017 par rapport au dividende sur l'exercice 2016

**** Nombre d'actions à la clôture de l'exercice

PROPOSITION D'UN DIVIDENDE DE 6 CENTS (+ 50%) À L'AG 2018

Forte hausse de la valeur boursière : +62%

7,1€



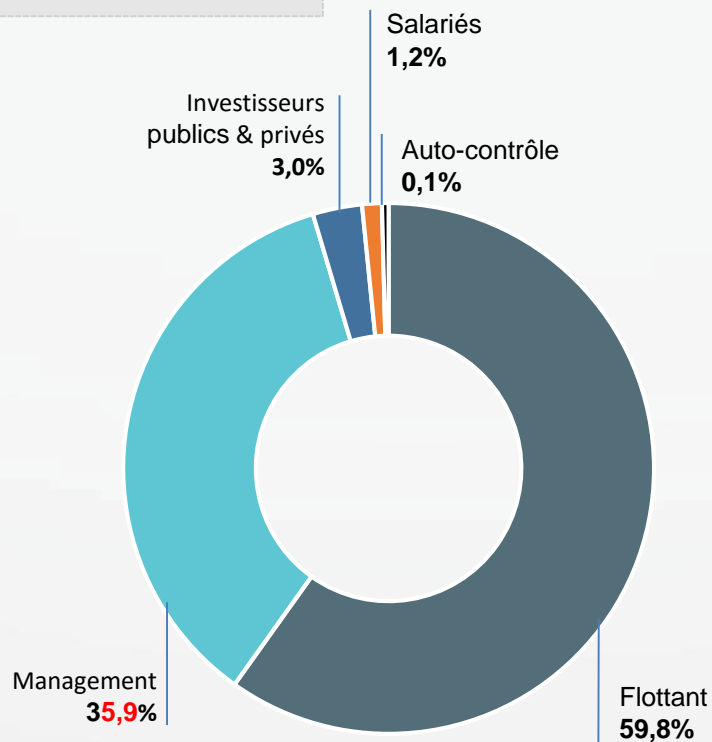
Source : Euronext

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

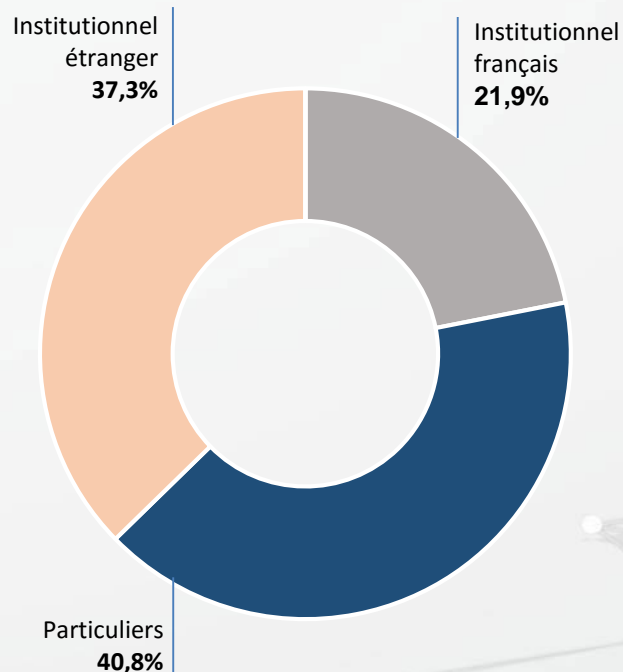
Une valeur liquide et entourée

Répartition du capital au 31 dec 2017

En% du nombre de titres



Détail du capital flottant



COTÉ EN BOURSE
SUR NYSE/EURONEXT
(ALTERNEXT PARIS)

Mnemo
ALPRO

Nombre de
titres :
7 748 042

Capitalisation
boursière au
03/03/2018 :
88,7 M€

Volume moyen
sur 1 an :
16 900 titres



Gaïa-Index

GUIDELINES

Stratégie de développement



Focus sur les segments les plus rentables
Consulting



Accompagnement des clients dans la
transformation digitale



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

Priorité à l'optimisation de la rentabilité

Chiffre d'affaires
T1 2018

Mardi 15 mai 2018
Après Bourse

CONTACTS

prodware⁺

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