

## Chiffre d'affaires 2020 : 172,4 M€

- Accélération de la croissance du SaaS (+15,6%)
- Baisse du revenu service liée à la crise sanitaire
- Perspectives favorables sur l'atterrissage des résultats 2020

| Chiffre d'affaires non audité normes IFRS (en M€) | 2020         | 2019         | Variation    | Variation à données comparables (*) |
|---------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------------------|
| 1 <sup>er</sup> trimestre                         | 46,9         | 46,3         | +1,4%        | +1,1%                               |
| 2 <sup>ème</sup> trimestre                        | 38,6         | 44,7         | -13,8%       | -13,5%                              |
| 3 <sup>ème</sup> trimestre                        | 32,2         | 35,2         | -8,4%        | -5,2%                               |
| 4 <sup>ème</sup> trimestre                        | 54,6         | 61,4         | -11,1%       | -5,3%                               |
| <b>TOTAL</b>                                      | <b>172,4</b> | <b>187,7</b> | <b>-8,1%</b> | <b>-5,6%</b>                        |

(\*) À données comparables : retraité des acquisitions et du changement de méthode de consolidation en 2020

### Une activité ralentie par la crise sanitaire mais néanmoins maîtrisée

En 2020, Prodware a réalisé un chiffre d'affaires de 172,4 M€ contre 187,7 M€ en 2019, soit une baisse de 8,1%. Retraité de la sortie du périmètre des activités d'intégration de Prodware Israël, l'activité ressort à 164,9 M€ en diminution plus modérée de 5,6%. Au 4<sup>ème</sup> trimestre 2020, le chiffre d'affaires enregistre une baisse de 11,1% en données publiées par rapport à la même période de 2019. A périmètre comparable, l'activité est en recul de 5,3%.

Le chiffre d'affaires de l'Édition en propre (33,4% du chiffre d'affaires global) est de 57,6 M€ en retrait de 6,2% par rapport à 2019.

### Croissance annuelle des ventes en mode SaaS : +15,6%

Les ventes en mode SaaS s'élèvent à 45,0 M€ en progression sensible de 15,6% par rapport à l'exercice précédent. Elles représentent désormais 26,1% du chiffre d'affaires total de Prodware. Au cours des trois dernières années, le montant des ventes en mode SaaS et leur proportion dans le revenu global ont doublé, validant la stratégie du plan 2017-2021 visant à renforcer la récurrence du revenu et l'accroissement des marges. Dans un contexte d'accélération de la transformation digitale des entreprises lié à la crise sanitaire, le SaaS se révèle, avec le collaboratif, comme une solution particulièrement adaptée pour faciliter le télétravail.

Sur le plan géographique et du fait du contexte, l'activité reste correctement orientée avec notamment une croissance du revenu en Allemagne (+3,2%). Seule la zone francophone, qui représente 63,0 M€ (soit 36,5% du total), est en retrait de 16% en raison de la fermeture de nombreux sites clients pendant les périodes de confinement sanitaire.

## Un modèle économique résilient

Comme annoncé, Prodware a adapté, tout au long de cette année exceptionnelle, ses charges à son niveau d'activité afin de préserver ses marges et ses liquidités. Grâce à la gestion prudente de ses ressources et à la croissance de ses ventes en mode SaaS, le Groupe anticipe une amélioration de ses indicateurs de rentabilité pour 2020 malgré la diminution de son chiffre d'affaires liée à la fois à une baisse de l'activité des services et un lissage du revenu licence désormais en mode SaaS.

## Perspectives

En 2021, le plus grand dénominateur commun pour les entreprises sera d'accélérer leur transformation numérique afin d'assurer la continuité de leurs activités et de bénéficier de nouvelles opportunités offertes par un marché en pleine recomposition dans la plupart des secteurs adressés. A noter que la demande désormais « assez traditionnelle » liée aux besoins de solutions Cloud, d'outils collaboratifs ou encore d'amélioration des solutions de gestion de la relation clients sans oublier les enjeux liés à la sécurité reste bien orientée et soutenue. Ces projets font encore partie des chantiers prioritaires pour un certain nombre d'entreprises alors qu'apparaissent aussi de plus en plus de marques d'intérêts pour les projets liés autour de la data et de sa meilleure utilisation (IA, Big Data, Machine learning).

Prodware, en tant qu'expert de la transformation digitale des ETIs orientée métiers, s'inscrit dans cette forte dynamique grâce à ses partenariats de premier plan avec des éditeurs leaders. A titre illustratif, Prodware, en sa qualité de membre Elite de « l'Inner Circle Microsoft Business Applications 2020/2021 » devrait continuer de bénéficier de la bonne orientation du marché des partenaires de Microsoft. Ce dernier annonce une croissance annuelle mondiale de 14% en 2020, essentiellement portée par les US, marché toujours un peu plus mature que le marché européen.

## Prochaine publication :

Résultats annuels 2020 : mercredi 3 mars 2021 après bourse.

Réunion SFAF de présentation des résultats annuels 2020 : jeudi 4 mars 2021

## À propos de Prodware

*Forts de 30 ans d'expérience et de savoir-faire dans le domaine de l'innovation IT, nous nous engageons à proposer de la valeur et notre expertise à nos clients du monde entier. Qu'il s'agisse de concrétiser les stratégies Cloud les plus ambitieuses, de développer des outils de prise de décision reposant sur l'intelligence artificielle ou de créer des applications IoT, Prodware reste à la pointe de l'innovation.*

*Depuis toujours, Prodware s'appuie sur l'évolution technologique pour aider les entreprises à entrer dans l'avenir, en créant les modèles économiques de demain pour les secteurs de la fabrication, de la vente et de la distribution, des services professionnels et de la finance.*

*Le groupe Prodware rassemble plus de 1 350 collaborateurs présents dans 15 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 172,4 M€ en 2020. Coté sur Euronext Growth, Prodware SA est éligible aux FCPI et au PEA PME.*

*Plus d'informations : [www.prodware-group.com](http://www.prodware-group.com)*