

Paris, le 25 octobre 2006

Communiqué de presse

## **Forte hausse de la rentabilité grâce à une croissance de +250% des ventes de licences logicielles**

### *Synthèse du Compte de Résultat*

IFRS (en milliers d'euros) Taux de conversion appliqué (GBP/euro) : 1,44	2006 1 <sup>er</sup> Semestre Proforma *	2005 Année Pleine Proforma	2006 1 <sup>er</sup> Semestre Consolidé **	2005 Année pleine Consolidé
Chiffre d'Affaires	<b>8.133</b>	<b>12.473</b>	<b>7.604</b>	<b>8.163</b>
Coût des ventes	(3.801)	(7.890)	(3.801)	(5.024)
Marge Brute	<b>4.333</b>	<b>4.582</b>	<b>3.804</b>	<b>3.139</b>
Charges Administratives	2.926	4.029	2.770	(2.890)
Résultat Opérationnel	<b>1.406</b>	<b>554</b>	<b>1.034</b>	<b>249</b>
Intérêts créanciers	6	(11)	24	6
Bénéfice avant Impôts	<b>1.412</b>	<b>543</b>	<b>1.058</b>	<b>255</b>
Impôts	-	(255)	-	(114)
Bénéfice de l'exercice	-	<b>288</b>	-	<b>141</b>
Nombre d'actions	6.704.506	6.237.330	6.704.506	6.237.330
Bénéfice net par action (euro)	-	<b>0.046</b>	-	<b>0,023</b>

(\*) Intégration de WizArt Software sur 6 mois

(\*\*) Intégration de WizArt Software sur 4 mois

### **Résultats proforma pour les 6 premiers mois de 2006**

Le chiffre d'affaires proforma sur 6 mois s'est élevé à 8.133 K euros.

Ce chiffre se décompose comme suit :

- 5.3 millions d'euros pour les services
- 0.8 million d'euros pour la maintenance
- 2 millions d'euros pour les logiciels

Les taux de croissance de chaque activité ont été respectivement de 0, 30 et 250%, reflétant le focus d'Assima sur son activité d'édition logicielle et l'utilisation de ses acquisitions passées pour promouvoir sa technologie sur de nouveaux marchés.

Cette très forte croissance des ventes de licences logicielles a un effet de levier très significatif sur la rentabilité du groupe, qui remonte à plus de 17% de son chiffre d'affaires, en revenant sur ses niveaux des années 2002 à 2004.

Les ventes de logiciels ont été particulièrement satisfaisantes en Grande-Bretagne, avec de nouvelles références grands comptes comme Xerox ou Parker.

Les ventes logicielles du 1<sup>er</sup> semestre représentent déjà 77% du total des ventes 2005, ce qui démontre la forte dynamique de cette activité.

### **Faits majeurs sur Q3**

Les prises de commandes logicielles ont été supérieures à la même période en 2005, avec de nouvelles références importantes notamment aux Etats-Unis. Dans plusieurs cas ces commandes sont destinées à une expérimentation devant conduire à une généralisation des solutions Assima en 2007.

Un accord de vente indirecte a été signé avec un important éditeur, fortement présent dans les secteurs bancaire et santé. Cet accord fait d'Assima le partenaire exclusif de cet éditeur pour la division Banque et s'est concrétisé par l'intégration de l'offre Assima dans le catalogue standard de ce partenaire.

Cette stratégie de vente par canaux indirects est un des axes majeurs de développement des ventes de logiciels et représente un levier majeur sur la rentabilité du groupe pour les prochaines années.

Le 27 juillet la société a reçu de l'organisation Oseo/Anvar le label d'entreprise innovante européenne, ce qui accroît l'attractivité d'Assima pour les fonds FCPI.

### **Perspectives**

Pour l'ensemble de l'exercice la société prévoit, actuellement, un résultat proforma avant impôts d'au moins 3 millions d'euros, compte tenu du nombre important de contrats en cours de négociations sur ses différents marchés.

Ceci représenterait une croissance de plus de 1000% par rapport à 2005, et confirmerait le retour d'Assima sur ses niveaux de rentabilité historiques (période 2002 à 2004).

Par ailleurs il est utile de souligner que la société est une des rares sociétés d'édition logicielle à distribuer un dividende, et que l'objectif, pour 2006, est de distribuer courant 2007 50% du résultat qui sera distribuable.

### **A propos d'ASSIMA**

ASSIMA est un éditeur de solutions logicielles de formation à destination de grands comptes déployant des projets SAP, PeopleSoft, Siebel, Intranet ou autres applications stratégiques.

L'offre d'ASSIMA repose sur une technologie unique de clonage d'applicatifs informatiques qui fait l'objet d'une demande de brevets aux Etats-Unis.

Les solutions ASSIMA sont distribuées à travers le monde via 6 filiales en Europe (Royaume Unis, France, Allemagne, Suisse) et en Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada).

Créée en 2002 et profitable depuis sa création, ASSIMA étoffe actuellement son offre produit pour couvrir l'ensemble des besoins en terme de gestion du changement des systèmes d'information (prototypage, recette fonctionnelle, formation, localisation, test, gestion de performances).

### **Contacts**

ASSIMA  
Michel Balcaen  
tél : 44.207.038.17.28  
E-mail : [mbalcaen@assima.net](mailto:mbalcaen@assima.net)

AVENIR FINANCE  
[www.avenirfinance.fr](http://www.avenirfinance.fr)  
tél : 01 70.08.08.45

[www.assima.net](http://www.assima.net)