

TÉMOIGNAGES CLIENTS



Axsen



Domaine Faiveley

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

Réunion SFAF du 14 octobre 2015

PHILIPPE BOUAZIZ, Président

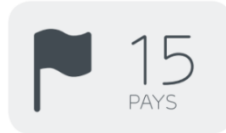
STEPHANE CONRARD, DG Délégué Finance

EDITEUR-INTÉGRATEUR DE LOGICIELS DE GESTION



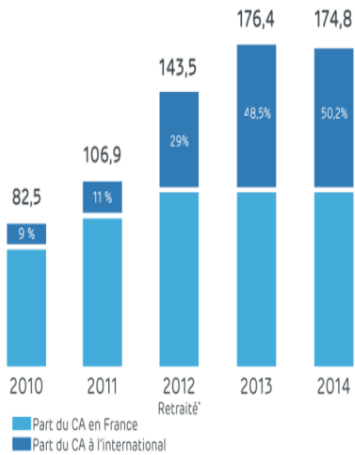
174,8 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2014



15
PAYS

Evolution du chiffre
d'affaires (M€)



1 425

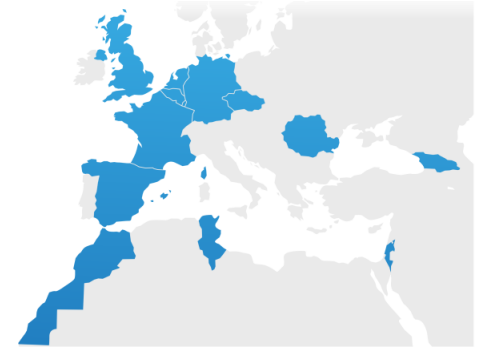
COLLABORATEURS



42
AGENCES

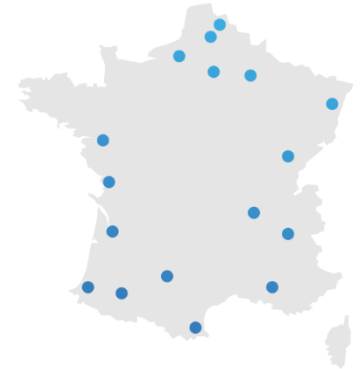
Présence à l'international

- › Allemagne
- › Angleterre
- › Belgique
- › Cameroun
- › Côte d'Ivoire
- › Espagne
- › France
- › Géorgie
- › Israël
- › Luxembourg
- › Maroc
- › Pays-Bas
- › République Tchèque
- › Roumanie
- › Tunisie



Nos agences en France

- › Aix-en-Provence
- › Bayonne
- › Besançon
- › Bordeaux
- › Douvrin
- › Grenoble
- › La Rochelle
- › Lille
- › Lyon
- › Nantes
- › Paris
- › Pau
- › Perpignan
- › Reims
- › Rouen
- › Senlis
- › Strasbourg
- › Toulouse



19 000 CLIENTS : PME, ETI et filiales de groupes internationaux dans 150 PAYS

3 offres pour 3 grands secteurs



Manufacturing

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

Professional Services

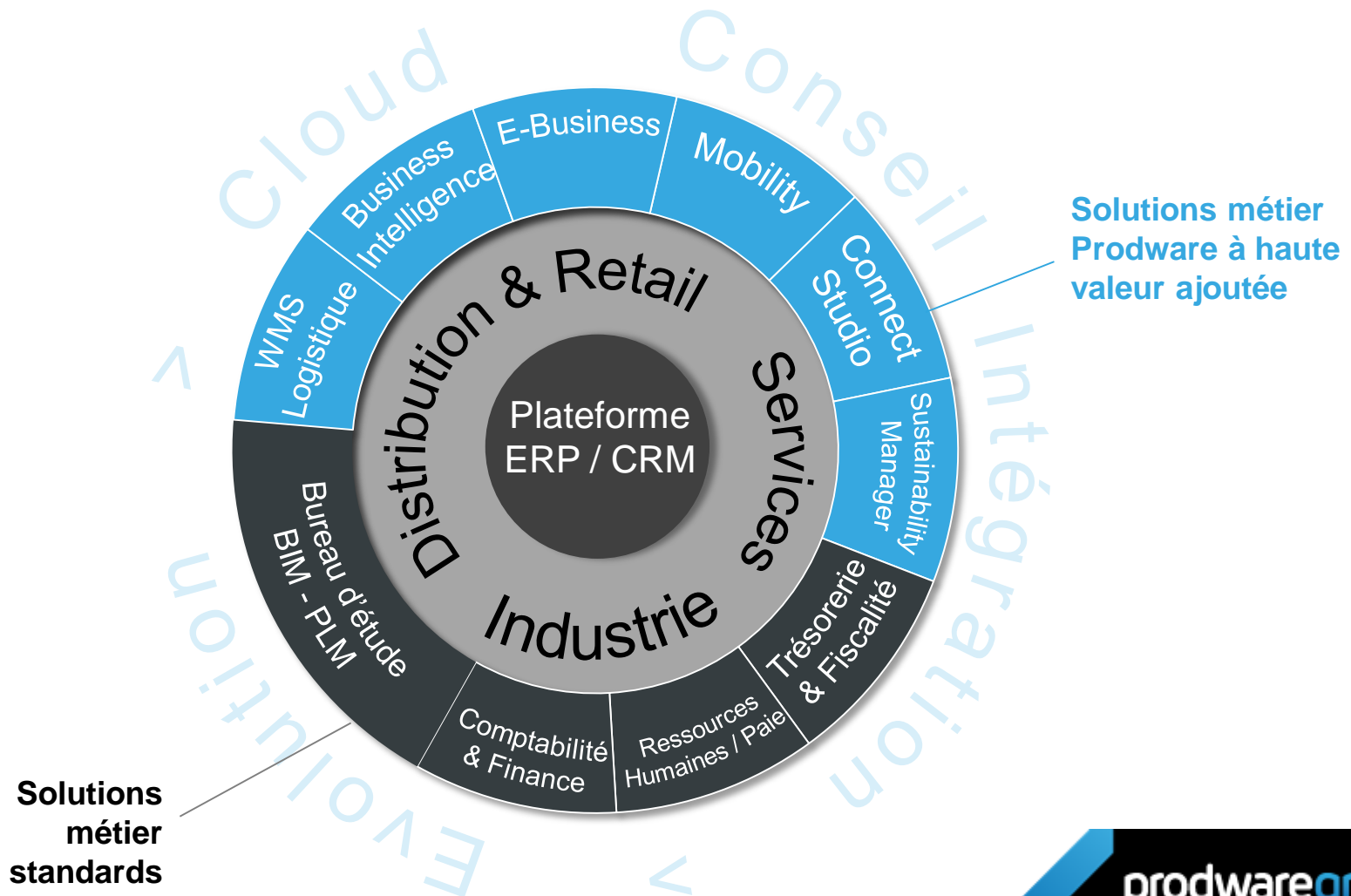
- > IT
- > Waste & Recycling
- > Services
- > Construction & Engineering

Distribution & Retail

- > Retail
- > Wholesale
- > Distribution
- > Wine & Spirits

EDITEUR-INTÉGRATEUR DE LOGICIELS DE GESTION

Prodware complète l'offre du marché
avec une offre réaliste à forte valeur ajoutée



Une clientèle diversifiée et fidélisée

+80% du CA réalisé auprès de clients récurrents



Findus

Smartbox

CLEOR
VIVER • SKILLERZ • ATRERZ



GRUNDON

DE BEERS
A DIAMOND IS FOREVER

swift
worldwide resources



TELVENT

MIXER

PILSA
ALENTIS

PROSEGUR

grupopuma

LE CREUSET

Findus

ROBERTO VERINO

SERHS
distribució



PHILIPS

BDO

Spring
Global Mail



קבוצת לוביסטקי
יובאנת פלדו וסיטראן
CITROËN PEUGEOT

פקר פלדה | תעשיות
PACKER STEEL | INDUSTRIES

AIG

Ramat Gan
Municipality

H&M

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2015

FAITS MARQUANTS S1 2015

EVENEMENT POST CLOTURE

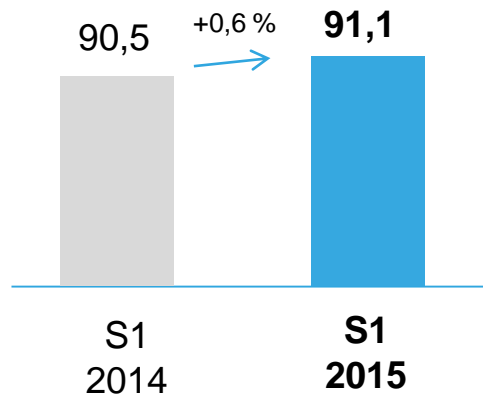
STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

ANNEXE

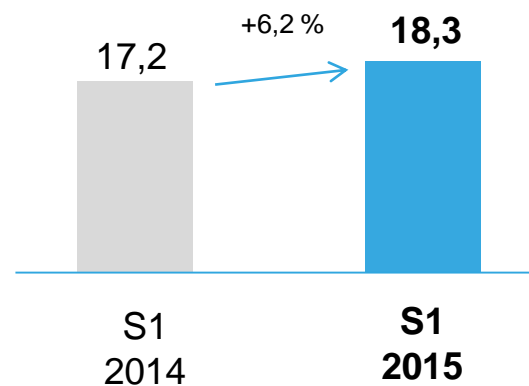
INDICATEURS CLES EN HAUSSE

En M€

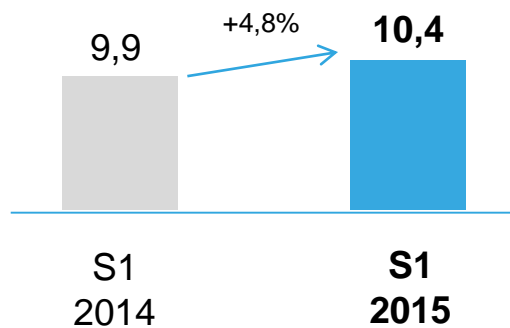
CHIFFRES D'AFFAIRES



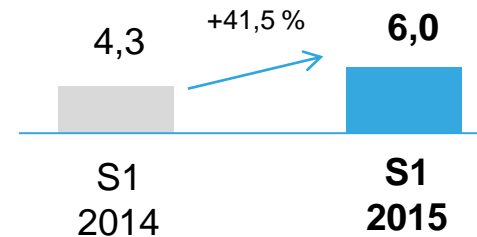
EBITDA



RESULTAT OPERATIONNEL COURANT



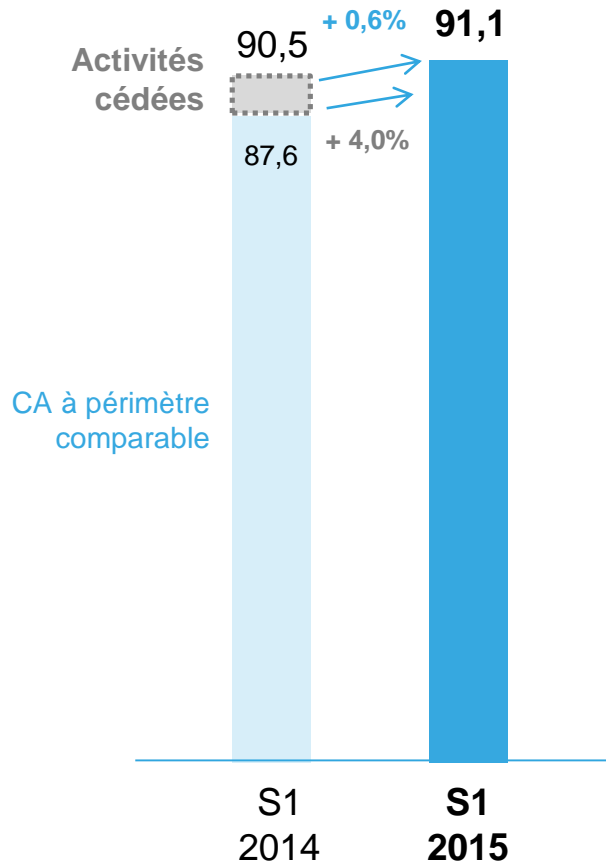
RESULTAT NET PdG



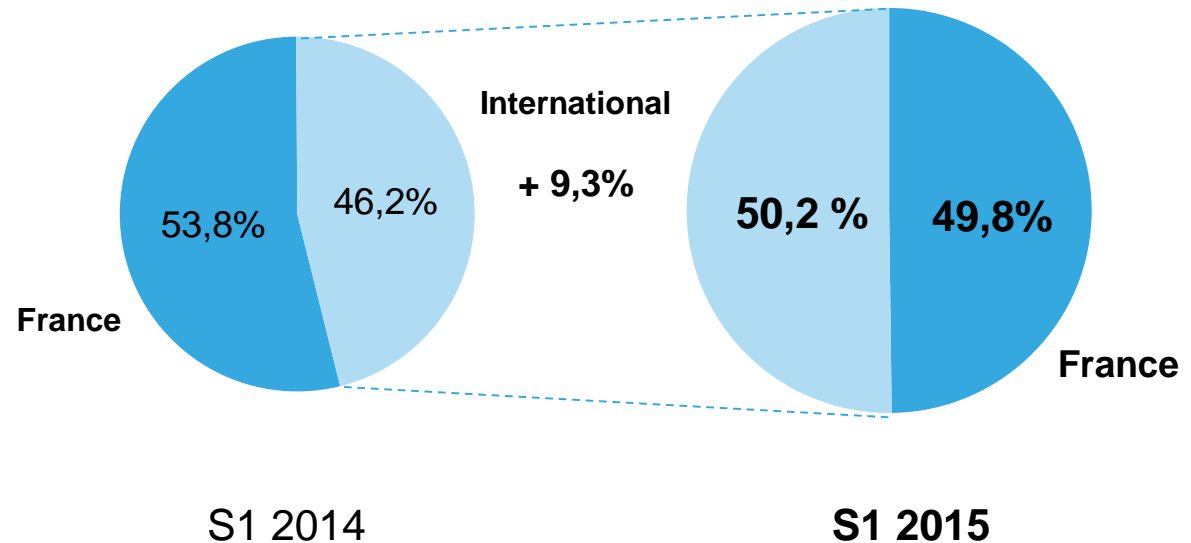
CHIFFRE D'AFFAIRES

En M€

En % du CA global

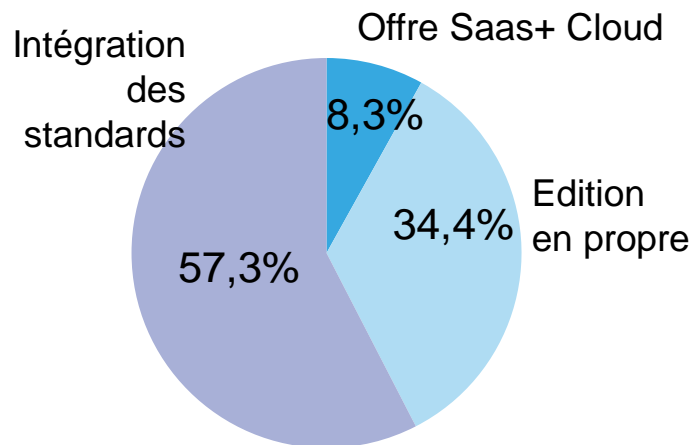


Répartition géographique

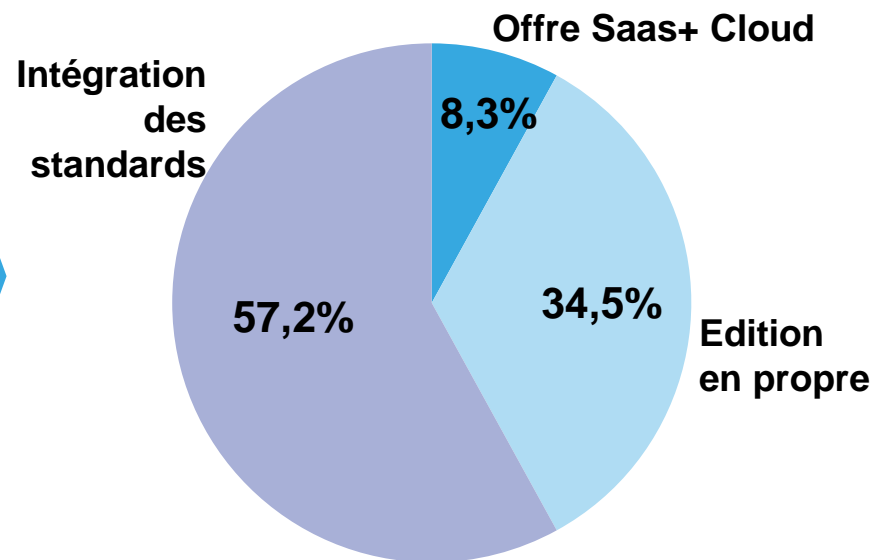


Répartition des ventes globales

S1 2014



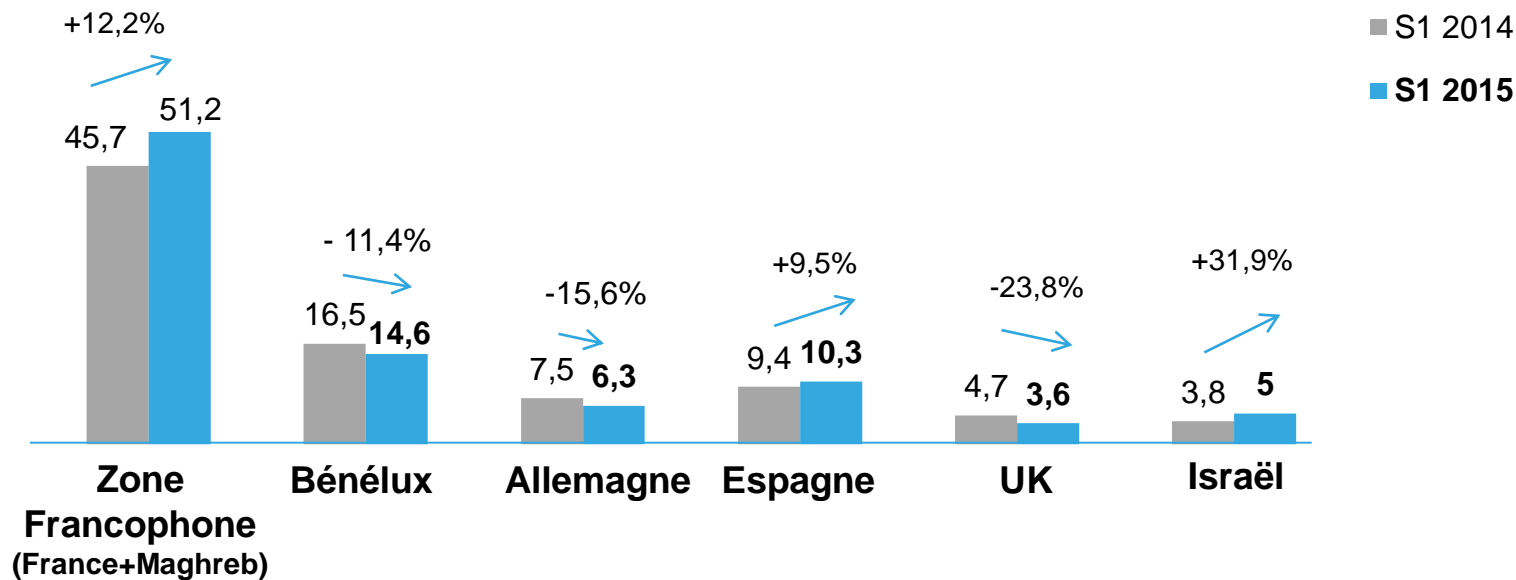
S1 2015



En % du CA

EVOLUTION DU CA PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

En M€



COMPTE DE RÉSULTAT (1/2)

Normes IFRS Données non auditées en M€	S1 2014	S1 2015	Variation
Chiffre d'affaires	90,5	91,1	+ 0,6%
Achats consommés	(27,4)	(27,9)	
Charges externes	(14,4)	(14,4)	
Charges de personnel	(42,4)	(41,3)	
Impôts et taxes	(0,9)	(1,0)	
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(6,4)	(6,9)	
Autres produits et charges opérationnels courants	10,8	10,8	
Résultat opérationnel courant <i>En % du CA</i>	9,9 10,9%	10,4 11,4%	+4,8%
Autres produits et charges opérationnels	(3,3)	(2,7)	
Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	6,6 7,3%	7,7 8,5%	+ 17,5%

- Baisse des autres produits et charges opérationnels

COMPTE DE RÉSULTAT (2/2)

Normes IFRS Données non auditées en M€	S1 2014	S1 2015	Variation
Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	6,6 7,3%	7,7 8,5%	+ 17,5%
Résultat financier	(1,4)	(1,6)	
Impôts sur les résultats	(0,9)	0,1	
Quote-part dans les entreprises associées		0,1	
Résultat net des activités cédées		(0,3)	
Résultat net de l'ensemble consolidé <i>En % du CA</i>	4,3 4,8%	6,1 6,7%	+ 39,8%
Résultat net Part de Groupe <i>En % du CA</i>	4,3 4,7%	6,0 6,6%	+ 41,5%

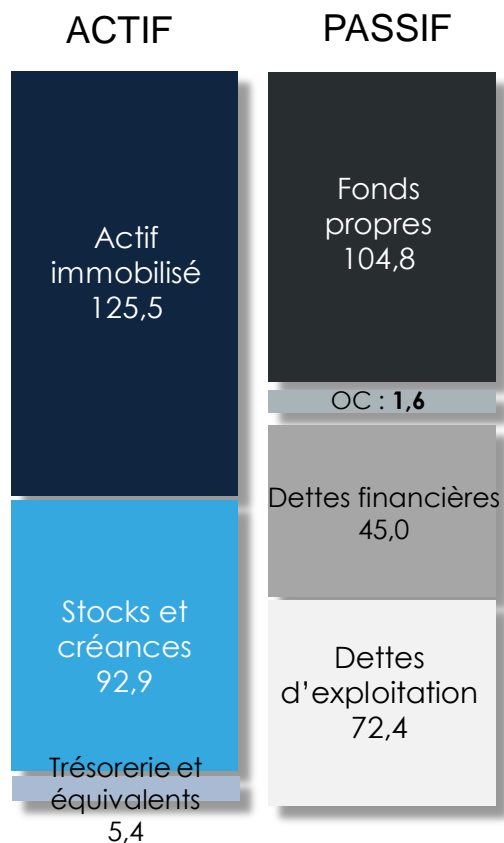
- Baisse du coût d'endettement : 1,5 M€ contre 1,7 M€

RENFORCEMENT DE LA SOLIDITÉ FINANCIÈRE

En M€

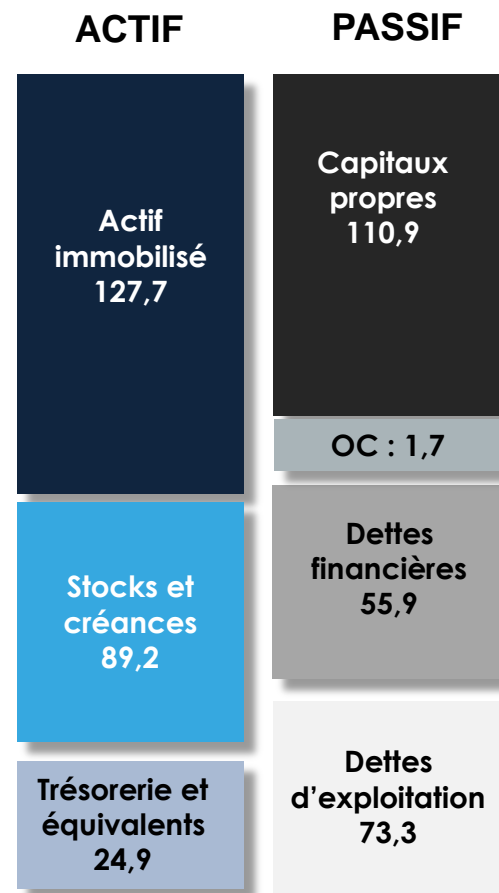
31 décembre 2014

223,9 M€



30 juin 2015

241,8 M€



FLUX DE TRÉSORERIE

En M€	S1 2014	S1 2015
Résultat net des sociétés intégrées	4,3	6,0
Elimination des charges et produits sans incidence sur la trésorerie et non liés à l'exploitation	9,0	10,9
Variation du BFR d'exploitation	- 4,8	3,8
Flux nets générés par l'activité	8,6	20,7
Décassements provenant de l'acquisition d'immobilisations incorporelles et corporelles	- 13,2	- 11,4
Encaissements provenant de la cession d'immobilisations incorporelles et corporelles et financières	0,0	0,1
Incidence des variations de périmètre	- 0,1	-
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	- 13,3	- 11,3
Augmentation de capital +/- rachat et revente d'actions propres	3,9	0,1
Charges financières liées au financement	- 1,7	-1,5
Flux nets Encaissements /Décaissements liés aux emprunts	6,3	19,2
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	8,5	17,8
Variation de trésorerie	3,8	27,2

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

FAITS MARQUANTS S1 2015

EVENEMENT POST CLOTURE

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

ANNEXE

Une offre en édition désormais plus accessible, qui exige moins de services

Accélération du packaging industriel de l'offre

Packaging des produits d'édition en propre afin de les rendre plus simple à intégrer

Diffusion de l'offre

Une adaptation des offres aux nouveaux modes de consommations des entreprises et à la stratégie des partenaires éditeurs du Groupe

Objectif : Développement des ventes multicanales

- directe sur le parc client
- en ligne
- Indirecte via des partenaires

Résultats au rendez-vous :

- Signature des premiers partenariats
- Hausse de ventes d'édition en propre

CREATION DE PRODWARE BUSINESS CONSULTING



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 »

- 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

- Devenir le conseiller et l'influenceur de nos clients
- Fournir les services et les solutions de demain

Prodware
Business Partner - Editeur-Intégrateur

Emprunt bancaire de 20 M€ amortissable sur 5 ans

Rallongement de la maturité de la dette

Renforcement de la capacité du Groupe à générer sur le long terme une croissance mixte

- **Croissance organique** : accélérer l'innovation et les efforts commerciaux
- **Croissance externe** : cibler des acquisitions rentables en France et à l'International

FAITS MARQUANTS S1 2015

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

EVENEMENT POST CLOTURE

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

ANNEXE

REMBOURSEMENT D'EMPRUNTS OBLIGATAIRES

Remboursement de l'emprunt obligataire simple auprès du grand public le 15 octobre pour 5,5 M€ intérêts compris

Remboursement prochain du dernier emprunt obligataire convertible pour 1,8 M€ intérêts compris

FAITS MARQUANTS S1 2015

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

ANNEXE

UN ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ PORTEUR

Les leviers de croissance



Cloud et SaaS

Une tendance de fond porteuse pour les logiciels de gestion



Mobilité

Essor des applications mobiles permettant d'accéder aux données de l'entreprise



Business Intelligence/ Big Data

Volonté des entreprises d'augmenter l'efficacité opérationnelle et l'aide à la prise de décision



Customer Experience

Désormais au cœur de la nouvelle génération des solutions de CRM.

Un climat propice à l'investissement technologique



Renouvellement attendu des plates-formes ERP et CRM et généralisation des outils de Mobilité portés par la transformation digitale des entreprises pour répondre aux enjeux des réseaux sociaux

Lancement d'un vaste plan de recrutement en France et à l'International



Prodware Academy

- ▶ **Nomination d'un nouveau DRH**
- ▶ **Mise en place d'un modèle de développement prenant en compte toutes les phases : recrutement, évaluation et plan de carrière individualisé**

Embauche

Jeunes technophiles
(Web, Mobilité, Cloud)
Personnes
expérimentées
(renforcement des
best practices)

Formation

Un parcours
d'intégration basé sur
un système de tutorat
et de réalisation de
projets

- ▶ **Objectif de 126 recrutements sur Microsoft Dynamics dont 52 en France**

FAITS MARQUANTS S1 2015

RESULTATS SEMESTRIELS 2015

EVENEMENT POST CLOTURE

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

ANNEXE

FICHE BOURSIÈRE



COTÉ EN BOURSE
SUR NYSE/EURONEXT
(ALTERNEXT PARIS)

Nombre de titres :

8 200 560

**Capitalisation boursière au
12/10/2015 :**

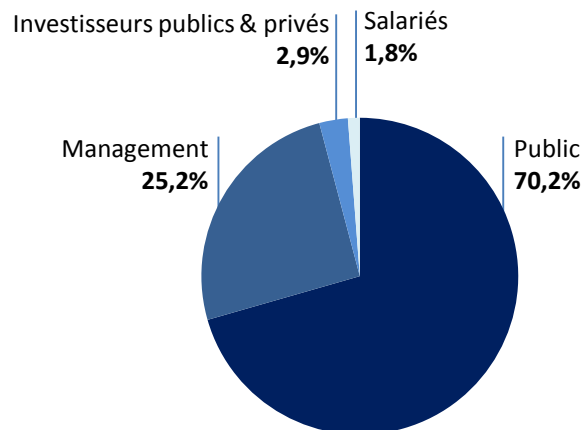
46 M€

Volume moyen sur 1 an :

24 283 titres

Répartition du capital au 30 juin 2015

En % du nombre de titres



PROCHAINE PUBLICATION

Chiffre d'affaires
du 3^{ème} trimestre 2015

Lundi 9 novembre après Bourse

CONTACTS



Sandra Chokron
T : +33 979 999 000
Mail : schokron@prodware.fr



Gilles Broquelet
T : +33 1 80 81 50 01
Mail : gbroquelet@capvalue.fr

