

Forte croissance et progression des résultats semestriels 2006

Acquisition de Catalliances, éditeur pour le secteur de la Distribution

Paris, le 04 octobre 2006 - Prodware, éditeur-intégrateur de solutions informatiques de gestion pour les entreprises, publie aujourd'hui ses résultats du 1^{er} semestre, clos le 30 juin.

Comptes en K€	30/06/2006	30/06/2005	31/12/2005
	6 mois	6 mois	12 mois
	AGREGÉ GROUPE	PRODWARE	PRODWARE
Chiffre d'affaires	23 931	11 240	25 770
Résultat d'exploitation	613	262	1 474
<i>Marge opérationnelle, en % du CA</i>	<i>2,6%</i>	<i>2,3%</i>	<i>5,7%</i>
Résultat net	423	195	654
<i>Marge nette, en % du CA</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,7%</i>	<i>2,5%</i>

Forte dynamique de croissance au 1^{er} semestre 2006

Prodware a enregistré au cours du 1^{er} semestre 2006 une très forte progression de son activité, avec une croissance de +113% de son chiffre d'affaires agrégé, qui s'établit à 23,9 M€. En dépit d'un contexte de marché plus difficile sur le deuxième trimestre, la croissance organique atteint +18,5% sur l'ensemble de la période, soit plus de 3 fois la performance estimée du marché français des Logiciels & Services.⁽¹⁾ Le groupe compte désormais plus de 8.500 clients actifs, soit un chiffre multiplié par 15 en 6 ans.

Le chiffre d'affaires agrégé au premier semestre rend compte de la réalité économique du groupe Prodware, qui a engagé un processus de fusion des sociétés acquises depuis le début de l'année : leur chiffre d'affaires est intégré au périmètre Prodware depuis le 1^{er} janvier⁽²⁾.

Le résultat d'exploitation agrégé du groupe Prodware, qui atteint 613 K€ soit une hausse de 134%, traduit l'accélération stratégique du groupe depuis le 30 juin 2005. Le résultat net s'établit à 423 K€ et progresse de 117%. Ce premier semestre 2006 ne préjuge pas de l'ensemble de l'exercice, Prodware réalisant une part importante de ses résultats lors du 4ème trimestre.

1 Source : Syntec Informatique

2 Le chiffre d'affaires de 18,5 M€ annoncé le 26 juillet 2006, au titre du 1^{er} semestre, intégrait le chiffre d'affaires aux dates d'acquisition des différentes sociétés.

Prodware s'est considérablement renforcé au 1^{er} semestre

Au cours du 1^{er} semestre 2006, le groupe Prodware a connu une véritable accélération stratégique : L'introduction en Bourse a donné à la société les moyens de ses ambitions, Des acquisitions sont venues renforcer la base installée clients et la stratégie de verticalisation du groupe : Tecso-M2i, Syliance-Edic, 3S, Sefrogi, Interface Data.

Cette dernière acquisition a permis à Prodware de franchir une étape importante de son développement, avec le renforcement sensible de son parc client (Sage et Microsoft) et de ses compétences en France et à l'international.

Suite à ces nombreux développements, une réorganisation stratégique est intervenue au cours de l'été. Elle a permis au groupe d'optimiser ses ressources et lui permettra de bénéficier d'économies d'échelle importantes : redéploiement national des agences (bureaux regroupés, homogénéisation des processus marketing & commerciaux,...) ; mais aussi rassemblement des équipes et déploiement de compétences en nearshore.

Prodware reprend Catalliances, éditeur de solutions verticales pour la Distribution

Catalliances commercialise une suite progicielle destinée aux entreprises du secteur de la Distribution permettant d'optimiser leur stratégie produits et de réaliser des supports « multicanal » (catalogues, brochures et site web).

L'offre Catalliances est leader sur son marché avec des références prestigieuses comme les 3 Suisses, Bruneau, Manutan, Damart, Carrefour, Wesco, La Cité Numérique, ou encore les enseignes spécialisées du groupe Redcats. Cette activité a réalisé un chiffre d'affaires de 1 M€ en 2005 et bénéficie de 400 K€ de contrats récurrents.

Les progiciels Catalliances sont des produits « full Microsoft » qui ont jusqu'à présent rencontré un vif succès auprès de grands comptes. L'opération présente un intérêt stratégique majeur pour Prodware : élargir la cible et commercialiser ces produits auprès des PME ayant une problématique multicanal (sites marchands, VAD...)

Les deux managers de Catalliances ont choisi d'intégrer Prodware : Jean-Marc Montels, fort de son expérience métier mais aussi de celle acquise au sein de grandes SSII, participera de manière active au développement des activités verticales du groupe. Ian Mac Hueg, auparavant responsable des ventes internationales chez CDC IXIS, devient International Sales Manager sur l'offre Microsoft et logiciels verticaux.



Perspectives

Prodware est donc bien positionné pour tirer profit du 4^{ème} trimestre 2006 et des synergies commerciales engendrées par les acquisitions récentes, sur 2007 et 2008.

Avec l'adhésion des plus grands éditeurs à sa stratégie et de nombreux atouts différenciants (verticalisation, proximité, expertise), Prodware est aujourd'hui un acteur incontournable du mid-market. L'entreprise va poursuivre à l'avenir sa dynamique de croissance : industrialiser encore davantage son offre de services, accélérer la verticalisation et continuer de se renforcer en France et à l'international.

A propos de Prodware

Créé en 1989, PRODWARE (www.prodware.fr) est un éditeur-intégrateur de solutions informatiques pour les entreprises. Cette activité s'inscrit dans un créneau particulier où le succès passe par le mariage très étroit entre la maîtrise des techniques informatiques et la connaissance des métiers de la gestion.

Déjà présent auprès de 8.500 clients, PRODWARE ambitionne de devenir l'acteur incontournable dans la mise en place de solutions informatiques globales pour les entreprises du mid-market qui ont une problématique « franco-phone ». Ceci, en maintenant et en développant sa position de leader dans : l'intégration de solutions de gestion, l'ingénierie et le décisionnel, la gestion des infrastructures réseaux et télécom.

**Prochain rendez-vous : chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre,
le 15 novembre 2006 après Bourse**

CONTACTS :

INVESTISSEURS

Liliane BRONSTEIN
PRODWARE
T : 01 55 26 11 11
investisseurs@prodware.fr

PRESSE ECONOMIQUE & FINANCIERE

Stéphanie STAHR
CM-CIC EMETTEUR
T : 01 45 96 77 83
stahrst@cmcics.com

ALTERNEXT - ISIN FR0010313486 - ALPRO - FTSE 972 Services informatiques

Eligible FCPI – 

