



prodware⁺

RESULTATS ANNUELS 2015

Réunion SFAF
du 16 mars 2016

PHILIPPE BOUAZIZ, Président

STEPHANE CONRARD, DG Délégué Finance

EDITEUR-INTÉGRATEUR DE LOGICIELS DE GESTION



Edition de **23** logiciels sectoriels et **12** solutions métiers & innovantes dans 3 grands secteurs : Manufacturing, Professional services, Distribution & Retail
Solutions innovantes : CRM, transformation digitale, Cloud, Big Data



1^{er} partenaire de  Microsoft sur la zone EMEA, de  sage et  AUTODESK en France



CA 2015 : **181,8 M€**
Dont part édition : 34,7% (63 M€)



1 275 collaborateurs
dont 10% affectés au near shore



19 000 clients (PME, ETI et filiales de groupes internationaux)





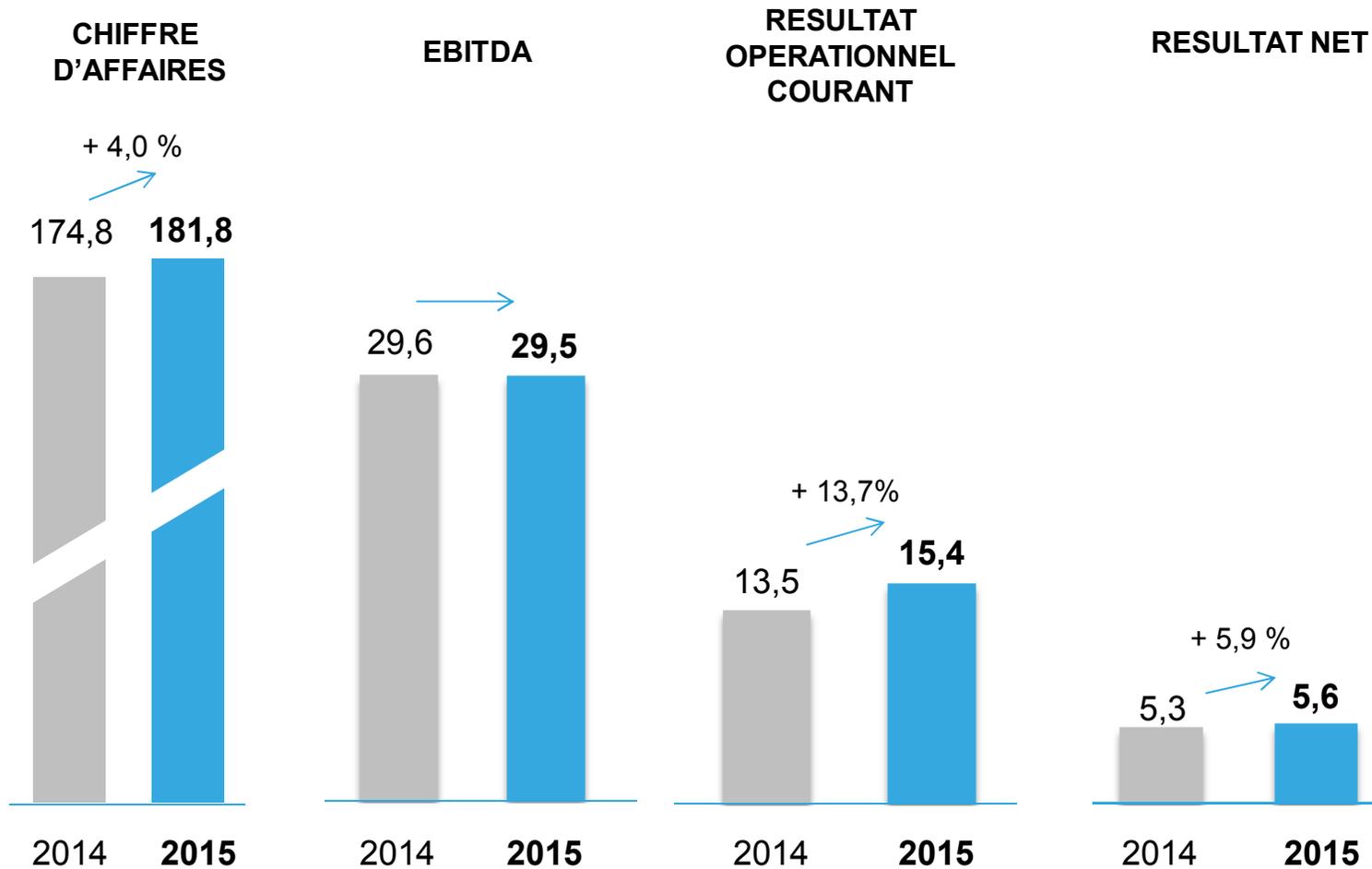
RESULTATS ANNUELS 2015

FAITS MARQUANTS 2015

GUIDELINES 2016-2021

ANNEXE

INDICATEURS CLES EN HAUSSE

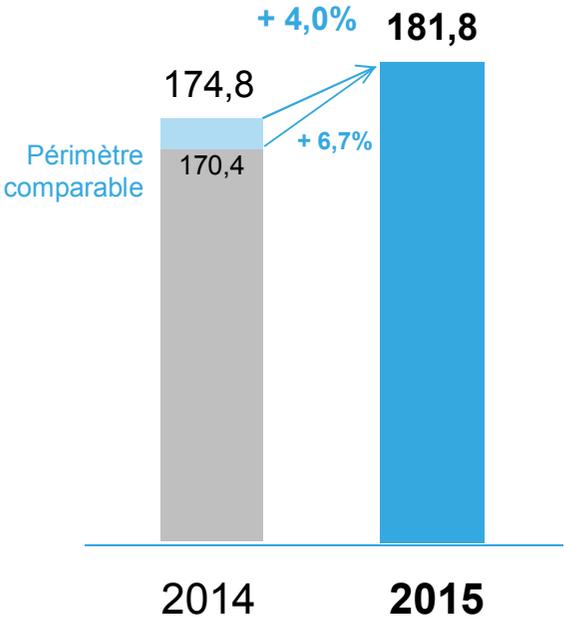


CHIFFRE D'AFFAIRES

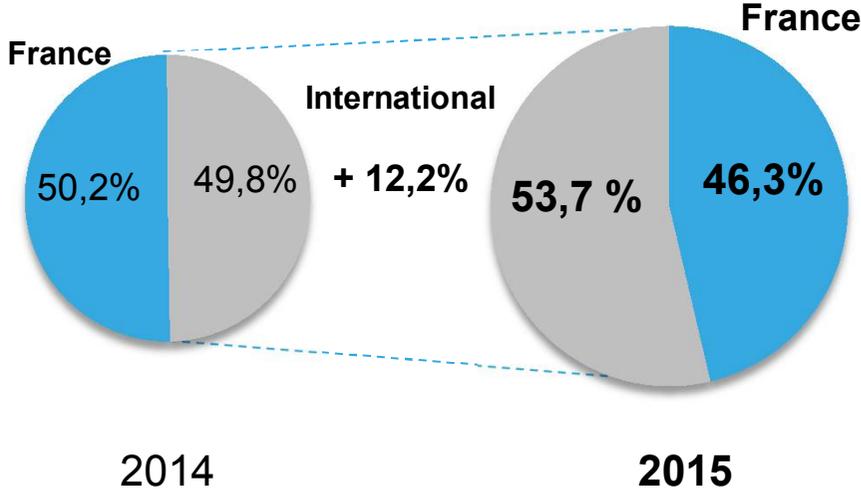
En M€

En % du CA global

CHIFFRE D'AFFAIRES



MONTEE EN PUISSANCE DE L'INTERNATIONAL

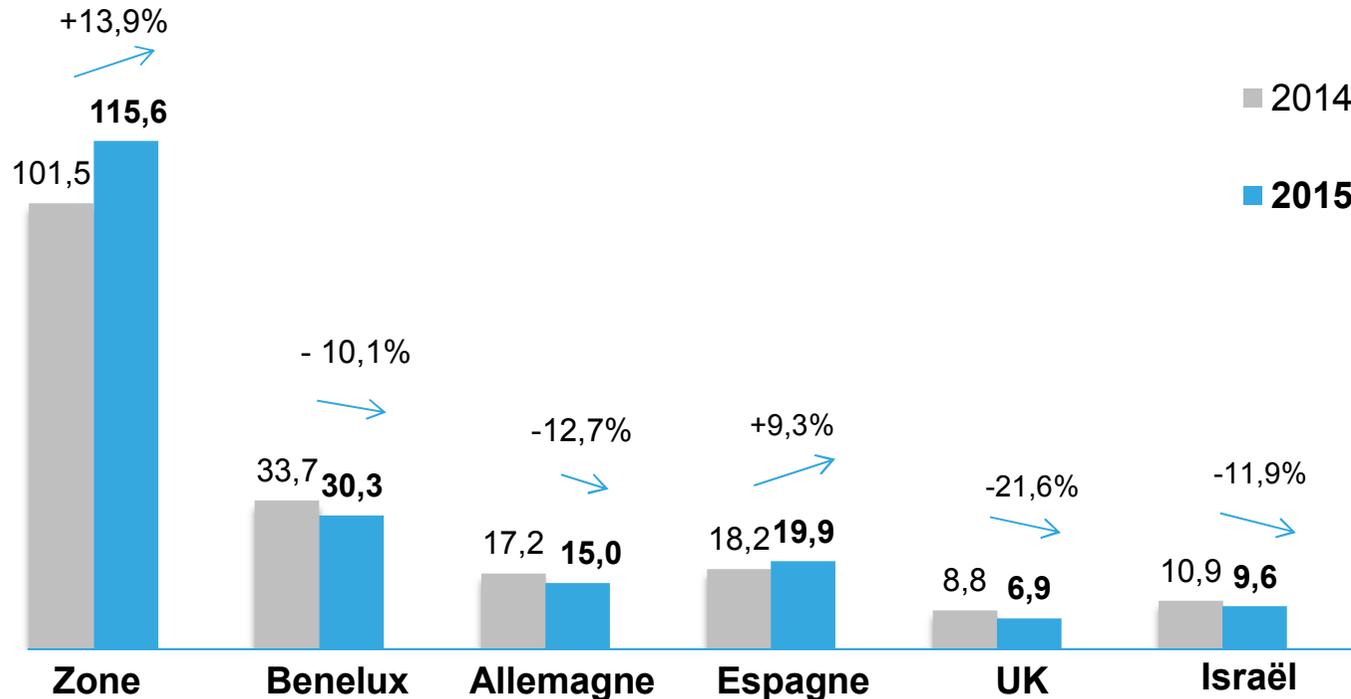


► Dynamique de l'activité portée par l'activation d'importants contrats avec des entreprises de taille intermédiaire et des filiales de grands groupes

► Des synergies commerciales à l'échelle européenne : progression du CA international depuis la France

EVOLUTION DU CA PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

En M€



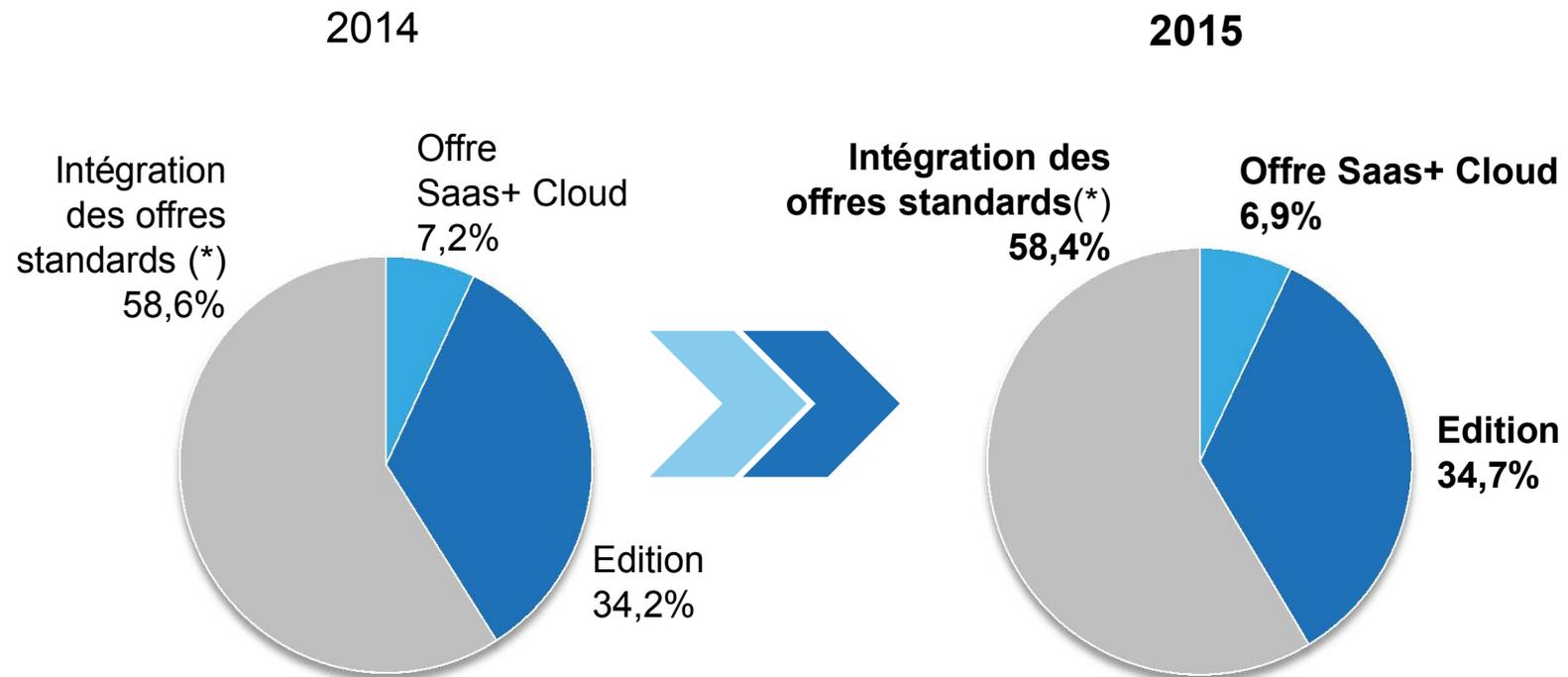
Francophone
(France + Maghreb
+ Afrique de l'Ouest)

- ▶ Forte dynamique de la zone francophone, tirée par les filiales de grands groupes aux déploiement internationaux
- ▶ Bonne performance de l'Espagne portée par les deals internationaux
- ▶ Base de comparaison élevée au UK et en Israël
- ▶ Finalisation du recentrage des zones Benelux et allemande

MIX-PRODUITS

En % du CA

RÉPARTITION DES VENTES GLOBALES

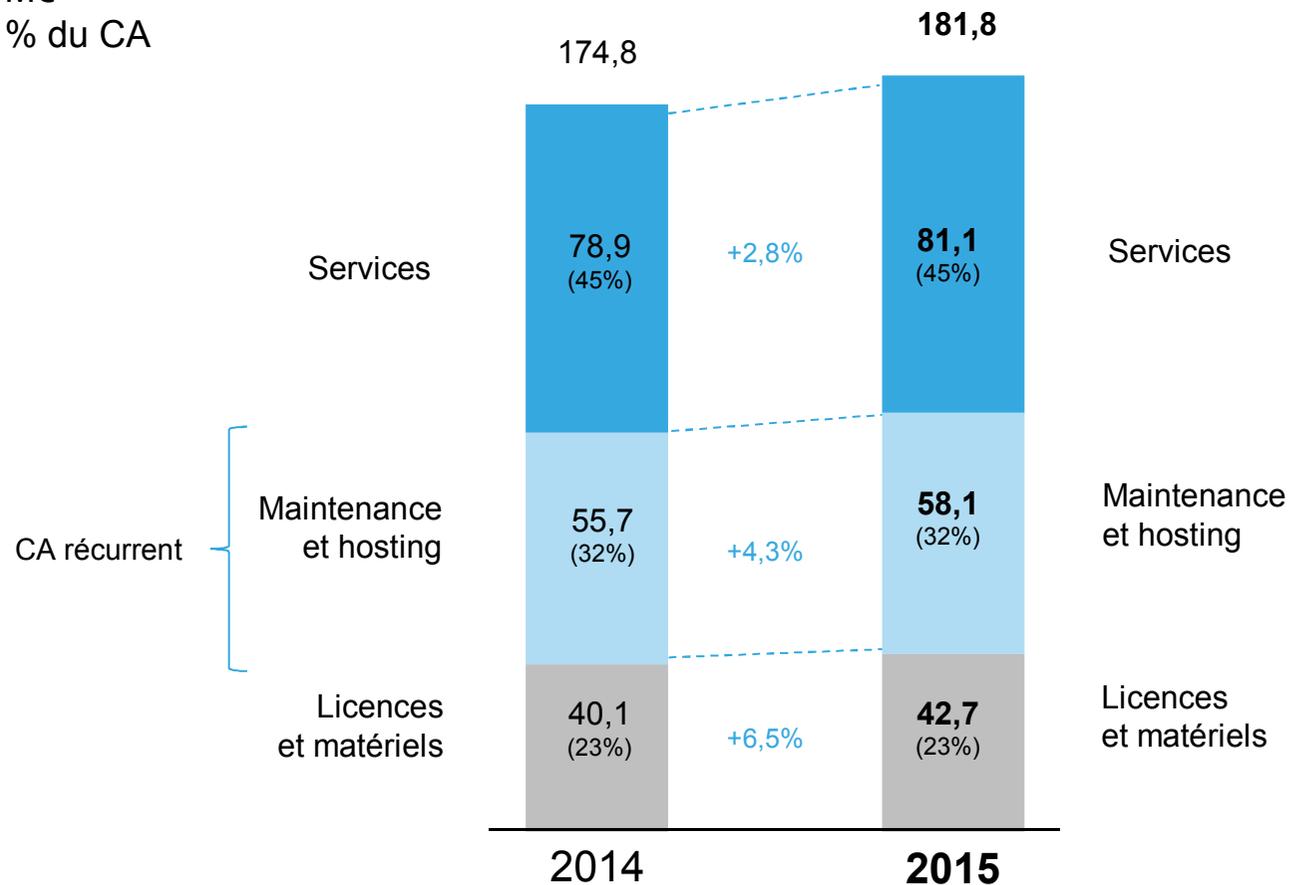


Augmentation en valeur de l'édition et du Saas pondérée par l'activation d'importants contrats d'intégration

(*) offres Microsoft, Sage, Autodesk

RÉPARTITION PAR FAMILLE DE PRODUITS

En M€
En % du CA



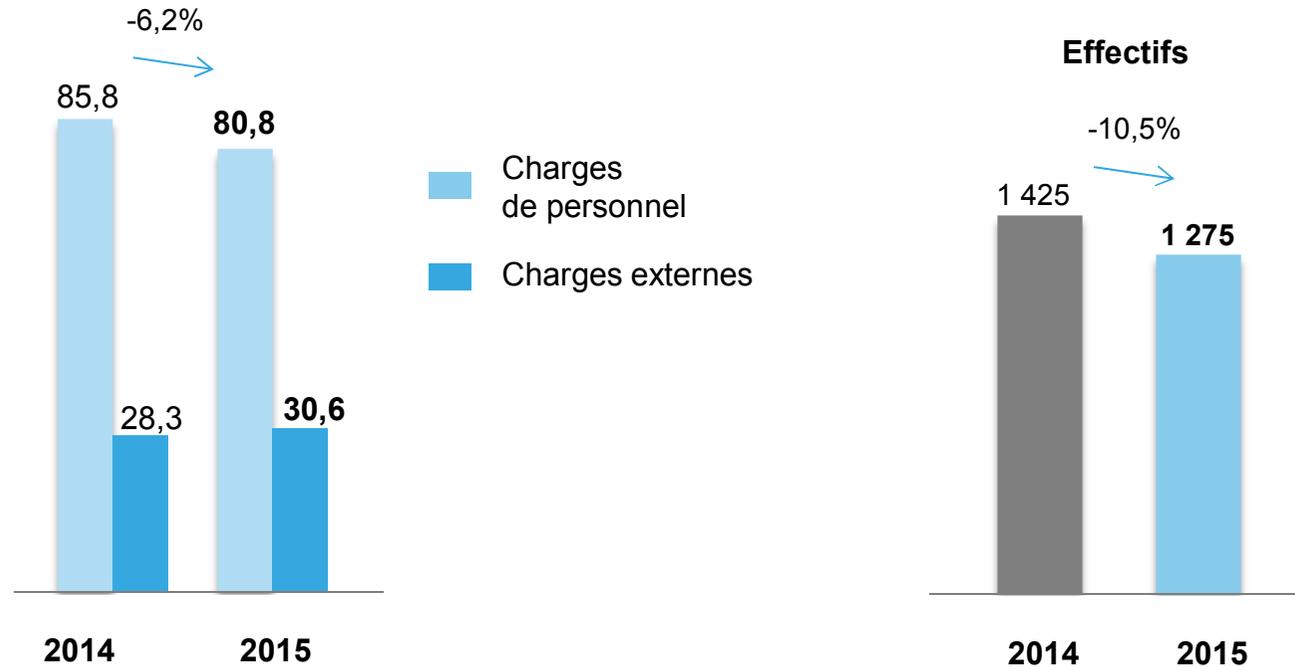
CA récurrent



Hausse du revenu récurrent
Un segment Services qui augmente et qui accroît la part de la rentabilité

EFFECTIFS

En M€



▶ Baisse sensible des charges de personnel suite à la réduction drastique des effectifs dans le cadre du recentrage des activités des filiales hollandaise, belge et allemande avec un effort particulier sur les « overhead ».

▶ Hausse des charges externes suite à l'augmentation de la sous-traitance, utilisée principalement pour des missions ponctuelles sur des projets particuliers afin d'augmenter la profitabilité.

COMPTE DE RÉSULTAT (1/2)

Normes IFRS Données auditées en M€	2015	2014	Variation
Chiffre d'affaires	181,8	174,8	+ 4,0%
Achats consommés	(59,7)	(56,7)	
Charges externes	(30,6)	(28,3)	
Charges de personnel	(80,8)	(85,8)	
Impôts et taxes	(2,0)	(1,9)	
Dotations nettes aux amorts., dépr. et prov.	(12,1)*	(14,2)	
Autres prdts. et ch. opérationnels courants	18,8	25,7	
EBITDA	29,5	29,6	-
<i>En % du CA</i>	16,2%	16,9%	
Résultat opérationnel courant	15,4	13,5	+13,7%
<i>En % du CA</i>	8,4%	7,7%	
Autres produits et charges opérationnels	(5,6)**	(4,6)	
Résultat opérationnel	9,8	8,9	+ 9,7%
<i>En % du CA</i>	5,4%	5,1%	

* Impact neutre de la baisse des DAP - Neutralisation des reprises clients

** 3,1 M€ pour 2 litiges de l'ancienne reprise QURIUS + 2,5 M€ de coût de restructuration

▶ Redressement du ROP porté par la baisse de la masse salariale

RÉPARTITION DES AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPÉRATIONNELLES COURANTES

En M€

	31/12/2015	31/12/2014
Crédit impôt recherche net d'honoraires	11,6	12,2
Production immobilisée	14,8	11,0
Production stockée	(1,3)	0,3
Autres produits et transferts de charges	1,5	2,2
Autres charges	(7,8)	(1,0)
Total autres produits et charges opérationnels courants	18,8	24,7



Légère baisse du CIR, dans un contexte de forte croissance des investissements dans la transformation digitale

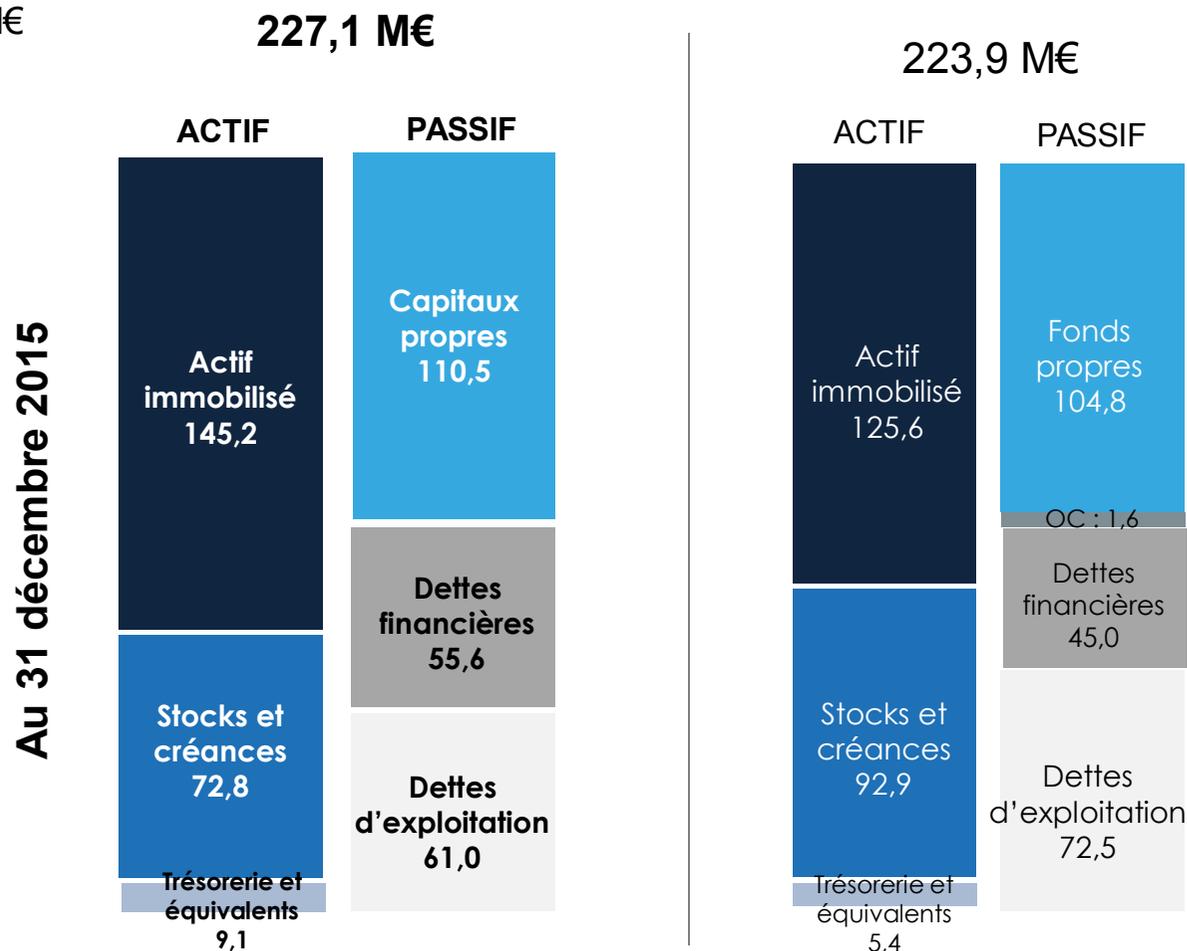
COMPTE DE RÉSULTAT (2/2)

Normes IFRS Données auditées en M€	2015	2014	Variation
Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	9,8 5,4%	8,9 5,1%	+ 9,7%
Résultat financier	(3,5)	(3,6)	
Impôts sur les résultats	(0,4)	(0,2)	
Quote-part dans les entreprises associées	0,03	0,2	
Résultat net des activités poursuivies	5,9	5,3	
Résultat net de l'ensemble consolidé <i>En % du CA</i>	5,6 3,1%	5,3 3,0%	+ 5,9%
Résultat net Part de Groupe <i>En % du CA</i>	5,7 3,1%	5,2 3,0%	+ 8,1%

- ▶ Progression du Résultat Net
- ▶ Continuité dans le paiement de l'IS (X2)
- ▶ Prodware dispose de 82,8 M€ de déficit reportable à la clôture dont seulement 10,5 M€ d'Impôts différés actifs ont été activés au Bilan

RENFORCEMENT DE LA SOLIDITÉ FINANCIÈRE

En M€



- Amélioration de la trésorerie
- Plus d'OC - Augmentation du BFR
- Hausse des actifs immobilisés : activation des offres digitales

TRÉSORERIE

En M€	2015	2014
Résultat net des sociétés intégrées	5,6	5,3
Elimination des ch. et pdts. sans incidence sur la tréso. et non liés à l'expl.	21,8	17,3
Variation du BFR d'exploitation	7,5	- 9,1
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	34,9	13,5



Hausse sensible des flux nets de trésorerie (+21,4 M€) portée par la forte variation de BFR : + 16,6 M€

GÉNÉRATION DE CASH

En M€	2015	2014
Acquisitions d'immobilisations	- 37,6	- 21,2
Cessions d'immobilisations et réduction immo. financières	- 1,8	0,3
Incidence des variations de périmètre	- 0,03	- 0,4
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	- 37,5	- 21,4
Emissions d'emprunts	18,6	21,1
Remboursements d'emprunts	- 11,4	- 11,8
Coût de l'endettement financier	- 2,8	- 2,9
Dividendes reçus/versés de la société mère	-0,2	-
Augmentations / réductions de capital	0,2	-
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	4,3	6,4
Variation de trésorerie	1,8	- 1,5

▶ Progression ponctuelle des investissements à 37,5 M€ (+ 16,1 M€)

▶ Retour à la génération de cash (+1,8 M€)

RESULTATS ANNUELS 2015



FAITS MARQUANTS 2015

GUIDELINES 2016-2021

ANNEXE

EMPRUNT AVEC LA BANQUE INTERNATIONALE DU LUXEMBOURG ET LA BANQUE DE CHINA



Souscription d'un emprunt moyen terme de 20 M€ au mois de juin 2015, amortissable sur 5 ans, qui a permis :

- Les désendettements moyen long terme et dilutifs (fin des OC)
- Un taux moyen d'emprunt de 2,2% contre 6,5%
- Le financement de l'accélération des investissements permettant la transformation digitale des offres Prodware
- La création des nouvelles offres de consulting et recrutements d'équipes d'experts dédiés



Un emprunt bancaire qui permet au Groupe d'allonger la maturité de sa dette et de conforter sa capacité financière.

PÉRENNITÉ DE NOS RÉFÉRENCES CLIENTS



CLEOR
VIVEZ • BRILLEZ • AIMEZ



DE BEERS
A DIAMOND IS FOREVER



Smartbox

MIXER

TELVENT



ROBERTO VERINO



פקר פלדה | תעשיות
PACKER STEEL | INDUSTRIES



RESULTATS ANNUELS 2015

FAITS MARQUANTS 2015

GUIDELINES 2016-2021

ANNEXE



“

La stratégie de **prodware**[®]
est d'être le **partenaire incontournable**
des **Moyennes et Grandes Entreprises**
dans la fourniture d'un SI
à forte **Valeur Ajoutée**
au service de leurs performances. ”

RAPPEL DE NOTRE STRATÉGIE

Depuis 2010, un leadership construit sur une approche par industrie et par
taille d'entreprise

Manufacturing

- > Discrete
- > Process
- > Food Industry
- > Life Sciences
- > Chemicals

Professional Services

- > IT
- > Waste & Recycling
- > Services

Distribution & Retail

- > Retail
- > Wholesale
- > Distribution

UN LEADERSHIP CONFORTÉ PAR UNE FORTE NOUVELLE DEMANDE

Evolution rapide des attentes du marché, portées par d'importantes innovations technologiques



CRÉATION ET LANCEMENT D'UNE MARKET PLACE POUR LE MARCHÉ DES PME (VOLUME)



Pourquoi

Demande croissante d'offres complémentaires simples au SI de gestion face aux mutations de leur marché, notamment technologiques

Légitimité de Prodware qui maîtrise toutes les composantes d'un S.I en tant qu'éditeur intégrateur et hébergeur



Comment

Création d'une Market place

- Offre complète de Produits et Services simples d'acquisition, d'installation et d'utilisation
- Conseiller, guider, Influencer nos clients par la mise à disposition **des best practice** par industrie et fonction
- Fournir les services d'accompagnement « à la carte »



Positionnement

Évoluer du partenaire technologique au partenaire business

- Devenir une marketplace de référence pour la Moyenne Entreprise, identique dans tous les pays
- Fournir les services et les solutions de demain

► Une **Marketplace** fournissant les meilleures solutions aux moyennes entreprises

CRÉATION ET LANCEMENT D'UNE MARKET PLACE POUR LE MARCHÉ DES PME(VOLUME)

Un lancement en septembre 2016

The screenshot shows the Dynamics 123 website homepage. At the top left is the Dynamics 123 logo. To its right is the Prodware logo and a navigation menu with links: "Compare ERP packages", "Rich functionality", "Build your solution", and "Why Prodware". A "Contact us" button is located in the top right corner. The main content area features a large image of a hand pointing at a cloud, with the text: "With Dynamics 123 you get powerfully easy business management software that helps people work where and how they need." Below this text is a "Find out more" button. A secondary navigation bar contains links for "Request a demo", "Webinars & Training", "Blogs", and "Downloads". The bottom section has a green header "Build your ERP solution" followed by the text: "That's right for your needs now and in the future. No more expanding beyond your ERP investment or waiting for ROI." Below this is a "Compare ERP packages" button and a graphic of a 3D cube.

Dynamics 123

No matter the size of your business, **Dynamics 123** is a cloud based business management solution that can be flexed to grow with you - whether it's the number of users or any additional functionality required. So if you have an eye on future success and business growth but don't have a large capex budget to match your ambitions, this is a cost-effective monthly subscription option based on market leading Microsoft Dynamics NAV (used by over 90,000 businesses globally).

We developed **Dynamics 123** for businesses that need to be up and running quickly, don't have endless man hours free for training and implementation but who don't want to compromise on functionality, security and reliability. [Start building your solution now](#), it's as easy as 123.

NOTRE OFFRE DE BUSINESS CONSULTING POUR LE MARCHÉ DES GRANDES ENTREPRISES (VALEUR)

 Pourquoi	Demande croissante d'accompagnement de la transformation des entreprises face aux mutations de leur marché, notamment technologiques Légitimité de Prodware qui maîtrise les meilleures pratiques sectorielles et métiers en tant qu'éditeur
 Comment	Création d'une nouvelle business line « Business consulting » <ul style="list-style-type: none">• Accompagner la transformation des entreprises• Conseiller, guider, Influencer nos clients• Fournir les services et des solutions innovantes• Générateur d'affaire pour les cœurs de métiers de Prodware
 Positionnement	Évoluer du partenaire technologique au partenaire business <ul style="list-style-type: none">• Devenir le conseiller et l'influenceur de nos clients• Fournir les services et les solutions de demain



Un démarrage réussi

- Une majorité du management et des équipes opérationnelle
- Début de diffusion des offres dans un marché très à l'écoute et porteur

OPTIMISATION DE LA STRUCTURE DE LA DETTE

Emprunt Euro PP de 79 M€

Emprunts bancaires amortissable sur 5 ans : 29 M€

Dettes obligataires de 4 à 7 ans : 50 M€

Taux moyen de la dette globale : 3,45% contre 5% auparavant

2 objectifs :

- ▶ **Refinancer à coût optimisé l'intégralité de l'endettement moyen/long terme**
- ▶ **Assurer le financement de la stratégie 2016-2021**

RESULTATS ANNUELS 2015

FAITS MARQUANTS 2015

GUIDELINES 2016-2021



ANNEXE

FICHE BOURSIÈRE



COTÉ EN BOURSE
SUR NYSE/EURONEXT
(ALTERNEXT PARIS)

Nombre de titres :

8 200 560

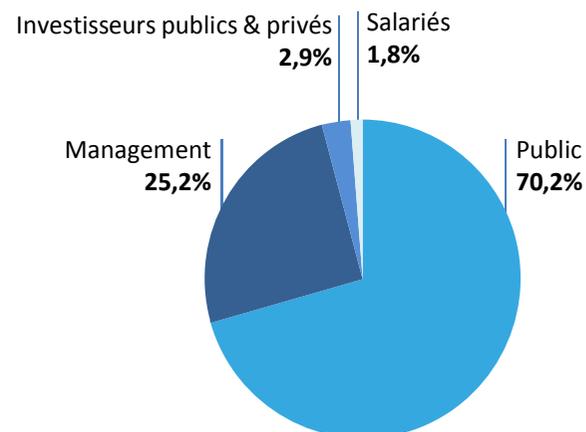
**Capitalisation boursière au
15/03/2016 :**

61 M€

Volume moyen sur 1 an :

15 000 titres

Répartition du capital au 15 mars 2016



En % du nombre de titres

PROCHAINE PUBLICATION

Chiffre d'affaires
du 1^{er} trimestre 2016

Mercredi 11 mai 2016

CONTACTS

prodware 

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

cap value
COMMUNICATION POUR VALEURS DE CROISSANCE

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

prodware 