

Paris, le 18 octobre 2007

## Chiffre d'affaires 9 mois 2007 : +19,4%

Harvest, l'éditeur leader sur le marché des logiciels de simulation patrimoniale et fiscale, annonce un chiffre d'affaires 9 mois en forte hausse de **+19,4%** à **7 649 848 €**.

Chiffre d'affaires (€)	2007	2006	Evolution
1 <sup>er</sup> trimestre	2 680 909	2 386 429	+ 12,3%
2 <sup>ème</sup> trimestre	2 494 238	2 235 295	+ 11,6%
3 <sup>ème</sup> trimestre	2 474 701	1 785 131	+ 38,6%
<b>9 mois (janv./sept.)</b>	<b>7 649 848</b>	<b>6 406 855</b>	<b>+ 19,4%</b>

### Une conjoncture favorable liée à la réglementation du conseil financier

Avec l'entrée en vigueur de la Directive MiFID sur le marché français à partir du 1er novembre 2007, tous les établissements financiers s'adressant aux particuliers devront se doter d'outils logiciels leur permettant de respecter de nouvelles obligations liées au "devoir de conseil".

Cette situation crée une demande et une dynamique favorables pour l'ensemble des produits d'Harvest.

Harvest a ainsi fait évoluer son offre, en adaptant, dès fin 2006, sa gamme BIG à ce nouveau contexte réglementaire et en lançant au 2<sup>ème</sup> trimestre 2007 **Declic ProfilAction**, un nouveau module de sa gamme Declic.

Avec Declic ProfilAction, Harvest propose aux établissements financiers de toutes tailles une véritable solution "clé en main" permettant de s'affranchir des nouvelles contraintes réglementaires liées à MiFID et des risques juridiques associés.

Declic ProfilAction est également un logiciel performant d'aide au conseil et à la vente, permettant de proposer aux clients, de façon objective et argumentée, la combinaison de produits financiers la mieux adaptée à leur profil.

### Un troisième trimestre très dynamique

Ventilation du CA (€)	9 mois 2007	% du CA	9 mois 2006	Evolution
Licences nouvelles	<b>1 526 351</b>	20,0%	1 279 940	<b>+19,2%</b>
Maintenance	<b>4 017 115</b>	52,5%	3 509 791	<b>+14,5%</b>
Location logiciels	<b>763 199</b>	10,0%	544 246	<b>+40,2%</b>
Prestations forfait	<b>723 991</b>	9,5%	269 012	<b>+169,1%</b>
Formation	<b>619 192</b>	8,1%	803 866	<b>-23,0%</b>
<b>Total 9 mois</b>	<b>7 649 848</b>	<b>100,0%</b>	<b>6 406 855</b>	<b>+19,4%</b>

Alors que le 3<sup>ème</sup> trimestre, avec la période estivale, est traditionnellement assez calme, les ventes de **licences** ont quasiment triplé dans cette période par rapport au même trimestre de l'année précédente (428 K€ contre 153 K€). Sur 9 mois, les ventes de **licences** progressent de **+19%** à **1 526 K€**.

Portées par la dynamique des ventes de licences et par la forte demande de prestations d'intégration et de personnalisation associées, les **prestations au forfait** s'inscrivent en très forte croissance de **+169%** à **724 K€**.

L'entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre prochain de la Directive MiFID, en incitant les établissements financiers à s'équiper de solutions logicielles, a créé de nouvelles opportunités de ventes et a également contribué à transférer en partie la forte saisonnalité du 4<sup>ème</sup> trimestre vers le 3<sup>ème</sup> trimestre.

Les revenus de **maintenance** poursuivent leur progression naturelle, avec une augmentation de **+14,5%** à **4 017 115 K€**.

Les revenus de **location**, correspondant aux offres pour les Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants, accélèrent leur croissance, à **+40%**, et représentent désormais 10% du chiffre d'affaires total. Le **millième client CGPI** a été enregistré au 3<sup>ème</sup> trimestre, le rythme d'acquisition étant actuellement de près d'un nouveau client par jour calendaire.

Enfin, l'activité **formation** est en retrait de -23%, en raison d'un effet de base particulièrement défavorable lié à une année 2006 exceptionnelle, ayant bénéficié d'un gros contrat non récurrent.

## Objectifs maintenus pour 2007

L'entrée en vigueur de la Directive MiFID au 1<sup>er</sup> novembre 2007 a entraîné cette année une modification de la saisonnalité des ventes, qui était traditionnellement forte au 4<sup>ème</sup> trimestre, et une anticipation de certaines prises de commandes au 3<sup>ème</sup> trimestre.

Ainsi, malgré la croissance de près de 20% enregistrée sur les 9 premiers mois, **Harvest maintient ses objectifs pour l'année, à savoir une croissance du chiffre d'affaires autour de 10% et une marge d'exploitation maintenue à près de 20%.**

## Agenda financier

19/02/2008	Chiffre d'affaires annuel 2007
06/03/2008	Résultats annuels 2007
15/04/2008	Chiffres d'affaires du 1 <sup>er</sup> trimestre 2008
17/04/2008	Assemblée Générale Ordinaire, approbation des comptes 2007

## A propos d'Harvest

*HARVEST est un éditeur de logiciels spécialisé sur les métiers du conseil patrimonial, présent auprès de tous les acteurs du secteur : réseaux bancaires, compagnies d'assurance, sociétés de gestion, banques privées, conseillers indépendants en gestion de patrimoine, experts comptables, etc.*

*Fort de plus de 15 ans d'expérience, HARVEST a su acquérir la confiance d'une clientèle prestigieuse, comportant les plus grands noms de la banque et de l'assurance. Son produit phare, le logiciel BIG, constitue une référence incontournable des métiers de la gestion de patrimoine.*

*La société affiche depuis plusieurs années une croissance solide et rentable. En 2006, Harvest a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 millions d'euros, avec un effectif de 93 collaborateurs.*

*Harvest est cotée depuis le 23 juin 2005 sur Alternext d'Euronext Paris- ISIN : **FR0010207795** - Mnémo : **ALHVS***

*L'action Harvest est éligible aux FCPI.*

## Contacts investisseurs

**Harvest** - Jean-Michel DUPIOT - 01 53 30 28 00 - [contactinvest@harvest.fr](mailto:contactinvest@harvest.fr)

**Euroland Finance** - Julia TEMIN - 01 44 70 20 84 - [jtemin@euroland-finance.com](mailto:jtemin@euroland-finance.com)

## Contacts presse

**Calyptus** – Mathieu CALLEUX - 01 53 65 68 68 - [mathieu.calleux@calyptus.net](mailto:mathieu.calleux@calyptus.net)

Plus d'informations sur [www.harvest.fr](http://www.harvest.fr)