



Communiqué de presse

Londres, le 27 février 2007

**Croissance de 43% du chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant grâce à la signature de nombreuses références dans plusieurs pays.  
Le chiffre d'affaires pro forma s'établit à 18,1 M€**

(en M€)	Au 31 déc. 2006	Au 31 déc. 2005	Variation
Chiffre d'affaires consolidé à périmètre constant	14,8	8,4	+ 43 %

**Activité**

Le chiffre d'affaires consolidé 2006 ressort à 14,8 M€ en hausse de 43% par rapport à 2005 (8,4 M€).

En pro forma retraité des acquisitions réalisées en 2006 et réintégrées sur une base 12 mois, le chiffre d'affaires s'établit à 18,1 M€.

La ventilation géographique du chiffre d'affaires pro forma est la suivante :

- Europe : 80%
- Nord Amérique : 20%

La ventilation par activité du chiffre d'affaires pro forma est la suivante :

- Produit (licence/maintenance) : 5,8 M€ (32%)
- Services : 12,3 M€ (68%)
- Autres : 22 K€

La croissance de l'activité globale s'est faite par la signature de nouveaux contrats avec de grands groupes comme Xerox, projet pour lequel la société a reçu le Gold Award 2006 du « Institute of IT Training » de Grande-Bretagne. Il est à noter la performance particulièrement satisfaisante de la filiale France qui a doublé son chiffre d'affaires avec de nombreuses nouvelles références parmi les sociétés du CAC 40.

Ces résultats sont néanmoins inférieurs aux attentes de la société, ceci pour les raisons principales suivantes :

- le décalage sur fin 2006 de la levée de fonds accompagnant l'arrivée sur Alternext a entraîné un report de 6 mois du plan initial d'investissements commerciaux
- la mise en œuvre opérationnelle du contrat d'OEM avec l'éditeur britannique Mysis a été décalée à début 2007 du fait de demandes de développements plus importantes que prévues
- un report sur 2007 de commandes de licences, soit du fait de décalages de projets, soit du fait d'une volonté des clients d'investir de façon plus progressive que par le passé (effet très marqué aux USA)

**Perspectives 2007**

Les perspectives pour 2007 sont favorables car les facteurs qui ont ralenti la progression sur 2006 ne joueront pas sur le nouvel exercice. Il est à noter par exemple que le groupe démarre l'année 2007 avec une force commerciale double par rapport à 2006.

La direction s'attend par ailleurs à la signature de contrats de licences logiciels de montants plus significatifs qu'en 2006 grâce à la réussite de projets pilotes ayant servi à la validation de la technologie de formation Assima sur une échelle réduite.

La nouvelle offre d'EPSS (Electronic Performance Support Software) assistant l'utilisateur directement dans l'application, qui a commencé à être commercialisée fin 2006 et a déjà séduit des clients comme France Telecom, Caisse des Dépôts et Sodexho, devrait constituer une source de revenu importante en 2007.

Sur ces bases, la croissance organique attendue pour 2007 est supérieure à 20%, avec une croissance d'au moins 50% sur la partie produits.

Afin d'établir une position de leadership mondial dans le domaine des logiciels de simulation d'application, la société envisage de procéder à des acquisitions ciblées qui devraient lui permettre de prendre des positions clés en Europe et aux USA.

Cette démarche d'acquisitions aurait pour autre effet bénéfique de répartir les frais de R&D sur une base clientèle beaucoup plus importante, et de ce fait d'accroître le niveau de rentabilité des activités d'édition logicielle.

---

**Prochaine communication :** Résultats annuels 2006, le 6 mars 2007.

---

*Ces résultats sont basés sur des informations financières non auditées et préliminaires revues à ce jour par le Board of Directors. Ces résultats restent sujets à la finalisation des travaux de certification des comptes et à leur approbation par le Board.*

## **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.

Les solutions ASSIMA sont distribuées à travers le monde via 8 filiales en Europe (Royaume Uni, France, Allemagne, Suisse, Irlande, Danemark) et en Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada).

### **Contacts**

ASSIMA  
Michel Balcaen  
tel : 44.207.153.1433  
E-mail : [mbalcaen@assima.net](mailto:mbalcaen@assima.net)  
[www.assima.net](http://www.assima.net)