

Paris, le 14 décembre 2005

Signature de deux contrats significatifs avec HSBC France (ex CCF) et LCL

Supprimé : gros

Harvest, l'éditeur leader sur le marché des logiciels de simulation patrimoniale et fiscale, annonce la signature de deux contrats significatifs.

Supprimé : importants

Supprimé : ¶

HSBC France : confirmation du potentiel de croissance sur la gamme BIG

Dans le cadre de la réorganisation de son réseau, et pour soutenir ses nouvelles ambitions commerciales, HSBC France (nouveau nom du CCF) a passé commande de **600 licences** de la version **BIG Senior** du logiciel BIG, et de l'encyclopédie patrimoniale "la Patritèque".

Ces logiciels seront utilisés par l'ensemble des Conseillers Premier, la nouvelle force commerciale qui cible la clientèle dite "core affluent" (à préciser).

Supprimé : ¶

Ce contrat de licence s'accompagne également d'une **importante commande de formation**, pour former ses utilisateurs à l'utilisation du logiciel et à son optimisation dans le cadre de l'entretien de vente. Cette commande de formation sera, pour l'essentiel, comptabilisée sur le chiffre d'affaires 2006.

Mis en forme : Police :Gras, Police de script complexe :Gras

Supprimé : c

La signature de ce nouveau contrat valide la persistance d'un **potentiel de croissance pour la gamme BIG**, notamment au travers de sa déclinaison simplifiée BIG Senior, destinée à de nouveaux segments de conseillers bancaires positionnés entre la gestion privée et les réseaux.

Supprimé : Ce nouveau contrat

Supprimé : persistance

LCL : validation de la stratégie autour de la gamme Declic

LCL a choisi eDeclic, **la solution Declic Intranet d'Harvest**, pour équiper son réseau de conseillers de clientèle (près de **4500 conseillers**). Déjà utilisateur de la version Windows de Declic, LCL a choisi eDeclic, dans le cadre de la migration de son système d'informations vers une architecture "client léger" de type Intranet.

Supprimé : .¶

Supprimé : ¶

Ce contrat de licence est **complété par un ensemble de prestations d'intégration et de personnalisation** et par un **contrat de maintenance générateur de revenus récurrents**. Le chiffre d'affaires de ce contrat sera comptabilisé pour 1/3 sur l'exercice 2005, et pour les 2/3 restant sur l'exercice 2006.

Mis en forme : Police :Gras, Police de script complexe :Gras

Mis en forme : Police :Gras, Police de script complexe :Gras

Supprimé : ¶

Cette nouvelle affaire valide la stratégie d'Harvest, qui positionne la gamme Declic comme second relais de croissance pour l'entreprise.

De plus, la version Intranet de Declic équipe désormais **deux des plus grands réseaux français** et devient donc une **solution incontournable** sur son segment de marché, d'autant plus qu'elle est la seule à ce jour basée sur les **nouvelles technologies de l'Internet**.

Perspectives

Avec l'apport de ces deux nouveaux contrats, le niveau d'activité du 4^{ème} trimestre, qui est en général décisif dans la construction du résultat annuel, se présente très favorablement.

Ces deux contrats auront également des impacts significatifs sur le chiffre d'affaires 2006 et les exercices suivants; d'une part via la comptabilisation des 2/3 du contrat LCL et du programme de formation pour HSBC sur l'exercice 2006 et d'autre part via les revenus récurrents générés par les contrats de maintenance qui les accompagnent pour les exercices suivants.

Harvest confirme sa prévision d'une croissance à deux chiffres de l'activité sur l'exercice 2005. pouvons-nous donner un objectif de ca 2005 ?

Supprimé : , sur lequel une partie de leur chiffre d'affaires sera comptabilisé

Supprimé : , et générera des

Supprimé : ,

Supprimé : grâce aux contrats de maintenance qui les accompagnent.

Prochaines communications financières

14/02/2006 Chiffre d'affaires annuel 2005

14/03/2006 Résultats annuels 2005

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 2004, Harvest a réalisé un chiffre d'affaires de 6,74 millions d'euros, avec un effectif de 75 collaborateurs.

Harvest est cotée depuis le 23 juin 2005 sur Alternext d'Euronext Paris

ISIN : FR0010207795 - Mnémo : ALHVS

Contacts

Harvest - Jean-Michel DUPIOT - 01 53 30 28 00 - contactinvest@harvest.fr

Euroland Finance - Julia TEMIN - 01 44 70 20 84 - jtemin@euroland-finance.com

Plus d'informations sur www.harvest.fr