



Access Commerce

Chiffre d'Affaires du second trimestre 2006

Toulouse, le 14 août 2006 - Access Commerce (FR0000074247), éditeur international de Solutions de Commerce Multi-Canal (Multichannel Commerce Solutions), annonce ce jour son chiffre d'affaires pour le second trimestre de l'exercice 2006 :

(M€)	T2 2006	T2 2005
Activité Cameleon	1,67	1,47
Activité Intégration	0,92	0,96
Total Chiffre d'Affaires	2,59	2,43

(provisoire - non audité)

Le chiffre d'affaires d'Access Commerce s'élève à 2,59M€ sur le second trimestre 2006, contre 2,43M€ sur la même période de l'année 2005, soit en augmentation de +7%.

- L'activité Cameleon, sur ce trimestre, est en progression d'environ +14 % par rapport au 2^{ème} trimestre 2005. Les ventes de licence proviennent d'entreprises de l'industrie, de la distribution et des services. On remarquera notamment pour l'industrie SDMO, numéro 3 mondial des groupes électrogènes et Souriau, groupe mondial de connectique et d'électrique pour les industriels, pour la distribution Manutan, leader européen de la vente à distance d'équipements industriels et de bureau, et pour les services, Idexx, leader mondial de produits et services technologiques de diagnostic à usage vétérinaire, alimentaire et environnemental.

Sur l'Europe, l'activité Cameleon est renforcée par la consolidation d'Exsyde à partir du 1er avril 2006 (impact de 0,28M€ sur la période). En Amérique du Nord, la comparaison avec le 2ème trimestre 2005 est moins favorable, du fait d'une part de la signature en juin 2005 d'une affaire importante et, d'autre part, du renouvellement des équipes commerciales et marketing au 1^{er} trimestre 2006 dont les conséquences positives devraient se faire sentir sur le 2ème semestre 2006.

Sur le semestre et par rapport aux données 2005, le montant moyen d'une affaire de licences Cameleon est en croissance de l'ordre de +35%.

- L'activité Intégration, en léger recul (-4%), est toutefois en phase de retournement de tendance comme le montrent les deux affaires significatives remportées, fin juin, avec Microsoft Dynamics AX. Ces deux succès entérinent le positionnement d'Access Commerce avec cette nouvelle offre ERP.

Jacques Soumeillan commente ci-après ces différents points.

« L'intégration d'Exsyde au sein du groupe se déroule conformément à nos attentes. En effet, nous voyons aujourd'hui se concrétiser le potentiel de vente croisée pour Cameleon auprès des clients Exsyde et pour l'offre Exsyde auprès des clients Cameleon, tant en France qu'aux Etats-Unis ; avec à ce jour, pas moins de sept opportunités dans ce cadre-là. Ce cross-selling entre nos bases installées a deux conséquences

positives immédiates : la réduction de nos cycles de vente et la diminution du coût de nos ventes. Convaincus de l'efficacité de ce modèle de croissance, nous avons lancé le mois dernier une augmentation de capital visant à obtenir les moyens financiers nécessaires à l'accélération de notre stratégie ambitieuse de croissance externe.

En parallèle, notre croissance organique, toujours soutenue par notre marché historique qu'est l'industrie, s'appuie désormais aussi sur de nouveaux secteurs d'activité, la distribution et les services, comme l'attestent ce trimestre les affaires Manutan et Idexx. Conformément à nos plans initiaux, nous nous sommes dotés des ressources nécessaires à notre réussite sur ces nouveaux marchés, en doublant depuis le début de l'année nos équipes commerciales et marketing, tant en Europe qu'en Amérique du Nord.

Enfin, pour accompagner et stimuler notre essor, nous développons de nouvelles alliances notamment avec Microsoft Dynamics AX et Salesforce.com.

Ces investissements commerciaux, ajoutés à l'état de notre portefeuille d'affaires comparé à la même période en 2005 et appuyés par nos récents accords avec de grands éditeurs, renforcent mon optimisme et ma certitude qu'un nouveau cycle de croissance a commencé pour Access Commerce. »

Les résultats semestriels seront communiqués le 27 septembre 2006 après la clôture.

Ce communiqué de presse peut contenir des déclarations relatives aux perspectives d'avenir basées sur des estimations et des hypothèses retenues par la Direction ainsi que sur des informations dont elle dispose. Elles comprennent des risques, des incertitudes et des hypothèses pouvant présenter des différences sensibles avec les résultats réels de la société. Le lecteur du présent communiqué de presse ne doit pas accorder un caractère de certitude aux déclarations relatives aux perspectives d'avenir.

A Propos d'Access Commerce

Access Commerce est un éditeur international de Solutions de Commerce Multi-Canal (Multichannel Commerce Solutions).

Access Commerce aide les entreprises de l'industrie, de la distribution et des services à vendre à travers tous leurs canaux, tels que centres d'appels, vendeurs terrains, magasins, agences, franchisés, internet, ainsi qu'à gérer leurs catalogues électroniques. La solution logicielle Cameleon Commerce Suite permet de centraliser, rationaliser, enrichir et diffuser l'information produit. Elle permet également d'automatiser et de simplifier les étapes clés du processus de vente : gestion des contacts et des opportunités, navigation assistée dans les catalogues électroniques, configuration de produits et de services, gestion des tarifs et des promotions, génération de propositions, gestion des commandes. En utilisant la solution Cameleon, les employés, les partenaires commerciaux et les clients de l'entreprise éliminent les erreurs et les activités sans valeur ajoutée, réduisent les temps de cycle et améliorent la satisfaction client. Ceci entraîne une augmentation du chiffre d'affaires et une réduction du coût des ventes et des opérations.

Parmi ses clients, Access Commerce compte AREVA, Bouygues, Descours & Cabaud, Eaton, Eiffage Construction, Franciflex, Gedimat, Heuliez Bus (Groupe Iveco), Invacare, Lapeyre, Leroy Merlin, Manitou, Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe (MCFE), Manutan, Mutuelle Générale de l'Équipement et des Territoires (MGET), PCM Pompes, Perkins, Saint-Gobain, Schneider Electric, SDMO, Socomec, Sonepar, Sud-Ouest Mutualité, Total, ThyssenKrupp, Valmont, Vestas et X-Rite.

Access Commerce dispose d'une couverture mondiale au travers de ses filiales et agences (Toulouse, Paris, Lyon, Karlsruhe, Chicago). Access Commerce est cotée sur le segment C d'Eurolist et bénéficie de la qualification Anvar d'entreprise innovante.

Pour plus d'information : www.access-commerce.com.

Contacts

Access Commerce

Thibault de Bouville, Directeur Administratif et Financier, +33 (0)5 61 39 78 78, [tdebouville\(at\)access-commerce.com](mailto:tdebouville(at)access-commerce.com)

Lionel Chapurlat, Directeur Marketing&Business Development, +33 (0)5 61 39 78 30, [lchapurlat\(at\)access-commerce.com](mailto:lchapurlat(at)access-commerce.com)

Cameleon est une marque déposée d'Access Commerce. Tous les autres noms de sociétés et de produits cités appartiennent à leurs propriétaires respectifs.
Tous droits réservés © 2006 Access Commerce