



**prodware** 

**RESULTATS SEMESTRIELS 2016**

**REUNION SFAF**

**27 OCTOBRE 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<sup>er</sup> 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€)**




**1 240 COLLABORATEURS**  
**DONT 10% AFFECTÉS AU NEAR SHORE**



**19 000 CLIENTS (PME, ETI ET FILIALES DE GROUPES INTERNATIONAUX)**



**23 IMPLANTATIONS DANS 14 PAYS**  
**53% DU CA À L'INTERNATIONAL**



**RÉSULTATS SEMESTRIELS 2016**  
**FAITS MARQUANTS**  
**1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2016**

# MUTATION DU MODÈLE DE VENTE

**Accélération du basculement  
des ventes  
en mode SaaS  
+ 31% à 9,9 M€  
Soit 11,7% du CA (+ 3,4 points)**

**Chiffre d'affaires moins important sur la période  
avec comme contrepartie une récurrence des  
ventes sur 3/5 ans**

**Intégration croissante des ventes  
d'infrastructures dans le SaaS**

**PROGRESSION DE 12,7% DE LA PART RÉCURRENTÉ DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

# ENVIRONNEMENT CONTRASTÉ SELON LES PAYS

## France : Report de signatures sur des projets significatifs et organisation perturbée des équipes

- Grèves à répétition
- Inondations

## Espagne et Israël : Poursuite de la dynamique

## Grande Bretagne : effet de base suite à la cession début 2016 de Waste, activité non stratégique

## Allemagne et Benelux : Contraction des ventes notamment liée à l'essor des ventes Saas et à l'arrêt de contrats de ventes d'infrastructure significatifs et peu rentables

- Exploitation des experts de ces deux pays pour des ventes sur d'autres zones géographiques

**ORGANISATION EUROPÉENNE FINALISÉE**

# RÉFÉRENCES CLIENTS



פקר פלדה | תעשיות  
PACKER STEEL | INDUSTRIES



# RÉSULTATS SEMESTRIELS 2016

# INDICATEURS CLÉS

En M€  
Ou %

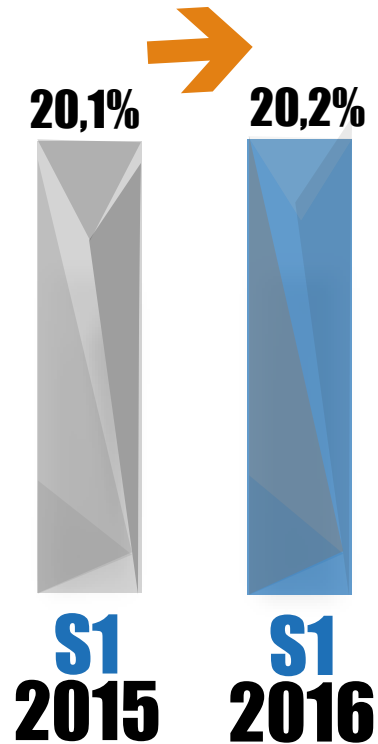
**-7,2%\***

CHIFFRE D'AFFAIRES



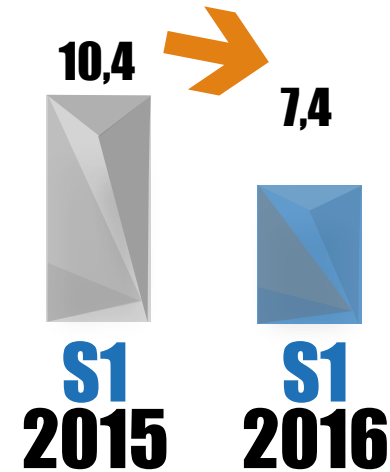
**+ 0,1 point**

TAUX EBITDA



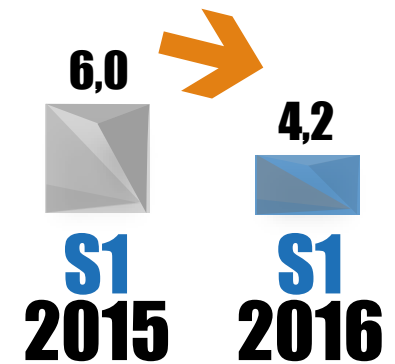
**- 29,2%**

RÉSULTAT  
OPERATIONNEL COURANT



**- 30,8%**

RÉSULTAT NET pdg

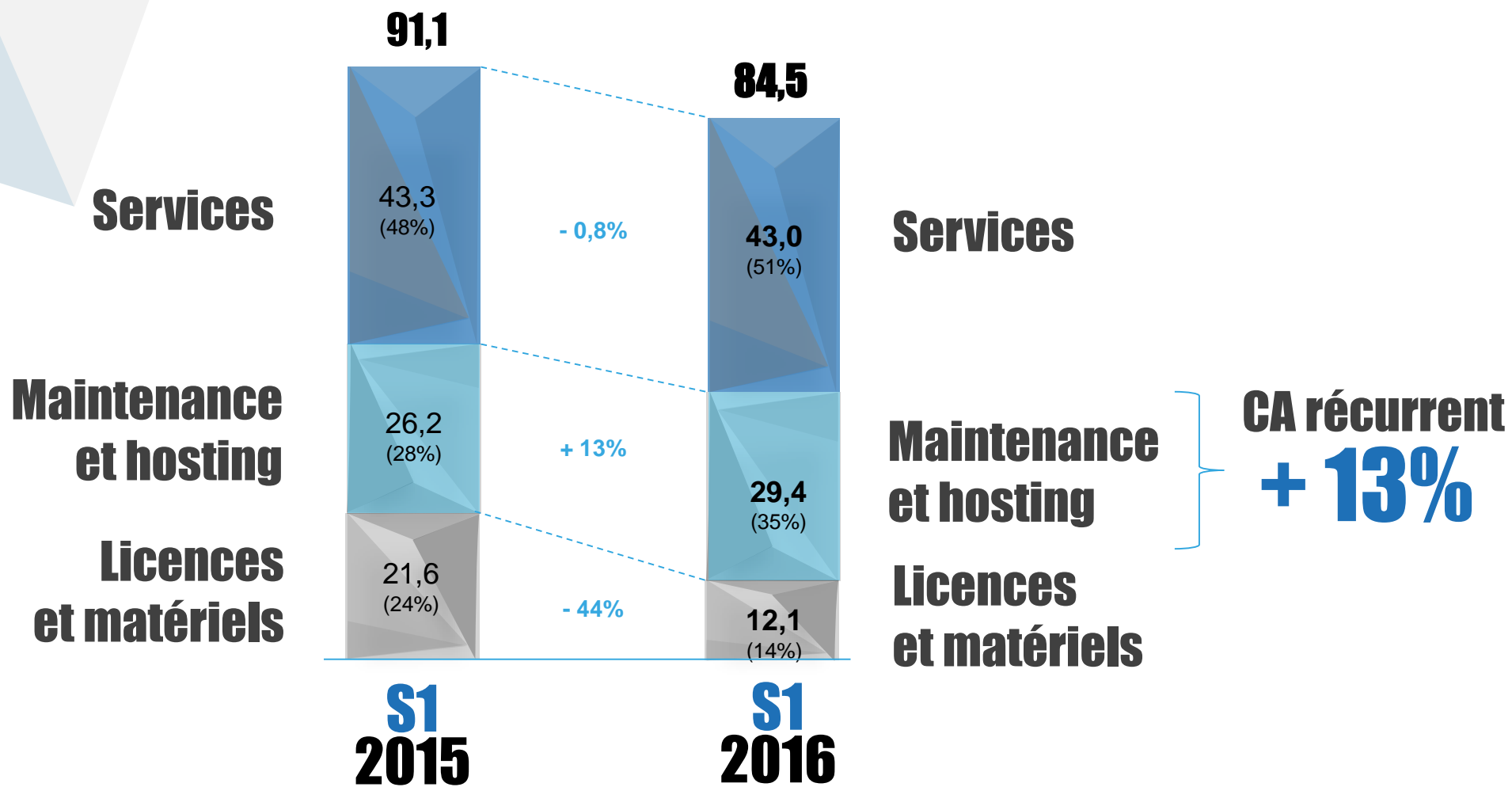


\*à périmètre comparable, la variation est de -5,3%



# RÉPARTITION PAR FAMILLE DE PRODUITS

En M€  
En % du CA

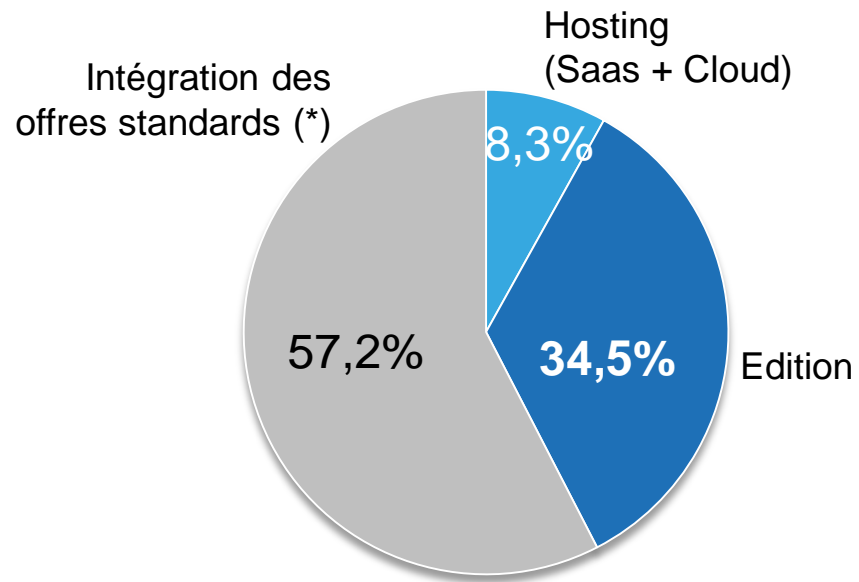


# MIX-PRODUITS

En % du CA

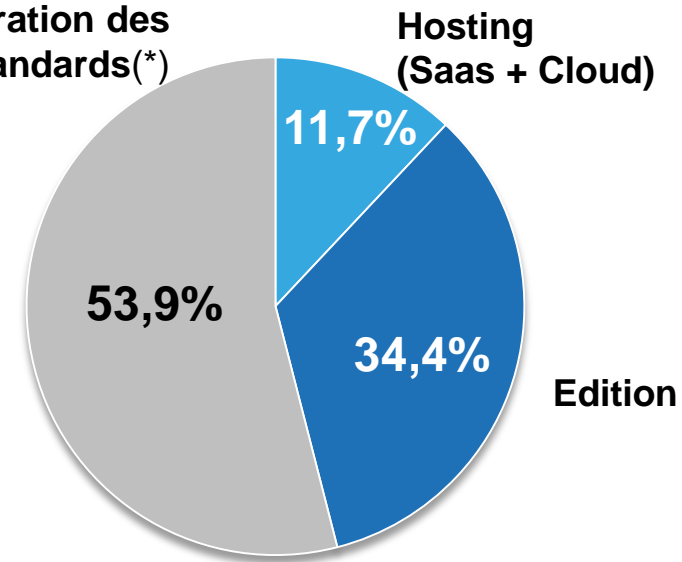
## RÉPARTITION DES VENTES GLOBALES

S1  
2015



S1  
2016

Intégration des offres standards(\*)

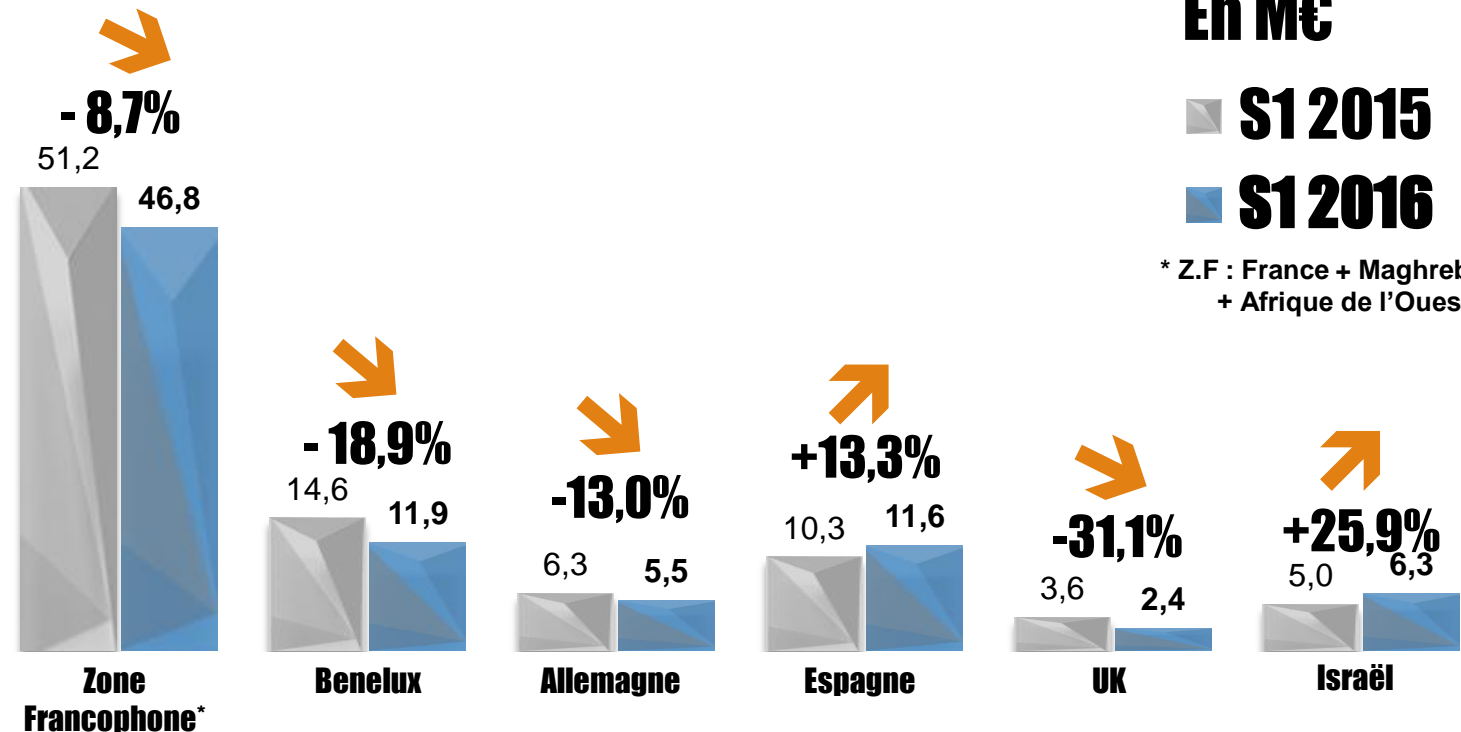


+ 31%

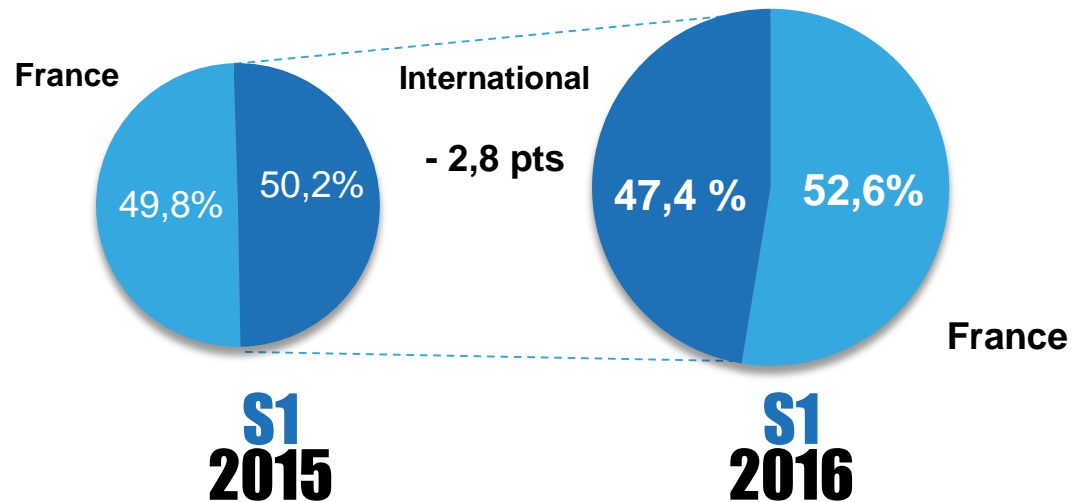
(\*) offres Microsoft, Sage, Autodesk

# EVOLUTION DU CA PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

REPOSITIONNEMENT SUR LES OFFRES ET MARCHÉS STRATÉGIQUES DU GROUPE  
UTILISATION DES RESSOURCES DE TRÈS BON NIVEAU ET PARFAITEMENT BILINGUES SUR DES PROJETS INTERNATIONAUX



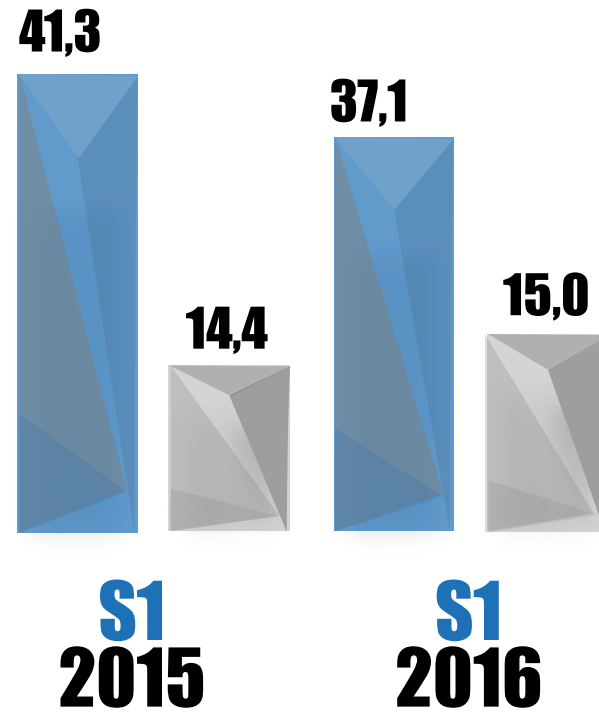
# PART DE L'INTERNATIONAL



# EFFECTIFS

En M€

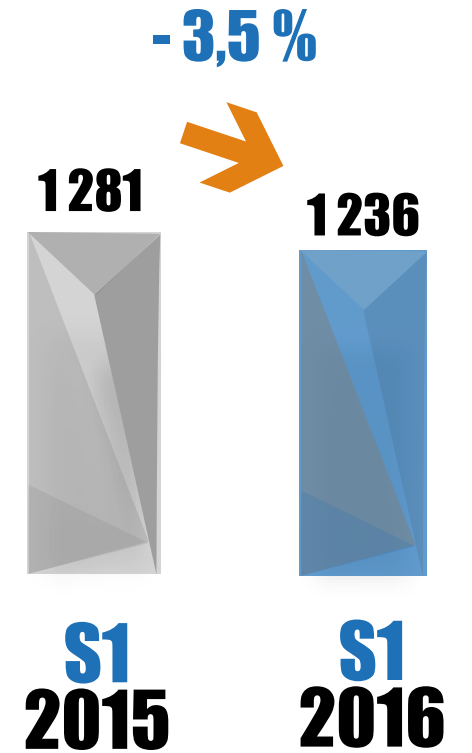
**FORTE RÉDUCTION  
DES CHARGES DE  
PERSONNEL  
-10,1%**



Charges de personnel ■

Charges externes ■

En nombre  
de personnes



# COMPTE DE RÉSULTAT (1/2)

**IMPACT  
DE LA BAISSÉ D'ACTIVITÉ  
EN FRANCE**

**ET DES  
INVESTISSEMENTS DE  
MUTATION  
DE L'OFFRE**

**HAUSSE DU TAUX  
D'EBITDA AVEC LA FORTE  
RÉDUCTION DES  
CHARGES DE PERSONNEL**

<b>Normes IFRS Données auditées en M€</b>	<b>S1 2016</b>	<b>S1 2015</b>	<b>Variation</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>84,5</b>	<b>91,1</b>	<b>- 7,2 %</b>
Achats consommés	(28,2)	(27,9)	
Charges externes	(15,0)	(14,4)	
Charges de personnel	(37,1)	(41,3)	
Impôts et taxes	(0,9)	(1,0)	
Dotations nettes aux amorts., dépr. et prov.	(8,8)	(6,9)	
Autres prdts. et ch. opérationnels courants	12,8	10,8	
<b>EBITDA</b>	<b>17,1</b>	<b>18,3</b>	<b>-6,8%</b>
<i>En % du CA</i>	<b>20,2%</b>	<b>20,1%</b>	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7,4</b>	<b>10,4</b>	<b>-29,2%</b>
<i>En % du CA</i>	<b>8,7%</b>	<b>11,4%</b>	
Autres produits et charges opérationnels	(0,1)	(2,7)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>7,3</b>	<b>7,7</b>	<b>- 5,8 %</b>
<i>En % du CA</i>	<b>8,6%</b>	<b>8,5%</b>	

# COMPTE DE RÉSULTAT (2/2)

**HAUSSE DE 0,7 M€  
DES CHARGES  
FINANCIÈRES LIÉES  
À LA HAUSSE  
D'ENDETTEMENT  
POUR FINANCER  
LA STRATÉGIE 2016-21**

<b>Normes IFRS Données auditées en M€</b>	<b>S1 2016</b>	<b>S1 2015</b>	<b>Variation</b>
Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	<b>7,3</b> <b>8,6%</b>	7,7 8,5%	- 5,8 %
Résultat financier	<b>(2,5)</b>	(1,6)	
Impôts sur les résultats	<b>(0,3)</b>	0,1	
Quote-part dans les entreprises associées	<b>0,0</b>	0,1	
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>4,4</b>	6,4	
Résultat net de l'ensemble consolidé <i>En % du CA</i>	<b>4,3</b> <b>5,1%</b>	6,1 6,7%	- 29,1 %
Résultat net Part de Groupe <i>En % du CA</i>	<b>4,2</b> <b>4,9%</b>	6,0 6,6%	- 30,8 %

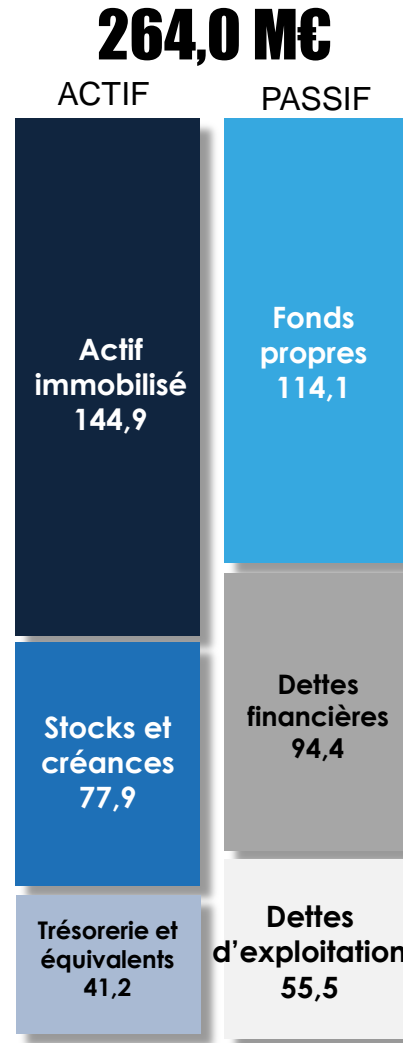
# BILAN

En M€

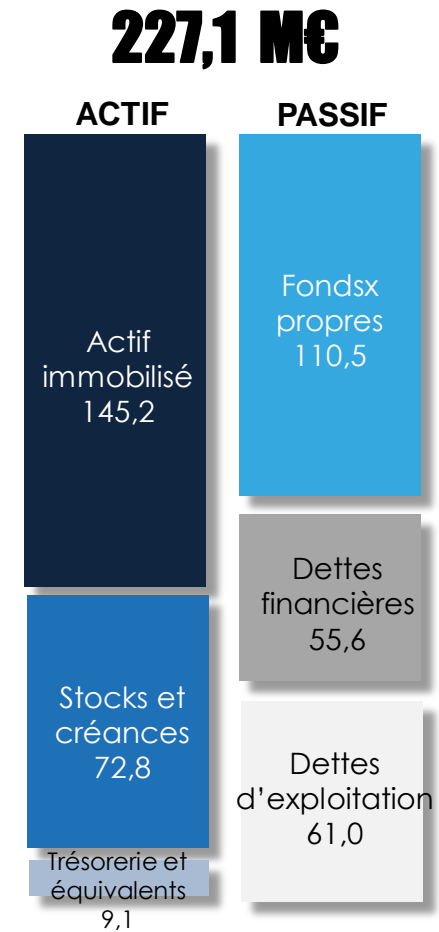
**PROGRESSION  
DES CAPITAUX PROPRES  
DE 3,0%**

**HAUSSE DU TAUX  
D'ENDETTEMENT À 46,6%  
CONTRE 42,2%**

**Au 30 juin 2016**



**Au 31 décembre 2015**



# TABLEAU DE FLUX

En M€	30 juin 2016	31 décembre 2015
Capacité d'autofinancement avant coût d'endettement et impôt	17,2	27,4
Variation BFR	- 10,8	7,5
Flux nets de trésorerie générés par l'exploitation	6,4	34,9
Acquisitions d'immobilisations	- 9,9	- 37,6
Cessions d'immobilisations et réduction immo. financières	-	-
Incidence des variations de périmètre	-	0,1
Flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement	- 9,9	- 37,4
Variation nette d'emprunt	31,7	4,4
Dividendes reçus/versés de la société mère	- 0,2	- 0,2
Augmentations / réductions de capital	- 0,5	0,2
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement	31,0	4,4
Variation de trésorerie	27,5	1,8



# RÉSULTATS SEMESTRIELS 2016 GUIDELINES



# LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COURT TERME

## 1 OBJECTIF

**Etre le leader auprès des Moyennes et Grandes Entreprises**

## 2 MOYEN

**en leur fournissant un Système à forte valeur ajoutée, supportant leur croissance**

## 3 LEVIERS

**Les très fortes mutations technologiques impliquent le développement de solutions autour de la transformation digitale...**

**...supportée par une offre de Business Consulting pour guider et accompagner les directions métiers de nos clients**

**Carnet de commandes  
bien orienté  
au 2<sup>nd</sup> semestre  
malgré un contexte fragile**

**Accélération  
des ventes récurrentes  
SaaS sur les offres  
les plus rentables**

**OBJECTIF D'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ À LONG TERME**

# CONTACT ANNEXES





Source: Euronext



COTÉ EN BOURSE  
SUR NYSE/EURONEXT  
(ALTERNEXT PARIS)

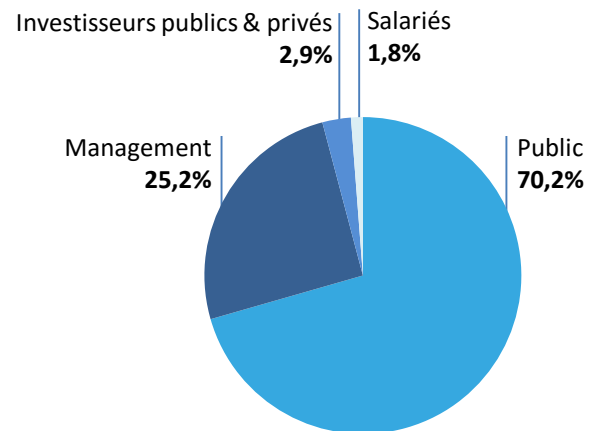
**Mnemo ALPRO**

**Nombre de titres :**  
8 200 560

**Capitalisation boursière au  
26/10/2016 :**  
57M€

**Volume moyen sur 1 an :**  
15 000 titres

## Répartition du capital au 26 octobre 2016



*En % du nombre de titres*

# PROCHAINE COMMUNICATION

**Chiffre d'affaires  
du 3<sup>ème</sup> trimestre 2016**

**Mardi 15 novembre 2016**  
Après Bourse

## CONTACTS

---

**prodware**<sup>TD</sup>

**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